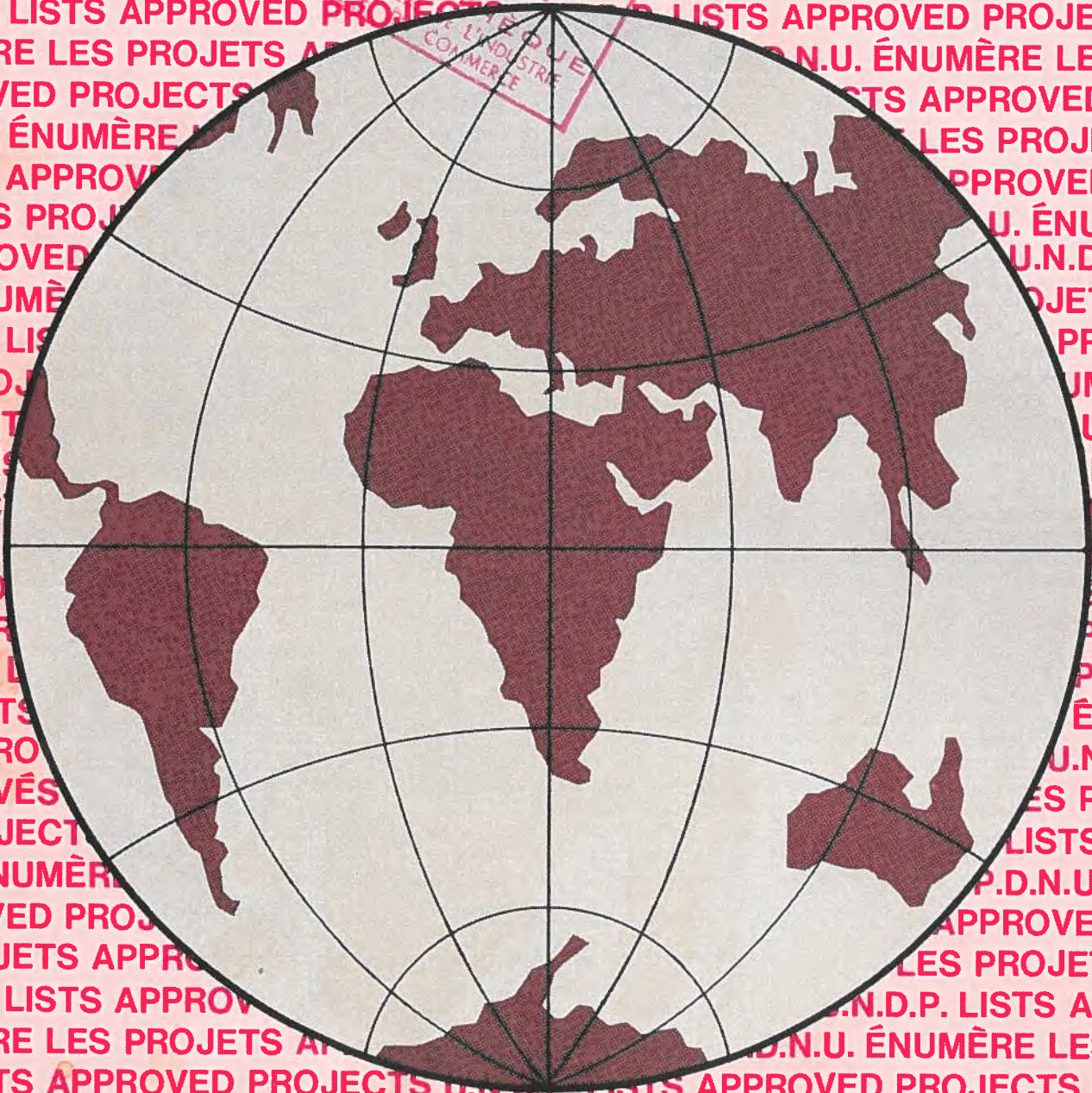


commerce extérieur

Nouveaux projets dans
le cadre du Programme
des Nations Unies
pour le développement

Ministère de l'Industrie et du Commerce, Canada

Février 1971



Dans ce numéro

Depuis plusieurs années, le ministère de l'Industrie et du Commerce affecte un délégué commercial à la Mission permanente du Canada aux Nations Unies à New-York. Parce qu'il consacre une bonne part de son temps à un organisme en particulier, le Programme des Nations Unies pour le développement, et aux projets qu'il finance dans les pays en voie de développement, le titulaire de ce poste possède souvent une formation d'ingénieur. C'est le cas du titulaire actuel, M. Ronald J. Berlet, qui avait à son acquis un baccalauréat ès sciences appliquées de l'Université de Toronto et plusieurs années d'expérience comme ingénieur à la vente lorsqu'il est entré au Service des délégués commerciaux en 1964. Il se tient en relations étroites avec le Ministère, notamment avec les directions qui ont affaires aux ingénieurs-conseils et aux fournisseurs de matériel canadien qui cherchent des débouchés dans le Tiers-Monde.

