

commerce extérieur

Équipement et expertise
du Canada à l'œuvre
dans les forêts
de l'Indonésie

Ministère de l'Industrie et du Commerce, Canada

Octobre/1971





Au sujet de Mlle O. Mary Hill

Cet espace est normalement réservé aux propos de Mlle O. Mary Hill, qui depuis nombre d'années anime *Foreign Trade* et Commerce extérieur. Ce n'est plus le cas dans le présent numéro, car Mlle Hill a quitté son poste—nous devinons l'étonnement général—pour se livrer à la tâche herculéenne de planifier et d'écrire une histoire du ministère de l'Industrie et du Commerce.

Tandis que Mlle Hill se paie des vacances aux îles Canaries, nous saisissons l'occasion—peut-être un peu à la dérobée, car Mlle Hill n'aime pas qu'on lui fasse de la publicité personnelle—de vous parler d'elle.

Qui parle de Mlle Hill parle de *Foreign Trade* et de Commerce extérieur à nombre de Canadiens d'un littoral à l'autre. C'est surtout le cas des abonnés qui lisent *Foreign Trade* depuis 1952; cette année-là, Mlle Hill devenait rédactrice d'une revue encore hebdomadaire.

Une de ses premières tâches a été la rédaction d'un numéro (mai 1952) faisant l'histoire du ministère du Commerce depuis sa formation en 1892. C'est l'honorable C. D. Howe qui en avait le portefeuille lorsque Mlle Hill a assumé ses fonctions.

Mlle Hill vous dira que si 20 années au même boulot paraissent longues, «tout évoluait constamment—le style et l'optique de la revue; son format de revue hebdomadaire, puis bimensuelle, puis mensuelle; les marchés du monde prenaient de l'ampleur; les délégués commerciaux venaient et partaient—il y avait tant de variété.»

Au moment où Mlle Hill devenait rédactrice de *Foreign Trade*, le chiffre global du commerce canadien dans les deux sens s'établissait à quelque huit milliards de dollars. En 1970, le chiffre correspondant approchait 31 milliards. A mesure que s'accroissait la participation canadienne au commerce mondial, le Ministère se développait et son champ d'action s'élargissait. De son fauteuil de rédactrice, Mlle Hill avait une bonne vue d'ensemble.

Peu étonnant alors que le Ministère ait proposé à Mlle Hill d'écrire son histoire. Elle sera présentée en deux parties, l'une couvrant les années 1892 à 1939 et l'autre la période de 1939 à 1969, année du fusionnement des ministères de l'Industrie et du Commerce. Mlle Hill, qui est maintenant chef de la section historique, s'est entretenue avec quelques-uns des personnages qui figurent à la première partie; quant à la deuxième partie, elle y sera tout à fait dans son élément.

Née en Nouvelle-Écosse dans la famille d'un ministre presbytérien, Mlle Hill a débuté pendant la Seconde Guerre mondiale comme journaliste spécialisée en affaires. Elle a passé 11 ans à la rédaction de *Canadian Business*, revue de la Chambre de Commerce du Canada, et elle était rédactrice adjointe lorsqu'elle a quitté cette revue pour entrer à *Foreign Trade*.

Ses fonctions consistaient alors à tenir les exportateurs au courant des conditions sur les marchés étrangers, à signaler des débouchés particuliers dans d'autres pays, à faire part aux hommes d'affaires canadiens des succès de certains exportateurs et à expliquer la technique du commerce d'exportation.

Nous avons demandé à Mlle Hill, peu avant son départ, ce qu'elle manquerait le plus:

Elle a répondu sans hésiter: «Les contacts que je nourrissais grâce aux rencontres et à la correspondance, avec nos propres délégués commerciaux, avec les hommes d'affaires d'un bout à l'autre du pays et avec les représentants des groupes tels que l'Association des exportateurs canadiens et l'Association des manufacturiers canadiens. C'est

cet aspect de mes fonctions qui me plaisait davantage mais j'avais parfois de la difficulté à convaincre un homme d'affaires aguerri qu'une femme pouvait être renseignée sur les complexités de l'exportation. Mais avec un peu de persévérance, je triomphais de son scepticisme.»

Dans l'exercice de ses fonctions, Mlle Hill voyageait surtout au Canada, mais elle a passé six mois à l'étranger au cours de 1969 et de 1970. Son livre: «A la conquête des marchés du monde», rédigé pour le Ministère, a retenu l'attention des dirigeants du Centre international du commerce à Genève, organisme administré conjointement par le G.A.T.T. et la Conférence des Nations Unies pour le commerce et le développement. A la demande du directeur du Centre, Mlle Hill a obtenu un congé spécial afin de pouvoir rédiger un manuel intitulé: «Getting Started in Export Trade» à l'intention des pays en voie de développement.

De retour à ses fonctions et à leur cortège de délais impartis, Mlle Hill comprenait mieux les problèmes que comporte l'aide aux pays du Tiers-Monde. Dans l'intervalle, elle avait fait beaucoup d'amis et d'admirateurs.

Pour ce qui est des admirateurs, elle ne faisait qu'ajouter à une longue liste, car beaucoup de ses lecteurs sont devenus ses amis. On peut en dire autant de bon nombre de délégués commerciaux qui se sont présentés à son bureau d'Ottawa au cours des années; elle en a aidé plusieurs d'une façon ou d'une autre.

Et maintenant, nous supposons que Mlle Hill, hâlée et bien disposée, va retrousser ses manches pour attaquer les 35 boîtes de documents historiques enfouies dans les archives ministérielles.

Au revoir, Mary—nos meilleurs vœux de succès.

P.S. Tout le monde voudrait savoir—nous l'avons appris éventuellement—quel nom représente l'initiale «O». Mlle Hill vous le dira peut-être, mais il se peut qu'elle veuille en garder le secret.

ANNA ARMSTRONG
Rédactrice du Canada Courier



Dans ce numéro

Si vous êtes d'avis que le travail d'un directeur d'exportations consiste surtout à se promener en avion et à tenir des réunions avec des agents et des clients dans l'ambiance exotique de pays étrangers, notre premier article vous ramènera peut-être à la réalité. Un directeur d'exportations y raconte quelques-unes des expériences les plus périlleuses qu'il a vécues en faisant affaire avec les propriétaires d'exploitations forestières à Sumatra et d'autres îles de l'archipel indonésien. On verra que c'est une carrière remplie d'aventures.

L'auteur, F. W. Fraser, nous a aussi fourni la photo en couleur de la page couverture. Elle fait voir une débusqueuse fabriquée au Canada se dirigeant vers le rivage après avoir quitté un chaland au large de l'île de Kalimantan. L'arrivée des débusqueuses a créé toute une sensation et la population locale a voulu en être témoin. On voit le cargo ancré près du rivage.

Le récit émouvant que fait M. Fraser de la livraison de ces énormes machines est suivi d'un texte de M. Yvon Jauron, notre secrétaire commercial à Djakarta, au sujet des efforts déployés par l'Indonésie pour exploiter ses ressources forestières et des débouchés qui s'offrent aux fournisseurs canadiens.

Les expériences personnelles de Robert Higham à titre de délégué commercial à Boston n'ont pas été aussi mouvementées que celles de M. Fraser en Indonésie. Mais elles lui ont donné matière à réflexion au moment où il s'appretait à rejoindre son nouveau poste à Bangkok. On trouvera en page 29 un aperçu de ses constatations et le message qu'il a tenu à adresser aux sociétés qui exportent en Nouvelle-Angleterre.

Dans notre numéro du mois prochain, nous consacrerons les principaux articles aux vastes débouchés qui s'offrent au Canada dans les pays de la région du Pacifique, y compris le Japon, l'Australie et la Chine. Il y aura en outre certaines innovations dans ce numéro et elles sauront sans doute vous intéresser.

Photos: celles des pages 9, 10, 11 et 12 sont de la Banque de développement asiatique, à Manille; l'extérieur de la couverture arrière, une gracieuseté de la société Red Stack de Seattle et du chemin de fer Canadien National.

Articles

Aventures dans les îles périphériques d'Indonésie	2
L'Indonésie active son développement forestier	5
Les contrats adjugés sous le régime de la BDA	9
La Suisse: Notre meilleur client de fourrures	13
Singapour: Marché d'équipement industriel	16
Coup d'œil sur Singapour	20
Réflexions au départ de Boston	29
La Yougoslavie: Carrefour de l'Est et de l'Ouest	31
Le Japon achète plus de produits du bois	35
Engouement des Porto-ricains pour les meubles importés	37
Exposition de produits scientifiques et éducatifs à Cleveland	49

Rubriques

Le service de commerce extérieur à l'étranger	21
Tournées des délégués commerciaux	39
Possibilités d'exportation	40
On demande: des manufacturiers	42
Règlements tarifaires et commerciaux étrangers	45
Cours de change étranger	46
L'exposition du mois	48

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

L'hon. Jean-Luc Pepin, ministre
J. F. Grandy, sous-ministre.

O. Mary Hill, rédactrice
W. H. Lambton, rédacteur adjoint

Tous droits réservés.

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

Prière d'adresser toute la correspondance à:

L'Éditeur, «Commerce extérieur», Ministère de l'Industrie et du Commerce
Ottawa, Canada K1A 0H5.

Abonnements

Publié tous les mois. \$2 par année au Canada, \$5 à l'étranger, 25¢ 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 Information Canada Ottawa, Canada K1A 0S9.

Aventures dans

les îles périphériques de l'Indonésie

M. F. W. Fraser, directeur des ventes à l'exportation de la Division Can Car, Hawker Sideley Ltd., attache beaucoup d'importance aux services personnels d'après-vente. Il nous raconte à sa façon les aventures qu'il a vécues dans les îles périphériques de l'Indonésie.



L'opération d'une machine comme celle-ci comporte certains risques dans l'île de Sumatra. En effet les grillages et les planches que vous voyez servent à protéger l'opérateur contre les tigres.

Les représentants de notre service de ventes à l'exportation se rendent régulièrement dans la plupart des pays tant pour assurer le service après-vente que pour s'entretenir avec des clients éventuels. Ils en profitent également pour sonder quelque peu le marché. Le genre de produits que nous vendons nous oblige à visiter des régions dans presque tous les pays pour savoir si notre matériel peut, en fait, y fonctionner.

L'Indonésie nous intéresse particulièrement car nous faisons partie du nombre infime de fabricants de tracteurs géants de débardage. Nous avons eu la chance de devancer nos concurrents et avons réussi à écouler un plus grand nombre de débusqueuses (180

h.p. et plus) sur le marché étranger que tous les autres fabricants réunis. Le bois d'œuvre indonésien étant gros et lourd, les tracteurs légers et de faible puissance ne tiennent pas le coup. Dans bien des cas, ils sont tout à fait inutiles.

Notre première vente de débusqueuses C-8 en Indonésie a été conclue avec une firme philippine, soit *Valgosons Indonesia Ltd.*, qui a un bureau à l'hôtel Karya Wisata à Djakarta. L'exploitation de *Valgosons* se trouve à Telukkepajang, district de Lasons, Kalimantan Selatan (Bornéo). Ce qui suit vous donnera une idée du travail des exportateurs canadiens. Après avoir exécuté une commande de trois débusqueuses C-8, nous nous sommes rendus à

Singapour où le matériel avait été envoyé. Nous avons ensuite navigué pendant dix jours et demi sur la mer de Chine méridionale dans une péniche de débarquement qui transportait également le matériel. Destination: Pagetan, Bornéo, à 24 heures de Bandjarmasin par mer. Là, les engins ont été transbordés sur un chaland qui a été remorqué sur une distance de 60 milles jusqu'à l'emplacement de l'exploitation forestière. Nous avons mis quelque quatre heures pour effectuer le voyage en hydroglisseur.

Lors de notre arrivée à la nuit tombante à Pagetan nous avons dû faire accoster la péniche de débarquement qui nous avait transportés de Singapour à cet endroit. Comme il n'y avait



pas de docks, il nous a fallu lancer l'embarcation à l'assaut de la plage et baisser la section avant. Apparemment, l'un des indigènes venus à notre rencontre crut à une invasion (il a probablement pris les engins pour des tanks). Il se mit à lancer des cailloux à l'équipage et poignarda l'un des contremaîtres au bras. La blessure s'infecta et le pauvre fut mal en point pendant quelques semaines. Son assaillant avait de toute évidence perdu la boule! Nous décidâmes par prudence de décharger le bateau le lendemain matin. Nous allâmes nous coucher après avoir posté des gardes. Tout se passa bien le jour suivant. Les débusqueuses furent déchargées et les écoliers eurent congé pour assister à l'opération.

Les tracteurs de débardage donnèrent d'excellents résultats à Valgosons mais la chaleur et la longueur du trajet, soit sept kilomètres, ne tardèrent pas à faire leurs ravages. Comme ces débusqueuses n'ont pas été conçues pour supporter de longs trajets, nous avons dû trouver une solution à ce problème. C'est pourquoi nous y sommes retournés il y a quelques semaines afin d'installer des refroidisseurs de conception

nouvelle. Ce fut une réussite. M. Ernie Zepik de la Division des ventes à l'exportation et moi-même voulions nous rendre compte sur place de la nature du problème et nous assurer que la solution apportée était la bonne. Nous avons pu nous assurer que notre équipement donnera de bons résultats, quel que soit le degré de température, de zéro au Canada à 100 dans les tropiques.

Valgosons est satisfait du rendement des tracteurs de débardage et songe à en commander trois ou cinq d'ici peu.

Il est presque impossible de se rendre de Pagetan à Bandjarmasin, à moins que le bateau d'un client soit disponible. Nous nous sommes donc embarqués sur un navire local qui fait la navette entre les deux ports. Quel voyage pénible! Faute de siège, nous avons dû nous asseoir sur nos sacs. Aucun espace pour étendre les jambes. Il y avait peut-être 150 personnes sur ce petit bateau. Heureusement, aucune tempête n'a fait rage, car il n'y avait pas de radeaux ou de bateaux de sauvetage. Nous étions complètement crevés à notre arrivée à Bandjarmasin.

Le voyage suivant nous conduisit dans l'île d'Obi dans les Moluques. Nous avons voyagé par avion jusqu'à Amboine et par bateau, jusqu'à Obi. Les horaires étant très irréguliers, nous avons dû attendre pendant quatre jours dans un petit hôtel d'Amboine. Les gens se sont montrés généreux et hospitaliers mais comme l'on ne donne pas ce qu'on n'a pas . . .

La P. T. Poleco Co. est l'un de nos meilleurs clients en Indonésie; elle a fait l'acquisition de dix tracteurs de débardage C-8 Tree Farmers et nous avons été renversés par les chiffres qu'elle nous a fournis quant au rendement. Le chantier est en opération 24 heures par jour, six jours par semaine. Certains services font sept jours.

A l'exemple de toutes les sociétés étrangères, la firme a convenu d'assurer la formation des Indonésiens dans ce domaine. C'est pourquoi chaque ouvrier travaille en compagnie d'un Philippin. On estime que les Indonésiens seront en mesure d'assumer la direction de l'exploitation (sauf la gestion) d'ici



quelques années. On permet aux sociétés étrangères de conserver 51 p. 100 du capital-actions.

A Obi, il y a 102 Philippins, 232 Indonésiens et quatre Japonais. Ce sont les Japonais qui achètent toutes les billes et il est intéressant de les regarder charger leurs bateaux qui sont au large. Un soir, ils nous ont invités à dîner. On nous a servi du poisson cru accompagné d'une sauce fantastique et nous nous sommes bien amusés.

Les exploitants forestiers se sont adjoint les services de médecins et de quelques dentistes. Obi bénéficie de ces services. L'île compte 9,000 habitants dispersés dans les petits villages et vivant de la pêche, de la culture de cocotiers etc. La société d'exploitation forestière leur fournit gratuitement les services médicaux et dentaires. Je ne crois pas que la prestation de ces services soit stipulée dans le contrat. Le dernier jour que j'ai passé à Obi, une fillette d'un village éloigné, mordue par un serpent venimeux, fut amenée par bateau et hospitalisée. Pendant mon séjour, un jeune bûcheron philippin fut tué accidentellement par un arbre.

Le Canada est renommé pour ses techniques d'exploitation forestière et nous recevons de nombreuses demandes au sujet du prix des tracteurs de débardage. La *Poleco* est satisfaite du rendement de ses débusqueuses et a promis d'en commander au moins dix sous peu lorsqu'elle exploitera une autre concession dans l'île.

Le travail est réparti entre trois équipes et les ouvriers se relaient toutes les huit heures. On traîne les billes sur une distance de cinq à sept kilomètres et demi. L'angle d'inclinaison des pentes varie de 35 à 45 degrés mais les tracteurs n'éprouvent aucune difficulté. La consommation quotidienne d'essence oscille entre 176 à 210 litres par machine; elles transportent de 136 à 150 mètres cubes de bois sur une période de 22 heures; les deux autres heures sont consacrées à la vérification et à l'entretien du matériel et au plein d'essence. Les Philippins se sentent très isolés. Ils signent un contrat de deux ans et espèrent voir leur famille avant l'expiration de cette période. Bon nombre en sont empêchés car les moyens de transport sont presque inexistant. Comme il n'y a pas de poste de radio,

les gens ne peuvent communiquer avec l'extérieur. Les bûcherons dont la plupart sont dans la vingtaine s'adonnent au ballon-panier (chaque camp a son terrain) et vont voir un film, habituellement japonais ou philippin, à l'arrivée des bateaux remorquant le bois. Il est intéressant d'observer la réaction des indigènes devant les films qu'on projette en plein air. Les Indonésiens, qui sont accompagnés de leur femme, supportent mieux l'isolement, semble-t-il, que les Philippins à qui il arrive souvent d'avoir le cafard. La nourriture pose des problèmes mais l'on sert fréquemment du sanglier sauvage que l'on trouve en abondance dans l'île.

La dernière société que nous avons visitée en Indonésie a été AISALOG, une société philippine d'exploitation forestière sise à proximité de Djambi dans l'île de Sumatra. Pour l'atteindre, il nous a fallu franchir 76 kilomètres de routes cahoteuses en jeep et 30 kilomètres par bateau. Le camp qui a été récemment incendié est en voie de reconstruction.

La société est satisfaite du rendement des tracteurs de débardage C-8 et compte en acheter trois autres. L'outillage qui sert à réparer les machines est loin d'être perfectionné mais heureusement, les techniciens sont compétents. Sans le service de techniciens qualifiés, les exploitants auraient sûrement des ennuis avec le matériel.

Aisalog doit parcourir 200 kilomètres pour charger ses billes mais l'exploitation demeure quand même rentable. Le bas niveau de l'eau ralentit parfois le travail mais, après la saison des pluies le niveau monte de trois mètres. Le chantier emploie 54 Philippins et 80 Indonésiens. Les permis d'exploitation sont valides pour 20 ans, avec possibilité de prolongation sur demande. La société est dispensée d'impôts pendant quatre ans. Elle profite aussi de ce privilège relativement à l'achat de matériel. On abat surtout du «meranti». Après avoir abattu un arbre, le bûcheron recueille l'eau ou la sève qui coule abondamment. Le liquide provenant de cet espèce d'arbre est pur à l'encontre de celui de la plupart des autres essences qui est toxique.

La concession obtenue par *Aisalog* couvre une superficie de 100,000 hectares. Celle de *Valgosons* couvre 55,000

hectares. La société emploie deux équipes qui travaillent chacune huit heures.

Sumatra diffère quelque peu des autres régions de l'Indonésie. On y voit de nombreux animaux sauvages, notamment des tigres. Lors de notre arrivée au camp, nous avons été étonnés d'apprendre que nos tracteurs de débardage avaient été modifiés pour assurer la sécurité des opérateurs qui travaillaient seuls le soir. Vous remarquerez dans la photographie à la page 2 le grillage et les planches qui protègent l'opérateur contre les tigres.

Quelques jours avant notre arrivée, un gros tigre a été abattu dans le camp même; peu de jours auparavant, trois tigres barraient le chemin forestier à quelques milles du camp. L'opérateur, qui était armé, a réussi à en abattre un, qui était très grand. Au tout début, le bruit des machines et la lumière tenaient les animaux à distance mais dernièrement, rien ne les effraie et il a fallu prendre des mesures de sécurité. C'est bien la première fois que *Can Car* est obligée de grillager la cabine de l'opérateur pour le protéger contre les tigres. On voit souvent des serpents et en particulier des pythons. Les indigènes les capturent en leur enroulant une corde autour du cou; ils les tirent ensuite vers la plage. Certains mesurent de huit à dix mètres de longueur.

A notre avis, l'Indonésie offre de nombreux débouchés pour les sociétés canadiennes d'exploitation forestière. C'est pourquoi nous espérons ouvrir un bureau dans l'Asie du Sud-Est pour desservir la région. J'ai pu annoncer la nouvelle à quelques clients éventuels et l'un m'a immédiatement commandé trois tracteurs de débardage C-8. Nous attachons beaucoup d'importance au service après-vente car il nous permet d'assurer le bon fonctionnement de notre matériel dans ces pays éloignés.

Je lisais récemment dans une revue indonésienne *Perspectives* que le commerce de pierres précieuses, de minéraux, de métaux, d'épices et de bois d'œuvre entre la Chine méridionale et l'Indonésie remonte à 206 avant J.-C. jusqu'à l'an 24 de notre ère. Et dire que ce n'est que depuis peu que *Can Car* apporte sa contribution, si faible soit-elle, à l'exploitation forestière de l'Indonésie.



L'Indonésie active son développement forestier

... et certaines firmes canadiennes sont déjà sur les lieux en vue de faire le relevé des ressources ou de fournir du matériel lourd. D'autres pourraient bien leur emboîter le pas.

YVON JAURON, Secrétaire commercial à Djakarta



Dans un chantier d'abattage près de Djambi, ce groupe a posé un matin devant un des trois Tree Farmers sur les lieux. Cinquième de la gauche, M. O. Zapik, du service d'exportation de Canadian Car; troisième de la gauche, le directeur des projets d'Aisalog, firme philippine. Pour atteindre Djambi, les Canadiens ont dû emprunter des chemins rudimentaires et des voies fluviales.

L'Indonésie est, parmi les États d'Extrême-Orient, le plus comblé de ressources forestières. Elle compte, dit-on, 276 millions d'acres de boisés, qui recouvrent les deux tiers de sa superficie en terre naguère inexploitée ou sous-exploitée, surtout faute d'investissements. Ces énormes ressources vont maintenant être mises en valeur grâce aux politiques gouvernementales visant à hâter le développement du pays. Les perspectives sont excellentes.

La plus grande part des ressources forestières et de beaucoup la plus

riche est située à Kalimantan (Bornéo); elle est estimée à 104 millions d'acres. De vastes étendues de diptérocarpées constituent le gros du commerce extérieur en essences dures tropicales. Viennent en deuxième place les boisés de Sumatra, dont l'étendue atteindrait quelque 69 millions d'acres. Les principales essences de Kalimantan croissent également à Sumatra où les perspectives de mise en valeur sont relevées par la proximité des grandes et dynamiques industries de transformation de Singapour et de la Malaysia. Les forêts tropicales de Kalimantan et de

Sumatra contiendraient plus de 40 essences exportables. Les forêts de l'Irian occidental et des Moluques, bien que très étendues (91 millions d'acres), n'auraient pas autant de valeur marchande. Celles de Java et de Madura n'atteignent que 7,415 acres, mais renferment une bonne quantité de teck précieux et nombre de plantations.

Plus de 93 p. 100 de toutes les forêts de l'Indonésie sont dites nationales et entrent dans les catégories teck et non teck, qui représentent quelque



281 millions d'acres. Le reste consiste surtout en boisés dits communautaires. Ce n'est qu'à Java qu'on trouve des forêts privées.

L'organisation des boisés en Indonésie relève de la Direction générale des forêts du ministère de l'Agriculture, qui est chargée de la gestion et de l'aménagement des forêts nationales, de la commercialisation des produits forestiers et de l'amélioration de la sylviculture au moyen de la recherche et de la planification. C'est l'entreprise forestière étatique (PERHUTANI), qui s'occupe surtout de la gestion des boisés; jusqu'à récemment, elle s'occupait surtout de la gestion des forêts de teck à Java, mais elle œuvre maintenant à Kalimantan de concert avec certains exploitants étrangers. La planification incombe surtout à l'Institut des ressources forestières et de la planification, et la recherche à l'Institut de recherche forestière.

La Direction générale des forêts est chargée de délivrer des permis d'exploitation aux entreprises nationales et étrangères. Ceux-ci se répartissent en deux grandes catégories.

1. Permis visant les petites concessions d'une superficie de 24,710 acres ou moins pour une période de 20 ans.
2. Permis visant les grandes concessions variant de 24,710 à quelque 618,000 acres pour une période de 20 ans. Les investisseurs étrangers peuvent obtenir ces grandes concessions.

Après une période de stagnation, l'économie indonésienne connaît depuis quelques années un renouveau impressionnant. Le secteur forestier, ainsi que les minéraux et le pétrole, accusent la plus forte expansion. D'après les estimations préliminaires, la production forestière en 1970 dépassait de 26.2 p. 100 celle de 1969 pour atteindre 9.5 millions de mètres cubes de bois rond, (ou l'équivalent) au regard de 5.3 millions en 1967. La valeur des exportations de billes et de bois de sciage, négligeable en 1965, a presque atteint 50 millions de dollars en 1969 et 90 millions en 1970, les achats du Japon s'élevant à 72 millions. Cette hausse considérable des exportations forestières est surtout attribuable aux nouveaux

investissements indonésiens et étrangers dans l'industrie au cours des cinq dernières années; résultat de la politique gouvernementale visant à accélérer le développement de l'exploitation forestière. Les investissements étrangers à eux seuls étaient estimés à quelque 30 millions de dollars en 1970. On prévoit que l'expansion rapide de la production et des exportations forestières se poursuivra en 1971.

Le Plan quinquennal de développement (1969-1974) met l'accent sur l'expansion du secteur agricole, qui comprend les forêts. D'après le plan, la production forestière devait atteindre 7.9 millions de mètres cubes en 1974 au regard de 2.9 millions en 1969, ce qui aurait constitué une hausse de 172 p. 100. Or, l'objectif de 1974 a été dépassé en 1970. Étant donné la production restreinte de bois d'exportation aux Philippines et en Malaysia, l'Indonésie semble résolue à jouer un rôle important dans le commerce du bois au Sud-Est asiatique. Les exportations de produits du bois, d'après les objectifs révisés, atteindraient d'ici 1974 quelque 30 millions de mètres cubes évalués à 240 millions de dollars.

Le gouvernement a également reconnu que le capital local et les talents administratifs ne suffisent pas à l'exploitation du potentiel forestier; il a donc décidé en 1967 d'inviter les investisseurs étrangers à participer en leur offrant une gamme étendue de stimulants, tels que l'exemption fiscale sur les bénéfices, l'importation en franchise du matériel et les garanties contre la nationalisation. Le gouvernement encourage effectivement les entreprises à participation dans le secteur forestier, leur offrant des dégrèvements d'impôt. Depuis quelques années, des investisseurs privés de la Corée, du Japon, des Philippines, de la Malaysia, des États-Unis et de la France se disputent les concessions forestières en vue de développer les vastes ressources inexploitées de Kalimantan et de Sumatra.

L'an dernier, quelque 90 p. 100 (soit 7.7 millions de mètres cubes) des produits non teck de l'Indonésie ont été exportés, 80 p. 100 de ces ventes étant destinées au Japon. D'autre part, quelque 95 p. 100 de la production de teck a été écoulé à l'in-

TABLEAU 1
BOISÉS DE L'INDONÉSIE

Région	milliers* d'hectares
Java et Madura	2,991
Sumatra	28,420
Kalimantan	41,470
Sulawesi	9,910
Moluques et Irian occidental	37,500
Nusa Tenggara (îles du Sud-Est)	1,483
Superficie totale	121,774

*Un hectare correspond à quelque 2.5 acres

Source: Bureau central de la statistique

térieur du pays, mais le gouvernement s'efforce d'accroître les exportations de ce produit prisé, notamment vers l'Europe. Cependant, il s'applique surtout à réaliser le potentiel d'exportation des îles de Kalimantan et de Sumatra, dont les ressources sont phénoménales. Les principaux débouchés pour le bois indonésien seraient pour quelques années encore le Japon, plus gros consommateur mondial de billes, et les industries de transformation en Corée, à Taïwan et à Singapour.

La production de l'industrie indonésienne du bois est toujours orientée vers les billes. Pour plusieurs raisons, la transformation du bois a été négligée au cours des années, bien qu'il y ait maintenant de belles occasions pour les capitaux et la technologie étrangers. L'industrie du papier ne comprend actuellement que cinq usines ayant une production globale de 36,000 tonnes. Trois utilisent la paille et les deux autres le bambou comme matière brute. On importe encore la pâte chimique à fibres longues pour la mélanger à la pâte à fibres courtes produite à l'intérieur. D'autres industries, notamment les scieries et les usines de contre-plaqué, sont de petite envergure et concentrées au cœur de Java. Puisque les principales sources de matières brutes sont situées à l'extérieur de Java, le gouvernement fait un effort méthodique afin d'encourager le développement des industries forestières en dehors de Java, plus près des sources d'approvisionnement.