Deux fois l'an, en janvier et en juin, le Conseil d'administration du PNUD (organe de 37 membres où figure actuellement un représentant canadien) se réunit pour approuver formellement les projets que financera le Programme pendant le premier et le deuxième semestres. Ces projets sont exécutés sur plusieurs continents et dans nombre de pays; jusqu'ici, l'Afrique a bénéficié du plus grand nombre de projets, suivie de l'Asie et de l'Extrême-

Orient et enfin des Amériques. Au cours de la seule année 1969, le PNUD a réalisé en collaboration avec les gouvernements participants et d'autres organismes de l'ONU près de 3,000 projets de coopération technique dans les pays en voie de développement. Les fonds nécessaires proviennent des cotisations annuelles des membres de l'ONU et de ses institutions spécialisées. Le Canada, qui a donné 16.2 millions en 1970, fournit d'ordinaire quelque 5 ou 6 p. 100 du total des ressources du PNUD.

En novembre, M. Berlet a communiqué avec Commerce extérieur pour demander si nous aimerions dresser une longue liste de ces projets après leur approbation définitive. Nous étions bien d'accord—une liste sélective paraît donc en page deux. Puisque 12 autres institutions participantes de l'ONU exécutent souvent les programmes financés par le PNUD, nous ajoutons leurs noms et adresses.

La plupart des Canadiens qui ont visité l'Italie contemporaine ou qui ont fait maintes lectures sur ce pays sont au courant de la différence en fait de développement et de niveau de vie entre le Nord industriel et le Sud agricole. Depuis nombre d'années, le gouvernement italien s'efforce de combler cet écart en attirant de nou-

velles industries au Sud et en améliorant les conditions de vie.

Dans le cadre de la *Cassa per il Mezzogiorno*, la caisse de développement pour le Sud, il offre des primes aux industries qui s'y établissent. Parmi les sociétés canadiennes à s'implanter dans le Sud, il faut signaler *Massey-Ferguson Limited*, qui a ouvert une usine à Aprilia voilà deux ans. M. David Wright, de notre bureau de Rome, a visité cette usine et s'est entretenu avec ses dirigeants; cette visite lui a permis d'écrire un article où il évoque les raisons pour lesquelles *Massey-Ferguson* a choisi Aprilia et où il expose les problèmes qu'elle a dû surmonter. L'établissement de la MF en Italie dessert maintenant un marché mondial.

C'est le mois dernier qu'a eu lieu l'ouverture officielle de l'Ambassade du Canada à Pékin. Un reportage spécial en page 21 est illustré de photos de la ville de Pékin et d'établissements agricoles et industriels prises par M. Robert G. Godson, notre conseiller commercial dans la capitale chinoise.

Nous publierons bientôt l'annuaire (révisé) du siège administratif du ministère de l'Industrie et du Commerce dont la dernière publication remonte à octobre 1969. Surveillez nos prochains numéros.

commerce extérieur



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

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

L'hon. Jean-Luc Pepin, ministre
M. J. H. Warren, sous-ministre.

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

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

Vol. 122 N° 2

Février 1971

Articles

Nouveaux projets dans le cadre du Programme des Nations Unies pour le développement	2
Composants de camions: Grand débouché des années 70	14
Coopération entre Massey-Ferguson et la Cassa	18
Ouverture du bureau de Pékin	21
L'Iran: Que représente-t-il pour les exportateurs canadiens?	27
Votre voyage d'affaires au Chili	34
La Corporation commerciale canadienne au service des exportateurs	38
Un bac porte-wagons canadien vendu au Pérou	44

Rubriques

On demande: des manufacturiers	25
Index des articles du «Commerce extérieur» 1970	32
Règlements tarifaires et commerciaux étrangers	40
Tournées des délégués commerciaux	41
Cours de change étranger	42

Abonnements

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

chèque ou d'un mandat-poste, au nom
du Receveur général du Canada, à
Information Canada, Ottawa, Canada.

Nouveaux projets dans le cadre du Programme des Nations Unies pour le développement

M. R. J. L. BERLET, Premier secrétaire, Mission permanente du Canada à l'ONU, New York

A la fin du mois dernier, le Conseil d'administration du Programme des Nations Unies pour le développement a approuvé le financement de 154 projets. Nous en donnons la liste ci-jointe à l'intention des ingénieurs et des fournisseurs d'équipements canadiens qui y découvriront peut-être l'occasion de participer à ces travaux.

Le Programme des Nations Unies pour le développement (PNUD) est devenu la plus importante source mondiale de capitaux destinés à apporter aux pays en voie de développement une aide technique multilatérale et les investissements préliminaires nécessaires. En 1970, les États membres de l'ONU ont versé à ce programme plus de 240 millions de dollars. En réponse à des demandes précises des dirigeants des pays en voie de développement, le PNUD s'est engagé à soutenir les efforts de plus de 150 États et territoires qui cherchent à relever le niveau de vie de leurs populations. Les projets qui reçoivent l'aide du PNUD vont de l'utilisation de services d'experts (voir notre article sur le recrutement, page 3) et de bourses d'études supérieures à l'aide de mise en œuvre des grands travaux d'investissements préliminaires qui exigent souvent beaucoup d'équipements et de services à forfait. L'achat de cet équipement et de ces services ouvre un large éventail de débouchés aux fabricants et aux sociétés d'ingénieurs-conseils du Canada.

Le PNUD finance les projets mais leur exécution est confiée à l'un des organismes spécialisés de l'ONU. Les organismes qui participent aux projets et les réalisent (voir le cadre ci-contre) assument la responsabilité première pour l'exécution des travaux et sont ainsi amenés à acheter les machines et le matériel nécessaires ainsi qu'à accorder fréquemment en sous-traitance, au moyen d'appels d'offres mondiaux, une partie de plus en plus importante des travaux.