Les perspectives immédiates et futures pour les services et le matériel canadiens se répartissent en trois catégories.

Services de consultation—Le besoin de services de consultation est énorme dans le secteur forestier. Par exemple, aucun relevé général des ressources forestières de l'Indonésie, n'a été effectué jusqu'ici. Cependant, les possibilités à court terme dépendront des disponibilités aux termes des programmes multilatéraux et bilatéraux. Jusqu'à récemment, aucune étude de factibilité n'avait eu lieu, ni sous les régimes multilatéraux, ni sous les programmes bilatéraux. Voilà quelques mois seulement, la Banque de développement asiatique a fourni de l'aide technique pour la préparation des projets en vue de rétablir et de développer l'industrie du teck au centre et dans l'est de Java. L'étude de factibilité est sous la direction d'une firme canadienne, *C.D. Schultz & Company Ltd.*, de Vancouver. Il y a lieu de croire que l'aide technique sera fournie, d'ici quelques années, dans divers domaines: relevés des ressources forestières, récolte du bois, sciage du teck, aménagement des bassins hydrographiques, apprentissage et instruction des employés. Dans le domaine de la consultation technique, il y aura des ouvertures que les firmes canadiennes feraient bien de ne pas négliger.

Le Canada a manifesté un vif intérêt à l'aide technique dans ce domaine. Aux termes du programme canadien d'aide à l'Indonésie, l'Agence canadienne de développement international finance deux études d'aide technique. L'une sondera les possibilités de développer les plantations de pin et d'agathis au centre de Java, en vue de lancer une industrie de sciage et finalement une industrie de pâtes et papiers qui pourrait utiliser les plantations de bois tendre. L'autre couvrira l'industrie des pâtes et papiers en Indonésie en vue de faire des recommandations au gouvernement sur les mesures de nature à promouvoir son essor. Cette enquête devrait aussi définir les difficultés techniques dans les scieries existantes, évaluer l'offre actuelle et future de matières premières nationales et comporter des recommandations pour le développement de l'industrie. *Sandwell and Company*, de Vancouver, effectue



La grosse bille devant laquelle se tient cet opérateur illustre bien le genre de bois qu'on abat dans les forêts d'Indonésie; gros et lourd. Les débusqueuses doivent donc être puissantes et très résistantes. Les modèles qui arrivent du Canada sont pour la plupart des machines de 180 chevaux et plus; il est parfois difficile de les transporter jusqu'aux forêts isolées.

présentement ces deux études. Le Canada s'est montré disposé à fournir des experts à la Direction générale des forêts, surtout afin de contribuer à l'instruction des demandes de permis et à l'établissement des lignes de conduite.

Machines et matériel d'abattage—

Le gouvernement a distingué l'industrie du bois, même primaire, comme grande source potentielle de devises étrangères. Il a reconnu que l'exploitation des riches ressources forestières, notamment sur les îles périphériques de Kalimantan et de Sumatra, offre peut-être la meilleure perspective à court terme pour l'accroissement des recettes à l'exportation et l'atténuation du grave problème des devises étrangères. Le matériel d'extraction est donc en grande demande, notamment les scies à

chaînes, les débusqueuses et les chargeuses. Les fabricants canadiens devraient donc concentrer leurs efforts dans ce secteur. Le robuste matériel canadien s'est montré fort efficace et bien adapté aux conditions forestières dans les îles extérieures. Les plus gros exploitants de concessions connaissent déjà les équipements canadiens, notamment les débusqueuses, qu'ils trouvent très fiables. Faute de bons chemins de débardage, on ne peut employer dans les îles extérieures que des camions petits et moyens. L'emploi des gros camions tous terrains et des véhicules à chenilles ne sera pas possible avant une amélioration considérable des chemins de débardage.

Matériel de sciage et de transformation du bois—L'Indonésie compte





C'est le moment de la pause à un chantier forestier en Indonésie. Les travailleurs indonésiens et philippins préfèrent se reposer et se détendre sur la débusqueuse. En raison des températures élevées et des longs parcours, il a fallu équiper de refroidisseurs spéciaux bon nombre de ces débusqueuses. Les ingénieurs de Canadian Car ont fait un voyage en Indonésie à la seule fin de régler le problème. Sur bien des chantiers, le travail se poursuit 24 heures par jour pendant six et parfois sept jours par semaine.

actuellement plusieurs centaines de scieries, mais elles sont petites, surannées et surtout concentrées à Java. Leur production est presque entièrement adaptée au marché national. Pour l'instant, il n'y a que deux fabricants de placage et de contre-plaqué au centre de Java et l'on doit encore importer plus de 95 p. 100 de ces produits. L'on prévoit généralement que l'industrie indonésienne du bois sera orientée vers la production des billes pour bien des années. Pourtant, l'on ne peut guère douter que l'Indonésie puisse participer sous peu dans une certaine mesure au commerce des produits traités étant donné que le gouvernement encouragera l'accumulation des capitaux et des compétences grâce à la participation étrangère. L'établissement de scieries et d'industries de transformation pourrait ouvrir de belles perspectives

aux fabricants canadiens de machines et de matériel. Pour l'instant, les meilleures possibilités se trouveraient dans le domaine des scieries automatiques mobiles. Le développement de l'industrie forestière indonésienne vient tout juste de commencer; beaucoup d'observateurs sont d'avis que ce pays supplantera les Philippines comme principal fournisseur de bois en Extrême-Orient. Déjà, plus de 45 firmes indonésiennes et étrangères ont obtenu des droits d'exploitation pour une superficie totale de quelque 11.4 millions d'acres de boisés dans les îles extérieures. L'industrie du bois jouerait un rôle de plus en plus important dans l'expansion de l'économie nationale, peut-être aussi important que celles du pétrole et des mines.

Les exportateurs canadiens de matériel forestier qu'intéresse l'Indonésie

feraient bien de noter qu'un règlement établi en décembre dernier par le ministère du Commerce oblige un fabricant étranger à désigner une firme indonésienne comme agent et distributeur exclusif en Indonésie. Les firmes canadiennes qui vendent leur matériel en Indonésie par l'intermédiaire d'agents à Singapour et à Hong Kong devront donc nommer un agent et distributeur en Indonésie. Le choix d'un agent local, solvable et de bonne réputation, qui stocke des pièces de rechange et possède un service d'entretien, n'est pas facile étant donné que les grands distributeurs à Djakarta ont déjà des engagements avec des firmes étrangères. La section commerciale de l'Ambassade du Canada à Djakarta vous aidera volontiers à trouver un bon représentant.



Les contrats adjugés sous le régime de la BDA

Dans ses quatre ans d'existence, la Banque de développement asiatique a financé divers projets, dont 32 ont été agréés l'an dernier. Les experts-conseils et les fournisseurs de matériel du Canada pourraient se tailler une plus grande part des commandes en observant les formalités esquissées ci-après.

BERNARD A. GAGOSZ, Consul et délégué commercial à Manille



La Banque de développement asiatique fonctionne depuis plus de quatre ans et a contracté des engagements pour plus de 400 millions de dollars dans les 16 pays membres. Ci-dessus des membres d'une mission sur l'emplacement d'un parc industriel près de Kaboul, en Afghanistan, projet qui sera financé par un prêt de la BDA. Les Kabouliens assis devant eux en sont évidemment ravis.

Après quatre ans de bon fonctionnement, la Banque de développement asiatique a atteint au premier trimestre de 1971 un engagement total de 400 millions de dollars des É.-U. en fait de prêts aux pays membres asiatiques en voie de développement. Un grand regain d'activité en 1970 a déterminé des approbations de prêt s'élevant à 245.6 millions de dollars des É.-U., ce qui a mis la BDA au premier rang des banques régionales de développement. Ces fonds, affectés à une gamme étendue de projets de mise en valeur dans les pays asiatiques du Tiers monde, présentent

des possibilités à un large éventail d'entreprises canadiennes: experts-conseils, firmes de construction et un groupe diversifié de fournisseurs de matériel.

Au cours de 1970, la BDA a étendu la portée de ses opérations de prêt en finançant de nouvelles filatures et rizeries au Pakistan, le crédit agricole au Népal et la formation professionnelle à Singapour. Ces nouveaux secteurs s'ajoutaient à une gamme d'activités qui comprenait déjà l'aide financière aux banques nationales de développe-

ment, des prêts pour les projets d'agriculture et d'irrigation, la transmission et la distribution d'énergie, la construction routière, l'expansion des ports de mer et un aéroport international, les services d'eau, l'expansion des pêches, la modernisation des fabriques de thé, l'agrandissement d'une usine d'engrais chimiques et l'établissement d'une manufacture de caprolactam.

Ci-après une ventilation en pourcentage des prêts de la banque selon leur but en 1970: transports (y compris aéroport



Les travaux de construction sont en cours à Pending Point, emplacement des installations agrandies du port de Kuching, capitale de Sarawak, en Malaysia orientale. Quelque 26 p. 100 des prêts de la BDA sont affectés au développement des transports, y compris les aéroports et les ports de mer comme celui-ci.

et ports de mer) 26, entreprises de service public 23, industrie 19, banques de développement 17, agriculture 14 et éducation 1.

Historique—Dès son inauguration à l'automne de 1966, la BDA a répondu au concept de banque de développement régional destinée à répondre aux besoins spéciaux des pays en voie d'essor dans une Asie en éveil. Certes, d'autres institutions de prêt multilatérales et bilatérales affectaient des fonds à la mise en valeur; toutefois on estimait qu'une banque régionale domiciliée en Asie s'imposait afin de répondre aux exigences particulières de cette région. Le succès de la BDA sous ce rapport ressort du fait que la Banque fournit maintenant quelque 30 p. 100 du financement en ce domaine reçu de la part des sources multilatérales par les 16 pays de la région qui lui ont demandé de l'aide.

Les ressources de la BDA comprennent :

1. 1,004 millions de dollars des É.-U. sous forme de souscriptions au capital social par les 36 pays membres (22 pays de la région et 14 pays de l'extérieur).
2. 127.4 millions de dollars des É.-U. en fonds spéciaux consolidés; il s'agit du Fonds spécial pour l'agriculture (23.1 millions), du Fonds spécial polyvalent (100.3 millions) et du Fonds spécial d'aide technique (4.1 millions).
3. Des émissions d'obligations à long terme s'élevant à 38.1 millions de dollars des É.-U.
4. Le revenu net des opérations: 20.9 millions de dollars des É.-U. La Banque projette d'autres émissions d'obligations à long terme pour 1971, et le conseil d'administration étudie la question d'accroître les ressources globales de la Banque.



L'enjeu du Canada dans la BDA est important. Nous avons souscrit à son capital-actions 25 millions de dollars des É.-U. (les deux principaux actionnaires sont le Japon et les États-Unis, qui ont souscrit 200 millions chacun). En plus, le Canada a réservé 25 millions à l'intention du Fonds spécial polyvalent, soit le deuxième en importance des engagements individuels envers ce fonds. Essentiellement, ces 25 millions comportent pour les bénéficiaires l'obligation de s'approvisionner au Canada, qui a également fourni \$200,000 au Fonds spécial d'aide technique.

Les opérations de la BDA—son siège est à Manille, aux Philippines—relèvent d'un conseil d'administration composé de 12 directeurs à plein temps (huit de la région et quatre de l'extérieur) représentant les 36 pays membres. Le Canada fait partie d'un groupe non régional qui comprend le Canada, le Danemark, la Finlande, les Pays-Bas, la Norvège et la Suède, et il est représenté par un directeur, Poul H. Kryger, du Danemark, et un directeur suppléant, I. B. Robertson, du Canada.

Les cadres de la BDA, quelque 160 personnes, comprennent un noyau sans précédent d'experts en économie asiatique. Pour compléter cette équipe très qualifiée, la Banque engage souvent à forfait des experts individuels ou des bureaux d'études pour exécuter des études financières, et autres évaluations et pour surveiller la marche des projets.

Depuis ses débuts, il y a quatre ans et demi, la Banque a accompli des progrès impressionnants; l'engagement global de plus de 400 millions atteste sa maturité croissante. Il suffit de comparer les chiffres des prêts agréés des dernières années pour saisir toute l'ampleur de son expansion: 1968, 41 millions de dollars des É.-U.; 1969, 98 millions de dollars; 1970, 245 millions.

Le nombre total de prêts agréés en 1970 était de 32 au regard de 20 en 1969. La moyenne des prêts est par ailleurs passée de 4.9 millions à 7.66 millions de dollars des É.-U. A la fin de l'an dernier, la Banque poursuivait des opérations de prêt et (ou) d'aide technique dans tous les 16 pays membres en voie de développement qui avaient recouru à son aide; l'Afghanistan, le Cambodge (République Khmère), Ceylan, Fidji, l'Indonésie, la Corée, le Laos, la Malaysia, le Népal, le Pakistan, les Philippines, Singapour, Taiwan, la Thaïlande, le Vietnam et l'État des Samoa occidentales. Les prêts de la BDA à ces pays étaient comparables aux engagements de la BIRD et de l'AID et les prêts au Cambodge, au Laos et à la République du Vietnam étaient les premiers consentis à ces pays par une institution bancaire consacrée au développement international.

Possibilités pour les experts-conseils—Jusqu'à la fin de 1970, les projets de la BDA avaient fourni du travail à 136 conseils individuels employés à forfait

et l'on avait en plus adjugé 31 contrats à des firmes d'ingénieurs-conseils. Six experts canadiens avaient fourni leurs services à la BDA à base de contrats individuels et au début de l'année, le premier contrat de consultation était adjugé à une firme canadienne, *C. D. Schultz and Company Limited*, pour une étude forestière en Indonésie.

Plusieurs bureaux d'études ont su activer les marchés de concert avec la BDA et ses emprunteurs et nous espérons que leurs efforts aboutiront sous peu à des adjudications. Cependant, la performance des firmes canadiennes a été généralement terne; les experts-conseils du Japon, des États-Unis et de l'Europe se sont taillé la part du lion. Il serait peut-être utile de passer en revue les formalités de la BDA en ce qui touche le choix des experts-conseils.

D'abord, et c'est très important, un expert-conseil doit s'inscrire auprès de la Banque pour être candidat aux projets. Pour amorcer les formalités d'inscription, les bureaux d'études sont priés d'écrire directement à: H. J. Hansen, ingénieur en chef, Banque de développement asiatique, 2^e étage, Rufino Building, Ayala Avenue, Makati, Rizal D-708 (Philippines).

Les bureaux d'études dont les services sont retenus pour les projets de la BDA sont engagés soit par la Banque même, soit par les pays emprunteurs, selon que le projet est financé par une subvention d'aide technique ou par un prêt pur et simple.

Dans le cas des subventions d'aide technique, la Banque fait son propre choix d'experts-conseils. Elle dresse d'abord une longue liste à même les firmes inscrites auprès de la BDA. Ce choix est effectué en fonction des intérêts et des capacités que ces entreprises ont indiqués sur leurs formules d'inscription. Quelque 1,200 bureaux d'études sont inscrits à l'heure actuelle. La Banque établit d'abord une longue liste à l'intention d'un projet qui peut contenir de 10 à 40 raisons sociales. Elle dresse ensuite une liste abrégée de

quatre à sept firmes selon son évaluation des qualités des bureaux d'études et de l'intérêt qu'ils témoignent à un projet particulier. C'est alors que la Banque informe les experts-conseils figurant à la liste abrégée et les prie de soumettre des offres.

Lorsque les projets sont financés par un prêt pur et simple, l'emprunteur est d'ordinaire chargé de choisir les experts-conseils selon les principes directeurs de la BDA et avec son approbation. Les bureaux d'études feraient bien de manifester leur intérêt directement à l'organisme d'exécution dans le pays emprunteur. Ces agences peuvent être des ministères du gouvernement, des entreprises de service public ou même des firmes privées. Le Service canadien des délégués commerciaux a dans tout le Sud-Est asiatique des bureaux qui peuvent aider les experts-conseils à rejoindre les divers organismes d'exécution responsables. En tout cas, les bureaux d'études feraient bien de se tenir en communication avec les divers bureaux du Service des délégués commerciaux pour être au courant de tout projet qui pourrait les intéresser. En plus, le ministère de l'Industrie et du Commerce à Ottawa est immédiatement informé des projets de la BDA; il importe donc que les experts-conseils se tiennent en communication avec le Chef, Division des machines industrielles et des services techniques, Direction de la machinerie, ministère de

l'Industrie et du Commerce, Ottawa (Canada).

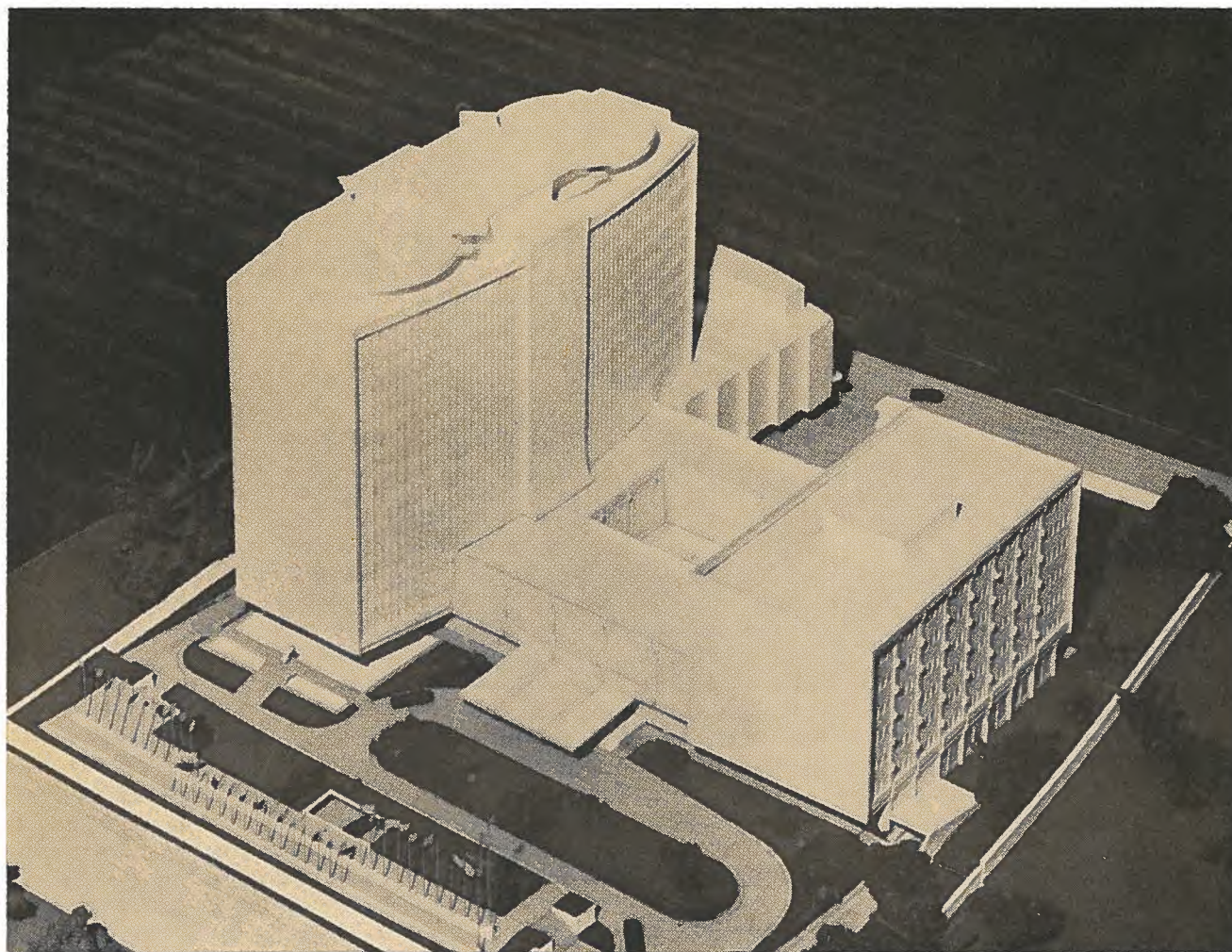
Possibilités pour les fabricants—Les premiers stades: l'étude de factibilité, l'évaluation, la conception et, plus tard, la surveillance offrent d'excellentes possibilités aux experts-conseils, mais le gros des fonds de la BDA servent à l'exécution des projets, c'est-à-dire à la construction et à l'acquisition des équipements et fournitures.

Les besoins en fait d'approvisionnement sont aussi variés que les projets entrepris et les pays emprunteurs: machines de construction routière pour les Philippines; centrales thermo électriques pour Taiwan; équipements d'hôtel pour Fidji; appareillages de communication par satellite pour Ceylan; matériel d'usine d'eau pour la Corée; matériel d'aéroport pour Singapour et le Népal; entrepôts frigorifiques; chauf-fournisseurs, ... la liste ne cesse d'augmenter.

Jusqu'ici, l'expérience des approvisionnements au nom de la BDA est restreinte étant donné le début relativement récent de la Banque et les laps de temps entre l'approbation d'un prêt, l'adjudication et les achats proprement dits. Sur les plus de 400 millions de dollars des É.-U. engagés, les contrats adjugés ne s'élèvent qu'à 54.4 millions et l'on a déboursé qu'un maigre 26 millions. Donc, il est un peu



Voici un autre exemple des divers types d'aide offerts par la Banque aux pays membres. Un conférencier donne un cours sur la conservation des eaux aux Philippines. Ce genre d'activité relève de l'aide technique, au titre de laquelle le Canada a fourni \$200,000.



Voici la maquette du siège permanent de la Banque de développement asiatique à Manille, que fournit le gouvernement des Philippines. L'édifice sera achevé d'ici la fin de novembre.

trop tôt pour se perdre en conclusions sur la compétitivité relative des fournisseurs des divers pays membres. Il convient de noter, toutefois, que sur les 54.4 millions adjugés sous forme de contrats d'approvisionnement, plus de 25.4 millions sont échus aux fournisseurs japonais. On comprend bien que les firmes japonaises voient dans la BDA une extension des institutions financières de leur propre pays; elles ont vite saisi l'occasion d'étendre l'influence économique japonaise dans la région. La Grande-Bretagne suit de loin au deuxième rang quant à la valeur des contrats adjugés (7.1 millions de dollars des É.-U.); pour l'Allemagne de l'Ouest et les États-Unis, les chiffres étaient respectivement 3.7 millions et 3.5 millions. Malgré son succès limité jusqu'ici, le matériel canadien est bien coté dans la région; lorsqu'ils seront plus renseignés sur les possibilités qu'ouvrent les mises de fonds de la BDA, les fabricants canadiens feront peut-être meilleure figure.

La Banque a publié une brochure sur les principes directeurs pour les approvisionnements aux termes des prêts de la BDA, qui fournit tous les détails sur les formalités d'achat. La Banque en fournira des exemplaires sur demande. Essentiellement, elle s'en tient aux règles généralement acceptées concernant les appels d'offres internationaux. Les fournisseurs doivent ressortir aux pays membres, mais au nombre de ceux-ci se trouvent les principaux concurrents industriels du Canada en Amérique du Nord, en Europe et en Asie. Selon l'importance de l'achat, la Banque demandera peut-être aux fournisseurs de faire valoir leurs titres au préalable et dans tous les cas, les besoins de l'acheteur doivent être publiés au Canada. Les délégués commerciaux canadiens peuvent donner des conseils sur les projets dans leurs territoires respectifs.

Bien que les prêts tirés des ressources financières ordinaires soient accessibles

aux appels d'offres internationaux, il importe de noter que les prêts tirés des fonds spéciaux de la Banque sont dans la plupart des cas liés aux pays qui contribuent à ces fonds: le Canada, le Japon, l'Australie, le Danemark, les Pays-Bas et la Grande-Bretagne. L'apport canadien: 25 millions de dollars, présente donc une possibilité équivalente aux fournisseurs canadiens.

Nous espérons que ces renseignements sur la Banque stimuleront l'intérêt des Canadiens—tant du côté des bureaux d'études que du côté des fabricants—de sorte que le Canada puisse désormais se tailler une part proportionnelle des commandes financées par la BDA. Pour plus de précisions, les firmes canadiennes sont priées d'écrire au Consul général et premier délégué commercial, Consulat général du Canada, B.P. 1825, Manille (Philippines).



La Suisse: Notre meilleur client de fourrures

L'an passé, la vente de vêtements de fourrure en Suisse s'est élevée à 8.9 millions de dollars et celle des pelleteries à 3.4 millions. Ce pays est devenu par le fait même notre meilleur client de peaux, de manteaux, de chapeaux et d'accessoires en fourrure.



Ces vêtements de fourrure canadiens de haute qualité sont exposés dans les vitrines d'un magasin qui possède le plus grand rayon de fourrures parmi tous les autres magasins à succursales multiples de la Suisse. Un magasin comme celui-ci a acheté pour une valeur de \$760,000 de vêtements en fourrure du Canada au cours de l'année dernière. Les accessoires en fourrure, comme les chapeaux, les bottes et même les manchons, se vendent aussi très bien sur ce marché de haute qualité. Il est essentiel d'offrir les produits à des prix concurrentiels pour y obtenir des commandes.

ODETTE VOULICH
Agent commercial, Berne

Un visiteur qui regarde passer la foule dans une ville de la Suisse par un froid matin d'hiver aperçoit plus de vêtements en fourrure qu'il n'en verrait à Montréal ou à Stockholm. Presque toutes les femmes semblent en porter, qu'il s'agisse d'un luxueux manteau de fourrure, d'un col ou d'un capuchon. Le slogan utilisé par un exportateur canadien de chapeaux de fourrure: «La peau que vous aimez le mieux après la vôtre», est non seulement ingénieux, mais il est apparemment très vrai. Les hommes autant que les femmes s'intéressent de plus en plus à la fourrure.

Les fourrures se vendent bien en Suisse. Grâce à la mode qui est plus

variée qu'elle ne l'était auparavant, les fourrures qui, il y a 20 ans, étaient le privilège des riches font maintenant partie des vêtements de la travailleuse ordinaire. Bien que les fourreurs de Suisse soient gênés dans leurs efforts par la pénurie de main-d'œuvre, ils ont su tirer profit de la nouvelle demande de leurs produits. En 1965, il y avait en Suisse 360 ateliers de fourrure, 50 de plus qu'au début de 1940, situés à Zurich, Bâle, Genève, Lausanne et Berne. Cependant, à cause des restrictions imposées sur la main-d'œuvre étrangère au cours des dernières années, la Suisse a fait face à une grave pénurie de main-d'œuvre et les fourreurs suisses doivent acheter beaucoup de vêtements de confection, soit directement, soit par l'intermédiaire de commerçants en gros et en détail.

Les fourrures du Canada ont un bon renom en Suisse. De fait, ce pays a été le principal client du Canada pour les vêtements en fourrure au cours de 1970, avec des achats s'élevant à 8.9 millions de dollars. Vinrent ensuite l'Allemagne de l'Ouest avec 4.2 millions de dollars, les États-Unis, avec 3.7 millions et la Grande-Bretagne avec 1.1 million. Les ventes de 1970 étaient de 23.6 p. 100 plus élevées que celles de l'année précédente et, au cours du premier trimestre de 1971, les importations de vêtements de fourrure du Canada ont atteint une valeur de 2 millions de dollars, ce qui laisse prévoir que cette tendance à la hausse se poursuivra. De plus, quelques-uns des produits en fourrure fournis à la Suisse par l'Allemagne de l'Ouest et la Grande-Bretagne sont d'origine canadienne (voir le Tableau 1) ➔



Cette exposition à la foire d'automne de Zurich en Suisse retient l'attention parce qu'elle montre les fourreurs au travail; ils fabriquent des vêtements avec les pelleteries du Canada. Remarquez la publicité qui est faite aux produits canadiens à l'avant du kiosque.

La foire annuelle de fourrures de Francfort attire un grand nombre de fourreurs suisses, de commerçants en gros et d'acheteurs des grands magasins. Les fabricants du Canada, qui participeront à cette foire en 1972, devraient se faire un devoir d'inviter les importateurs suisses à venir voir leurs produits en fourrure. La meilleure façon de procéder serait de faire suivre la participation à Francfort d'une exposition spéciale à Zurich, à Bâle ou à Genève pour les fourreurs suisses. Les exportateurs canadiens qui sont intéressés à trouver de nouveaux débouchés pour leurs produits devront se rappeler que même si la Confédération helvétique est le plus important débouché pour les vêtements en fourrure du Canada, les clients suisses demandent des fourrures de qualité, des créations de bon goût et des prix concurrentiels. Les collections qui ne satisferont pas à ces trois exigences ne se vendront pas.

Le bureau du conseiller commercial, Ambassade du Canada, 88 Kirchenfeldstrasse, Berne, Suisse, se fait toujours un plaisir d'aider les exportateurs canadiens à entrer en communication et à organiser des rendez-vous avec les sociétés suisses. Il est à remarquer que les visites d'affaires en Suisse ne seront efficaces et réussies que si le voyage est planifié longtemps à l'avance de sorte que les rendez-vous puissent être organisés avec les bonnes personnes au bon moment. Nous vous recommandons fortement d'organiser vos visites de vente au

cours de mars, d'avril et de mai, lorsque les intéressés passent la plupart des commandes. La deuxième période propice serait en août et en septembre, lorsque les commerçants en gros et en détail complètent leurs commandes. Les acheteurs d'accessoires en fourrure, comme les chapeaux, préfèrent rencontrer les fabricants avec leurs collections au cours des mois de janvier ou de février. Si des acheteurs s'intéressent à un article en particulier, ils en font normalement une commande d'échantillons sur le champ. Ces échantillons sont examinés au mois de mars avec les accessoires choisis à l'avance et provenant de toutes les autres sources. Il importe donc que le fabricant expédie promptement les échantillons s'il veut obtenir une commande pour la saison suivante.

Les manteaux de fourrure—L'engouement initial de l'hiver dernier pour les manteaux maxi a placé alors les commerçants de fourrure dans un dilemme quant aux futures tendances de la mode. Mais à mesure que l'hiver progressait il semblait que les manteaux de fourrure les plus en vogue étaient ceux de longueurs à hauteur du genou et midi, suivis du maxi. Les détaillants suisses sont persuadés que les manteaux de fourrure midi seront les plus en demande au cours de la prochaine saison. Cette prédiction a été appuyée par un des plus grands fourreurs de la Suisse lorsqu'il a dit: «Les manteaux midi épousant la forme du corps et variant probable-

ment entre 9 et 15 pouces de distance du sol seront les manteaux de fourrure les plus à la mode au cours de la prochaine saison. On ne s'attend pas que les manteaux de longueur mini soient en demande.»

Un nombre grandissant d'hommes portent des manteaux de fourrure; mais surtout à cause du goût conservateur du Suisse et en partie à cause du climat relativement tempéré, la vente de ces manteaux pour hommes s'est révélée très décevante. Les fourreurs sont toutefois très optimistes et ils croient que plus d'hommes les porteront au cours de la prochaine saison. Les fourrures qui semblent convenir le mieux aux hommes sont celles qui proviennent du raton laveur, du loup et du rat musqué. Les pelleteries à long poil sont populaires pour les vêtements portés dans les stations de ski. Les fourreurs stimulent les ventes de vestes de vison et de mouton de Perse et les manteaux de fourrure pour hommes. Des photos de ces vestes et de ces manteaux ont paru l'hiver dernier dans un certain nombre de revues de la Suisse.

Les manteaux en peaux de mouton et en suède, doublés de fourrure, sont très en vogue auprès des deux sexes en Suisse. Il serait toutefois difficile pour les fabricants canadiens de pénétrer sur le marché de peaux de mouton à cause de la concurrence exercée par l'Europe de l'Est qui vend ces pelleteries à bas prix.

Le tableau 1 fait voir les principaux fournisseurs de vêtements de fourrure, d'après les statistiques de la Suisse. Ces chiffres sont moins élevés que ceux qui proviennent des statistiques de l'exportation du Canada. Selon les douanes de la Confédération helvétique, l'écart est dû au fait que certains envois sont acheminés aux entrepôts douaniers en Suisse, d'où ils sont expédiés vers d'autres pays d'Europe sans avoir été dédouanés.

TABLEAU 1

OÙ LES SUISSSES ACHÈTENT LEURS VÊTEMENTS DE FOURRURE

	\$ 1969	1970
Canada	5,862,357	6,838,673
Allemagne de l'Ouest	2,739,421	2,839,745
Grande-Bretagne	2,913,031	2,052,377
France	1,420,696	1,764,292
États-Unis	1,228,899	1,167,719
Finlande	311,713	512,414
Grèce	182,714	414,259
Tchécoslovaquie	220,439	370,957
Autriche	299,326	343,301
Israël	316,370	338,256
Pays-Bas	246,809	261,373
Hongrie	235,749	215,997
Autres	1,509,692	1,512,178
Total	17,487,216	18,631,541

Source: Statistiques des douanes de la Suisse

TABLEAU 2

LES IMPORTATIONS SUISSSES DE PELLETERIES DU CANADA

	\$000 1969	1970
Castor	2,180	1,990
Fouine	14	27
Renard	53	41
Renard, blanc	—	2
Lynx	22	49
Martre	123	62
Vison de ranch	696	752
Vison sauvage	169	189
Rat musqué	2	1
Loutre	59	79
Peaux de fourrure brutes	34	118
Peaux de vison apprêtées	6	24
Fourrures apprêtées	86	96
Nappes, etc.	20	14
Total	3,483	3,472

Source: Statistique Canada

TABLEAU 3

LES DROITS DE DOUANE SUR LES PELLETERIES ET LES VÊTEMENTS DE FOURRURE

Francs suisses par 100 kg de poids brut

43.01 Pelleteries brutes	0.30
43.02 Pelleteries tannées ou apprêtées, même assemblées en nappes, sacs, carrés, croix ou présentations similaires; leurs déchets et chutes, non cousus.	
(10) non assemblées, déchets et chutes non cousus	30.00
(20) assemblées	100.00
43.03 Pelleteries ouvrées ou confectionnées (fourrures):	
(10) vêtements et accessoires du vêtement: en peaux de moutons ou de chèvres, du genre fourni par les races indigènes	300.00
(12) en autres peaux	1,000.00
65.06.10 Chapeaux en pelleteries	300.00

Les accessoires en fourrure—Le marché d'accessoires en fourrure de la Suisse offre aussi des possibilités aux Canadiens. Il y a environ 30 ans, presque aucun homme en Suisse portait de chapeau de fourrure; aujourd'hui, bien qu'en général l'élément masculin ne soit pas encore prêt à porter un manteau de fourrure, il a adopté avec enthousiasme le chapeau de fourrure. Le style le plus populaire est sans contredit le genre avec fente au milieu qui est fait de fourrure comme le mouton de Perse, le vison ou le castor, ainsi que de fourrure synthétique. Le chapeau du genre trappeur ou style Jivago, souvent fait en rat musqué, devient de plus en plus populaire. Les chapeaux de fourrure font maintenant partie de l'uniforme de la police suisse. Les femmes ont découvert il y a longtemps qu'une toque, un béret ou un capuchon en fourrure non seulement garde la tête au chaud, mais fait également ressortir leurs charmes. Les manchons reviennent eux aussi à la mode. Les autres produits en pelleteries qu'il faudra sans aucun doute ajouter à la longue liste d'accessoires sont les bottes de fourrure à poil court pour la ville et celles de fourrure à poil long pour l'après ski, ainsi que les sacs à main et les mitaines en fourrures assorties. Il faut se rappeler que la mode des fourrures ne se limite pas uniquement aux man-

teaux; elle s'étend également aux autres secteurs de l'industrie des vêtements et comprend le gilet et le boléro, ainsi que la cape de soirée, le long foulard réversible et même le costume fait sur mesure.

Les pelleteries—La plupart des peaux de fourrure que les fourreurs suisses utilisent sont importées puisqu'on ne s'adonne pratiquement pas à l'élevage des animaux à fourrure à l'intérieur du pays. Presque toutes les importations proviennent de quelque 25 commerçants, dont les bureaux se trouvent principalement à Zurich, à Genève et à Lausanne. Ils achètent individuellement les pelleteries dont ils ont besoin aux enchères d'outre-mer ou par l'entremise de courtiers de commerce. Le tableau 2 nous montre la tendance que prennent les importations suisses de pelleteries du Canada.

Selon l'acheteur d'un grand magasin à succursales multiples qui l'an passé a acheté pour la valeur d'environ \$760,000 de peaux de fourrure du Canada, les ventes de castor ont fléchi face à la popularité grandissante du vison. Celui-ci était apparemment plus en demande car il est plus léger que le castor et moins encombrant et parce que la demande a été stimulée par de vastes campagnes publicitaires. Le niveau de vie plus élevé et l'accroissement du pouvoir d'achat

ont aussi contribué à la plus grande demande de cette fourrure prestigieuse.

Pour sensibiliser le public davantage à la fourrure, il vaudrait la peine que les exportateurs canadiens de produits en fourrure et les associations de fourreurs fassent paraître des annonces collectives dans les revues de mode les plus populaires, utilisant à cette fin des slogans bien choisis et des photos frappantes. De telles campagnes publicitaires organisées par les associations de fourreurs de l'étranger, souvent de concert avec les fourreurs suisses, paraissent souvent dans les publications de la Suisse.

Les droits de douane sur les pelleteries et les vêtements de fourrure paraissent au tableau 3. Les exportateurs de fourrures du Canada n'auront pas à faire face à des barrières non tarifaires et on n'exigera pas d'eux des licences d'importation pour la vente en Suisse. Ils devraient, cependant, connaître la méthode suisse d'évaluation des droits d'importation. Celle-ci est fondée sur le poids brut qui comprend le contenu et l'emballage. En plus du tarif, les importations supportent un droit de 3 p. 100 sur le montant des droits payés et une taxe de 5.4 p. 100 de la valeur après paiement des droits de douane.

Singapour: Marché d'équipement industriel

Cet État insulaire aura besoin de machines et d'outils propres aux industries légères et lourdes afin de réaliser ses programmes d'expansion. Voici une description des débouchés qu'il offre dans huit différents secteurs industriels.

WILLIAM CHIA, Agent commercial, Singapour

Singapour a connu un développement industriel rapide et enviable parce qu'il a su importer et utiliser pour son industrie légère et lourde des machines et des outils qui ont affermi ses entreprises fondées essentiellement sur la main-d'œuvre. Aujourd'hui, les priorités sont différentes. Le gouvernement de Singapour se sert des remises fiscales et des avantages spéciaux offerts aux sociétés pionnières pour encourager celles qui s'orientent vers l'exportation et qui utilisent une technologie très poussée. Il a établi des programmes de formation technique intensive et met l'accent sur l'enseignement technique. Toutes ces mesures se traduiront par un accroissement des importations d'outillage léger et lourd et devraient offrir d'excellents débouchés aux fournisseurs canadiens capables de répondre aux besoins du marché. En 1970, les exportations du Canada vers Singapour ont doublé par rapport à celles de 1969; les machines, les outils et les composants constituaient un dixième de ces ventes, soit 1.45 million de dollars (voir tableau 1).

Les produits du Canada bénéficient du traitement tarifaire préférentiel dans les rares cas où il est en vigueur et leur qualité est bien connue à Singapour; cependant, pour mieux s'implanter sur le marché il faut faire appel à une commercialisation intensive et bien connaître l'équipement concurrentiel. La faible population de l'île (2 millions) ne doit pas décourager les fournisseurs éventuels puisque cet État dessert toute l'Asie du Sud-Est. Au nord, la Malaysia compte huit millions d'habitants et, au sud, l'Indonésie, 100 millions. Le Canada devrait être en mesure d'obtenir une plus grande part de ce marché en profitant des programmes d'expansion dans les secteurs de la fabrication, de l'industrie aérospatiale, du pétrole, de la



Le port de Singapour, qui occupe déjà le quatrième rang dans le monde, consacre cette année plus de 33 millions de dollars à l'agrandissement et à la modification de ses installations. Un prêt d'un peu plus de huit millions de la Banque de développement asiatique financera une partie des travaux.

construction et de la réparation navale, de l'industrie forestière et de l'emballage. De nouvelles améliorations des services d'électricité, de télécommunications et de transport sont également prévues dans un avenir prochain.

A mesure que ces projets seront entrepris, à Singapour comme dans les pays voisins, l'acquisition de savoir-faire technique et d'équipement deviendra primordiale pour les mener à bonne

fin. Il existe donc, dans les secteurs énumérés ci-dessous, des possibilités de vente que nous expliquerons en détail dans la suite de notre article.

Matériel pour produire, distribuer et transmettre l'énergie électrique

Matériel de manutention des marchandises

Matériel d'aéroport

Matériel pour la prospection pétrolière et la construction navale

Machinerie destinée aux entreprises forestières, aux scieries et aux ateliers de menuiserie

Matériel de construction

Machines de l'industrie de l'électronique

Équipement d'emballage

Il faut absolument que les fournisseurs canadiens visitent ce pays et y nomment des représentants qui s'occuperont de leurs produits, notamment de l'installation et du service après-vente. Ce sont habituellement les bureaux d'études techniques de Singapour qui assument l'entretien du matériel et le stockage des pièces de rechange. Ils offrent des services après-vente non seulement aux clients de Singapour mais également à ceux des pays voisins. Ils s'intéressent toujours à représenter de nouveaux clients. Notre bureau peut fournir une liste des représentants possibles et se charger d'effectuer des études de marché au nom des fournisseurs canadiens.

Matériel électrique—Plusieurs entreprises canadiennes songent à la possibilité d'obtenir des contrats de génie et de consultation pour la nouvelle centrale thermique de la Commission des Services publics (PUB) qui doit commencer à fonctionner commercialement en 1975. La première phase du projet prévoit deux turbo-alternateurs à vapeur de 120 mégawatts ainsi qu'une chaudière alimentée au mazout. Un troisième alternateur de même force est envisagé dans la seconde phase. On évalue le coût total de la première partie des travaux à 33 millions de dollars américains, sans compter l'achat du terrain. A part ce projet, la centrale actuelle de Jurong doit atteindre en deux phases une capacité totale de 480 mégawatts à l'achèvement de la deuxième partie du projet, en 1973. La Banque mondiale a accordé à PUB des fonds pour la première phase de la centrale Jurong et elle financera également, croit-on, la deuxième. Il est essentiel de financer aussi la centrale thermique mais Singapour peut facilement obtenir des capitaux à des taux concurrentiels.

Il sera peut-être nécessaire de demander des crédits aux fournisseurs de matériel. L'expansion des services

électriques est absolument essentielle par suite de l'électrification rurale, des programmes de rénovation urbaine et de la création de grands secteurs industriels à Jurong, Kallang Basin et Kranji.

La porte est déjà ouverte devant les fournisseurs canadiens car PUB connaît bien les services des ingénieurs-conseils du Canada. Plusieurs maisons canadiennes ont effectué des études pour le gouvernement de Singapour dans ce domaine. Dans ce pays comme dans les pays voisins, en Malaysia par exemple, il y a une forte demande d'alternateurs, de chaudières, de transformateurs, de postes mobiles, d'appareillage et de moteurs électriques. Les fournisseurs canadiens devraient faire parvenir à notre bureau des données techniques complètes ainsi que leurs brochures publicitaires que nous pourrions soumettre à PUB et aux entreprises qui vendent de l'outillage électrique. Règle générale, on recourt aux normes britanniques pour le matériel électrique et mécanique mais on accepte aussi des normes équivalentes. Ce sont les entreprises britanniques qui vendent le plus d'équipement mécanique, suivies de près par les Allemands et les Japonais.

Matériel de manutention—Singapour tente également d'améliorer ses installations de transport bien qu'il soit le quatrième port du monde. En 1970, les expéditions ont atteint un sommet de plus de 39 millions de tonnes métriques. Environ 40,000 navires, surtout des navires-citernes et des cargos, transportant près de 150 millions de tonnes de marchandises, ont jeté l'ancre dans ce port l'an dernier. Cet essor devrait se poursuivre et Singapour espère supplanter Yokohama qui se classe au troisième rang dans le monde pour ses activités portuaires. Un terminal pour porte-conteneurs (poste à quai de 700 pieds) a été terminé dans la lagune-est à la fin de 1970 et le premier poste de 1,000 pieds devrait être achevé cette année.

En 1971, l'Administration du port de Singapour (PSA) dépensera plus de 33 millions de dollars américains pour agrandir et améliorer ses installations. De cette somme, elle consacrera 19 millions à des grands travaux de développement. Le principal est le terminus pour conteneurs de la lagune-est qui est presque terminé. Les travaux de

TABEAU 1

EXPORTATIONS DE MACHINES, OUTILS ET PIÈCES DU CANADA À SINGAPOUR

	1970 \$
Matériel forestier de manutention	800,000
Limes, râpes à bois et outils manuels	211,000
Grues, derricks, convoyeurs et monte-charges	118,000
Matériel de soudure, tiges et produits métalliques	94,000
Scies à chaîne et pièces	69,000
Matériel d'exploitation minière et de forage	63,000
Alternateurs, moteurs électriques et pièces	49,000
Soupapes, roulements et pièces	23,000
Matériel et pièces destinés aux navires	19,000
Pompes et pièces	11,000
TOTAL	1,457,000

TABEAU 2

ÉQUIPEMENT MÉCANIQUE DANS LE PORT DE SINGAPOUR EN 1970

	Capacité
249 chariots élévateurs	2,800–6,000 livres
8 monte-charges	8,900–18,000 livres
11 tracteurs et 150 remorques	2–40 tonnes
26 grues mobiles	2 10 tonnes
1 grue mobile	27½ tonnes
1 grue flottante	80 tonnes et 78 pieds de rayon
16 milles de rails et matériel roulant	

rénovation exigeront 3.5 millions; 5.5 millions serviront à l'amélioration des activités portuaires (édifices, routes, installations électriques et communications, quais et petites embarcations). L'industrialisation a nécessité l'agrandissement du port qui dessert le principal secteur industriel de Jurong. Les docks actuels qui mesurent 4,260 pieds seront allongés de 2,800 pieds et dotés des installations nécessaires. La Banque de développement asiatique a accordé un prêt de 8.3 millions de dollars des É.-U. à cette fin. Les ingénieurs-conseils et les entrepreneurs

intéressés ont déjà été invités à se faire connaître et des firmes canadiennes ont présenté des propositions.

Par suite de ces projets, il existe d'importantes possibilités commerciales pour le matériel de manutention et l'équipement connexe, notamment les grues de manutention en vrac, les chariots élévateurs, les treuils maritimes et les petits camions à plate-forme. L'essor de ce marché est une invitation aux exportateurs canadiens à s'y intéresser de plus près. (Le tableau 2 énumère l'outillage portuaire existant).

Matériel d'aéroport—L'aéroport international Paya Lebar de Singapour a reçu son premier réacté géant en avril. Des travaux sont déjà en voie de réalisation afin de faire face à un accroissement de la circulation aérienne au cours des années 70 puisque l'aéroport, qui peut recevoir 1.5 million de passagers par année, devra peut-être en accueillir 3 millions avant 1975. Le plan directeur pour l'expansion de Paya Lebar, fondé en partie sur les recommandations d'un bureau d'études, se divise en trois phases. La première, déjà commencée, comporte l'agrandissement de l'aérogare actuelle dont les dimensions seront doublées. Des maisons internationales d'ingénieurs-conseils ont été invitées à soumettre des propositions pour ces travaux. La Banque de développement asiatique a récemment approuvé un prêt de 20.5 millions de dollars américains au gouvernement de Singapour. L'un des projets, financé grâce à ce prêt, est l'aérogare qui sera terminée en 1976 sur un terrain de 100 acres. En 1991, Singapour possèdera quatre aérogares destinées aux passagers.

Le Canada s'est occupé activement de fournir du matériel pour la manutention des bagages mais il existe également des possibilités de vendre des camions d'incendie, des tableaux électroniques de renseignements sur les vols et du matériel de télécommunication.

Une fois les travaux achevés en 1973, la Centrale de Jurong (photo ci-contre) aura une capacité globale de 480 mégawatts. Singapour prévoit également la construction d'une centrale thermique qui devrait entrer en opération en 1975 et qui possèdera trois turbo-alternateurs à vapeur de 120 mégawatts.

Matériel pour la prospection pétrolière et la construction navale—Singapour bénéficie également des retombées commerciales de l'accroissement de la prospection et du raffinage du pétrole. Plus de 90 sociétés recherchent actuellement du pétrole dans les eaux malaises et indonésiennes et la plupart d'entre elles se servent de Singapour comme base d'approvisionnement et de services. Cette ruée vers l'or noir a eu pour résultat d'accroître les travaux de construction et de réparation des navires. Les chantiers locaux débordent d'activité et s'affairent à construire des derricks et des embarcations pour l'approvisionnement, le sondage et le forage. Il en résulte une grande demande de machines et d'outils servant à fabriquer, souder, couper et former les métaux. Les fabricants canadiens de matériel de soudure, de fraiseuses, de tours, de presses, d'instruments de forage et d'autres outils mécaniques sont peut-être en mesure de faire face, sur ce marché en expansion, à la concurrence des fournisseurs britanniques, allemands et japonais.

Ils désireront sans doute visiter Singapour afin de déterminer les besoins d'exploitation, d'étudier le transport local, les problèmes de livraison et les prix et d'avoir sur place un aperçu du marché. De nombreuses sociétés d'exploitation pétrolière ont installé leurs services administratifs à Singapour et y effectuent les achats essentiels à leurs activités en mer. Les fournisseurs canadiens devraient nous faire parvenir des renseignements complets et des brochures au sujet de leurs produits afin que nous effectuions une étude préliminaire du marché. Nous possédons une liste de toutes les sociétés pétrolières établies à Singapour.

Machinerie destinée aux exploitations forestières, aux scieries et aux ateliers de menuiserie—De grands travaux d'exploitation forestière en Malaysia et en Indonésie ont suscité une demande de plus en plus forte de matériel pour l'abattage et le traitement des arbres. L'équipement forestier du Canada est bien connu et en 1970 notre pays y a réalisé des ventes de plus de 800,000



dollars américains. Ce chiffre serait beaucoup plus élevé si on y incluait les transactions avec d'autres pays de la région.

Les fabricants d'outillage canadien devraient s'intéresser aux besoins croissants des entreprises forestières secondaires à Kranji, parc industriel de 240 acres situé sur la côte septentrionale de l'île. Ce complexe a besoin d'outillage de scierie pour les bois durs. La production consiste surtout en contre-plaqué, en bois à parquet et à moulure; l'outillage utilisé provient principalement de l'Allemagne, de la Grande-Bretagne et du Japon. Certaines scieries sont équipées de fours à sécher le bois importés surtout d'Australie et les séchoirs canadiens pourraient sans doute leur faire concurrence. La demande de machines à bois devrait s'accroître sensiblement car un outillage moderne et des connaissances techniques sont indispensables à l'essor de cette industrie.

De nombreuses sociétés qui possèdent des exploitations forestières dans d'autres pays ont établi leur siège social à Singapour. Les fabricants de machines qui désirent exporter dans l'Asie du Sud-Est pourraient peut-être songer à fonder des entreprises à participation à Singapour pour l'assemblage et le service de l'équipement. Ainsi, *Caterpillar* possède à Singapour un vaste entrepôt de pièces détachées afin de desservir ses clients asiatiques.

Matériel de construction—Le programme de rénovation urbaine de Singapour complète les projets industriels. Les vieux bâtiments de la ville sont démolis peu à peu et remplacés par des gratte-ciel à appartements ou à bureaux. Il faut donc des pompes à haute pression pour le service d'eau, des ensembles de chaudières et de calorifères pour l'eau chaude, des ascenseurs et des grues à tour. Il y a peu de débouchés pour le matériel de climatisation du Canada car les machines utilisées sont assemblées localement et celles qui sont importées supportent des droits élevés. Ce sont les fournisseurs américains qui monopolisent le marché des ensembles industriels. Il existe certaines possibilités de vendre des extincteurs et des diffuseurs contre les incendies mais les prix doivent rivaliser avec ceux des Britanniques et des Japonais.



Une machine géante travaille, en pleine solitude, à la récupération des terres côtières. On peut juger de sa taille en comparant avec celle des opérateurs. Le matériel de construction est un secteur qui offre d'excellents débouchés commerciaux.

Machines de l'industrie électronique—Singapour possède maintenant 40 usines de fabrication et d'assemblage de matériel électronique; ce sont surtout des filiales de maisons américaines. Ces entreprises à forte main-d'œuvre n'ont guère besoin de machines et d'outils mais il existe certaines possibilités de vendre de l'outillage pour souder par ultra-sons. La société *Philips* a décidé d'établir quatre usines qui fabriqueront des téléviseurs, des radios et des appareils électro-ménagers. Le groupe *Plessey* de Grande-Bretagne investira 25 millions de dollars américains dans la fabrication de changeurs de disques et de matériel de télécommunication. Les trois usines de *Rollei-Werke* produiront de l'équipement optique et photographique.

Équipement d'emballage—Plus les entreprises de Singapour orientées vers l'exportation envahiront les marchés étrangers, plus grandes seront les possibilités de leur vendre du matériel d'emballage complexe. En outre, la hausse du niveau de vie dans l'île, maintenant au deuxième rang en Asie après le Japon, suscitera une plus

grande demande de matériel d'emballage car il y aura davantage d'aliments importés en vrac qui seront emballés localement. Les fournisseurs canadiens de ces machines devraient tenter de vendre leur matériel maintenant parce que l'industrie d'emballage de Singapour est appelée à combler dans une large mesure les besoins d'autres pays comme l'Indonésie et la Malaysia.

Les fabricants canadiens de machines et d'outils industriels, mécaniques et électriques devraient inclure Singapour dans leur itinéraire de voyage. Des films, des brochures publicitaires, des listes de prix c.a.f. à Singapour et une bonne présentation des produits, voilà autant de facteurs très importants pour y faire des affaires. Le marché s'accroît rapidement et nous espérons que les entreprises canadiennes profiteront des débouchés qu'il leur offre. Pour obtenir de plus amples renseignements, veuillez écrire au Haut-Commissariat du Canada, C.P. 845, Singapour 1, Singapour.



Coup d'œil sur Singapour

Superficie: 225.6 milles carrés

Population: 2,049,500

Langue: le malais est la langue nationale. Le malais, le mandarin, le tamil et l'anglais sont les langues officielles. La plupart des hommes d'affaires parlent et écrivent l'anglais qui est la langue administrative et commerciale.

Monnaie: le dollar de Singapour; il équivaut à 0.33 cents canadiens (mai 1971).

Réglementation du change et des importations: Singapour est essentiellement un port libre bien que certains droits d'importation soient perçus sur quelques biens produits localement (pétrole, tabac, boissons alcooliques, détergents, caoutchouc, textiles et produits électroniques). Les règlements d'importation découlent du **Customs Ordinance, 1960**, et des modifications subséquentes. Pour toute marchandise importée, il faut soumettre une déclaration d'entrée rédigée sur les formules fournies par le contrôleur des importations et des exportations de Singapour, le paiement ne peut être effectué qu'après la remise de tous les documents d'expédition.

Singapour fait partie de la zone sterling mais les dollars canadiens et américains peuvent y être changés pour les transactions d'affaires. L'île n'exerce aucun contrôle sur le change étranger dans la zone sterling mais les pays qui ne font pas partie de cette zone doivent présenter une demande au contrôleur du change étranger pour importer et payer des marchandises. L'importation des produits du Bloc communiste ne se fait qu'en vertu d'un permis spécial émis par le contrôleur des importations (ministre des Finances).

Poids et mesures: système impérial, mais le système métrique sera adopté progressivement au cours des cinq prochaines années.

Capital et port principal: Singapour

Économie: traditionnellement, l'île était un centre d'entrepôt mais elle s'est rapidement industrialisée depuis 10 ans. L'économie dépend surtout du commerce, du transport maritime, de la production industrielle et du tourisme.

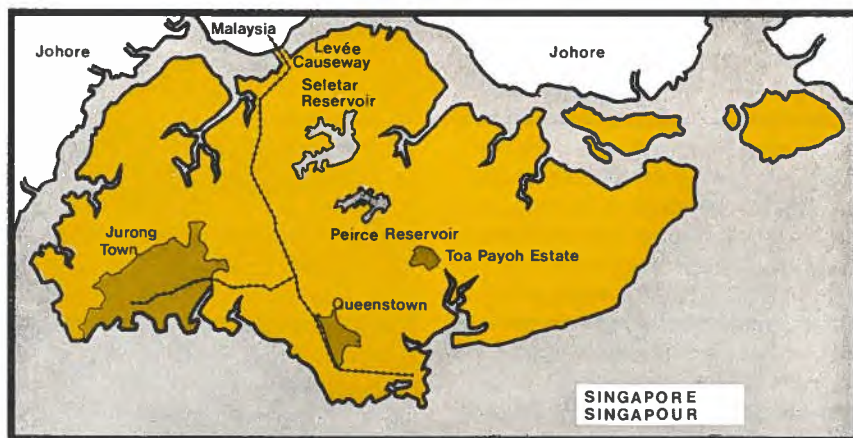
Niveau de vie: PNB par habitant = \$850 (app.).

Importations totales: 1970—2.08 milliards de dollars; 1969—2.5 milliards de dollars.

Importations principales: (en pourcentage) 1970—pétrole (produits bruts), 15.7, caoutchouc, 10.5; machines, 9.4; textiles, 9.0; riz, 1.8; planches et billes, 2.6.

Principaux fournisseurs: (en pourcentage) 1970—Malaysia, 20; Japon, 19; États-Unis, 10.4; Grande-Bretagne, 7.1; République populaire de Chine, 4.1.

Valeur des importations en provenance du Canada: (en millions de dollars) 1970—10.8; 1969—4.8.