Pour que votre entreprise figure au nombre des fournisseurs de biens et de services, il faut la faire inscrire dans les registres des organismes exécutants. Vous pouvez obtenir des formules d'inscription en vous adressant directement à ces organismes. Il serait bon de

faire part de vos intentions au bureau du délégué commercial de la région où est situé l'organisme qui vous intéresse car son personnel peut vous aider, vous conseiller sur la procédure à suivre pour l'inscription et vous renseigner sur l'état des travaux d'un projet.

Au cours des années, les entreprises canadiennes ont très bien réussi à participer aux affaires financées par le PNUD. A la fin de 1969, des sociétés d'experts-conseils canadiens avaient obtenu des contrats de plus de 14 millions de dollars en sous-traitance. Sous ce rapport, le Canada vient au troisième rang, après les États-Unis et la France. En 1969, des sociétés canadiennes ont obtenu huit contrats de sous-traitance s'élevant à 2.8 millions de dollars. Cependant, jusqu'à maintenant les fournisseurs canadiens de machines et de matériel n'ont pas connu le même succès. En 1969, ils n'ont vendu que pour 316,000 dollars d'équipement, ce qui place le Canada au dixième rang sous ce rapport.

Il y a quelques semaines à peine, à la mi-janvier, le Conseil d'administration du PNUD a approuvé le plus important programme de son histoire, composé de 154 projets différents. Ces projets représentent des possibilités de ventes d'équipement d'une valeur de plus de 12.5 millions de dollars et de contrats en sous-traitance dans divers domaines du génie s'élevant à plus de 15 millions. Vous trouverez ci-dessous un résumé des projets qui requièrent des achats importants de matériel ou offrent des possibilités de contrats en sous-traitance. Si vous désirez une description complète de l'un ou l'autre de ces projets, veuillez communiquer avec M. R. J. L. Berlet, Mission permanente du Canada aux Nations Unies, 866 United Nations Plaza, Suite 250, New York (N.Y. 10017).

Pays	Description et numéro de projet	Montant et possibilités commerciales	Organisme participant et exécutant
Afghanistan	Mise en valeur ordonnée de la province de Kumar, projet de travaux de voirie rurale (AFG 21) <i>N°: DP/SF/R.11/Add. 1</i>	\$325,000—équipement, notamment: matériel de levés techniques, outillage d'entretien, fournitures et matériel de bureau, véhicules, matériel pour la production et la transmission de l'électricité, matériel pour la construction routière, postes émetteurs-récepteurs.	ONU, New-York
Afghanistan	Aqueduc, égout et drainage dans la banlieue de Kaboul (AFG 28) <i>N°: DP/SF/R.11/Add. 2</i>	\$512,000—contrats en sous-traitance pour la préparation du plan directeur, les études de praticabilité et la conception finale des systèmes d'aqueduc, d'égout et de drainage, etc.	OMS, Genève
Algérie	Régie nationale des Eaux (AFG 27) <i>N°: DP/SF/R. 11/Add. 3</i>	\$1,124,000—contrats en sous-traitance pour effectuer des études régionales d'investissements préliminaires et tracer un programme national d'ensemble, spécialistes en technologie et en administration.	OMS, Genève
Algérie	Amélioration et accroissement de la production potagère (ALG 29) <i>N°: DP/SF/R.11/Add. 4</i>	\$413,000—équipement, notamment: véhicules, matériel de production pour les établissements horticoles, matériel de laboratoire y compris des germoirs.	OAA, Rome
Argentine	Formation professionnelle en vue de l'expansion industrielle (ARG 38) <i>N°: DP/SF/R.11/Add. 5</i>	\$200,000—équipement, notamment: machines, outils et instruments d'atelier, matériel d'enseignement, instruments audiovisuels.	OIT, Genève
Brésil	Recherche sylvicole et mise en valeur des ressources forestières (BRA 45) <i>N°: DP/SF/R.11/Add. 9</i>	\$345,000—équipement, notamment: matériel de laboratoire et autre, fournitures.	OAA, Rome
Brésil	Accroissement du cheptel dans le Nord-Est (BRA 52) <i>N°: DP/SF/R.11/Add. 10</i>	\$182,000—équipement et fournitures, notamment: outillage agricole, véhicules, bétail et fourrage.	OAA, Rome
Brésil	Formation du personnel de la marine marchande (BRA 54) <i>N°: DP/SF/R.11/Add. 11</i>	\$313,000—équipement, notamment: simulateurs d'entraînement (radar et navigation automatique), machines d'atelier, instruments de laboratoire, matériel d'enseignement, instruments audiovisuels.	OICNM, Londres
Birmanie	Programme national de formation professionnelle (BUR 17) <i>N°: DP/SF/R.11/Add. 13</i>	\$145,000—équipement, notamment: machines, et outils d'atelier, instruments auxiliaires visuels.	OIT, Genève