Principales importations en provenance du Canada: (en millions de dollars) 1970—avions et pièces, 2.8; papier journal, 1.9; zinc, 0.97; matériel de manutention forestière et pièces, 0.79; potasse, 0.7; blé, 0.65.

Exportations totales: 1970—1.59 milliard de dollars; 1969—1.58 milliard de dollars.

Exportations principales: (en pourcentage) 1970—caoutchouc, 30, produits pétroliers, 20; fournitures des navires et d'avions, 5; textiles, 3; café, 2.3; bois, 2.2.

Principaux marchés: (en pourcentage) 1970—Malaysia, 21; États-Unis, 12; République du Viêt-Nam, 8; Japon, 7; Grande-Bretagne, 6.

Valeur des achats canadiens: (en millions de dollars) 1970—20, 1969—22.

Principaux achats canadiens: (en millions de dollars) 1970—caoutchouc, 12; ananas en conserve, 3; textiles, 2; bois d'œuvre, 0.73; perruques, 0.4.

Prix: en dollars canadiens, c.a.f. Singapour.

Conditions habituelles de paiement: traite à vue pour les premières commandes d'essai. Paiement contre documents ou 60 jours de crédit pour faire face à la concurrence. Les transactions par lettre de crédit sont habituellement acceptées parce qu'il y a assez de fonds locaux pour couvrir la plupart des achats.

Échantillons: sans droit de douane s'ils n'ont aucune valeur commerciale; dans le cas contraire, ils sont assujettis aux droits habituels remboursables au moment de la réexportation.

Documents, droits tarifaires, marquage et étiquetage: consulter la Division de l'Asie, Direction générale des relations régionales, Ministère de l'Industrie et du Commerce, Ottawa.

Correspondance: toute la correspondance doit être expédiée par courrier aérien; 25 sous, chaque demi-once.

Pour de plus amples renseignements sur ce marché, écrire à: Division de l'Asie, Direction générale des relations régionales, Ministère de l'Industrie et du Commerce, Ottawa ou au Conseiller commercial, Haut-Commissariat du Canada, C.P. 845, Singapour 1.

Le service de commerce extérieur à l'étranger



Une flèche à côté d'une adresse de bureau ou d'un territoire indique qu'un changement s'est produit depuis la publication du dernier répertoire.

AFRIQUE DU SUD

JOHANNESBURG

Délégué commercial du Canada
Boîte postale 61619 Marshalltown
78 Fox Street
Johannesburg, Afrique du Sud

M. R. R. Parlour
Délégué commercial du Canada

M. M.-A. Brault
Délégué commercial adjoint

M. G. P. Orban
Délégué commercial adjoint

Câble: CANADIAN

Tél.: 834-6521

Télex: 7189 (43-7189 JH)

Territoire:

État libre d'Orange, Natal, Transvaal.
Autres pays: Angola, Botswana, les
Comores, Lesotho, République Malgache,
Île Maurice, Mozambique, la Réunion,
Swaziland

LE CAP

Délégué commercial du Canada
Boîte postale 683
African Life Centre, 13th Floor
St. George's Street
Le Cap, Afrique du Sud

M. W. D. Wallace
Délégué commercial du Canada

M. P.-W. Bélanger
Délégué commercial adjoint

Câble: CANADIAN

Tél.: 2-5134/5

Télex: 7060 (5-7060 CT)

Territoire:

Province du Cap. Autre pays: Sainte-
Hélène

ALGÉRIE

Secrétaire commercial
Ambassade du Canada
Boîte postale 225
Grande Poste
Alger, Algérie

A.-C. Perron
Secrétaire commercial

Territoire:
Tunisie

ALLEMAGNE

BONN

Conseiller commercial
Ambassade du Canada
Friedrich-Wilhelmstrasse 18
53 Bonn, Allemagne de l'Ouest

M. Wm. Jones
Conseiller commercial

M. G. C. M. Lambert
Secrétaire commercial adjoint

M. M.-E. Perrault
Secrétaire commercial adjoint

Câble: CANADIAN

Tél.: 231061

Télex: 886421 (DOMCA D)

Territoire:

États de Bade-Wurtemberg, Bavière, Hesse,
Rhénanie-Palatinat, Sarre, Berlin-Ouest

DÜSSELDORF

Consul général et premier délégué
commercial
Consulat général du Canada
Koenigsallee 82
4 Düsseldorf 1, Allemagne de l'Ouest

M. G. A. Browne
Consul général et premier délégué
commercial

M. R. H. Dorrett
Consul et délégué commercial

M. A. E. Grant
Consul et délégué commercial

M. J.-N. Ferland
Consul et délégué commercial adjoint

Câble: CANADIAN

Tél.: 320525

Télex: 8587144 (DMCN D)

Territoire:

État du Rhin-Septentrional-Westphalie

HAMBOURG

Consul général
Consulat général du Canada
Esplanade 41-47
2000 Hambourg 36, Allemagne de l'Ouest

M. E. H. Maguire
Consul général

M. D. D. Van Beselaere
Consul et délégué commercial adjoint

M. W. B. Schumacher
Consul et délégué commercial adjoint

Câble: CANADIAN

Tél.: 351805

Télex: 215555 (DMCNH D)

Territoire:

Villes de Brême et d'Hambourg; États de
Basse-Saxe et de Schleswig-Holstein

ARGENTINE

Conseiller commercial
Ambassade du Canada
Casilla de Correo 3898
Suipacha 1111
Buenos Aires, Argentine

M. W. R. Van
Conseiller commercial

M. H. G. Fairfield
Secrétaire commercial adjoint (agriculture)

M. P.-J. Gibeau
Secrétaire commercial adjoint

Câble: CANADIAN

Tél.: 32-9081

Télex: 121383 (121383 AR CANAD)

Territoire:

Îles Falkland, Paraguay, Uruguay

AUSTRALIE

SYDNEY

Conseiller commercial du Canada
Boîte postale 3952, Hôtel des postes
A.M.P. Building, 21st Floor
Circular Quay
Sydney, Australie

M. H. J. Horne
Conseiller commercial du Canada

M. W. B. Zyla
Secrétaire commercial

M. R. J. McLeod
Secrétaire commercial adjoint

Câble: CANADIAN

Tél.: 27-7565

Télex: 089 20600 (CDN GOVT AA 20600)

Territoire:

Territoire de la capitale, Nouvelle-Galles
du Sud, Queensland, Territoire du Nord,
et Dépendances

MELBOURNE

Conseiller commercial du Canada
Princes Gate East Tower, 17th Floor
151 Flinders Street
Melbourne 3000, Australie

M. K. F. Osmond
Conseiller commercial du Canada

M. R. J. McGavin
Secrétaire commercial adjoint

M. R. A. Groundwater
Secrétaire commercial adjoint

Câble: CANADIAN

Tél.: 63-8431

Télex: 089 30501 (CDN GOVT AA 30501)

Territoire:

États de Victoria, Australie-Méridionale,
Australie Occidentale, Tasmanie

CANBERRA*

Conseiller commercial
Haut-commissariat du Canada
Commonwealth Avenue
Yarralumla 2600
Canberra* ACT, Australie

M. B. S. Shapiro
Conseiller commercial

M. D. B. Browne
Secrétaire commercial

Câble: DOMCAN

Tél.: 73-2541

Télex: 089 62017 (DOMCAN AA 62017)

*Le bureau de Canberra ne s'occupe que des demandes de renseignements commerciaux qui exigent la liaison avec des ministères et organismes fédéraux.

AUTRICHE

Conseiller commercial
Ambassade du Canada
Boîte postale 190
1013 Vienne, Autriche
Adresse du domicile:
Dr. Karl Luegerring 10
1010 Vienne, Autriche

M. E. L. Bobinski
Conseiller commercial

M. W. M. Maybee
Secrétaire commercial adjoint

M. P. A. Holton
Secrétaire commercial adjoint

Câble: CANADIAN

Tél.: 63-36-91

Télex: 75320 (DOMCAN A)

Territoire:

Albanie, Bulgarie, Hongrie, Roumanie

BELGIQUE

Conseiller commercial
Ambassade du Canada
rue de la Science, 35
B-1040 Bruxelles, Belgique

M. L.-A. Campeau
Conseiller commercial

M. L. D. Lederman
Secrétaire commercial adjoint

M. R. W. Craig
Secrétaire commercial adjoint

Câble: CANADIAN

Tél.: 13-79-40

Télex: 21613 (DOMCAN BRU)

Territoire:

Luxembourg

BRÉSIL

RIO DE JANEIRO

Conseiller commercial
Ambassade du Canada
Caixa postal 2164-ZC-00
Edifício Metropol
Avenida Presidente Wilson 165
Rio de Janeiro, Brésil

M. G. D. Valentine
Conseiller commercial

M. J. R. Brocklebank
Secrétaire commercial adjoint

Câble: CANADIAN

Tél.: 242-4140

Télex: 031430 (DOMINION RIO)

SAO PAULO

Consul et délégué commercial
Consulat du Canada
Caixa postal 6034*
Edifício Scarpa*
Avenida Paulista, 1765, 9 andar*
São Paulo, Brésil

M. P.-A. Thérberge
Consul et délégué commercial

M. J. H. Treleaven
Vice-consul et délégué commercial adjoint

Câble: CANADIAN

Tél.: 287-2122

Télex: 021269 (CANADIAN SPO)

*Prière de n'envoyer que des lettres à cette adresse. On devrait préalablement consulter le bureau de São Paulo pour s'assurer de la livraison rapide des colis de toute nature.

CEYLAN

Division commerciale
Haut-commissariat du Canada
Boîte postale 1006
6 Gregory's Road
Cinnamon Gardens
Colombo, Ceylan

Câble: CANADIAN

Tél.: 95843

Télex: 106 (DOMCAN COLOMBO)

CHILI

Secrétaire commercial
Ambassade du Canada
Casilla 771
Edificio Ahumada, 10th Floor
Santiago, Chili

M. C. D. Miller
Secrétaire commercial

Câble: CANADIAN

Tél.: 64189

Télex: 3520068 (3520068 DOMCAN)

CHINE, RÉPUBLIQUE POPULAIRE DE

Conseiller commercial
Ambassade du Canada
16 San Li Tun
Pékin, La République populaire de Chine

M. R. G. Godson
Conseiller commercial et consul

M. R. F. Andrigo
Deuxième secrétaire (commercial) et consul

Tél.: 521-648

COLOMBIE

Conseiller commercial
Ambassade du Canada
Apartado Aereo 53531/2
Calle 58 N° 10-42
Bogotá, Colombie

M. J. A. Elliott
Conseiller commercial

M. C. R. Donley
Secrétaire commercial adjoint

Câble: CANADIAN

Tél.: 355211, 355477

Télex: 044568 (DOMCAN BOG)

Territoire:

Équateur

COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES*

Mission du Canada auprès des
communautés européennes
rue de la Science, 35
B-1040 Bruxelles, Belgique

M. A. R. A. Gherson
Chef adjoint

M. L. J. Taylor
Conseiller

M^{lle} V. F. Wightman
Premier secrétaire

M. F.-L.-N. Villeneuve
Deuxième secrétaire

Câble: CANADIAN

Tél.: 13-38-50

Télex: 21613 (DOMCAN BRU)

Territoire:

Communauté économique européenne,
Communauté européenne de l'énergie
atomique, Communauté européenne charbon
et acier

*La Mission ne s'occupe que des demandes de renseignements qui exigent la liaison avec la Commission des communautés européennes.

CONGO

Secrétaire commercial
Ambassade du Canada
Boîte postale 8341
Kinshasa, Congo

M. T. G. Tait
Secrétaire commercial

Câbles DOMCAN KIN

Tél.: 22706

Télex: 268 (DOMCAN KIN)

Territoire:

Burundi, Cameroun, Congo (Brazzaville),
Gabon, République de l'Afrique centrale,
Ruanda, Tchad

COSTA RICA

Secrétaire commercial
Ambassade du Canada
Apartado Postal 10303
5th Floor, Edificio Amalia
Avenida 1 y Calle 7
San Jose, Costa Rica

Territoire:

Nicaragua, Panama, Zone du Canal

CÔTE-D'IVOIRE

Secrétaire commercial
Ambassade du Canada
Boîte postale 21194,
Édifice Le Général
Angle av. du Commerce et Plateau
Bottreau-Roussel
Abidjan, Côte-d'Ivoire

M. J. C. Poole
Secrétaire commercial

M. G. Gingras
Secrétaire commercial adjoint

Câble: DOMCAN ABIDJAN

Tél.: 32-20-09

Télex: 593 (DOMCAN ABIDJAN 593)

Territoire:

Guinée, Haute-Volta, Libéria,
Mali, Mauritanie, Niger, Sénégal

CUBA

Division commerciale
Ambassade du Canada
Gaveta 6125
Calle 30 N° 518 esquina 7ª Avenida
Miramar
La Havane, Cuba

M. J. M. Hill
Deuxième secrétaire

Adresser tout courrier à

Boîte postale 1515
Nassau, Bahamas

Câble: CANADIAN HAVANA

Tél.: 2-6421

DANEMARK

Conseiller commercial
Ambassade du Canada
Prinsesse Maries Allé 2
Copenhague V, Danemark

M. D. A. B. Marshall
Conseiller commercial

Câble: CANADIAN

Tél.: 31-33-06

Télex: 5036 (DOMCAN KH)

Territoire:

Groenland

ESPAGNE

Conseiller commercial
Ambassade du Canada
Apartado 117
Edificio Espana
Avenida de Jose Antonio 88
Madrid, Espagne

M. H.-E. Lemieux
Conseiller commercial

M. G. M. Wansbrough
Secrétaire commercial adjoint

Câble: CANADIAN

Tél.: 247-54-00

Télex: 27347 (DOMCA E)

Territoire:

Les provinces qui ne font pas partie de la
péninsule—Îles Baléares, Îles Canaries,
Sahara espagnol. Autres pays: Guinée
équatoriale, Maroc

ÉTATS-UNIS

WASHINGTON

Conseiller commercial
Ambassade du Canada
1746 Massachusetts Ave., N.W.
Washington (D.C.) 20036

M. W. G. Pybus
Conseiller commercial

M. D. I. Campbell
Conseiller commercial (agriculture)

M. B. F. Armishaw
Conseiller commercial

M. H. C. Armstrong
Conseiller commercial

M. J.-D. Bélisle
Secrétaire commercial adjoint

Câble: CANADIAN

Tél.: 332-1011 (Code régional 202)

Télex: 0089664 (DOMCAN WSH)

Territoire:

Le gouvernement des États-Unis et ses
agences, organismes internationaux dont le
siège social est à Washington

NEW YORK

Consul général adjoint
(affaires commerciales)
Consulat général du Canada
680 Fifth Avenue
New York (N.Y.) 10019

M. D. S. Armstrong
Consul général adjoint
(affaires commerciales)

M. D. H. Leavitt
Consul et délégué commercial

M. D. T. Wismer
Consul et délégué commercial adjoint

Tél.: 586-2400 (Code régional 212)

La nuit: 586-2321

Télex: 00126242 (DOMCAN NYK)

Territoire:

États de Connecticut, New Jersey (les douze
comtés du Nord), Sud de l'État de New
York. Autre pays: Bermudes

BOSTON

Consul et premier délégué commercial
Consulat général du Canada
500 Boylston Street
Boston (Massachusetts) 02116

M. D. S. McCracken
Consul et premier délégué commercial

M. R. D. P. Lee
Consul et délégué commercial adjoint

M. S. Doyon
Vice-consul et délégué commercial adjoint

Tél.: 262-3760 (Code régional 617)

Télex: 0094567 (DOMCAN BSN)

Territoire:

États de Maine, Massachusetts,
New Hampshire, Rhode Island, Vermont.
Autre pays: St-Pierre et Miquelon

BUFFALO

Consul et délégué commercial
Consulat du Canada
1400 Main Place
396 Main Street
Buffalo (New York) 14201

M. J. H. Bailey
Consul et délégué commercial

M. B. Dussault
Consul et délégué commercial adjoint

Tél.: 852-1247 (Code régional 716)

Télex: 9-1329 (DOMCAN-BUF)

Territoire:

Nord de l'État de New York



CHICAGO

Consul et premier délégué commercial
Consulat général du Canada
310 South Michigan Ave., Suite 2000
Chicago (Illinois) 60604

M. M. B. Bursey
Consul et premier délégué commercial

M. Z. W. Buriannyk
Consul et délégué commercial

M. M. A. Bouchard
Consul et délégué commercial adjoint

Tél.: 427-1031 (Code régional 312)

Télex: 00254171 (DOMCAN CGO)

Territoire:

États de l'Illinois, Indiana, Iowa, Missouri, Nebraska, Wisconsin-Sud

CLEVELAND

Consul et premier délégué commercial
Consulat du Canada
Illuminating Building
55 Public Square
Cleveland (Ohio) 44113

M. R. A. Kilpatrick
Consul et premier délégué commercial

M. F. M. Mulkern
Consul et délégué commercial

M. J.-J.-M.-C. Lavoie
Consul et délégué commercial adjoint

Tél.: 861-1660 (Code régional 216)

Télex: 00985364 (DOMCAN CLV)

Territoire:

États de l'Ohio, Kentucky, Virginie-Ouest, Pennsylvanie-Ouest

DALLAS

Consul et délégué commercial
Consulat du Canada
2100 Adolphus Tower
1412 Main Street
Dallas (Texas) 75202

M. C. M. Forsyth-Smith
Consul et délégué commercial

M. M.-C.-J. Lemieux
Consul et délégué commercial adjoint

Tél.: 742-8031 (Code régional 214)

Télex: 00732637 (DOMCAN DAL)

Territoire:

États d'Arkansas, Kansas, Nouveau-Mexique, Oklahoma, Texas

DETROIT

Consul et délégué commercial
Consulat du Canada
1920 First Federal Building
1001 Woodward Avenue
Detroit (Michigan) 48226

M. B. A. Gagosz
Consul et délégué commercial

M. J. A. Sotvedt
Consul et délégué commercial adjoint

M. J.-J.-Y. Trepanier
Consul et délégué commercial adjoint

Tél.: 965-2811 (Code régional 313)

Télex: 23-0715 (DOMCAN DET)

Territoire:

États de l'Indiana, Michigan

LOS ANGELES

Consul et délégué commercial
Consulat général du Canada
510 West Sixth Street
Los Angeles (Californie) 90014

M. W. J. Millyard
Consul et délégué commercial

M. S. F. Pattee
Consul et délégué commercial adjoint

M. J. Filion
Consul et délégué commercial adjoint

Tél.: 627-9511 (Code régional 213)

Télex: 00674119 (DOMCAN LSA)

Territoire:

États d'Arizona, Californie (les dix comtés du Sud), comté de Clark au Nevada

MINNEAPOLIS

Consul et délégué commercial
Consulat du Canada
15 South Fifth Street
Minneapolis (Minnesota) 55402

M. G. E. Woollam
Consul et délégué commercial

M. P.-W. Aubin
Consul et délégué commercial adjoint

Tél.: 336-4641 (Code régional 612)

Télex: 29-0229 (DOMCAN MPS)

Territoire:

États du Minnesota, Dakota-Nord et Dakota-Sud, Montana (Versant Est), Wisconsin-Nord, Péninsule du Haut-Michigan

NOUVELLE-ORLÉANS

Consul et délégué commercial
Division commerciale
Consulat général du Canada
2110 International Trade Mart
2 Canal Street
Nouvelle-Orléans (Louisiane) 70130

M. A. W. Evans
Consul et délégué commercial

M. R. R. M. Logie
Consul et délégué commercial adjoint

M. R. Lockhead
Consul et délégué commercial adjoint

Tél.: JACKSON 5-2136, 5-2137

(Code régional 504)

Télex: 0058237 (DOMCAN NLN)

Territoire:

États d'Alabama, Caroline du Nord, Caroline du Sud, Georgie, Floride, Louisiane, Mississippi, Tennessee

PHILADELPHIE

Consul et premier délégué commercial
Consulat du Canada
3 Parkway Bldg., Suite 1310
Philadelphie (Pennsylvanie) 19102

M. R. V. N. Gordon
Consul et premier délégué commercial

M. P.-J. Gosselin
Consul et délégué commercial

M. D. W. R. McTaggart
Consul et délégué commercial adjoint

Câble: CANADIAN

Tél.: 561-1750 (Code régional 215)

Télex: 00845266 (DOMCAN PHA)

Territoire:

États de Delaware, Maryland, New Jersey (les neuf comtés du Sud), Pennsylvanie-Est, Virginie, District de Columbia

SAN FRANCISCO

Consul et délégué commercial
Division commerciale
Consulat général du Canada
1 Maritime Plaza
Golden Gateway Center
San Francisco (Californie) 94111

M. K. G. Ramsay
Consul et délégué commercial

M. E. P. Rigby
Consul et délégué commercial adjoint

M. H.-W. Guy
Consul et délégué commercial adjoint

Tél.: 981-2670 (Code régional 415)

Télex: 0034321 (DOMCAN SFO)

Territoire:

États de Californie (sauf les dix comtés du Sud), Colorado, Hawaii, Nevada (sauf le comté de Clark), Utah, Wyoming

SEATTLE

Consul général et délégué commercial
Consulat général du Canada
412 Plaza 600
Sixth et Stewart
Seattle (Washington) 98101

M. D. B. Laughton
Consul général et délégué commercial

M. E. C. H. Shelly
Consul et délégué commercial adjoint

M. Roland Goulet
Vice-consul et délégué commercial adjoint

Tél.: MUtual 2-3515 (Code régional 206)

Télex: 0032462 (DOMCAN SEA)

Territoire:

États d'Alaska, Idaho, Montana (Versant Ouest), Oregon, Washington

FRANCE

Ministre-Conseiller (affaires commerciales)
Ambassade du Canada
35, avenue Montaigne
Paris 8^e, France

M. C.-T. Charland
Ministre-Conseiller (affaires commerciales)

M. D. E. F. Taylor
Secrétaire commercial (bois)

M. J. P. Bell
Secrétaire commercial

M. G.-W. Doucet
Secrétaire commercial (agriculture)

M. D. P. Lindores
Secrétaire commercial adjoint

M. P.-L. Duchastel
Secrétaire commercial adjoint

Câble: CANADIAN PARIS

Tél.: 225-99-55

Télex: 28806 (DOMCAN à PARIS)

Territoire:
Andorra, Monaco

GRANDE-BRETAGNE

LONDRES

Ministre (affaires commerciales)
Haut-commissariat du Canada
One Grosvenor Square
Londres W1X 0AB, Angleterre

*M. C. J. Van Tighem
Ministre (affaires commerciales)

M. I. R. Smyth
Conseiller commercial

M. G. E. Blackstock
Conseiller commercial

M. T. D. McGee
Conseiller commercial

M. T. Charles
Secrétaire commercial (bois)

M. J. C. Bradford
Secrétaire commercial

M. B. M. White
Secrétaire commercial

M. G. Bruneau
Secrétaire commercial adjoint

M. H. G. Garland
Attaché (pêches)

Câble: SLEIGHING London

Tél.: 629-9492 (Code régional 01)

Télex: 22526 264428 (DOMINION LDN)

Territoire:
Angleterre, Wales (*Gibraltar)

GLASGOW

Délégué commercial du Canada
Cornhill House
144 West George Street
Glasgow C. 2, Écosse

M. A. B. Brodie
Délégué commercial du Canada

Câble: CANTRACOM

Tél.: 332-6751 (Code régional 041)

Télex: 778650 (CANTRACOM GLW)

Territoire:
Irlande du Nord, Écosse

GRÈCE

Secrétaire commercial
Ambassade du Canada
4 Ioannou Ghennadiou St.
Athènes 140, Grèce

M. P. D. Donohue
Secrétaire commercial

Câble: CANADIAN ATHENS

Tél.: 739-511

Télex: 5584 (215584 DOM GR)

GUATEMALA

Secrétaire commercial
Ambassade du Canada
Apartado 3A (par avion),
4A (par bateau)
Edificio Etisa, Plazuela Espana
7^a Avenida 12-19, Zone 9
Guatemala, Guatemala, A.C.

M. D. J. Browne
Secrétaire commercial

Câble: CANADIAN

Tél.: 61560, 67227, 61005

Télex: 206 (DOMCAN GU206)

Territoire:
Honduras, Salvador

HONG KONG

Délégué commercial du Canada
Boîte postale 126
P & O Building, 11th Floor
21-23, Des Vœux Road, Central
Hong Kong, Hong Kong

M. J. A. Langley
Délégué commercial

M. D. P. McLennan
Délégué commercial adjoint

Câble: CANADIAN

Tél.: 224087

Télex: HX 3391 (DOMCAN HX 3391)

Territoire:
Cambodge, Macao, Vietnam

INDE

Conseiller commercial du Canada
Boîte postale 11
13 Golf Links Road
New Delhi 1, Inde

M. A. T. Eytton
Conseiller commercial

M. D. G. Adam
Secrétaire commercial adjoint

M^{me} P. D. Dole
Secrétaire commercial adjoint

Câble: CANADIAN

Tél.: 61-8254

Télex: 346 (DOMCAN DLI)

Territoire:
Bhoutan, Népal, Sikkim

INDONÉSIE

Secrétaire commercial
Ambassade du Canada
Djalan Budi Kemullaan No. 6
Djakarta, Indonésie

M. Y.-C. Jauron
Secrétaire commercial

Tél.: O.G. 47841

Télex: 011-4345 (DOMCAN DKP 4345)

IRAN

Secrétaire commercial
Ambassade du Canada
Boîte postale 1610
Immeuble Bezrouke
Angle av. Takht Jamshid et rue Forsat
Téhéran, Iran

M. D. H. M. Branion
Secrétaire commercial

M. D. F. Cooper
Secrétaire commercial adjoint

Câble: CANTRACOM

Tél.: 828306, 829291, 829530

Télex: 2337 (DOMCAN TN)

IRLANDE

Conseiller commercial du Canada
66 Upper O'Connell Street
Dublin, Irlande

Conseiller commercial

Câble: CANADIAN

Tél.: 41577

Télex: 5488 (DMCN EI)

ISRAËL

Secrétaire commercial
Ambassade du Canada
84, rue Hahashmonaim
Tel-Aviv, Israël

M. R. E. Pedersen
Secrétaire commercial

M. D. M. Lawson
Secrétaire commercial adjoint

Câble: CANADIAN

Tél.: 267121

Territoire:

Chypre

ITALIE

ROME

Ministre-Conseiller (affaires commerciales)
Ambassade du Canada
Via G. B. De Rossi 27
00161 Rome, Italie

Ministre-Conseiller (affaires commerciales)

M. H. E. Ryan
Conseiller commercial (agriculture)

M. D. S. Wright
Secrétaire commercial adjoint

Câble: CANADIAN

Tél.: 864-327

Télex: 61056 (DOMCAN ROME)

Territoire:

Provinces de Toscane, Marches, Ombrie,
Latium, Abruzzes et Molise, Pouilles,
Campanie, Basilicate, Calabre, Sicile,
Sardaigne. Autres pays: Malte

MILAN

Consul général et premier délégué
commercial

Consulat général du Canada
Via Vittor Pisani 19
20124 Milan, Italie

M. R. K. Thompson
Consul général et premier délégué
commercial

M. V. G. Lotto
Consul et délégué commercial

M. M. C. Spencer
Consul et délégué commercial adjoint

M. F. Pillarella
Consul et délégué commercial adjoint

Câble: CANTRACOM

Tél.: 652-485/652-600

Télex: 31368 (CANTRACOM MILAN)

Territoire:

Provinces de Émilie-Romagne, Lombardie,
Piémont, Trentin-Haut Adige, Vénétie,
Ligurie, Trieste, Val d'Aoste, Frioul-Vénétie

JAMAÏQUE

Secrétaire commercial
Haut-commissariat du Canada
Boîte postale 1500
Tobago Road
Corner Trafalgar Road and Knutsford Blvd.
Kingston 10, Jamaïque

M. A. Blum
Secrétaire commercial

M. J. H. Lang
Secrétaire commercial adjoint

M. W. D. Hutton
Secrétaire commercial adjoint

Câble: CANADIAN

Tél.: 93-61500, 93-61504

Télex: KGN 30 (BEAVER KINGSTON)

Territoire:

Bahamas, Honduras britannique, Îles
Cayman, Îles Turques et Caïques

JAPON

Ministre (affaires commerciales)
Ambassade du Canada
Bureau de poste Akasaka
Tokyo 107, Japon

M. J. M. T. Thomas
Ministre (affaires commerciales)

M. S. G. Harris
Conseiller commercial

M. C. D. Caldwell
Secrétaire commercial adjoint

M. S. J. Kaufmann
Secrétaire commercial adjoint

M. R. C. Lee
Secrétaire commercial adjoint

M. P. G. Campbell
Secrétaire commercial adjoint

Câble: CANADIAN

Tél.: 408-2101/8

Télex: TK 2218 (DOMCAN TK 2218)

Territoire:

Corée, Guam, Okinawa

KENYA

Secrétaire commercial
Haut-commissariat du Canada
Boîte postale 3778
Industrial Promotion Services Bldg.
Kimathi Street
Nairobi, Kenya