Projets approuvés dans le programme des Nations Unies pour le développement

Pays	Description et numéro de projet	Montant et possibilités commerciales	Organisme participant et exécutant
Cameroun	Levé de l'hydrographie souterraine et projet pilote CMR 16) <i>N°: DP/SF/R.11/Add. 14</i>	\$100,000—contrat en sous-traitance pour photographie aérienne \$200,000—équipement: matériel de forage et de pompage, fournitures pour la construction et le parement des puits, matériel de prospection géophysique et géologique, véhicules.	ONU, New-York
République centrafricaine	Mise en valeur du Haut M'Bomou (CAF 18) <i>N°: DP/SF/R.11/Add. 16</i>	\$222,000—contrat en sous-traitance pour le travail préliminaire sur place afin de consolider les colonies de réfugiés et les conseiller sur la façon d'améliorer les récoltes ainsi que sur les méthodes de production et de commercialisation des troupeaux, aider à la construction et au maintien des routes et des immeubles.	OAA, Rome
Ceylan	École de formation aux télécommunications, Colombo (CEY 27) <i>N°: DP/SF/R.11/Add. 17</i>	\$145,600—équipement, dispositifs spéciaux dans les domaines de la commutation, de la transmission et de la radio.	UIT, Genève
Tchad	Aide complémentaire pour la mise en valeur rurale de l'Ouaddai (CHD 4) <i>N°: DP/SF/R.11/Add. 18</i>	\$120,800—équipement, notamment: véhicules, outillage agricole, matériel de communication par radio, logements des experts.	OIT, Genève
Chili	Prospection pétrolière en mer (CHI 41) <i>N°: DP/SF/R.11/Add. 19</i>	\$735,000—contrat en sous-traitance pour un levé sismique en mer, levé magnétométrique aéroporté et étude de rentabilité.	ONU, New-York
Cuba	Développement de la pêche (CUB 4) <i>N°: DP/SF/R.11/Add. 24</i>	\$220,000—équipement, notamment: matériel pour les navires spécialement affrétés, engins destinés à la pêche d'espèces particulières, matériel de formation, filets, engins de détection.	OAA, Rome
Cuba	Expansion de l'Institut national d'hygiène, d'épidémiologie et de microbiologie (CUB 8) <i>N°: DP/SF/R.11/Add. 25</i>	\$251,800—équipement: matériel à usages multiples et appareils pour la production de réactifs biologiques et les travaux de recherches sur ces réactifs; matériel de laboratoire de contrôle, matériel de stérilisation, instruments audio-visuels.	OMS, Genève
Chypre	Aide complémentaire à l'Institut technique supérieur de Nicosie, (CYP 5) <i>N°: DP/SF/R.11/Add. 26</i>	\$175,000—matériel: outillage d'atelier, outils et matériel d'enseignement en génie civil, mécanique et électrique; laboratoires de science; instruments audio-visuels.	UNESCO, Paris

Projets approuvés dans le programme des Nations Unies pour le développement

Pays	Description et numéro de projet	Montant et possibilités commerciales	Organisme participant et exécutant
Équateur	Renforcement du Service national de vulgarisation agricole et accroissement de la production dans les districts d'irrigation (ECU 22) <i>N°: DP/SF/R.11/Add. 29</i>	\$237,000—équipement: véhicules, matériel à utiliser sur le terrain et dans les centres de formation; fournitures en matière d'agriculture et d'élevage; matériel audiovisuel et matériel de communication, matériel de laboratoire.	OAA, Rome
Salvador	Protection du bassin hydrographique et mise en valeur des terres et des forêts de la Zone septentrionale (ELS 6) <i>N°: DP/SF/R.11/Add. 30</i>	\$30,000—contrat en sous-traitance pour le levé des ressources agricoles et forestières de la zone septentrionale.	OAA, Rome
Éthiopie	Institut de recherche agricole (Phase II) (ETH 33) <i>N°: DP/SF/R.11/Add. 32</i>	\$247,000—équipement, notamment: véhicules, tracteurs, pompes sur le terrain, matériel de laboratoire.	OAA, Rome
Grèce	Étude sur les ressources en eau de la Crète orientale et sur leur utilisation pour l'irrigation (phase II) (GRE 31) <i>N°: DP/SF/R.11/Add. 34</i>	\$145,000—contrat en sous-traitance d'études de praticabilité et d'études techniques, modélisation sur ordinateur et par simulation, détection par isotopes et études géophysiques.	OAA, Rome
Honduras	Réforme agraire: programme de formation et de développement (HON 9) <i>N°: DP/SF/R.11/Add. 36</i>	\$197,000—équipement, notamment: véhicules, machines agricoles, ateliers mécaniques et matériel audio-visuel.	OAA, Rome
Hongrie	Culture irriguée dans la vallée de la rivière Tisza (phase II) (HUN 7) <i>N°: DP/SF/R.11/Add. 37</i>	\$399,800—équipement, notamment: véhicules, dispositifs nécessaires à l'irrigation et matériel spécial de drainage, machines agricoles et matériel pour le traitement des semences, matériel pour les serres et matériel pour la traite automatique des vaches.	OAA, Rome
Inde	Levés minéralogiques-Uttar Pradesh (IND 94) <i>N°: DP/SF/R.11/Add. 39</i>	\$125,000—contrat en sous-traitance pour études de rentabilité des gisements de minéraux industriels, comportant la préparation industrielle, financière, géologique, minière et minéralogique ainsi que des études sur l'utilisation des minéraux. \$132,700—équipement comportant: véhicules, matériel géophysique dont les détecteurs électromagnétiques, inducteur de polarisation, magnétomètre, scintillomètre, matériel de forage au diamant, y compris les modificateurs de câbles.	ONU, New-York