M. R.-J. Archambault
Secrétaire commercial

M. W. McQuinn
Secrétaire commercial adjoint

Câble: DOMCAN NAIROBI

Tél.: 27426

Télex: 22198 (DOMCAN/NRB)

Territoire:

Éthiopie, Malawi, République Somali,
Tanzanie, Uganda, Zambie

LIBAN

Conseiller commercial
Ambassade du Canada
Boîte postale 2300
Édifice Alpha
rue Clemenceau
Beyrouth, Liban

M. F. I. Wood
Conseiller commercial

M. S. B. McDowall
Secrétaire commercial

M. J.-P. Lefebvre
Secrétaire commercial adjoint

Câble: CANADIAN

Tél.: 250955

Télex: 20652 (DOMCAN BERYT)

Territoire:

Irak, Jordanie, Koweït, République populaire
démocratique du Yémen (Aden), Région
du Golfe persique, Arabie Saoudite, Syrie,
États de la Côte des Pirates, République
arabe du Yémen

MALAYSIA

Secrétaire commercial
Haut-commissariat du Canada
Boîte postale 990
A.I.A. Building, Ampang Road
Kuala Lumpur, Malaysia

M. E. L. Gray
Secrétaire commercial

M. C. H. Cummer
Secrétaire commercial adjoint

Câble: DOMCAN

Tél.: 89722/4

Télex: KL/TX 279 (DOMCAN 8209 KN)

Territoire:

B-unei, Birmanie



MEXIQUE

Conseiller commercial
Ambassade du Canada
Apartado Postal 5-364
Melchor Ocampo 463, 7th floor
Mexico 5 (D.F.) Mexique

M. T. F. Harris
Conseiller commercial

M. J. N. Grantham
Secrétaire commercial adjoint

M. B. J. Wallace
Secrétaire commercial adjoint

Câble: CANADIAN

Tél.: 533-14-00

Télex: 017-71-191 (DOMCAN MEX)

NATIONS UNIES

Mission permanente du Canada auprès
des Nations Unies
866 United Nations Plaza, Suite 250
New York, N.Y. 10017

M. R. J. L. Berlet
Premier secrétaire

M. B. E. Baker
Troisième secrétaire

Câble: CANINUN NYK

Tél.: 751-5600 (Code régional 212)

Télex: 00126228 (CANINUN NYK)

NIGERIA

Secrétaire commercial
Haut-commissariat du Canada
Boîte postale 851
Niger House
1/5 Odunlami Street
Lagos, Nigeria

M. J. D. Tennant
Secrétaire commercial

M. C.-M.-J. Courtemanche
Secrétaire commercial adjoint

Câble: CANADIAN

Tél.: 53630

Télex: 21275 (DOMCAN LAGOS)

Territoire:

Dahomey, Gambie, Ghana,
Sierra Leone, Togo

NORVÈGE

Secrétaire commercial
Ambassade du Canada
Postuttak
Oslo 1, Norvège

M. J.-R. Caux
Secrétaire commercial

Câble: CANADIAN

Tél.: 46.69.55

Télex: OSLO 11880 (11880-DOMCAN)

Territoire:

Islande

NOUVELLE-ZÉLANDE

Conseiller commercial
Haut-commissariat du Canada
Boîte postale 12-049 Wellington-Nord
ICI Building, 3rd Floor
Molesworth Street
Wellington, Nouvelle-Zélande

M. S. V. Allen
Conseiller commercial

M. M. J. Hladik
Secrétaire commercial adjoint

Câble: DOMCAN Wellington

Tél.: 70-644

Télex: 065-3505 (DOMCAN NZ 3505)

Territoire:

Îles Cook, Océanie française, Îles Gilbert
et Ellice, Tahiti, Tonga, Samoa
occidentales

PAKISTAN

Secrétaire commercial
Haut-commissariat du Canada
Hôtel Shahrazad
Islamabad, Pakistan

M. A. D. McArthur
Secrétaire commercial

Câble: CANADIAN

Tél.: 21101-04

Télex: 875 (DOMCAN IBA)

Territoire:

Afghanistan

PAYS-BAS

Conseiller commercial
Ambassade du Canada
Sophialaan 7
La Haye, Pays-Bas

M. D. H. Cheney
Conseiller commercial

M. A. L. Lyons
Secrétaire commercial adjoint

M. D. D. H. Wright
Secrétaire commercial adjoint

Câble: CANADIAN

Tél.: 61-41-11

Télex: 31270 (DOMCAN HAGUE)



PÉROU

Secrétaire commercial
Ambassade du Canada
Casilla 1212
Edificio El Pacifico
Cor. Avenida Arequipa et
Plaza Washington
Lima, Pérou

M. M. R. Bell
Secrétaire commercial

M. J. D. Leach
Secrétaire commercial adjoint

Câble: CANADIAN

Tél.: 287420

Télex: WLA 5323 (DOMCAN PX 5323)

Territoire:

Bolivie

PHILIPPINES

Consul général et premier délégué
commercial
Consulat général du Canada
Boîte postale 1825
1414 Roxas Boulevard
Manille, Philippines

M. F. B. Clark
Consul général et premier délégué
commercial

M. W. E. Magee
Consul et délégué commercial adjoint

M. C. R. Mann
Vice-consul et délégué commercial adjoint

Câble: CANADIAN

Tél.: 50-20-76, 77, 78

Télex: 3252 (DOMCAN PN 3252)

POLOGNE

Secrétaire commercial
Ambassade du Canada
Matejki 1/5
Srodmiemie
Varsovie, Pologne

M. H. R. Wilson
Secrétaire commercial

Câble: DOMCAN WARSAW

Tél.: 17-60-41

Telex: 813424 (813424 CANAPL)

PORTO RICO

Consul et délégué commercial
Consulat du Canada
1606 Pan Am Building
Hato Rey, Porto Rico 00917

M. G. S. Shortliffe
Consul et délégué commercial

M. R. A. Fairweather
Consul et délégué commercial adjoint

Tél.: 764-2011 (Code régional 809)

Télex: 3450297 (CANADA 3450297)

Territoire:

Haïti, Îles Vierges (É.-U.), Îles Vierges
britanniques, République Dominicaine

PORTUGAL

Conseiller commercial
Ambassade du Canada
Rua Rosa Araujo, 2-7^o, 7th floor
Lisbonne 2, Portugal

M. P.-A. Savard
Conseiller commercial

Câble: CANADIAN

Tél.: 56-25-49

Télex: 377 (DOMCAN P)

Territoire:

Açores, Guinée portugaise, Îles du Cap-Vert, Madère

RÉPUBLIQUE ARABE UNIE

Secrétaire commercial
Ambassade du Canada
Bureau de poste de Kasr el Doubara
6 Sharia Rouston Pasha
Garden City
Le Caire, République Arabe Unie

M. R. B. Blake
Secrétaire commercial

Câble: CANADIAN

Tél.: 23110

Territoire:

Lybie, Soudan

SINGAPOUR

Conseiller commercial
Haut-commissariat du Canada
Boîte postale 845
International Bldg., 11th Floor
360 Orchard Road
Singapour 1, Singapour

M. C. R. Gallow
Conseiller commercial

M. W. L. Clarke
Secrétaire commercial

Câble: CANADIAN

Tél.: 37-1322

Télex: 277 (DOMCAN SPORE)

SUÈDE

Secrétaire commercial
Ambassade du Canada
Boîte postale 14042
Kungsgatan 24
S-104 40 Stockholm, Suède

M. J. L. Swanson
Secrétaire commercial

M. A. J. Stewart
Secrétaire commercial adjoint

M. D. C. Butler
Secrétaire commercial adjoint

Câble: CANADIAN

Tél.: 23-79-20

Télex: 10687 (10687 DOMCAN S)

Territoire:

Finlande

SUISSE

Conseiller commercial
Ambassade du Canada
Kirchenfeldstrasse 88
3000 Berne, Suisse

M. H. E. Campbell
Conseiller commercial

M. R. D. Merner
Secrétaire commercial adjoint

Câble: CANADIAN

Tél.: 44-63-81

Télex: 32489 (DMCNB CH)

Territoire:

Liechtenstein

TCHÉCOSLOVAQUIE

Secrétaire commercial
Ambassade du Canada
Chancery, Mickiewiczova 6
Prague 6, Tchécoslovaquie

M. D. S. M. Baker
Secrétaire commercial

Câble: DOMCAN PRAGUE

Tél.: 32-71-24, 26, 31, 32

Télex: 11061 (DOMCAN PHA)

THAÏLANDE

Secrétaire commercial et consul
Ambassade du Canada
Boîte postale 2090
Thai Farmers Bank Bldg., 7th Floor
142 Silom Road
Bangkok, Thaïlande

M. K. R. Higham
Secrétaire commercial et consul

M. D. G. Ryan
Secrétaire commercial adjoint et vice-consul

Tél.: 32956

Télex: 2277 (DOMCAN BKK)

Territoire:

Laos

TRINITÉ et TOBAGO

Secrétaire commercial
Haut-commissariat du Canada
Boîte postale 1246
Édifice Colonial
72 Quai du Sud
Port of Spain, Trinité

M. G. H. Musgrove
Secrétaire commercial

M. J.-G.-M. Tardif
Secrétaire commercial adjoint

M. P. S. Dingleine
Secrétaire commercial adjoint

Câble: CANADIAN

Tél.: 62-37254

Télex: 226 (DOMCAN WG 226)

Territoire:

Barbade, Guyane, Guyane française, Guadeloupe, Îles du Vent, Îles Sous-le-Vent, Martinique, Montserrat, Saint-Martin, Surinam

TURQUIE

Secrétaire commercial
Ambassade du Canada
Vali Dr. Resit Caddesi 52
Cankaya, Ankara, Turquie

M. D. J. S. Winfield
Secrétaire commercial

M. A.-J.-G. Dallaire
Secrétaire commercial adjoint

Tél.: 12-24-48

Télex: 69 (DOMCAN ANKARA)

UNION DES RÉPUBLIQUES SOCIALISTES SOVIÉTIQUES

Conseiller commercial
Ambassade du Canada
23 Starokonyushenny Pereulok
Moscou, U.R.S.S.

M. R. H. Gayner
Conseiller commercial

M. G. M. Deyell
Secrétaire commercial adjoint

M. L. T. Dickenson
Secrétaire commercial adjoint

Câble: CANAD

Tél.: 241-90-34, 241-91-55

Télex: 401 (DOMCAN MSK)

VENEZUELA

Conseiller commercial
Ambassade du Canada
Apartado 62302
Avenida la Estancia N° 10
Ciudad Comercial Tamanaco
Caracas 106, Venezuela

M. C. G. Bullis
Conseiller commercial

M. J. M. Vincent
Secrétaire commercial adjoint

M. M.-C. Pelletier
Secrétaire commercial adjoint

Câble: CANADIAN

Tél.: 91-32-77

Télex: 22877 (DOMCAN VN)

Territoire:

Antilles néerlandaises

YUGOSLAVIE

Secrétaire commercial
Ambassade du Canada
Proleterskih Brigada 69
Belgrade, Yougoslavie

M. C. A. Carruthers
Secrétaire commercial

M. J. Roy
Secrétaire commercial adjoint

Tél.: 434-524

Télex: 11137 (YU DOMCA)

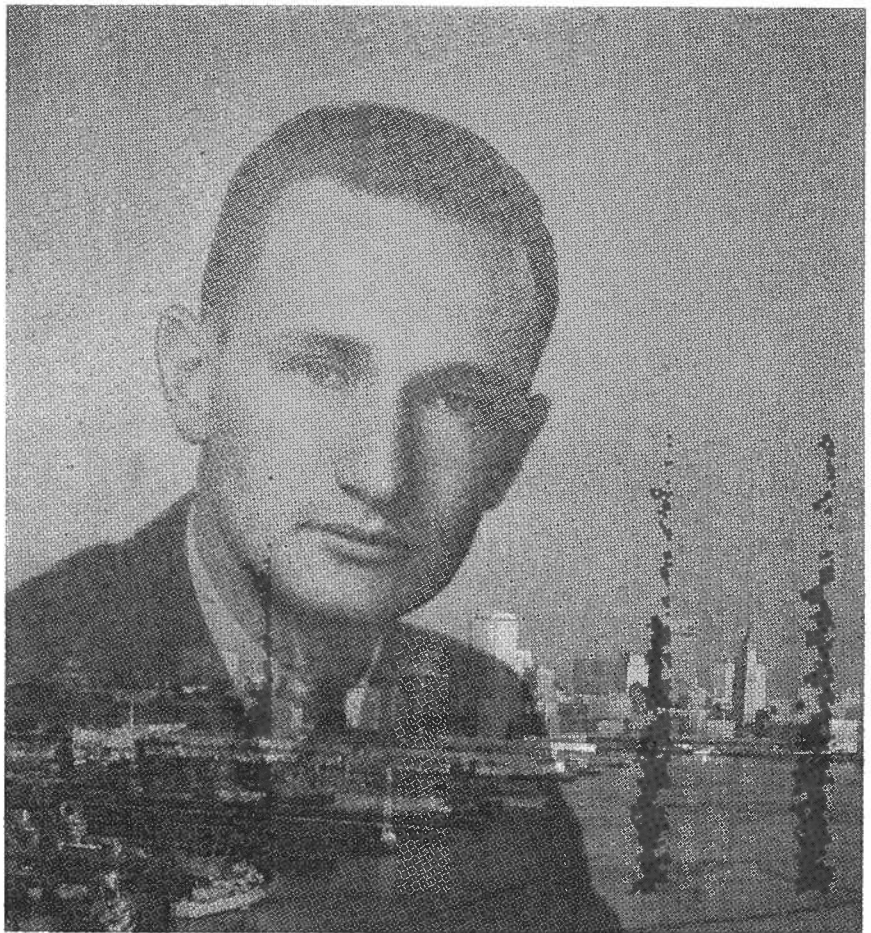
Réflexions au départ de Boston

Robert Higham vient de terminer un service de deux ans à Boston, à titre de consul et de délégué commercial. Réaffecté l'été dernier à Bangkok, il se remémore ici le temps où il aidait les Canadiens à vendre en Nouvelle-Angleterre . . . et il en profite pour leur donner quelques bons conseils.

Le poste de délégué commercial à Boston comporte une perspective exceptionnelle. Celle-ci s'esquisse dès les premiers jours qui suivent l'entrée en fonctions du délégué, qui la perçoit de plus en plus nettement au fur et à mesure que le temps passe. Cette perspective s'ouvre sur le nombre presque infini de possibilités qui s'offrent au fabricant canadien.

Il n'y a aucun doute que la Nouvelle-Angleterre est le débouché extérieur tout trouvé d'une grande partie de l'industrie canadienne. C'est un marché densément peuplé (11.5 millions d'habitants), riche (4,046 dollars de revenu annuel per capita) et d'accès facile, tant du point de vue géographique que commercial. Ce marché est plus proche de beaucoup d'industries canadiennes que ne le sont de nombreux clients canadiens de ces dernières; de plus, et c'est peut-être plus important, un grand nombre de fabricants canadiens sont moins éloignés de la Nouvelle-Angleterre que nombre de leurs concurrents américains.

Il y a place, en Nouvelle-Angleterre, pour la vente de presque n'importe quel produit concurrentiel au Canada ou sur les marchés d'exportation. Il est possible d'établir des liens commerciaux avec des sociétés ayant accès à tout le marché américain, et avec les plus importantes firmes internationales qui ont leur siège en Nouvelle-Angleterre. Certaines des plus importantes chaînes d'hôtels et de restaurants du pays ont des bureaux d'achat ici. Il existe une demande incessante de nouveaux fournisseurs d'aliments canadiens conditionnés de tout genre et pour toutes les sortes de biens de consommation générale. La Nouvelle-Angleterre a un besoin constant d'offres concurrentielles de services divers de fabrication sur mesure, de fourniture de pièces, et d'assemblages finis.



Robert Higham et, à l'arrière-plan, une vue du port de Boston.

Oui vraiment, une affectation à Boston révèle d'immenses possibilités, et je ne suis pas prêt d'oublier cette perspective de mon poste ici.

Il sera dur de se séparer de tout cela. Comme on ne peut s'attendre à ce que les Canadiens soient concurrentiels dans tous les secteurs de cet immense marché, le délégué commercial à Boston doit souvent modifier l'ordre de priorité de ses projets de promotion commerciale. Il doit constamment se souvenir qu'il lui faut consacrer ses énergies à ce qui rapportera le plus, le plus vite et le plus longtemps. Il doit également être

prêt à exploiter ces débouchés au bénéfice des sociétés canadiennes de petite envergure, de création récente et dont c'est la première tentative d'exportation.

Au moment même de mon départ, il semble que nous devions déjà reporter notre attention sur les nouvelles possibilités des secteurs d'avenir. Par exemple, les sociétés canadiennes nous ont surpris dernièrement par leur aptitude à concurrencer efficacement leurs rivaux lors des appels d'offres, aptitude qui leur a permis de décrocher d'importants contrats de construction, que



ce soit en fournissant les principaux matériaux ou en assurant elles-mêmes la réalisation entière de projets. Nous nous mettons tout à coup à travailler très fort pour augmenter l'activité canadienne dans l'industrie de la construction en Nouvelle-Angleterre. Pour les mêmes raisons nous essayons d'intéresser davantage les Canadiens aux demandes de soumissions municipales qui sont émises par milliers chaque année en Nouvelle-Angleterre. Des moules à l'ameublement des écoles, toutes les possibilités semblent ouvertes aux entreprises canadiennes, que nous voulons inciter en nombre de plus en plus grand à se tailler une place toujours plus importante sur ce marché

Dans une optique à plus long terme, nous sommes à la recherche de moyens de favoriser la participation canadienne aux industries qui entrent apparemment dans une nouvelle ère de croissance rapide. Parmi celles de ces industries récemment désignées comme étant d'un intérêt particulier à la Nouvelle-Angleterre, citons le matériel d'océanographie, d'électronique médicale et de lutte contre la pollution de l'eau et de l'air; notons aussi les besoins d'équipement informatique pour l'industrie, déjà très développée, du traitement des données. Voilà donc les secteurs où les sociétés canadiennes devraient chercher à acquérir la compétence de pointe qui leur permette de soutenir la concurrence du monde moderne. Le haut degré de perfectionnement technique de la Nouvelle-Angleterre pourrait être à l'origine de produits et de procédés techniques nouveaux; de nombreux fabricants y gagneraient donc à étudier l'activité, les tendances et la stratégie de leurs homologues de Nouvelle-Angleterre. Nous aimerions pouvoir présenter davantage d'entreprises canadiennes aux sociétés du Nord-Est des États-Unis, aux organismes de recherche et aux agences dont c'est la spécialité de fournir des renseignements pour faciliter les échanges de savoir technique, et qui s'occupent de conclure, au nom de de leurs clients, des contrats de fabrication moyennant licence.

Pourquoi ne réussissons-nous pas mieux sur ce marché? Pourquoi ne retirons-nous pas le maximum des leçons que nous pouvons prendre ici, ainsi que des possibilités de vente qui s'offrent à nous? La liste des raisons de cet état de choses est à peu près la même que dans le cas de tous les autres marchés

d'exportation canadiens: elle est seulement plus courte. En effet, la Nouvelle-Angleterre ne diffère pas tellement du Canada par ses pratiques commerciales; c'est la même terminologie; nous connaissons les usages et nous recevons ici, en général, un accueil chaleureux. Il ne saurait donc se concevoir un marché plus parfait où entreprendre ou étendre l'exportation. Lorsque nous échouons en Nouvelle-Angleterre, il est donc difficile d'invoquer «les conditions défavorables».

C'est pourquoi il n'y a, sur ma liste, que deux raisons à l'insuffisance de nos résultats. La première, c'est *le manque de confiance en nous-mêmes*. Il arrive trop souvent que le délégué commercial à Boston constate qu'il travaille avec des sociétés canadiennes persuadées de ne pouvoir offrir des prix concurrentiels, d'avoir une production trop faible, ou de n'être pas en mesure d'acheminer leurs produits «jusqu'à Boston» sans que les frais de transport les rejettent hors de la course. Il arrive trop souvent qu'il lui faut travailler avec des sociétés canadiennes un certain temps avant de les convaincre de le laisser tenter de présenter leurs produits à d'éventuels agents ou clients, qui peuvent fort bien être disposés à étudier toute offre raisonnable d'un produit difficile à trouver à ce moment.

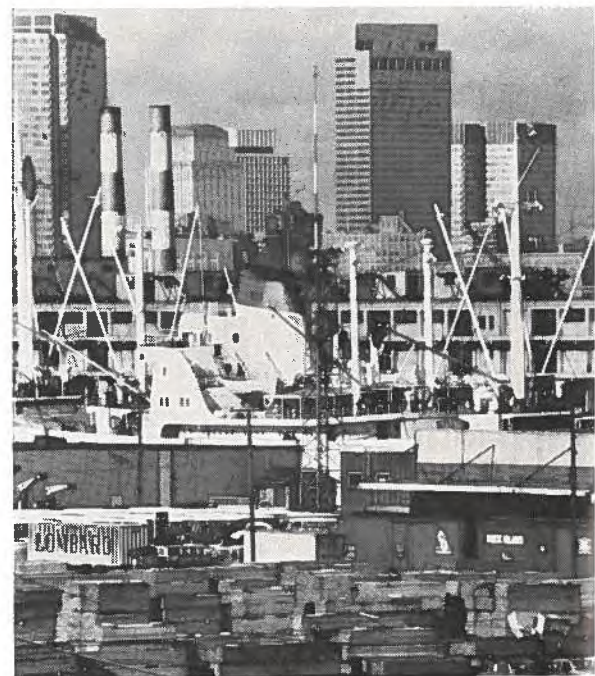
Le peu d'enthousiasme conduit au second défaut: *l'amateurisme*. Comme beaucoup de délégués commerciaux, je m'aperçois parfois que telle société canadienne ne répond pas aux lettres que lui envoie l'organisme que je lui ai présenté. Et puis les firmes canadiennes arrivent sur le marché sans préparation. Leurs prix sont en dollars canadiens, f. à b....de leurs usines. Elles ne connaissent pas le taux douanier applicable à leurs produits. Elles ne présentent pas d'échantillons, ou alors elles présentent ceux de produits qu'elles ne fabriquent plus. Elles offrent un produit correspondant à la saison commerciale qui vient de se terminer. Elles ne s'annoncent pas. Leurs représentants arrivent un jour de congé local. Ils viennent une journée alors qu'il en faudrait trois. Ou alors ils ne viennent pas du tout. Les sociétés nous demandent des renseignements par lettre, sollicitent notre aide, reçoivent des instructions, et n'arrivent pas à inscrire une visite dans leur agenda...ou ne semblent pas comprendre l'importance des rencontres personnelles.

Cet amateurisme mine les efforts de sociétés qui auraient par ailleurs un produit ou une compétence très commercialisable à vendre, mais qui ne parviennent pas à voir la nécessité d'opérer les quelques petites modifications que doit recevoir ce qu'elles offrent pour satisfaire aux besoins et aux goûts d'un marché un peu différent du leur. Ces sociétés négligent les conseils de leurs représentants envoyés sur place, qui leur recommandent les modifications qui rendraient leurs produits vendables. Leur peu de succès dans le domaine de l'exportation ne fait que leur confirmer ce qu'elles savaient depuis le début...et nous voici revenus au problème du manque de confiance qui venait en tête de notre liste.

Tout délégué commercial de passage ici trouve tout de suite que le poste de Boston comporte une perspective toute spéciale. C'est le nombre quasi infini des possibilités offertes, des possibilités que certains saisissent, et que d'autres... ne saisissent pas.



Boston, véritable ruche humaine bourdonnante d'activité, et lieu de résidence de l'auteur de cet article pendant deux ans. Ce dernier pense que les Canadiens pourraient exporter beaucoup plus sur ce marché qui semble fait pour eux; il leur faudrait cependant acquérir une plus grande confiance en eux-mêmes, et organiser les exportations davantage en professionnels. C'est en Nouvelle-Angleterre, ajoute-t-il, que les possibilités sont les plus grandes.



La Yougoslavie: Carrefour de l'Est et de l'Ouest

La Yougoslavie s'aligne sur l'idéologie socialiste-communiste mais les entreprises commerciales agréées s'y font concurrence. Les sociétés canadiennes exportent de plus en plus leurs produits vers ce pays.

C. A. CARRUTHERS

Secrétaire commercial à Belgrade

La Yougoslavie n'accepte pas que son commerce, sa politique ou son économie soient qualifiés d'orientaux ou d'occidentaux. C'est ici que s'effondre l'affirmation de Rudyard Kipling, «l'Orient est l'Orient et l'Occident est l'Occident, et les deux ne se rencontreront jamais». Pendant des siècles la Yougoslavie a été le carrefour de l'Est et de l'Ouest et elle le demeure aujourd'hui encore. La Yougoslavie continue d'emprunter aux deux mondes, qu'il s'agisse de géographie, d'idéologie ou de religion.

Pendant plusieurs centaines d'années, l'Empire ottoman s'étendait sur une partie de la Yougoslavie et il a laissé une empreinte indélébile sur le peuple, ses coutumes, son alimentation, ses traits extérieurs, son habillement et sa religion (il y a environ un million et demi de musulmans). C'est néanmoins en Yougoslavie que la poussée turque vers l'ouest s'est arrêtée. Longtemps avant cette invasion, la Yougoslavie était un des pays qu'empruntaient les Croisés à destination de l'Orient; auparavant les Romains l'avaient traversée en se rendant en Europe centrale et orientale. Même sa population était originaire de l'Orient.

Beaucoup de gens s'étonnent de ce que les 20 millions de Yougoslaves répartis en six républiques et cinq nationalités, et possédant quatre langues, trois religions et deux alphabets continuent de survivre comme pays, mais peut-être est-ce cette diversité qui leur aide à surmonter les difficultés.

De nos jours cet héritage culturel est soumis à une influence idéologique puisque la Yougoslavie se réclame du socialisme communiste tout en se distinguant de l'U.R.S.S. et de ses voisins de l'Est. Les classiques organismes centraux d'État des pays communistes ont pratiquement disparu et il ne sem-



Une vue d'ensemble de l'intérieur d'une usine de cuivre en Yougoslavie. Ce pays possède d'importants gisements de cuivre et accomplit des efforts prodigieux en vue d'accroître sa production.

ble y avoir aucune difficulté à permettre une économie commerciale et décentralisée un peu à la manière de l'Europe de l'Ouest.

Les entreprises fonctionnent sous un régime d'autogestion ouvrière. Les employés aident à diriger l'expansion et l'exploitation; ils participent aux décisions relatives à l'affectation des profits ou à la manière de les distribuer entre les employés, selon leurs fonctions. On ne désapprouve plus la rentrée de profits mais bien la direction étatique, et le processus de décentralisation est passé par toute la gamme des moyens à partir des

conseils ouvriers dans les entreprises particulières jusqu'à la participation de l'administration gouvernementale. De plus en plus la décentralisation atteint le gouvernement et la direction économique est confiée plus carrément à chaque république.

Il n'y a probablement pas de meilleur exemple de cette rencontre de l'Est et de l'Ouest que la plus importante foire commerciale de Yougoslavie, qui se tient à Zagreb. Chaque année d'importantes délégations commerciales et un grand nombre d'hommes d'affaires, tant de l'Est que de l'Ou-



est, se rendent à cette foire. L'année dernière il y avait même des représentants de la République Populaire de Chine et des pays arabes.

Il faudrait de nouveau souligner que la Yougoslavie n'a pas d'organismes étatiques de commercialisation. Plusieurs Canadiens écrivent encore à nos bureaux en vue d'obtenir des rendez-vous auprès des fonctionnaires chargés de l'importation de divers produits. Des centaines d'entreprises ont une licence leur permettant de commercer en matière d'importation et d'exportation et il existe une concurrence très serrée entre les firmes qui veulent être représentantes pour tel produit ou importer des produits de l'étranger. Les organismes comme les sociétés de fabrication et de commerce, les établissements scolaires et artistiques sont dirigés par des comités autonomes d'ouvriers. En réalité ce concept de la propriété des ouvriers instauré en 1950 permet aux ouvriers de diriger et de gérer leurs propres organismes en toute liberté. Cette façon de faire peut dérouter l'Occidental, surtout lorsqu'il pense à une entreprise à participation. Néanmoins ce régime permet aux conseils ouvriers de déléguer leurs pouvoirs à une entreprise étrangère et ainsi d'établir des relations valables à l'avantage des deux partenaires. Ce régime semble avoir réussi à développer l'économie yougoslave et, au moins dans un domaine, les relations ouvrières-patronales, il semble avoir pris une avance considérable sur les organismes semblables dans d'autres pays.

Expansion économique—A la fin de la Seconde Guerre mondiale, environ 75 p. 100 des ouvriers travaillaient encore dans l'agriculture. Ce pourcentage a décliné à moins de 50 p. 100. Les particuliers possèdent encore 85 p. 100 des terres agraires, et il n'y a aucun projet de les collectiviser. Habituellement la Yougoslavie suffit à ses besoins alimentaires bien qu'en 1970 (à cause des inondations et de conditions extraordinaires) plusieurs denrées, y compris 500,000 tonnes de blé, ont dû être importées. Les récoltes semblent meilleures cette année et on ne prévoit pas devoir importer de grandes quantités de produits agricoles.