Projets approuvés dans le programme des Nations Unies pour le développement

Pays	Description et numéro de projet	Montant et possibilités commerciales	Organisme participant et exécutant
Inde	Centre de recherche sur les techniques côtières et mise au point d'instruments hydrauliques (IND 101) <i>N°: DP/SF/R.11/Add. 40</i>	\$467,000—équipement dont génératrices marémotrices, ondemètres, moulinets, sondeurs à ultra-sons instruments et matériel hydrauliques connexes.	ONU, New-York
Inde	Laboratoire national métallurgique Jamshedpur (IND 111) <i>N°: DP/SF/R.11/Add. 41</i>	\$450,000—équipement dont matériel pour l'essai d'écoulement à chaud, de la stabilisation des métaux, équipement d'étalonnage des thermocouples et des extensomètres, stabilisateurs de tension 60kW, tensiomètre à haute température d'une capacité de 25 tonnes.	UNIDO, Vienne
Inde	Étude des eaux souterraines à Rajasthan et Gujurat (IND 114) <i>N°: DP/SF/R.11/Add. 42</i>	\$200,000—équipement dont compresseur, enregistreur électrique, compteur de conductivité, rubans d'acier, mèches, matériel de noyautage, foreuses, véhicules.	ONU, New-York
Indonésie	Développement de la pêche et formation des pêcheurs (INS 26) <i>N°: DP/SF/R.11/Add. 44</i>	\$210,000—équipement dont moteurs, treuils, filets, feux et véhicules.	OAA, Rome
Indonésie	Réorganisation de l'industrie du textile et programme de développement, Bandung (INS 31) <i>N°: DP/SF/R.11/Add. 45</i>	\$120,000—sous-traitance pour l'étude de l'organisation de l'industrie du textile et l'élaboration de la politique pertinente.	UNIDO, Vienne
Iraq	Programme d'approvisionnement en eau dans les régions rurales (IRQ 27) <i>N°: DP/SF/R.11/Add. 50</i>	\$444,000—sous-traitance pour les services d'experts-conseils en vue d'élaborer le plan directeur et mener les études de gestion et d'organisation.	OMS, Genève
Iraq	Projet pilote de récupération des terres et développement de la culture irriguée dans la région du grand Mussayib <i>N°: DP/SF/R.11/Add. 51</i>	\$440,000—équipement: véhicules de transports, matériel de terrassement, outillage agricole, matériel audio-visuel.	OAA, Rome
Côte-d'Ivoire	Pêche sur le lac Kassau (IVC 26) <i>N°: DP/SF/R.11/Add. 52</i>	\$175,000—sous-traitance pour la formation de pêcheurs et de moniteurs; études de commercialisation des produits de la pêche intérieure. \$137,000—matériel de pêche, bateau, véhicules, installations de fumage, machines à bois, machines pour la fabrication de glace et autres.	OAA, Rome
Jamaïque	Programme des services à la jeunesse <i>N°: DP/SF/R.11/Add. 54</i>	\$257,000—équipement dont matériel d'atelier, véhicules, tracteurs, matériel audio-visuel.	OIT, Genève

Projets approuvés dans le programme des Nations Unies pour le développement

Pays	Description et numéro de projet	Montant et possibilités commerciales	Organisme participant et exécutant
Jordanie	Mise en valeur et utilisation des eaux souterraines de la Jordanie orientale (Phase II) (JOR 25) <i>N°: DP/SF/R.11/Add. 55</i>	\$20,000—sous-traitance pour services d'informatique, photographie aérienne et cartographie. \$125,000—équipement dont véhicules, matériel de laboratoire et de recherche, machines agricoles, petit outillage d'irrigation.	OAA, Rome
Kenya	Études des systèmes d'égout et des eaux souterraines (Nairobi) (Ken 23) <i>N°: DP/SF/R.11/Add. 56</i>	\$453,000—sous-traitance pour l'élaboration d'un plan directeur et d'études de praticabilité sur les systèmes d'égout et d'évacuation des eaux, étude des eaux souterraines, études d'organisation et de gestion, relevé des pertes, étude des déchets solides.	OMS, Genève
Liban	Formation des enseignants (mathématiques et sciences) Beyrouth (LEB 18) <i>N°: DP/SF/R.11/Add. 57</i>	\$100,000—équipement pour l'enseignement de la physique, de la chimie et des sciences naturelles, matériel audio-visuel.	UNESCO, Paris
Lesotho	Recherche de diamants (LES 3) <i>N°: DP/SF/R.11/Add. 59</i>	\$110,000—sous-traitance pour la photographie aérienne (couleurs et pseudo-couleurs) d'une région de 2,500 kilomètres carrés; représentation de cette région sur plaques sensibles à l'infra-rouge; analyses spéciales chimiques, minéralogiques et physiques; \$125,000—équipement dont véhicules, cuves rotatives, pompes et pièces de rechange, équipement géologique divers.	ONU, New York
Madagascar	Aide supplémentaire pour le développement de l'agriculture de la plaine de Morondava (MAG 14)	\$303,900—sous-traitance pour l'étude des emplacements des barrages, prospection hydrogéologique, étude pédologique et cartographie.	OAA, Rome
Madagascar	Inventaire et mise en valeur de régions forestières choisies (Phase II) (MAG 29) <i>N°: DP/SF/R.11/Add. 62</i>	\$30,000—sous-traitance pour l'étude des possibilités d'utilisation des matières premières tirées des plantations du Haut Matsiatra.	OAA, Rome
Malaysia	Aide supplémentaire au développement des industries forestières (MAL 16) <i>N°: DP/SF/R.11/Add. 63</i>	\$190,300—sous-traitance pour le transport aérien nolisé de Sarawak et l'ouest de la Malaysia.	OAA, Rome