La production industrielle de la Yougoslavie a augmenté à un rythme



Signe de l'héritage mixte de la Yougoslavie, ce pont a été construit par les Turcs, il y a plusieurs centaines d'années.

rapide, soit de 12 p. 100 en 1969 et de 9 p. 100 en 1970. Cette expansion industrielle a provoqué une certaine inflation économique et les dépenses au chapitre des exportations ont causé de sérieuses difficultés.

Les principaux domaines en voie de développement sont l'infrastructure et les communications, y compris les routes, les chemins de fer et les télécommunications. Le pays accomplit aussi de grands efforts en vue de développer les secteurs des matières premières, y compris les métaux non ferreux, les pâtes et papiers et les métaux ferreux. Il devrait ainsi en arriver à réduire nettement ses importations de matières premières et il pourrait pourvoir à ses propres besoins en la matière ou même exporter certains de ces produits. Heureusement, la Yougoslavie dispose des plus importantes ressources minérales de l'Europe à l'exception de l'U.R.S.S.; elles devraient contribuer considérablement à son propre progrès dans les quelques prochaines années. Le tourisme est un autre domaine qui se développe et s'avère une source précieuse de revenus (environ 360 millions de dollars l'an dernier).

Commerce extérieur—Dans l'ensemble le commerce yougoslave s'accroît rapidement. Toutefois à l'instar des autres pays qui veulent obtenir un

degré élevé de développement et d'industrialisation intérieurs, le pays augmente beaucoup plus rapidement ses importations que ses exportations. En 1968, par exemple, les exportations étaient évaluées à 1,265 millions de dollars (É.-U.) et les importations à 1,797 millions de dollars alors qu'en 1969 les premières s'élevaient à 1,475 millions de dollars et les deuxièmes à 2,135 millions de dollars. L'an dernier les exportations atteignaient les 1,670 millions de dollars et les importations les 2,845 millions de dollars. La libéralisation du commerce au pays et à l'étranger de même que la réorientation du commerce en faveur des pays à monnaies convertibles ont, bien sûr, contribué à l'augmentation des importations. Au cours des trois années, 1968, 1969 et 1970 les pourcentages des exportations vers les pays à monnaies convertibles étaient respectivement de 52, 55.5 et 63.5. Durant les mêmes années le pourcentage des importations était d'environ 67, 70.4 et 74.

Le surplus d'importation est l'un des principaux facteurs qui ont provoqué la dévaluation de 20 p. 100 du dinar plus tôt cette année. Cette mesure visait à stimuler les exportations et à réduire les importations, mais jusqu'à maintenant elle n'y a pas tellement réussi. On espère, toutefois, que cette mesure plutôt impopulaire

Que penser des entreprises à participation en Yougoslavie? Certains les trouvent avantageuses

Depuis 1967 plus de 30 firmes étrangères ont investi environ 60 millions de dollars dans des entreprises yougoslaves et, d'après tous les rapports qui nous sont parvenus, ce genre d'investissement en vaut la peine.

Actuellement les Yougoslaves prennent des mesures importantes afin d'attirer les investissements étrangers. L'une des conditions préalables est l'adoption de techniques modernes de commercialisation et industrielles qui aident au progrès technique de ce pays.

Un certain nombre d'incertitudes ont poussé plusieurs entreprises à remettre à plus tard leurs investissements en Yougoslavie. L'une d'elles est l'inaptitude à comprendre pleinement comment un investisseur étranger peut participer dans une entreprise à direction ouvrière autonome. D'après la loi actuelle l'investissement provenant d'une firme étrangère est plafonné à 49 p. 100 du capital-actions alors que l'entreprise yougoslave doit conserver un minimum de 51 p. 100 des actions. Mais ce n'est pas là un empêchement sérieux puisque, d'après les termes du contrat, les décisions administratives peuvent être prises conjointement et que l'investisseur étranger a son mot à dire au niveau de la direction. Le problème le plus épineux est bien l'absence de garantie en faveur de l'investisseur étranger dans l'éventualité d'un changement de gouvernement et l'incertitude qui règne quant au rapatriement des actions ordinaires dans le cas où l'entreprise cesserait d'exister. La nécessité de réinvestir 20 p. 100 des profits en Yougoslavie a aussi fait peur à certains investisseurs éventuels.

La loi que le gouvernement se propose de mettre en vigueur élimine ces objec-

tions. Le préambule du projet de loi se lit comme il suit: «Advenant la cessation du contrat d'entreprise à participation en raison de la réalisation des objectifs commerciaux (par exemple, l'expiration des termes du contrat), ou en cas d'annulation du contrat en vertu des dispositions de la présente loi, l'investisseur étranger aura le droit de transférer les sommes investies (c'est-à-dire ce qu'il en reste) conformément aux règlements fédéraux sur les questions relatives aux devises étrangères.

«A la suite de l'inscription au registre des contrats de tout investissement d'un partenaire étranger dans une entreprise nationale, en cas de modification de la loi régissant un tel investissement, les relations établies contractuellement seront régies par les dispositions de la loi qui était en vigueur le jour où le contrat a été enregistré (si cette façon de faire est plus favorable au partenaire en question)».

Ce dernier paragraphe signifie tout simplement qu'aucune nouvelle condition ne peut être imposée qui serait pire que celles qui étaient en vigueur au moment de l'enregistrement de l'entreprise à participation.

Le règlement voulant que 20 p. 100 des profits soient réinvestis en Yougoslavie disparaît et l'investisseur étranger devient par conséquent libre de faire ce qu'il veut avec ses profits après prélèvement des impôts. Les taux d'imposition sont de 35 p. 100, mais ils sont plus bas dans certaines régions dites «en voie de développement»: ainsi en Bosnie et Herzégovine les taux proposés sont de 17½ p. 100 alors que dans les régions de Monte-

négro, de la Macédoine et de Kosovo les taux sont différents.

Il y a juste un an était fondée la Société internationale d'investissement en Yougoslavie (SIY) afin de promouvoir les entreprises à participation entre des sociétés étrangères et des entreprises yougoslaves dans l'industrie, les mines, le tourisme et l'agriculture. (D'après la loi de 1967 les entreprises à participation sont interdites dans les services bancaires, d'assurance, de transport intérieur, de communication, commerciaux et publics). La SIY a parmi ses actionnaires privilégiés 15 importantes banques yougoslaves, la Société financière internationale de la Banque mondiale et 40 autres banques de l'Europe de l'Ouest, des États-Unis et du Japon. La SIY aide activement les firmes à entrer dans des entreprises à participation et elle est à la recherche de partenaires étrangers qui seraient intéressés à investir dans ce pays. Le premier accord d'entreprise à participation dans laquelle un des partenaires est britannique vient d'être signé et la plupart des démarches préliminaires de même qu'une certaine part des investissements sont dues à la SIY.

Face à ses besoins dans des domaines comme ceux des pâtes et papiers et des mines, la Yougoslavie se tourne vers le Canada puisque la réputation de nos spécialistes en ces matières est faite. Mais on n'écarte pas pour autant les autres firmes canadiennes qui voudraient étudier la manière de participer au développement de la Yougoslavie. Ils peuvent obtenir de plus amples renseignements, en s'adressant aux bureaux de la SIY à Londres, en Grande-Bretagne.

aidera à maintenir l'expansion rapide de l'économie et à ramener à des proportions plus raisonnables le déficit de la balance des paiements internationaux.

A première vue, le déficit d'environ 1.2 milliard de dollars des É.-U. au chapitre du commerce des marchandises qui atteint le total de 4.5 milliards de dollars semble tout à fait disproportionné mais il est largement atténué par l'entrée de devises provenant des invisibles. Les ouvriers ont été autorisés à se rendre dans

les pays européens pour combler la pénurie de main-d'œuvre dans ces pays et réduire le chômage en Yougoslavie. Il y a maintenant près d'un million d'ouvriers yougoslaves qui travaillent en Europe de l'Ouest et envoient de l'argent en Yougoslavie. En 1970, c'était là la plus importante source de revenus provenant des invisibles, soit d'environ 415 millions de dollars. Ces revenus de même que les 360 millions de dollars provenant du tourisme et les revenus importants du transport ont réduit considérablement le déficit de la balance des paie-

ments. On espère qu'à l'aide d'autres mesures qui sont prises, 1971 sera une année plus saine économiquement.

Commerce canado-yougoslave—Les exportations canadiennes vers la Yougoslavie sont restreintes mais n'ont cessé d'augmenter depuis l'ouverture d'un bureau commercial dans ce pays en 1967. C'est l'an dernier qu'ont commencé à se faire sentir les effets de la participation canadienne aux foires commerciales et des visites effectuées par des fonc-

tionnaires du gouvernement ou des hommes d'affaires. En même temps que les importations yougoslaves augmentaient considérablement, les ventes canadiennes dans ce pays étaient en hausse, soit de 300 p. 100 pour atteindre 26.9 millions de dollars l'an dernier. En 1967 elles étaient évaluées à 3.5 millions de dollars, en 1968 à 6.5 millions et en 1969 elles atteignaient les 8 millions de dollars. Nos importations provenant de la Yougoslavie ont grimpé de 3.8 millions en 1967 à 7.2 millions de dollars l'année dernière.

L'essor important de nos exportations n'est pas le résultat d'un seul achat comme par exemple l'achat de grains, mais de l'achat de plusieurs produits nouveaux et importants. Il ne s'agit pas non plus d'un essor subit. Le total de nos exportations vers la Yougoslavie demeurera constant ou ira en augmentant et on peut envisager qu'elles atteindront les 30 à 50 millions de dollars pourvu que la situation économique yougoslave ne se détériore pas sérieusement.

Comme l'indique le tableau 1, la plupart de nos exportations vers ce pays sont constituées de produits provenant des pâtes et papiers et des minéraux. Nous continuerons d'exporter ces produits mais les ventes dans les domaines du matériel de fabrication et de transport ainsi que de l'outillage devraient augmenter. La vente de locomotives diesels en offre un exemple encourageant. On a vendu dernièrement 37 locomotives à l'une des principales entreprises de chemin de fer. Depuis on en a vendu 20 autres à une autre société ferroviaire yougoslave. Des entreprises canadiennes seront probablement appelées à en fournir davantage puisque la Yougoslavie aura besoin de plusieurs centaines de locomotives diesels au cours des quelques prochaines années; le Canada est en bonne posture pour obtenir un certain nombre des contrats de vente.

L'expansion importante des industries minières et des pâtes et papiers a déjà suscité des contacts prometteurs et nous obtiendrons probablement des contrats dans ces domaines. Nous devrions pouvoir continuer de vendre de la pâte de bois et du bois à pâte pendant plusieurs années encore puisque nous devons honorer

EXPORTATIONS CANADIENNES VERS LA YUGOSLAVIE

	en milliers de dollars	
	1969	1970
Peaux	314	302
Bois à pâte	—	3,167
Déchets de fer et d'acier	389	420
Déchets de cuivre	1,961	1,592
Déchets de laiton et de bronze	31	204
Amiante	990	1,094
Pâte à papier	906	3,959
Plastique et caoutchouc synthétique	284	25
Aluminium, en sau- mons, lingots, etc.	600	3,255
Produits du cuivre	1,446	3,822
Lingots de plomb, etc.	—	458
Machines d'entretien d'immeubles	567	57
Locomotives	—	7,774
Moteurs d'avions	223	35
Total des exportations	8,023	26,916

Source: S.C.

des contrats à long terme et que la capacité de production en ce domaine progresse.

Nos exportations d'aluminium vont sans doute diminuer au cours des trois ou quatre prochaines années à mesure que des raffineries d'aluminium et de bauxite sont ouvertes en Yougoslavie. Le même phénomène pourrait aussi se produire dans le domaine du cuivre puisqu'il y en a des gisements importants et que le pays s'efforce grandement d'accroître la production de ses mines actuelles.

Mais nos prévisions générales semblent bonnes, du moins pour les deux ou trois prochaines années. Par la suite tout dépendra des relations commerciales solides, soit comme fournisseur régulier ou éventuellement dans le cadre d'entreprises à participation (voir le court article sur ce sujet dans le même numéro de cette revue).

La Yougoslavie vend présentement une gamme étendue de produits au

IMPORTATIONS CANADIENNES EN PROVENANCE DE LA YUGOSLAVIE

	en milliers de dollars	
	1969	1970
Noix d'acajou*	297	358
Houblon	101	78
Gants et vêtements en cuir	397	599
Fils de coton	457	423
Fils de rayonne	57	211
Tissus de coton	144	93
Mercure	111	—
Mazout	427	608
Métaux non ferreux	33	104
Boulons, écrous et vis	156	45
Turbines hydrauliques et leurs pièces	—	510
Tours	137	69
Raccords de tuyaux, en cuivre	209	174
Magnésium	415	971
Meubles, en bois	269	243
Manteaux et pardessus	295	203
Vêtements de dessus, tricotés	49	124
Bottines de ski	219	366
Chaussures	159	315
Skis	105	113
Nappes de table	105	22
Total des importations	5,632	7,248

Canada mais peu en grande quantité. On s'efforce de développer ce commerce, avec un certain succès, mais pour diverses raisons les résultats sont lents à se faire sentir. L'une des raisons est la distance et le fait que les sociétés peuvent vendre au pays ou sur les marchés européens voisins tout en réalisant les mêmes profits que si elles vendaient en Amérique du Nord. Le contrôle qualitatif et l'emballage s'améliorent considérablement et bientôt ne devraient pas nuire à une éventuelle commercialisation en Amérique du Nord.

En résumé, les perspectives d'un essor du commerce (dans les deux sens) entre le Canada et la Yougoslavie sont bonnes et les hommes d'affaires qui se tournent vers l'Europe pour y trouver des partenaires dans les domaines de l'importation, de l'exportation ou des entreprises à participation devraient se faire un devoir de se rendre en Yougoslavie lors de leurs prochains voyages.



Le Japon achète plus de produits du bois

Les jeunes Japonais commencent à jouer aux quilles et à meubler leurs demeures à l'occidentale. Voici donc un nouveau débouché pour les produits canadiens du bois.

S. G. HARRIS

Conseiller commercial à Tokyo

Lorsque 100 millions de personnes ayant de l'argent adoptent une nouvelle mode ou un nouveau dada, les résultats peuvent être spectaculaires. Des exportateurs canadiens de certains produits du bois ont déjà vérifié la vérité de cette assertion.

Les quilles en sont un bon exemple. Le jeu de quilles a été introduit au Japon par les soldats américains après la Seconde Guerre mondiale. Pendant longtemps il est demeuré un passe-temps des étrangers qui y jouaient dans les camps et les bases militaires. Le public japonais a généralement négligé ce jeu car il était trop occupé à reconstruire un pays démoli et une économie délabrée pour s'intéresser aux jeux frivoles. Néanmoins au début des années 60 les centres de quilles ont commencé à se multiplier et du soir au lendemain le jeu est devenu populaire. Presque subitement le jeu de quilles a paru façonné à la mesure des Japonais. Disposant de plus d'argent, les jeunes Japonais ont commencé à chercher de nouveaux loisirs et ils se sont tournés naturellement vers un jeu praticable à l'intérieur à longueur d'année, qui exigeait peu d'espace et qui offrait des profits alléchants aux entrepreneurs. L'essor du jeu de quilles, qui s'est propagé partout au Japon, s'est concrétisé surtout dans des centres à allées multiples. Alors qu'au début, en 1964, il y avait quelques centaines d'allées, en août 1970 il y en avait 26,000 et environ 7,000 allées nouvelles sont construites chaque année. On ne voit pas encore la fin de cette expansion.

On prévoit qu'au moment où le rythme de construction de nouvelles allées commencera à ralentir, peut-être dans deux ou trois ans, le remplacement des installations actuelles ouvrira de nombreux débouchés. Les fournisseurs



Les allées de ce centre de quilles en vogue au Japon sont en érable du Canada. Ce bois a servi à la construction d'environ un tiers des allées de quilles dans ce pays. Produisant très peu d'érable de construction, le Japon est ouvert aux importations dans ce domaine.

canadiens de pièces d'allées en érable pourront continuer à vendre leurs produits sur ce marché lucratif.

Le Japon produit peu de bois d'œuvre en érable et les exportateurs canadiens ont eu à toute fin pratique une grande liberté dans l'exploitation de ce nouveau commerce. De fait la demande a été tellement forte que ce marché, d'abord restreint, s'est développé à tel point qu'on en est venu à importer des allées usagées d'Australie. Le Canada a fourni les pièces d'érable complètement usinées pour la construction d'environ un tiers des allées qui existent actuellement au Japon. De plus, deux entreprises canadiennes ont réussi à lancer leurs marques de quilles sur le marché japonais; comme il faut les remplacer à tous les neuf ou 12 mois, ce commerce devrait continuer presque indéfiniment. A l'heure actuelle on fabrique au Japon moins de 10 p. 100 des quilles nécessaires dans ce pays. Le reste est importé du Canada et des États-Unis.

Le commerce d'installation des allées de quilles est sous l'emprise des fournisseurs de matériel de jeu de quilles, dont la plupart ont créé des entreprises à participation ou réalisé des accords de licence au Japon. A leur tour, ces fournisseurs comptent sur un certain nombre de firmes privées pour l'installation des machines et la construction des allées au moyen de bois importé. D'autre part, les quilles sont importées par diverses sociétés commerciales, grandes et petites, qui les offrent directement aux exploitants d'allées de quilles en s'engageant à les remplacer.

Bois pour carrosserie de camions

En recherchant d'autres débouchés pour le bois dur canadien, nous avons découvert un intérêt considérable dans le bois propre à la construction des carrosseries de camions et des conteneurs. Actuellement, les Japonais utilisent presque uniquement de l'apitong, genre d'acajou tropical. Ils

IMPORTATIONS JAPONAISES DE MEUBLES

Produit et n°	Origine	Importance et pourcentage du marché					
		1967 millions de dollars	pourcentage du total	1968 millions de dollars	pourcentage du total	1969 millions de dollars	pourcentage du total
821-011 Chaises et autres sièges et leurs parties, garnis de cuir							
	Total	0.2		0.1		0.3	
	Danemark		28.9		23.2		18.7
	Italie		23.2		29.0		30.2
	Norvège		5.5		10.9		21.1
821-019 Chaises et autres sièges et leurs parties, n.d.a.							
	Total	0.7		1.0		1.2	
	États-Unis		40.9		52.6		45.9
	Allemagne		11.4		14.7		5.5
	Canada		6.0		3.5		—
821-091 Autres meubles et leurs parties, en karin, tsuga ou buis, tagayasan, santal rouge, bois de rose et ébène							
	Total	0.2		0.3		0.5	
	Chine		73.8		65.9		60.9
821-092 Autres meubles et leurs parties, en bois, n.d.a.							
	Total	0.5		0.5		0.9	
	Grande-Bretagne		29.6		4.2		7.9
	Italie		18.0		12.0		16.5
	Chine		9.0		13.2		12.5
	États-Unis		5.4		19.2		2.3
	Taiwan		6.0		8.5		9.8
	Inde		2.5		6.7		7.8
	Danemark		3.0		6.1		9.1
Total des importations, y compris toutes les autres		2.2		2.6		3.8	

l'importent à l'état brut et l'ouvrent dans des usines japonaises. La demande d'un bois de meilleure qualité provient de l'industrie qui non seulement préfère le chêne et l'érable en lamelles collées qui sont utilisés communément en Amérique du Nord mais s'aperçoit aussi que les clients d'outre-mer veulent absolument obtenir ces matériaux de meilleure qualité. D'après notre enquête même si le tarif sur le bois en lamelles collées est de 20 p. 100, celui-ci peut être importé en franchise si les conteneurs marins et certaines carrosseries de camions sont éventuellement exportés. Les fournisseurs canadiens étudient de près ce marché et nous avons bon espoir que des affaires considérables pourront être réalisées dans ce domaine prochainement.

Mobilier

Traditionnellement le foyer japonais exigeait peu de meubles en comparaison avec la demeure occidentale. Les chaises étaient inconnues puisque les Japonais préféraient s'asseoir sur les tatamis doux (natte de paille) et dormir sur des matelas minces qu'ils

étendaient sur le plancher pour la nuit et qu'ils roulaient avant de les entreposer dans des placards pendant le jour. Ces dernières années, la construction de maisons plus spacieuses a permis d'y installer plusieurs des sortes de meubles utilisés communément en Occident. Cette mode semble devenir de plus en plus populaire. Les meubles rembourrés deviennent courants dans les salons et les salles à manger; les lits et matelas à l'occidentale ont fait aussi leur apparition chez les Japonais les plus aisés.

Pour répondre à ce débouché évident, plusieurs firmes étrangères se sont engagées dans des entreprises à participation en vue d'assurer la fabrication de leurs modèles de meubles au Japon et certaines d'entre elles ont ouvert des usines d'assemblage et de finition d'éléments importés d'Europe ou de l'Amérique du Nord. Il y a aussi une certaine demande pour des modèles dispendieux et luxueux dont l'expédition peut se faire directement de pays étrangers. Le tableau ci-joint donne un aperçu des importations actuelles en ce domaine.

Autres éléments

Il y a aussi un débouché pour du bois dur de dimension à l'état brut. On s'en sert pour fabriquer des éléments spéciaux, articles de sport, baguettes de billard, etc. Comme les Japonais sont attirés par le bois et les finis en bois, il y a des débouchés pour presque n'importe quel bois ayant un grain et une odeur attrayants. Les planchers de bois dur en forme de parquet sont populaires et les panneaux et contreplaqués de bois fins sont appréciés. Par ses qualités décoratives, le contreplaqué de sapin Douglas du Canada a mérité une place sur le marché japonais et d'autres bois canadiens ayant des qualités semblables pourraient en faire autant.

Si vous ou votre entreprise vous adonnez à ce commerce et désirez exporter vos produits, nous espérons que vous penserez au Japon. C'est un débouché nouveau, riche et en plein essor et nous pensons qu'il vous serait profitable de vous y intéresser. Faites-nous part de votre intérêt et nous ferons de notre mieux pour vous aider.



Engouement des Porto-Ricains pour les meubles importés

Les fabricants de meubles canadiens devraient jeter les yeux sur le marché de Porto-Rico qui est en plein essor. Les principaux acheteurs sont les «mueblerias» et les magasins à succursales mais même les fabricants locaux achètent souvent des meubles importés pour remplir leurs commandes.

CARLOS COLON, Agent commercial, San Juan

Porto-Rico est le plus important marché de meubles des Antilles; le total des ventes en gros est évalué à 76 millions de dollars par année. En 1969, l'île a importé des meubles pour environ 35 millions de dollars, soit plus que le Canada au cours de la même année.

Le marché du meuble porto-ricain offre des possibilités intéressantes pour les fabricants canadiens. Les consommateurs ont un pouvoir d'achat élevé et l'industrie locale est fragmentée et souvent inefficace. C'est pourquoi le fournisseur étranger a de nombreuses occasions de faire de bonnes affaires.

Au cours de l'année financière 1969-1970, le revenu total net de Porto-Rico a atteint environ 3.8 milliards de dollars des É.-U., soit 11.6 p. 100 de plus que l'année précédente. Ce n'est pas un pays pauvre puisque le revenu annuel par habitant est d'environ 1,400 dollars ou plus de 5,300 dollars par famille.

L'an dernier, la population (qui compte 2.7 millions d'habitants) a dépensé 578 millions de dollars pour l'achat de biens durables, notamment d'automobiles, de meubles et d'appareils électroménagers. Depuis 10 ans, les ventes au détail d'ameublements de maisons ont augmenté de plus de 50 p. 100 mais celles des meubles fabriqués localement ont décliné de 15 p. 100.

Nul doute que le marché des consommateurs de meubles continuera à s'accroître et qu'il y aura une demande de plus en plus grande de meubles mieux conçus et de meilleure qualité en dépit de la possibilité d'un ralentissement économique relié à la situation aux États-Unis.



Un magasin de meubles de San Juan étale ses marchandises sur le trottoir, même les gros réfrigérateurs. Certains magasins locaux vendent plus que les succursales des maisons américaines.

tissement économique relié à la situation aux États-Unis.

La vente de meubles au détail dans l'île s'élève au total à quelque 123 millions de dollars par année et les fabricants locaux comblent 54 p. 100 des besoins. Ils aimeraient obtenir une plus large part du marché mais ils n'ont pu réussir à vaincre certains obstacles.

Par exemple, au début des années 60 l'approvisionnement en matières premières représentait un problème dans l'industrie. Les fabricants n'avaient pas les moyens d'acheter de fortes quantités de matériaux; ils étaient

donc forcés d'acquiescer ceux-ci au détail et se mettaient ainsi à la merci des grossistes qui n'avaient en stock que des approvisionnements limités du point de vue dimensionnel et qualitatif.

A ce problème venaient s'ajouter le manque d'expérience suffisante des Porto-Ricains sur le plan de la production ainsi qu'une pénurie de machines modernes et d'administrateurs compétents. C'est ainsi que les consommateurs de l'île se sont mis à préférer les meubles importés qui offraient de plus jolis modèles mieux construits.

IMPORTATIONS DE MEUBLES DE PORTO-RICO EN 1969

(en milliers de dollars)

États-Unis	
Équipement médical et pièces	1,394
Sommiers	255
Meubles rembourrés et matelas	356
Ameublement de maison en bois	14,350
Meubles recouverts pour la maison	3,289
Meubles tubulaires de plein air	904
Ameublement métallique ménager	3,132
Canapés-lits	101
Autres meubles de maison	163
Ameublement de bureau en bois	547
Classeurs	925
Tables de travail en métal pour le bureau et pièces	1,417
Chaises de bureau en métal	886
Autre ameublement de métal pour le bureau et pièces	1,057
Ameublement d'édifices publics	670
Meubles de laboratoires	348
Comptoirs et armoires	2,488
Autres meubles	2,431
	34,713
Autres fournisseurs	
Meubles en bois courbé	128
Chaises en bois	445
Ameublement en bois	482
Éléments d'ameublement en bois	259
Ameublement non décrit	167
	1,481
Total	36,194

EXPORTATIONS DE MEUBLES CANADIENS À PORTO-RICO

Produit	1968 \$	1969 \$	1970 \$
Meubles en bois pour la maison, non recouverts	131	27,219	41,000
Meubles recouverts pour la maison	0	13,971	121,000
Meubles de bureau en bois	3,848	13,210	31,000
Autres meubles de bureau	10,588	0	30,000
Ameublements et accessoires divers	2,016	7,105	41,000
Total	16,583	61,505	297,000

Magasins de meubles porto-ricains

Principaux fabricants et distributeurs

Commonwealth Furniture Company
C.P. 68
Catano, Puerto Rico 00632

Fabrica Mudafort
C.P. 917
San Juan, Puerto Rico 00936

Modern Rattan Furniture
Duarte 229
Hato Rey, Puerto Rico 00919

Principaux importateurs et distributeurs

Meubles de qualité

Antillas Furniture Manufacturing Co.
Francia 461
Hato Rey, Puerto Rico 00919

Fabrica de Muebles Dimas, Inc.
Francia 513
Hato Rey, Puerto Rico 00919

Orbay y Cerrato
998 Avenida Munoz Rivera
Rio Piedras, Puerto Rico 00923

Rattan Specialties Inc.
Carretera No. 1, Km. 14.1
Rio Piedras, Puerto Rico 00926

Sears de Puerto Rico, Inc.
Calle Coll y Toste
Hato Rey, Puerto Rico

J.C. Penney's
Plaza Las Americas
Hato Rey, Puerto Rico

Autres

Muebles Baco, Inc.
C.P. BG
San Juan, Puerto Rico 00936

Dimarc Distributors, Inc.
C.P. 3605
San Juan, Puerto Rico 00936

Najera Sales Corp.
C.P. 2775
Rio Piedras, Puerto Rico 00928

Pacific Sales
Matadero Road
Puerto Nuevo, Puerto Rico

Valle Toledo Distributing Corp.
C.P. «N»
Hato Ray, Puerto Rico, 00919
(aussi représentante des manufacturiers)

Principales chaînes de «Mueblerias»

Best Price Company, Inc.
655 Calle Figuorcia
Santurce, Puerto Rico 00908

Mueblerias Marquez
C.P. 485
Caguas, Puerto Rico 00626

Mueblerias Mendoza
C.P. 1277
Cayey, Puerto Rico 00634

Empresas Tartak
Avenida Ponce de Leon 1409-Stop 20
Santurce Puerto Rico

Il en est résulté une situation commerciale assez particulière puisque les fabricants locaux importent eux aussi de l'ameublement pour répondre à la demande. Si les tendances actuelles se poursuivaient, les importations de meubles dépasseraient 82 millions de dollars en 1980.