Projets approuvés dans le programme des Nations Unies pour le développement

Pays	Description et numéro de projet	Montant et possibilités commerciales	Organisme participant et exécutant
Mali	Étude d'un système d'égouts pour Bamako et de l'approvisionnement en eau de certaines villes de province (MLI 12) <i>N°: DP/SF/R.11/Add. 65</i>	\$180,000—sous-traitance pour l'étude de l'amélioration de l'écoulement des eaux et des systèmes d'égout de Bamako et Badalabougou; études portant sur l'administration juridique, l'économie et les finances.	OMS, Genève
Mongolie	Création d'un centre informatique (MON 7) <i>N°: DP/SF/R.11/Add. 68</i>	\$600,000—sous-traitance pour un ordinateur ultra-rapide, l'équipement périphérique approprié et les services.	ONU, New York
Maroc	Étude des ressources minérales dans l'Anti-Atlas <i>N°: DP/SF/R.11/Add. 70</i>	\$300,000—sous-traitance pour l'étude géophysique aéroportée utilisant l'équipement magnétique, électromagnétique et radiométrique. \$128,000—équipement dont véhicules, matériel géophysique y compris le matériel magnétique, électromagnétique, radiométrique et de résistivité; inducteurs de polarisation, instruments spectrométriques et équipement géologique.	ONU, New York
Népal	Aide supplémentaire pour l'étude de praticabilité du développement de la culture irriguée dans la plaine Terai (Phase II) (NEP 7) <i>N°: DP/SF/R.11/Add. 72</i>	\$328,000—sous-traitance pour les services d'experts-conseils pour relevés géophysiques, études de praticabilité et autres.	OAA, Rome
Népal	Centre de formation—aviation civile et télécommunications Amand Niketan (NEP 21) <i>N°: DP/SF/R.11/Add. 74</i>	\$300,000—équipement dont celui de démonstration en télécommunication et aviation civile.	OIT, Genève
Niger	Prospection minière dans deux régions (Phase II) (NER 22) <i>N°: DP/SF/R.11/Add. 78</i>	\$35,000—sous-traitance pour services géophysiques et essais chimiques. \$224,700—équipement dont véhicules, sondeuses à carottes et matériel de prospection.	ONU, New York
Nigeria	École de formation en matière de pêche, Lagos (NIR 41) <i>N°: DP/SF/R.11/Add. 80</i>	\$335,000—équipement dont navire de formation, engins de pêche, véhicules.	OAA, Rome

Projets approuvés dans le programme des Nations Unies pour le développement

Pays	Description et numéro de projet	Montant et possibilités commerciales	Organisme participant et exécutant
Nigeria	Enquêtes et étude sur la possibilité d'exécuter un projet d'irrigation au sud du Lac Tchad (NIR 43) <i>N°: DP/SF/R.11/Add. 81</i>	\$500,000—sous-traitance, comprenant études topographiques et des relevés du sol, études techniques relatives aux fondations et au sous-sol, rapports de faisabilité hydrogéologique, hydrologique, hydrométéorologique, climatologique, agronomique. \$159,000—équipement dont véhicules, équipement scientifique, logements préfabriqués.	OAA, Rome
Nigeria	Évacuation des déchets et drainage à Ibadan (phase II) (NIR 51) <i>N°: DP/SF/R.11/Add. 82</i>	\$288,500—sous-traitance relative aux plans définitifs, aux devis et contrats relatifs à la première tranche et à certaines parties de la seconde tranche du système d'égout d'Ibadan; aide gestionnelle.	OMS, Genève
Panama	Institut centraméricain d'administration et d'inspection de l'enseignement (ICASE) (PAN 19) <i>N°: DP/SF/R.11/Add. 85</i>	\$107,000—équipement dont véhicules, instruments audio-visuels et de démonstration.	UNESCO, Paris
Paraguay	Étude générale des moyens de transport (PAR 21) <i>N°: DP/SF/R.11/Add. 87</i>	\$265,200—sous-traitance, comprenant la compilation des études disponibles sur les moyens de transport, préparation de recommandations au sujet d'un système de transport intégré, études et recommandations connexes.	BIRD, Washington
République démocratique du Congo	Assistance aux entreprises d'État (COB 16) <i>N°: DP/SF/R.11/Add. 89</i>	\$50,000—sous-traitance pour services consultatifs connexes.	OIT, Genève
Pérou	Renforcement des services de planification des transports (PER 48) <i>N°: DP/SF/R.11/Add. 93</i>	\$625,000—sous-traitance pour services consultatifs dans les domaines suivants: économie planification routière, technique de la circulation, transport aérien et maritime, etc.; experts.	BIRD, Washington
Yémen du sud	Utilisation et conservation du sol et de l'eau dans le bassin hydrographique de Wadi-Tuban (SOY 8) <i>N°: DP/SF/R.11/Add. 103</i>	\$916,500—sous-traitance, comprenant des études hydrologiques et hydrogéologiques, des cartes des nappes d'eau souterraines, des relevés du sol, plans de construction de systèmes d'irrigation pilotes, rapports de praticabilité. \$178,000—équipement dont véhicules, instruments relatifs aux études ci-dessus, pompes et moteurs affectés à la production, équipement agricole.	OAA, Rome

Projets approuvés dans le programme des Nations Unies pour le développement

Pays	Description et numéro de projet	Montant et possibilités commerciales	Organisme participant et exécutant
Yémen du sud	Construction de routes et formation de préposés à leur entretien (SOY 10) <i>N°: DP/SF/R.11/Add. 104</i>	\$613,400—équipement dont tracteurs, niveleuses, traxcavateur, équipement d'excavation, compresseur et pompes.	ONU, New York
Soudan	Étude des ressources terrestres et hydrauliques de la région du Kordofan Sud (SUD 25) <i>N°: DP/SF/R.11/Add. 107</i>	\$150,000—sous-traitance, comprenant relevé photographique aérien et géophysique et étude terrestre de régions sélectionnées.	OAA, Rome
Tunisie	Renforcement du service météorologique national (TUN 36) <i>N°: DP/SF/R.11/Add. 115</i>	\$625,000—équipement, notamment l'outillage météorologique dont stations climatologiques, équipement hydrométéorologique, radio-téléphonique, appareil pour mesurer la salinité, équipement sismologique et véhicules.	OMS, Genève
République arabe unie	Institut de recherche et de formation, en matière de météorologie, au Caire (Phase II) (UAR 80) <i>N°: DP/SF/R.11/Add. 120</i>	\$775,000—équipement dont ordinateur et instruments agrométéorologiques et de radiation.	OMS, Genève
République arabe unie	Centre de recherche de la formation et de la production de vaccins contre les infections virales, Agouza (UAR 86) <i>N°: DP/SF/R.11/Add. 121</i>	\$400,000—instruments de stérilisation, de laboratoire, de séchage à froid, médicaux, audio-visuels; médicaments et produits chimiques.	OMS, Genève
République arabe unie	Élevage et culture dans la région côtière du Nord-Ouest (UAR 88) <i>N°: DP/SF/R.11/Add. 122</i>	\$138,000—équipement, bétail importé, instruments de relevés hydrologiques et du sol, outillage d'excavation, véhicules.	OAA, Rome
Haute-Volta	Exploration minière dans le nord (UPV 16) <i>N°: DP/SF/R.11/Add. 126</i>	\$222,000—sous-traitance pour étude photogéologique de la photographie aérienne existante, études géophysiques, tests de contrôle chimique et études des traitements du minerai.	ONU, New York
Uruguay	Station expérimentale dans le bassin de la lagune Merim (URU 14) <i>N°: DP/SF/R.11/Add. 127</i>	\$180,000—équipement dont véhicules, machines à nettoyer et sécher les graines, équipement d'irrigation, météorologique, de laboratoire, et de serres.	OAA, Rome
Venezuela	Expansion et renforcement de la formation des techniciens (Tecnologo) (VEN 30) <i>N°: DP/SF/R.11/Add. 128</i>	\$140,000—sous-traitance pour services d'organiseurs-conseils et d'experts en méthodes et systèmes, gestion du personnel et des matériels.	UNESCO, Paris

Projets approuvés dans le programme des Nations Unies pour le développement

Pays	Description et numéro de projet	Montant et possibilités commerciales	Organisme participant et exécutant
Yémen	Programme d'alimentation et de nutrition (YEM 13) <i>N°: DP/SF/R.11/Add. 131</i>	\$434,000—équipement dont distributeurs d'aliments, véhicules, outillage d'atelier et de pêche, y compris navires de pêche et équipement pour traiter le poisson, matériel d'abattoir, équipement de fours de boulangerie.	OAA, Rome
Régionale	Aide supplémentaire pour l'amélioration des services météorologiques des Antilles (REG 46) <i>N°: DP/SF/R.11/Add. 134</i>	\$181,000—équipement destiné à l'Honduras britannique, dont radar météorologique et équipement nécessaire à l'installation de deux nouvelles stations agro-météorologiques.	OMS, Genève
Régionale	Aide supplémentaire pour un relevé des ressources en eaux souterraines dans le nord du Sahara (REG 100) <i>N°: DP/SF/R.11/Add. 137</i>	\$81,400—sous-traitance pour études isotopiques, établissement de modèles mathématiques et analogues, inspection des puits, incrustation de la corrosion.	UNESCO, Paris
Régionale (Afrique centrale)	Assistance complémentaire pour la recherche sur le criquet migrant africain (REG 146) <i>N°: DP/SF/R.11/Add. 138</i>	\$140,000—pour de la cartographie dont photographie aérienne.	OAA, Rome
Régionale (Burundi, Rwanda, Tanzania)	Planification de l'aménagement du bassin du Kagera (REG 147) <i>N°: DP/SF/R.11/Add. 139</i>	\$290,000—sous-traitance pour services dans le domaine de l'arpentage et de la cartographie. \$105,000—équipement dont véhicules, matériel radiophonique et instruments d'arpentage.	ONU, New York
Régionale (Yémen et Yémen du sud)	Circuit pilote de télécommunications à Sana'a-Taiz-Aden (REG 197) <i>N°: DP/SF/R.11/Add. 144</i>	\$572,000—sous-traitance pour la fabrication, l'installation, la vérification et la mise en service d'un circuit radiophonique complet avec équipement multiplexe, centrale d'énergie électrique, équipement de contrôle, etc.	UIT, Genève
Régionale (Grèce, Yougoslavie)	Mise en valeur intégrée du bassin du Vardar/Axios (REG 203) <i>N°: DP/SF/R.11/Add. 147</i>	\$640,000—sous-traitance pour des modèles mathématiques et un plan directeur; études géophysiques. \$190,000—pour équipement hydrogéologique et pédologique.	ONU, New York
Global	Recherche sur les incidences sociales et économiques de l'introduction à large échelle de nouvelles variétés de céréales. (GLO 2) <i>N°: DP/SF/R.11/Add. 152</i>	\$130,000—sous-traitance pour de la recherche sociale par l'entremise soit par celle des instituts de recherche nationaux et internationaux soit par celle des universités.	ONU, par l'Institut de recherche UN pour le développement social