Le régime de commercialisation de Porto-Rico ne diffère guère de ceux des autres pays. Les distributeurs les fabricants vendent la plus grande partie de leur production par l'entremise de petits magasins de meubles appelés «mueblerias» dont certains se sont dotés graduellement de succursales multiples. Ces magasins possèdent un pouvoir d'achat plus grand et utilisent maintenant des

techniques modernes. Certains approvisionnent d'autres marchands en dehors du groupe en plus d'acheter pour leurs propres établissements de détail.

Certaines chaînes de «mueblerias», notamment *Mueblerias Mendoza*, *Mueblerias Marquez* et *Empresas Tartak*, ont si bien su utiliser des techniques complexes qu'ils se sont emparé d'une bonne partie du marché local.

Elles desservent surtout les groupes à revenus faibles ou modiques et offrent des styles populaires comme le provincial, l'espagnol et le contemporain. Leurs magasins et leurs salles d'exposition sont si importants qu'ils

vendent maintenant plus que les grands magasins de Porto-Rico comme *Sears* et *Penney's*.

Depuis quelques années, les magasins à succursales importent de fortes quantités de meubles des États-Unis parce que leurs clients sont de plus en plus exigeants du point de vue de la qualité et du style. En outre, les fabricants augmentent leurs réserves de meubles importés afin de répondre à la demande croissante des détaillants qui exigent de la variété et une prompte livraison.

Les produits des États-Unis ont l'avantage d'entrer en franchise à Porto-Rico puisque l'île fait partie du territoire américain et utilise le même système tarifaire. Pour une maison canadienne qui fait affaires à Porto-Rico, les tarifs sont ceux des États-Unis.

Les meilleures périodes de vente d'ameublement de maison sont celles qui précèdent Noël et la Fête des Mères.

La popularité des meubles importés a grandi par suite de l'avènement de

l'expédition par conteneurs qui assure une livraison rapide et diminue le coût et les réclamations.

En outre, compte tenu des quantités commandées les fabricants des États-Unis, par l'entremise d'agents locaux, sont disposés à offrir aux grands négociants des conditions de crédit intéressantes comme par exemple des délais de 30, 60 et 90 jours. C'est pourquoi, il existe une chaîne de distribution permettant aux détaillants, qui ont une clientèle à revenus faibles et modiques, de demeurer compétitifs.

Ces secteurs sont très importants mais il existe également un certain nombre de gros magasins dont la clientèle est plus soucieuse de la qualité. Ce sont les fabricants qui sont propriétaires de la plupart de ces magasins qu'ils utilisent comme établissements de détail. Ils complètent l'éventail de leurs produits à l'aide d'importations dans la mesure où celles-ci ne font pas concurrence à leurs propres marchandises.

Grâce à des produits qui conviennent et à des prix concurrentiels, il n'est

guère difficile de faire des affaires sur l'important marché porto-ricain. Depuis deux ans, notre bureau s'occupe activement de promouvoir les ventes de meubles canadiens et nous espérons que le présent article encouragera plus de maisons canadiennes à nous envoyer leurs brochures publicitaires et leurs listes de prix.

Il est préférable de nous faire parvenir une série complète de catalogues, donnant les mesures de chaque article et les prix f. à b. à New York ou Newark (N.J.) qui sont les ports terminaux de l'expédition par conteneurs vers Porto-Rico.

Les prix doivent inclure les droits de douane aux États-Unis et être établis en dollars américains pour des quantités minimales par conteneur (2,000 pieds cubes ou plus).

Envoyez ces renseignements à notre bureau de San Juan et nous serons heureux de communiquer avec des clients ou des représentants éventuels en votre nom. Voici notre adresse: Consulat du Canada, 1606, Édifice Pan Am, Hato Rey, Porto-Rico 00917.



Tournées des délégués commerciaux

Dans leur propre territoire

Les hommes d'affaires qui désirent que les délégués commerciaux entreprennent des démarches pour eux seraient bien avisés d'écrire aux postes appropriés le plus tôt possible.

La Barbade

Les délégués commerciaux du bureau de Port-of-Spain, Trinidad, feront les visites suivantes:

P. S. Dingleline, secrétaire commercial adjoint, du 8 au 12 novembre.

D. Hobson-Garcia, agent commercial, du 6 au 10 décembre.

Les Antilles françaises

J.-G. Tardif, secrétaire commercial adjoint à Port-of-Spain, Trinidad, visitera la Guadeloupe et la Martinique, du 15 au 19 novembre.

La Guyane

Les délégués commerciaux du bureau de Port-of-Spain, Trinidad, feront les visites suivantes:

J. A. Ahow, agent commercial, du 29 novembre au 2 décembre.

G. H. Musgrove, secrétaire commercial du 14 au 17 février.

Surinam

Les agents du bureau de Port-of-Spain, Trinidad, feront les visites suivantes:

J. A. Ahow, agent commercial, du 29 novembre au 2 décembre.

G. H. Musgrove, secrétaire commercial du 14 au 17 février.

Îles-Sous-le-Vent

Les agents du bureau de Port-of-Spain, Trinidad, feront les visites suivantes:

Dominique—J. G. Tardif, secrétaire commercial adjoint, du 15 au 19 novembre.

St. Lucia—P. S. Dingleline, secrétaire commercial adjoint, du 8 au 12 novembre.

St. Vincent—D. Hobson-Garcia, agent commercial, du 6 au 10 décembre.

Possibilités d'exportation

Les demandes ci-dessous nous parviennent de diverses sources, notamment des directions du Ministère à Ottawa et des délégués commerciaux à l'étranger. Les exportateurs doivent communiquer directement avec les sociétés ou organismes à l'adresse indiquée et devraient envoyer une copie de la correspondance au Délégué commercial pour qu'il s'y intéresse. Le ministère de l'Industrie et du Commerce n'accepte aucune responsabilité à l'égard des négociations commerciales que les exportateurs pourraient entreprendre avec ces sociétés et ne peut, non plus, se porter garant de leur réputation commerciale.

Articles ménagers

NIGÉRIA—Une firme de Lagos est en train d'agrandir ses installations en vue de mettre sur pied un centre national de distribution d'articles ménagers, y compris des réfrigérateurs, des poêles, des climatiseurs au gaz propane ou à l'électricité (240 v./50 c.), et elle recherche des fournisseurs canadiens en ce domaine. S'adresser à: M. A. O. Karunwi, A. O. Karunwi Ltd., 6 Lancaster Road, Onike, Yaba (Lagos), Nigéria.

Brevets de machines de fabrication de contre-plaqué

ESPAGNE—Une firme fabriquant et posant du matériel de séchage et de traitement du bois recherche des fabricants canadiens de machines de fabrication et de finition du contre-plaqué afin d'acquies les brevets et de l'aide technique qui permettraient la fabrication de ces machines en Espagne, moyennant le versement des redevances voulues. S'adresser à: Talleres Mocama S. L., Apartado Correos 9, Chivirella, Valence.

Denrées en conserve et bière

HONG KONG—Y.K. Trading Company, 2627 Tai On Building, Shaukeiwan Road, a besoin de jus de fruits, de viandes et de poisson en conserve, de confitures, de marmelades, de cannettes d'eaux gazeuses, et de bière en cannettes et en bouteilles. Communiquer avec Peter Y. K. Leung, directeur, à l'adresse ci-dessus.

Fabrique de fils en aluminium, d'encre d'imprimerie

NIGÉRIA—Une firme fabriquant déjà des portes, des fenêtres et des murs-écrans en aluminium est à la recherche de matériaux et de conseils techniques en vue de commencer la fabrication de filets métalliques et de clous en aluminium. Cette entreprise s'intéresse aussi à la fabrication d'encre d'imprimerie. S'adresser à: M. E. A. Adedeji, Managing Director, Ducana (West Africa) Ltd., Industrial Estate, Block 3 Unit 1, Yaba, Lagos.

Feuilles en plastique lamellé

SINGAPOUR—Une société de meubles désire communiquer avec les fabricants canadiens de ce matériau. Adresse: C. K.

Lee, directeur, Hiap Guan Joo Furniture Company, 95 Changi Road, 4 3/4 Miles, Singapour 14, Singapour.

Fil d'acier

BRÉSIL—Fabrica Nacional de Instrumentos para Auto Veiculos, Ltda. (FANIA) a besoin de fil d'acier pour la fabrication de câble flexible, SAE 1045-60, ayant une résistance à la tension de 180 à 200 kilos au millimètre carré, en diamètres de .30, .40 et .5 millimètre. Communiquer avec Theophil R. Jaggi, directeur, Caixa Postal 306612, Sao Paulo, SP, Brésil.

Fil d'acier, tiges etc.

JAMAÏQUE—Une société locale a un besoin permanent de tiges en fil d'acier pour le tréfilage, d'accessoires de tréfilage, de tiges, de barres, de plaques, de cornières, et de divers métaux. Elle recherche aussi des machines usagées de tréfilage. Prière d'établir les prix c.a.f. Kingston. Communiquer avec Robert Requa, Jamaica Reinforcement (Steel Industries) Company Ltd., 14 Bell Road, Kingston 11.

Linges et toiles de maison

HONG KONG—Les draps de lit, les taies d'oreiller, les couvertures de lit et certains tissus de rideau et de rembourrage sont recherchés par G. Almeida, Propriétaire, G. de Almeida and Co. (HK), 612 B Holland House, 9 Ice House Street, Hong Kong.

Machines de fabrication de papier tenture

FINLANDE—La Société Oy Sanduiddin Tehtaast est en train d'agrandir son usine et elle recherche des fabricants canadiens de machines spéciales servant à la fabrication de papiers tentures. S'adresser à: M. Jukka Suonio, président, Oy Sanduiddin Tehtaast, Viertolant.10, Helsinki 73, Finlande.

Machines pour fermetures-éclair

SINGAPOUR—Une société locale cherche à communiquer avec des fabricants de machines (divers modèles pour la fabrication et la finition des chaînes, la fabrication et l'assemblage des composants etc.) pour les fermetures à glissière en métal et en nylon. Communiquer, en fournissant une description complète et des catalogues de tous les modèles disponibles, avec le directeur, Hoe

Seng Co. (Pte) Ltd., 19 Bridge Road, Singapour 1 (Singapour).

Manteaux de fourrure

SUISSE—Ricardo Guidi, Genferstrasse 1, 8002, Zurich, cherche à se procurer en consignation des manteaux de très bonne qualité en vison, en loutre etc.

Matériaux de construction

NIGÉRIA—La Federal Price Control Board, 45 Martin's Street, B.P. 12627, Lagos demande des prix courants préliminaires pour divers matériaux destinés à la future société nationale d'approvisionnement du Nigeria qui achètera en vrac pour le compte des gouvernements fédéral et des États. La liste de matériaux recherchés comprend: tuyaux d'amiante et accessoires, réservoirs d'eau (galvanisés ou non), faitières, panneaux de toiture et de plafond, cribles hexagonaux, feuilles de toiture, tuyaux et accessoires, événements, supports de tuyau, panneaux et carreaux de verre, accessoires sanitaires, serrures, tiges en acier doux, peintures et pinceaux, fenêtres et portes en métal et en aluminium, carreaux lustrés pour murs, fil métallique à clôture, fil métallique à lier, soupapes à boulet et robinets-vannes, feuilles de toitures en fibre de verre ondulée, mastic d'huile de lin. Prière d'établir les prix c.a.f. à Lagos. S'ils sont intéressants, ils seront communiqués aux acheteurs du gouvernement fédéral et des États. Communiquer avec M. M. Tolubi, secrétaire, Federal Price Control Board à l'adresse ci-dessus.

Matériaux de construction

GAMBIE ET SIERRA LEONE—Plusieurs firmes de ces deux pays recherchent des fournisseurs canadiens de bois d'œuvre, de contre-plaqué, de panneaux durs et mous, de portes encadrées, de feuilles de toiture en amiante ondulé, de carreaux en vinyle pour parquets et murs, de portes et fenêtres en aluminium anodisé, d'accessoires de plomberie et de peintures. En Gambie, communiquer avec: 1—M. Mathieu, directeur de Maurel et Prom, B.P. 262, Bathurst; 2—M. Wolf Drewitz, directeur de Breckwoldt et Co. (Gambie) Ltd., B.P. 281, Bathurst; 3—M. Ali Jacobs, aux soins de A. Jacobs, B.P. 432, Bathurst. En Sierra Leone, com-

muniquer avec: 1—M. Parsa Magnani, directeur gérant de J. T. Chandrai and Co. (SL), B.P. 57, Freetown; 2. J. K. Buck, directeur général de la Société commerciale de l'Ouest Africain, Chemin Kissy, Freetown; 3. M. Saletto, directeur général de la Compagnie Française de l'Afrique Occidentale, rue Howe, Freetown.

Métaux non ferreux

SINGAPOUR—Le Singapore Institute of Standards and Industrial Research, division de la Singapore Government Economic Development Board, a besoin d'alliages de nickel sous forme de tiges, de feuilles et de tubes. Communiquer avec le directeur de l'organisme, B.P. 2611, Singapour 1, Singapour (compétence de C.E.Ong)

Miel

NIGERIA—Un importateur bien connu désire communiquer avec des fournisseurs canadiens de miel qui emballent leurs produits dans des formats de consommation. Cette firme distribue maintenant le miel australien. Communiquer avec R.C. Coventry, Barshall Lutinga (Nigeria) Ltd., B.P. 100, Lagos

Papiers de toilette

HONG KONG—Yuen Kee Hong, 247 Wing Lok Street, a besoin de divers papiers de toilette emballés. Communiquer avec Wong Yung Woo, directeur, à l'adresse ci-haut.

Participation à des entreprises de génie civil

NIGÉRIA—Plusieurs firmes nigériennes de génie civil ont manifesté leur désir de former des entreprises à participation avec des firmes canadiennes en vue de tirer avantage des occasions qui se présentent au Nigéria dans le cadre du plan de développement de ce pays. Environ un demi-milliard de dollars canadiens seront dépensés au titre de ce plan de 1970 à 1974, pour la construction de routes, d'aéroports, de ports et d'immeubles. S'adresser au: Délégué commercial, Haut-Commissariat du Canada, P.O. Box 851, Niger House, 1/5 Odunlami St. Lagos.

Plumes

HONG KONG—L'établissement Hou Feng Feather Works Ltd., 47-49 chemin Ma Tau Wei Hunghom, Kowloon, Hong Kong, demande des plumes de fantaisie de tous genres.

Produits pharmaceutiques

HONG KONG—Ying Chi Company, Cheung Shing Building, 5^e étage, 68-72 Stanley Street, Hong Kong, désire communiquer avec des fournisseurs de produits pharmaceutiques.

Produits laitiers et huiles comestibles

SINGAPOUR—Une firme locale désire acheter du lait en poudre, de la poudre de

petit-lait et de l'huile de foie de morue. Communiquer avec NG Eng What Company, Pte Ltd., 14 New Bridge Road, Singapour 1, Singapour

Saumon et viandes en conserve

JAMAÏQUE—M. P. Levy, Levy and Salmon Ltd., P.O. Box 11, Kingston 8 est à la recherche de fournisseurs canadiens de saumon en boîtes d'une demi-livre et d'une livre et de viandes en boîtes de 6 et de 12 onces. Ces fournisseurs ne devraient pas avoir déjà de représentant local.

Tissus à la pièce

SUISSE—Franz Heusser, Walchestrass 11/15 8006 Zurich, recherche des tissus à la pièce en coton, en jersey, en nylon et en tricot imprimés.

Verre flotté

SUÈDE—Norelius and Thorsell AB, B. P. 13, S-801 02 Gavle 1, désire communiquer avec des firmes canadiennes qui fabriquent du verre flotté en rondelles. Prière de donner les prix c.a.f. accompagnés d'une description complète. Communiquer avec B. Karlbaum à l'adresse ci-dessus.

Vêtements

HONG KONG—Tack Yuen and Company, pièce 305, Universal House, 151 Des Vœux Road C, Hong Kong, demande des tissus pour la confection des robes, des complets et des chemises; des cravates, des chaussures et des ceintures en cuir. S'adresser à Cheuk Fun-Foon, propriétaire, à l'adresse ci-dessus Fun-Foon, propriétaire, à l'adresse ci-dessus.

On demande...

Aliments

GAMBIE—Plusieurs maisons cherchent à importer des aliments du Canada. George Madi, Shyben Madi, P.O. Box 184, Bathurst, Gambie, désire connaître les prix canadiens, notamment pour le poisson, les fruits et les légumes en conserve. Des aliments destinés aux établissements hôteliers intéresseraient: (1) J. Madi, directeur de S. Madi Ltd., 11 Russell Street, Bathurst (Gambie) et (2) Ali Jacobs, Hotel Palmgrove, P.O. Box 475, Bathurst (Gambie).

Aliments à bestiaux et outillage de vétérinaire

ESPAGNE—Productos Neosan recherche des agents exclusifs de produits pharmaceutiques et biologiques pour le bétail, de l'équipement pour l'industrie des volailles, du lait écrémé en poudre et des matières premières destinées aux aliments des animaux ainsi que des instruments chirurgicaux et d'autre matériel à l'usage des vétérinaires. Veuillez communiquer avec cette maison à Apartado 1227, Barcelone 16 (Espagne).

Appareils à gouverner les navires

FINLANDE—Une société agissant à titre de commissionnaire désire trouver des fournisseurs canadiens d'appareils à gouverner les navires et d'autres équipements maritimes. Prière de communiquer avec: Jana Oy, Kluuvikatu 8, 5^e étage, Helsinki, aux soins de M. Teppo Uitto.

Appareils électroménagers

ANTILLES—Une maison de Grenade désire communiquer avec des fournisseurs canadiens d'appareils électroménagers, tels que les aspirateurs et les lave-tapis. Veuillez vous adresser à Leslie Pierre, directeur de George F. Huggins and Co., Ltd, Young Street, St-Georges, Grenade (Antilles).

Équipement pour l'industrie chimique

SUÈDE—Les fabricants canadiens de filtres centrifuges et à vide pour les transporteurs à vis destinés à l'industrie chimique sont priés de communiquer avec G. Thurne, président de Thurne Teknik AB, Drottninggatan 15, 111 51 Stockholm C.

Feutre pour l'industrie papetière

FINLANDE—Runeberg Teknisk Byrå AB cherche à entrer en communication avec des fabricants canadiens de feutre pour l'industrie papetière. Prière de communiquer avec: I. Rompotti, directeur général de l'entreprise mentionnée ci-dessus, Bulevardi 14, 3^e étage, Helsinki.

Lingots d'aluminium, concentré de cuivre

AUTRICHE—Un agent viennois recherche 2,000 tonnes de lingots d'aluminium, 99.5 p. 100 pur, et une certaine quantité de concentré de cuivre. Veuillez indiquer à quel port du nord de l'Europe ces produits peuvent être livrés et envoyer les prix au Conseiller commercial, Ambassade du Canada B.P. 190, 1013 Vienne.

Matériel de manutention des conteneurs et paraffine pour l'industrie papetière

FINLANDE—Un commissionnaire désire communiquer avec des fournisseurs canadiens de matériel de manutention des conteneurs et de paraffine destinée à l'industrie papetière. Veuillez écrire à Jana Oy, Kluuvikatu 8, 5^e étage, Helsinki, aux soins de M. Teppo Uitto.

Matériel dentaire

KUWAIT—Une maison locale recherche des fournisseurs canadiens de matériel de laboratoire dentaire, notamment d'outillage, de stérilisateurs et d'instruments, de matériaux pour les obturations, de miroirs, d'or blanc/jaune, d'instruments chirurgicaux, de pellicules de rayons-X, de chaises dentaires, de banc, d'appareils de radiographie ainsi que d'autres appareils. Prière de communiquer avec Mohammad Saieed Mohammad Yakoub, Khiyat-UI-Ferwania, rue Habib (Kuwait).

Matériel électrique et électronique

ESPAGNE—Un important fournisseur et installateur de matériel électrique et électronique désire représenter des fabricants canadiens d'instruments, de composants et d'appareils électroniques. Prière de communiquer avec: Commercial de Electricidad S.A., Maria Diaz de Haro, 11 Bilboa (Espagne).

Matériel hospitalier

FINLANDE—Une agence de commissionnaires recherche des fournisseurs canadiens de pompes à vide, de matériel d'emballage sous vide et autres ainsi que des séchoirs à froid. Prière de communiquer avec: I. Nemes, président de Nemitex Oy, Hakolahdentie 3 A, Lauttasaari, Helsinki.

Meubles

GAMBIE—Deux entreprises recherchent des fournisseurs canadiens de meubles en bois et en métal, entièrement démontables. Prière de communiquer avec: (1) M. Maurel, directeur de Maurel et Prom, P.O. Box 262, Bathurst (Gambie) et (2) Ali Jacobs, P.O. Box 432, Bathurst (Gambie).

On demande: Des manufacturiers

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, Ontario, K1A 0H5.

Pellicules d'emballage

Une firme belge offre sous un régime de licence les droits de production et de commercialisation au Canada de ses pellicules d'emballage en polyéthylène haute densité qui ressemblent au papier soie et dont il existe deux poids. A l'épreuve de l'eau et de la graisse, ces films sont fabriqués en résine polyéthylénique au moyen d'un procédé d'extrusion par soufflage. Ils ont une gamme étendue d'usages commerciaux et domestiques. Le poids régulier, qui sert à emballer les fleurs, les denrées alimentaires etc., est disponible en épaisseurs de 12 à 18 microns. Les pellicules poids lourd, destinées surtout à la fabrication des sacs et à l'emballage mécanique, sont offertes en épaisseurs de 18 à 80 microns. Documentation sur demande. Article 2465

Matériaux de construction

Une firme britannique est disposée à céder sous licence les droits de fabrication et de commercialisation au Canada de sa gamme de nouveaux composés à l'intention de l'industrie du bâtiment. Ces produits comprennent deux revêtements de mur et de plafond en plastique non fissurable pour les panneaux en enduit ou le béton et une gamme de sept formulations résineuses à employer avec le béton. Les revêtements de plafond et de mur établissent une nouvelle norme d'élasticité qui réduit au minimum l'incidence des fissures attribuables au refoulement pendant le séchage ou aux mouvements causés par l'humidité. Les formulations à base de résine polyesterique sont à employer avec le béton

pour la fermeture, le rapiécage, la fixation, le gobetage etc. Parmi les avantages, on signale la facilité de mélange, le durcissement rapide et une liaison permanente plus forte que le béton. Documentation sur demande. Article 2466

Système de mousse structurale

Une société américaine offre sous licence les droits de fabrication et de commercialisation de son procédé de fabrication pour la mousse structurale. Il s'agit d'un dispositif automatique de moulage à expansion, offert en quatre versions, qui permet de former des pièces de construction rigides et solides en polyéthylène, ABS, styrène, etc., dans des moules d'aluminium peu coûteux à raison de 1,000 livres l'heure. Dimensions maximum des pièces: 30 pieds de longueur, 6 pieds de largeur, de 1/4" à 4" d'épaisseur. Documentation sur demande. Article 2467

Matière plastique d'emballage

Une société australienne offre les droits de fabrication et de commercialisation, moyennant licence, d'un capitonnage en mousse cellulaire extrudée pour les caisses d'emballage. Elle est fabriquée à partir d'un polyéthylène à basse densité, non toxique et soufflé à l'aide d'un procédé chimique. Normalement, un laminage à chaud transforme cette matière en pellicule mince et solide. Elle subit ensuite un traitement à la flamme qui facilite le liaisonnement lorsqu'il s'impose. Cette mousse se prête en particulier à l'emballage de récipients fragiles. Documentation sur demande. Article 2468

Essieu de sûreté

Une société américaine désire offrir, sous régime de licence, les droits de fabrication et de commercialisation au Canada de son essieu de sûreté conçu pour servir de troisième moyen de support à l'intention des camions d'une demi-tonne et de trois quarts de tonne. Cet essieu est placé sous le châssis du camion derrière les roues arrière. On affirme que ce nouvel accessoire, composé de ressorts en spirale et de roues de huit pouces de diamètre, aide à réduire le danger du surplomb et à améliorer la stabilité générale grâce à une meilleure distribution du poids de la charge. Il est conçu à l'intention des camionnettes de camping et de celles qui servent au transport de bétail, de machines, etc. et il peut supporter jusqu'à 2,000 livres de charge. Documentation sur demande. Article 2469

Ruban adhésif pour mise en plis des cheveux

Un inventeur américain offre sous licence les droits de production et de commercialisation au Canada ainsi que les droits d'exportation de son ruban adhésif perforé pour cheveux. Le produit est un objet en plastique non tissé, non poreux qui se compose d'un adhésif sensible à la pression d'un côté et de nombreux volets pour la conduite de l'air se projetant vers l'extérieur, de l'autre côté. L'air qui peut ainsi circuler en-dessous et à travers le ruban assure un séchage plus rapide des cheveux mouillés et des extrémités de cheveux plus douces. Il y a un choix de couleurs. Documentation sur demande. Article 2470

Bouches d'égout pour toits plans

Une société allemande est à la recherche d'une entreprise canadienne désireuse de fabriquer et de commercialiser sous licence sa bouche d'égout pour toits plans. L'ensemble comprend un isolant thermique et un dispositif électrique incorporé qui se met à fonctionner dès que la température atteint le point de congélation. Les pièces de cette bouche d'égout sont fabriquées à partir d'un alliage à base d'aluminium et recouvertes d'une couche protectrice de vernis bitumineux. On affirme que cet ensemble prévient la congélation et les fuites. Documentation sur demande. **Article 2471**

Régulateur de liquides

Une firme allemande est à la recherche d'une société canadienne en vue de négocier l'accord d'une licence de fabrication et de commercialisation de son dispositif de réglage du débit des liquides. Ce dispositif se compose d'une pièce à paroi ondulée fixée perpendiculairement à une plaque-couvercle dotée de prises d'eau, d'un anneau élastique et d'un boîtier pour le régulateur. On pose ce régulateur à l'endroit habituellement réservé à l'anneau d'étanchéité. D'après les inventeurs, ce dispositif a les avantages suivants: il est facile à poser, ses dimensions sont réduites et le liquide en circulation fait peu de bruit. Il convient aux machines à laver, aux radiateurs et aux lave-vaisselle. Documentation sur demande. **Article 2472**

Système de construction

Un inventeur américain offre, sous régime de licence, les droits de production au Canada et de commercialisation dans le monde entier de son système de construction à base de structures alvéolées. D'après l'inventeur, il s'agit d'un nouveau progrès en matière de construction à coût réduit. On emploie comme matériaux de base le béton, le métal et le papier. Ce système réunit plusieurs techniques de raidissement des panneaux de construction au moyen d'un matériau ondulé et de matrices alvéolées ou cellulaires. On obtient ainsi une structure légère mais solide. De l'avis de l'inventeur, ce système convient à la construction des maisons, des immeubles polyvalents, des maisons mobiles, des véhicules amphibies, etc. Documentation sur demande. **Article 2473**

Équipement médical et chirurgical, super vitrine

Un inventeur français offre, sous régime de licence, les droits de production et de commercialisation au Canada des articles suivants:

un brassard de perfusion, permettant au patient de bouger les bras et facilitant les opérations de perfusion;

un appareil tranquilliseur sous la forme d'un coffret de la dimension d'un petit téléviseur portable utilisant les effets

psychologiques et physiologiques des couleurs combinées avec la respiration contrôlée;

un appareil de réanimation portatif, de fonctionnement manuel, assurant les messages cardiaques et respiratoires assistés;

un appareil portatif et autonome de transfusions sanguines rapides, plus spécialement destiné aux urgences (accidents de la route etc) utilisable aussi, en bloc opératoire;

une super vitrine qui permet, par simple adhérence contre la glace, de mettre en évidence un objet particulier: peut être munie d'un socle tournant et d'un éclairage par piles incorporées. Documentation sur demande. **Article 2474**

Accélérateurs pour le chauffage central

Une société française désire négocier une licence avec un fabricant canadien pour la production et la commercialisation au Canada de ses accélérateurs destinés au chauffage central. Ces pompes de circulation ont pour but d'accélérer la circulation de l'eau dans les installations de chauffage central. Le système, qui substitue à la presse-étoupe classique un rotor noyé dans l'eau de l'installation, supprime tout entretien de la pompe puisque les paliers sont lubrifiés par l'eau. Documentation sur demande. **Article 2475**

Support de carte

Un inventeur canadien offre sous régime de licence les droits de fabrication au Canada et de commercialisation dans le monde entier de son support de carte conçu surtout pour être utilisé dans les automobiles. Ce support se compose d'un cadre à rainure dans lequel une carte peut être insérée. Une lampe de repérage posée sur un bloc de support se déplace automatiquement sous la carte à mesure que les indicateurs des treillis N-S et E-O sont déplacés le long des bordures du cadre. La lumière puise son énergie du système électrique de la voiture par le truchement de l'allume-cigarette par exemple. Ce support peut être entreposé sous le siège de la voiture ou sous le tableau de bord. Documentation sur demande. **Article 2476**

Inventions appartenant à la NASA

Ces inventions, sont brevetées au Canada, sont disponibles sous un régime de licence exclusive ou non exclusive, le licencié devant payer une redevance ou régler autrement la cession d'une licence. Prière de citer le numéro du cas et le nom du produit en question dans toute demande relative aux offres de licence de la NASA.

Pour les cas ci-après, les fabricants intéressés sont priés de s'adresser au fonctionnaire suivant: *Assistant General Counsel for Patent Matters, Code GP, National*

Aeronautics and Space Administration, Washington, D.C. 20546.

Emploi des cellules solaires non illuminées comme diodes en dérivation pour une batterie de piles solaires

On a perfectionné les liaisons électriques entre cellules solaires dans une batterie de piles solaires. Chaque cellule d'une batterie à l'ombre est reliée en parallèle à la cellule correspondante d'une batterie solaire illuminée. On prévient ainsi toute interruption du courant au cas où la cellule illuminée cesserait de fonctionner. **Cas no GSC-10344 (Nasa)**

Système et méthode de contrôle de la circulation

Système et méthode de repérage dérivant les données du contrôle centralisé de la circulation aérienne au moyen d'échanges de signaux phoniques et numériques entre un grand nombre d'avions éloignés et un poste central ainsi qu'une ou plusieurs stations périphériques par l'entremise d'un satellite de relai synchrone. **Cas no GSC-10087-2 (Nasa)**

Transducteurs électromécaniques à piézorésistance transversale et à effet de serrement

Cette invention est conçue en vue de remplacer les manomètres de pression et les accéléromètres. Le transducteur est constitué d'une substance anisotrope et piézorésistante. Il comprend une armature composée d'un matériau semi-conducteur où l'axe des forces longitudinales est oblique par rapport à l'orientation crystallographique de l'armature. Pour une pression donnée, ce dispositif produit un plus fort signal électrique que tout autre appareil connu. **Cas no ERC-10088 (Nasa)**

Transformateur à noyaux saturables désaturants

Le transformateur en question ne deviendra jamais saturé quelles que soient les conditions et la durée de fonctionnement. L'appareil est formé d'une paire étayée de noyaux magnétiques saturables sans coupure et est à plusieurs enroulements. Les deux noyaux fonctionnent parallèlement et fournissent un moyen de déceler toute saturation imminente, de la signaler et de la supprimer avant qu'elle ne se produise. **Cas no ERC-10125 (Nasa)**

Détecteur de pailles à micro-ondes

Il s'agit d'un système de détection de pailles utilisant l'énergie des micro-ondes qui irradient une surface à vérifier et qui varient suivant un cycle ou une formule de retour à zéro. La surface à vérifier modifie, selon son état, l'énergie électromagnétique réfléchie. Cette énergie réfléchie est démodulée et mise en corrélation avec elle-même ou avec un modèle de référence afin de fournir une indication des irrégularités de la surface. **Cas no ARC-10009 (Nasa)**

Invertisseur pouvant transformer le courant de base à l'intention des porteurs électrisés de déviation

Ces invertisseurs servent à transformer un courant continu en courant alternatif ou bien un courant continu en courant alternatif au premier niveau de tension, puis en courant continu au niveau recherché. Le concept recourt à des semi-conducteurs et à des moyens de transformer le courant de base à l'intention des porteurs de charge de déviation. Ainsi se trouvent éliminés les courants transitoires, les pointes et les onduations anormaux. Ces invertisseurs sont à l'épreuve des courts-circuits et pourvus d'un moyen de répartir sur commande la réduction et la surcharge des courants de base en deux intervalles de temps distincts et séparés. **Cas no XGS-06226 (Nasa)**

Méthode et appareil de mesure des caractéristiques d'amortissement d'une structure

Dans le passé on a utilisé des analyseurs spectraux et des ordinateurs à analyse corrélative en vue de fournir les données disponibles jusqu'à maintenant en matière d'amortissement; toutefois, ces genres d'appareil prennent trop de temps ou ne peuvent être utilisés qu'avec des systèmes linéaires. La présente invention porte sur un instrument automatique direct qui sert à mesurer les caractéristiques d'amortissement d'une structure ou d'un système donné lors d'une excitation attribuable à des forces ou à des influences parasites. L'appareil se compose d'au moins deux circuits d'échantillonnage parallèles qui exécutent l'une après l'autre des opérations d'échantillonnage sur des parties prédéterminées d'un signal d'entrée. **Cas no ARC-10154 (Nasa)**

Système de contrôle de l'«attitude» du gradient de gravité

Un système de contrôle et de stabilisation de l'assiette d'un satellite artificiel qui comporte un mécanisme de gradient de gravité sur suspension à la cardan permettant un jeu de deux degrés. La déviation angulaire du mécanisme de gradient de gravité et du satellite par rapport à la verticale locale et le signal appliqué à la commande de l'angle de la capsule actionnent de façon sélective un ensemble de volants qui servent à amoindrir les oscillations du dispositif de gradient de gravité. **Cas no GSC-10555 (Nasa)**

Procédé et appareil de fabrication de diamants

On peut fabriquer des diamants industriels à partir du graphite au moyen de cet appareil simple mais efficace. On place en position verticale un cornet aux parois à géométrie exponentielle de sorte que son petit bout pénètre dans le compartiment qui contient le graphite. Un marteau magnétique produit une onde de choc dans le haut du cornet; la forme de ce dernier accélère le déplacement de l'onde vers le bas et en concentre l'énergie, qui arrive toute au

même instant au petit bout du cornet. Cette énergie transmise au graphite dans le «compartiment-enclume», détermine une pression et une température qui suffisent pour transformer partiellement le graphite en diamants. **Cas no MFS-20698 (Nasa)**

Pour les cas suivants, les fabricants intéressés sont priés de s'adresser au service suivant: Fire Protection Materials, Avco Corporation, Avco Systems Division, Lowell Industrial Park, Lowell, Mass. 01850

Mousse retardant le feu

Cette invention rend les mousses polyuréthanes plus résistantes aux flammes en améliorant leurs caractéristiques et en leur communiquant des propriétés de nature à supprimer et à retarder les flammes. Elle consiste à modifier les mousses polyuréthanes à cellules fermées rigides et semi-rigides pesant de 0.50 à 50 livres au pied cube. On peut donc appliquer cette mousse modifiée selon les méthodes classiques. On a réalisé des indices remarquables de protection contre le feu. **Cas no ARC-10098 (Nasa)**

Peintures intumescents

On a réalisé des peintures intumescents qui protègent contre le feu. Alors que les pein-

tures intumescents classiques comportent de nombreux désavantages, celle-ci assure une protection efficace. Sous l'action de la chaleur, elle se gonfle, se carbonise et constitue un revêtement incombustible. **Cas no ARC-10099 (Nasa)**

Mousse polymère à base de polyisocyanurate

Cette invention porte sur une mousse de polyisocyanurate qui retarde la propagation des flammes, résiste à de hautes températures et possède une stabilité dimensionnelle extraordinaire. Le point essentiel est l'emploi d'un polyol auquel sont greffées des chaînes latérales d'acrylonitrile qui se cyclisent à des températures élevées et forment des structures hétérocycliques stables. **Cas no ARC-10280 (Nasa)**

Véhicules polymères transportant du sel d'acide sulfonique à base d'amines aromatiques nitrées

Toute surface revêtue de peinture intumescence est protégée contre les flammes et la chaleur. Cette invention porte sur un agent intumescent qui contient du chlorure d'ammonium de 4-nitranilines-2-acides sulfoniques et un polymère du type mercaptan qui peut renfermer des liaisons de sulfure et de polyoxyalkylène. **Cas no ARC-10325 (Nasa)**

Le Nigeria se réserve des secteurs commerciaux

Le Nigéria réserve 26 secteurs dans le domaine des affaires exclusivement aux Nigériens. Le décret entérinant cette nouvelle politique sera publié bientôt. Sont compris dans cette réserve le commerce de détail; la production de pains et de gâteaux; l'embouteillage d'eaux gazeuses; le moulage du riz; l'élevage de poules; la fabrication de pneus de bicyclettes et d'automobiles et le rechapage de pneus; la fabrication de chandelles, de gilets et de vêtements ordinaires, non associée à la production de tissus en textile; le blanchissage et le nettoyage à sec; la coiffure; le transport routier des produits; les services d'autobus et de taxis; les agences de livraison et de dédouanement; les agences de voyages; l'organisation de cagnottes et de loteries; l'imprimerie; le montage de radios, de tourne-disques et de téléviseurs, non associé à la fabrication des pièces; la publication et l'impression de journaux; la radiodiffusion et la télédiffusion; les agences publicitaires et les entreprises de relations publiques; la fabrication de briques et de tuiles; la fabrication de bijoux; l'établissement de théâtres et de casinos.

Le gouvernement interdira vingt-deux autres secteurs aux hommes d'affaires étrangers à moins qu'il ne s'agisse d'investissements supérieurs à \$560,000 et que la

participation nigérienne au capital-actions s'élève à plus de 40 p. 100. Sont compris dans ces secteurs le traitement de la viande; la pêche; la fabrication de cosmétiques, d'insecticides, de savons et de détergents; l'impression à la lyonnaise sur tissus; la teinture; la fabrication de malles, de serviettes, de sacs à main et d'autres produits en textile et en cuir; la fabrication d'allumettes; les industries de transformation du papier; les agences de distribution de machinerie et d'équipement technique; la distribution et le service de véhicules automobiles; les services réguliers et nolisés du transport aérien intérieur; le transport par voie d'eau le long des côtes et à l'intérieur du pays; la construction; la fabrication de béton et de peintures; les industries de transformation du bois; la fabrication de bicyclettes, de fil métallique et de clous; la fabrication de meubles.

Le gouvernement appuiera son programme de «nigérienisation» en établissant un fonds pour la formation industrielle, en créant des centres de développement industriel, en participant directement à certaines industries et en facilitant le crédit par l'entremise des banques.

JOHN D. TENNANT
Secrétaire commercial, Lagos

Règlements tarifaires et commerciaux étrangers

Costa Rica

Costa Rica a adopté le 15 juillet 1971 un système de taux de change multiple en ce qui a trait à l'importation. Les produits ont été répartis en trois listes distinctes.

Liste "A"—Les importations jouissant d'un tarif préférentiel en provenance de pays à l'extérieur de l'Amérique centrale, les importations venant de l'Amérique centrale, les anciennes obligations et l'importation et l'exportation de capital social bénéficieront du taux officiel de change—Achat: 6.62. Vente: 6.65.

Liste "B"—Les produits indiqués dans cette liste seront soumis à un droit supplémentaire de 15 p. 100 sur le taux de change étranger. Vente: 7.64.

Liste "C"—L'importation des produits indiqués dans cette liste sera assujettie à un droit supplémentaire de 30 p. 100 sur le change étranger. Vente: 8.64.

Selon le nouveau règlement, la Banque ne pourra fournir le change étranger à l'égard des transactions invisibles et des articles importés non mentionnés dans ces listes. Les importateurs devront donc recourir au marché libre afin d'obtenir les devises étrangères dont ils ont besoin pour effectuer leurs paiements.

On peut se procurer de plus amples renseignements au sujet du taux de change applicable à des produits particuliers en s'adressant à la Division de l'Amérique latine, Direction générale des relations régionales.

République Dominicaine

La république Dominicaine vient d'adopter une loi sur les assurances afin d'aider les sociétés nationales d'assurance. La Loi 126, qui est en vigueur depuis le 20 août 1971, stipule que tous les contrats d'assurance dans la république Dominicaine doivent être confiés à des sociétés nationales. Les importations doivent être payées sur la base c & f et le contrat d'assurance doit être obtenu au pays.

Pérou

La Résolution n° 1091-71 du gouvernement péruvien fait état des nouvelles restrictions à l'importation qui ont été récemment mises en vigueur en vertu de la Loi générale industrielle n° 18350 et de son règlement d'exécution. La résolution stipule qu'il faut signaler les pro-

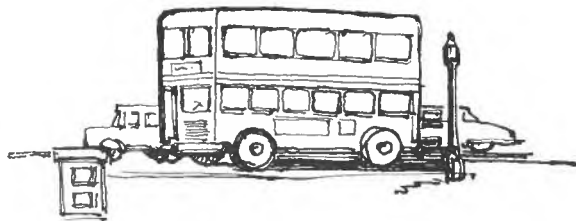
duits industriels de fabrication nationale au ministère de l'Industrie et du Commerce en vue de restreindre l'importation de biens semblables. A mesure que lui seront communiqués les renseignements nécessaires, le Ministère dressera des listes trimestrielles où figureront le numéro tarifaire, la description des produits, le nom du fabricant et le numéro d'inscription. La première liste qui comporte environ 400 articles a été publiée dans la Gazette officielle du 5 juillet 1971.

Les personnes qui désirent importer des produits qui figurent dans les listes doivent être à même d'établir que

1. le produit n'est pas fabriqué au pays.
2. les produits nationaux ne sont pas conformes aux normes techniques reconnues; ou
3. la production nationale est insuffisante pour répondre à la demande. L'importateur qui désire acheter l'un des produits figurant dans la liste doit tout d'abord obtenir une licence en s'adressant au ministère de l'Industrie et du Commerce. Les consuls du Pérou à l'étranger sont dans l'impossibilité d'émettre des factures consulaires à l'égard des produits indiqués dans la liste à moins que la personne produise une licence. Pour de plus amples renseignements à l'égard de produits particuliers s'adresser à la Division de l'Amérique latine, Direction générale des relations régionales, Ministère de l'Industrie et du Commerce, Ottawa, Ontario K1A 0H5.

Venezuela

Les ministères des Finances et du Développement du Venezuela, dans un décret publié conjointement dans la Gazette officielle n° 29570 du 29 juillet, ont annoncé qu'il n'était plus nécessaire de se procurer une licence pour exporter la plupart des produits de fabrication vénézuélienne qui offrent de bonnes possibilités d'exportation.



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 .99.

Pour la deuxième colonne, divisez par .99

Pays et devise	Valeur de l'unité de change étranger en dollars canadiens au 14 octobre	du dollar canadien en unités de change étranger	Pays et devise	Valeur de l'unité de change étranger en dollars canadiens au 14 octobre	du dollar canadien en unités de change étranger
Afrique du Sud Rand	1.4604	.68	Corée, République de Won	.0027	370.37
Algérie Dinar	.2093	4.78	Costa Rica Colon	.1274	7.85
Allemagne Deutsche Mark	.3011	3.32	Danemark Couronne danoise	.1383	7.23
Antilles néerlandaises Florin	.5326	1.88	Dominicaine, Rép. Peso dominicain	1.0044	.99
Arabie Saoudite Rial	.2273	4.40	Équateur Sucre (officiel)	.0402	24.88
Argentine Peso argentin (libre)	.2011	4.97	Espagne et dépendances Peseta	.0145	68.97
Australie Dollar australien	1.1667	.86	États-Unis Dollar	1.0044	.99
Autriche Schilling	.0415	24.10	Fidji Livre	1.1595	.86
Bahamas Dollar	1.0044	.99	Finlande Mark finlandais	.2391	4.18
Belgique et Luxembourg Franc belge	.0214	46.73	France, Monaco, etc.¹ Franc	.1813	5.52
Bermudes Dollar	1.0397	.96	Ghana Nouveau Cédi	.9843	1.02
Birmanie Kyat	.2109	4.74	Grande-Bretagne Livre sterling	2.5002	.40
Bolivie Peso bolivien	.0402	24.88	Grèce Drachme	.0335	29.85
Brésil Cruzeiro (officiel et libre)	.1830	5.46	Guatemala Quetzal	1.0044	.99
Ceylan Roupie cinghalaise	.1687	5.93	Guyane Dollar	.5136	1.95
Chili Escudo chilien (taux bancaire) (libre)	.0822 .0358	12.17 27.93	Haïti Gourde	.2009	4.98
Chine, Rép. pop. de Renminbi	.4188	2.39	Honduras Lempira	.5022	1.99
Colombie Peso (fixe)	.0490	20.41	Honduras britannique Dollar	.6078	1.64
Congo (Kinshasa) Zaire	2.054	.49	Hong Kong Dollar de Hong Kong	.1657	6.04

Pays et devise	Valeur de l'unité de change étranger en dollars canadiens au 14 octobre	du dollar canadien en unités de change étranger	Pays et devise	Valeur de l'unité de change étranger en dollars canadiens au 14 octobre	du dollar canadien en unités de change étranger
Hongrie			Paraguay		
Forint (officiel)	.0921	10.85	Guarani (libre)	.0080	125.00
Îles françaises du Pacifique²			Pays-Bas		
Franc	.0099	101.01	Florin	.2988	3.35
Inde			Pérou		
Roupie indienne	.1351	7.40	Sol (libre)	.0231	43.29
Indonésie³			Philippines⁵		
Rupiah	.0024	410.00	Peso (libre)	.1564	6.39
Iran			Pologne		
Rial	.0134	74.63	Zloty (taux de base fixe)	.2577	3.88
Iraq			Portugal et colonies⁶		
Dinar irakien	2.8123	.36	Escudo	.0349	28.65
Irlande			République arabe d'Égypte		
Livre irlandaise	2.5002	.40	Livre (officiel)	2.3101	.43
Islande			Républiques franco-africaines⁷		
Couronne islandaise (officiel)	.0114	87.72	Franc	.0036	277.77
Israël			Salvador		
Livre israélienne	.2391	4.18	Colón	.4018	2.49
Italie			Sierra Leone		
Lire	.0016	625.00	Leone	1.2371	.81
Jamaïque			Singapour		
Dollar	1.2501	.80	Dollar	.3358	2.98
Japon			Suède		
Yen	.0030	333.33	Couronne suédoise	.1996	5.01
Kenya⁴			Suisse		
Shilling	.1441	6.94	Franc suisse	.2522	3.97
Liban			Syrie		
Livre libanaise (libre)	.3184	3.14	Livre syrienne (libre)	.2711	3.69
Malaysia			Tchécoslovaquie		
Dollar	.3281	3.05	Couronne tchécoslovaque	.1395	7.17
Maroc			Thaïlande		
Dirham	.2017	4.96	Baht (libre)	.0483	20.70
Mexique			Trinité-et-Tobago⁸		
Peso mexicain	.0804	12.44	Dollar	.5022	1.99
Nicaragua			Tunisie		
Cordoba	.1435	6.97	Dinar tunisien	1.9131	.52
Nigeria			Turquie		
Livre nigérienne	2.8835	.35	Lira turque	.0670	14.93
Norvège			Uruguay		
Couronne norvégienne	.1468	6.81	Peso uruguayen (libre)	.0027	370.37
Nouvelle-Zélande			Venezuela		
Dollar néo-zélandais	1.1701	.85	Bolivar (officiel et libre)	.2235	4.47
Pakistan			Yougoslavie		
Roupie pakistanaise	.2109	4.74	Dinar (officiel)	.0670	14.93
Panama					
Balboa	1.0044	.99			

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

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

3. Taux de change au 23 août, 1971.

4. Le taux s'applique à la Tanzanie et à l'Ouganda.

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.

Exposition du mois

La National Restaurant-Hotel-Motel Convention and Educational Exposition, qui a eu lieu en mai dernier à Chicago, comptait 19 exposants canadiens patronnés par le ministère de l'Industrie et du Commerce. Il s'agissait d'une foire commerciale dite verticale, c'est-à-dire spécialement destinée aux pourvoyeurs en alimentation: ceux qui venaient voir l'exposition étaient tous intéressés à l'industrie.

On ne s'attend pas à ce que les ventes sur place, dans une foire comme celle-ci, battent tous les records, car la plupart des ventes font suite à des négociations qui bien souvent ne prennent fin qu'après la fermeture. Pourtant, les exposants canadiens ont enregistré des ventes totalisant \$67,000 et estiment que les ventes qui résulteront directement de l'exposition devraient s'établir à quelque 2.5 millions de dollars. Si un plus grand nombre d'exposants avaient eu des représentants aux États-Unis, le chiffre de vente aurait été meilleur encore.

Cette foire commerciale est considérée comme la plus importante d'Amérique du Nord en son genre. Au total, 878 sociétés y participaient. L'exposition a attiré des hommes d'affaires d'Europe, d'Australie, du Moyen-Orient, d'Afrique, des Antilles, et de toutes les régions d'Amérique du Nord et d'Amérique Centrale. Le nombre des visiteurs a été évalué cette année à 150,000, soit un accroissement de 25 p. 100 par rapport à l'année dernière.

Pour montrer l'intérêt qu'ont suscité leurs produits, précisons que les exposants canadiens ont reçu plus de 1,200 demandes sérieuses de renseignements supplémentaires sur leurs articles d'exposition.

Le matériel employé dans l'industrie du service alimentaire et l'équipement électrique sont sujets, dans certains cas, à l'approbation du bureau américain des normes avant d'être vendus aux États-Unis; certains exposants n'avaient pas obtenu cette approbation avant l'ouverture du Salon. Cependant, il semble qu'ils n'auront aucune difficulté à l'obtenir.



Les stands canadiens ont attiré une foule de visiteurs. Ceux qui se sont rendus au stand de la société Quest Metal Products (ci-dessus) voulaient voir ce qu'elle avait à offrir en fait d'équipement de ventilation pour les cuisines.

Le stand de Pierre & Paul Julep a été l'un des plus achalandés. On voit Pierre (Villeneuve) en train de pratiquer des jeux d'équilibre avec des verres, tandis que Paul (Désormiers), à droite, jouit de quelques moments de détente.



Hallcraft Electronics a exposé à son stand des systèmes de distributeurs automatiques pour les restaurants «drive-in». Des visiteurs intéressés font l'inspection de pièces d'équipement.



Exposition de produits scientifiques et éducatifs à Cleveland

C. T. DONLEY

Délégué commercial adjoint, Cleveland

Les chefs des départements de sciences des écoles secondaires et des collèges ainsi que les acheteurs de plus de 30 commissions scolaires du Cleveland métropolitain se sont joints aux visiteurs de l'exposition de matériel scientifique et éducatif canadien qui s'est tenue pendant deux jours au consulat de Cleveland.

L'exposition comprenait des appareils scientifiques et de l'équipement pour l'enseignement professionnel fabriqués par 10 sociétés canadiennes. Organisée par le personnel du consulat, elle visait à faire connaître les produits et les talents canadiens aux éducateurs et aux administrateurs d'écoles. Certaines sociétés étaient représentées à leur étalage par des membres de leur siège social tandis que d'autres l'étaient par leurs représentants locaux.

Parmi les appareils auxiliaires d'enseignement se trouvaient des modèles d'atomes, des diapositives sur la biologie, des exhibits de musée, des lasers et des instruments de physique optique. Un étalage consacré aux meubles modulaires de laboratoire et, un autre à la tuyauterie anti-corrosive se combinaient bien au climat scientifique de toute cette exposition; des démonstrations d'un modèle audio-visuel et une machine à répondre ont suscité beaucoup d'intérêt. On pouvait également voir des générateurs d'énergie électrique, des compteurs et des appareils électroniques pour assister les enseignants.

Plusieurs sociétés participantes possédaient déjà des représentants à Cleveland, mais toutes ont découvert de nombreux débouchés nouveaux dans la région. Quelques entreprises qui n'étaient pas représentées se sont trouvées des agents locaux avec lesquels elles ont signé des accords. Les fabricants les plus remarquables et les plus appréciés étaient ceux qui s'étaient bien préparés et avaient en main les prix des marchandises en dollars américains après dédouanement et livraison, des publications destinées au secteur de l'enseignement et des étalages attrayants.



M. Joel Snitman, à gauche, président de Projection Arts, fait voir des diapositives biologiques à Edward Everstine, un agent manufacturier, à une exposition au consulat.

Les représentants canadiens qui transportaient eux-mêmes leurs marchandises n'ont pas eu de problèmes aux douanes et beaucoup d'entre eux se sont rendus directement en voiture à Cleveland. On ne s'attendait pas à vendre directement sur place car le matériel scolaire est généralement acheté par appel d'offres. Néanmoins, les produits canadiens ont reçu beaucoup de publicité grâce à l'exposition de Cleveland.

Plusieurs compagnies canadiennes, qui fabriquent du matériel éducatif auxiliaire bien conçu, de haute qualité et à des prix concurrentiels, ont déjà mis leurs produits en vente dans la région du Mid-West qui fait partie du territoire de notre bureau de Cleveland.

Il est plus facile d'attirer les futurs clients à une présentation collective de plusieurs produits qu'à une exposition d'une seule société bien que les installations du consulat de Cleveland puissent servir dans un cas comme dans l'autre.

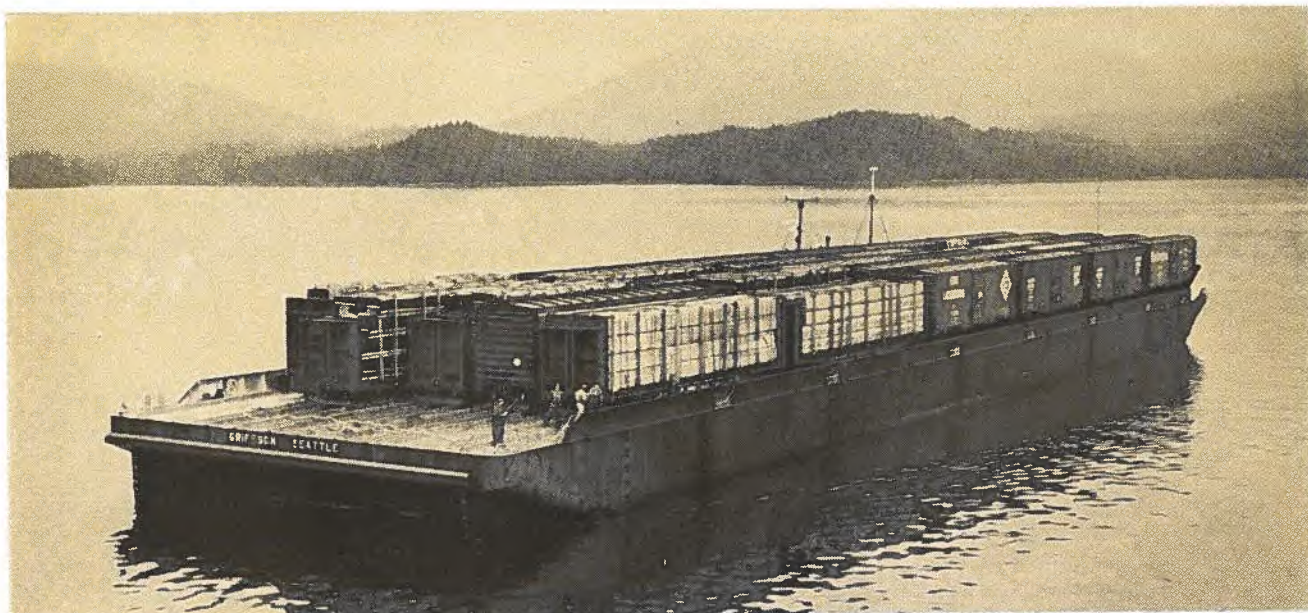
Une exposition, tenue par un groupe de sociétés canadiennes et étalée sur plusieurs matinées, laisse assez de temps libre pour les rendez-vous individuels avec les acheteurs ou les représentants éventuels. Le consulat peut prendre en général ce genre de rendez-vous, soit à l'avance, soit à l'arrivée même des visiteurs, bien qu'il soit préférable de les prévenir avant l'exposition.

L'utilisation des salles du consulat est un moyen simple et relativement peu coûteux de présenter des produits dans une ambiance agréable. Le personnel du consulat peut envoyer les invitations et partager les frais avec les exposants. Bien qu'en général ce soient les délégués commerciaux qui prennent l'initiative de telles présentations, le personnel du consulat serait heureux de recevoir des propositions de sociétés, de groupes de sociétés qui vendent des produits complémentaires ou d'associations commerciales canadiennes. Apportez vos produits à Cleveland et nous nous chargerons de réunir des clients.

En cas de non-livraison renvoyer à:

Information Canada
Ottawa, Canada K1A 0S9

CANADA
POSTAGE PAID
PORT PAYÉ



D'après les statistiques publiées par le Département de l'Armée des États-Unis, le trafic de marchandises vers les ports de l'Alaska a été d'environ 843,000 tonnes en provenance de l'étranger en plus des 5.8 millions de tonnes venant des États-Unis. On voit ci-contre les deux parcours que peuvent utiliser les fournisseurs canadiens pour leurs expéditions vers le 49^{ème} État. La photo du haut nous fait voir le chaland Aquatrain du Canadien National, le «Griffson», circulant entre Prince Rupert et Whittier, Alaska. Il peut prendre à son bord 30 wagons de chemin de fer chargés et il fait le trajet à peu près tous les 10 jours. Au cours des périodes plus affairées, un autre chaland, le «Griffco», est ajouté au circuit. L'Aquatrain a été inauguré en 1962 pour relier le réseau ferroviaire continental à l'Alaska. Dans la photo du bas, l'Hydrotrain Alaska de la Puget Sound Tug and Barge Company, est en route de Seattle à Whittier avec une charge de wagons de chemin de fer, de camions et de voitures de plaisance. L'Alaska représente au cours des années un imposant chiffre d'affaires.