Organisations participantes et chargées de l'exécution des projets

Agences des Nations Unies

Bureaux responsables

ONU/Secrétariat des Nations Unies

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

R. J. L. Berlet, Premier secrétaire
Mission permanente du Canada auprès de l'ONU
866, Place des Nations Unies, Suite 250
New York (N.Y.) 10017

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

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

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

UNIDO/Organisation des Nations Unies pour le développement industriel

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

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

AIEA/Agence internationale de l'énergie atomique

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

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

OAA/Organisation pour l'alimentation et l'agriculture

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

Ministre-conseiller (Affaires commerciales)
Ambassade du Canada
Via G.B. de Rossi 27
00161 Rome, Italie

OIT/Organisation internationale du travail

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

Conseiller commercial
Ambassade du Canada
Kirchenfeldstrasse 88
3000 Berne, Suisse

UIT/Union internationale des télécommunications

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

Conseiller commercial
Ambassade du Canada
Kirchenfeldstrasse 88
3000 Berne, Suisse

Organisations participantes et chargées de l'exécution des projets

Agences des Nations Unies

Bureaux responsables

OMM/Organisation météorologique mondiale

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

Conseiller commercial
Ambassade du Canada
Kirchenfeldstrasse 88
3000 Berne, Suisse

OMS/Organisation mondiale de la santé

Sous-directeur général
Organisation mondiale de la santé
20, avenue Appia
Genève 1211 (Suisse)

Conseiller commercial
Ambassade du Canada
Kirchenfeldstrasse 88
3000 Berne, (Suisse)

OACI—Organisation de l'aviation civile internationale

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

BDA/Banque de développement africain

Le président
Banque de développement africain
Boîte postale 1387
Abidjan, Côte d'Ivoire

Secrétaire commercial
Ambassade du Canada
B.P. 21194
Abidjan, Côte-d'Ivoire

BIRD/Banque internationale de reconstruction et de développement

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

Conseiller commercial
Ambassade du Canada
1746, avenue Massachusetts
Washington, D.C. 20036
É.-U.

BIAD/Banque interaméricaine de développement

Le président
Banque interaméricaine de développement
808, 17^e rue N.W.
Washington 25, D.C. 20577
É.-U.

Conseiller commercial
Ambassade du Canada
1746, avenue Massachusetts
Washington, D.C. 20036
É.-U.

OICNM/Organisation inter-gouvernementale consultative de la navigation maritime

22, rue Berners
Londres W.1, Angleterre

Ministre (Affaires commerciales)
Bureau du Haut-commissaire du Canada
One Grosvenor Square
Londres W1X 0AB, Angleterre

Composants de camions: Grand débouché des années 70

La proximité, l'entrée en franchise grâce à l'Accord sur les produits de l'automobile et la gamme étendue de pièces requises font de l'industrie américaine des camions un marché lucratif pour les fournisseurs canadiens.

W. B. SCHUMACHER

Vice-consul et délégué commercial
adjoint à Detroit

Malgré le fléchissement des ventes automobiles, les fabricants poursuivent l'expansion de leurs usines d'assemblage de camions par suite des prévisions optimistes pour les années 70. L'essor escompté offrira de meilleurs débouchés aux fournisseurs actuels et éventuels de composants de camions.

Les dix ans qui viennent de s'écouler ont vu une vive expansion économique aux États-Unis et l'industrie des camions a progressé au même rythme. Le tableau 1 énumère les nouvelles immatriculations par fabricant important pour la période 1960-1968. Bien que la courbe des immatriculations ne réponde pas immédiatement à celle de la production, elle met néanmoins en évidence le fait que la production de camions a presque doublé depuis dix ans. Par contre, les ventes d'automobiles n'ont augmenté que d'environ 60 p. 100 au cours de la même période.

Cette ascension tient surtout à la plus forte demande de distribution des biens et services qui résulte de l'accroissement rapide de la population et du produit national brut. Parmi les autres éléments contribuant à l'expansion du marché des camions moyens et lourds, citons l'essor du bâtiment, les déplacements de la population du centre-ville à la banlieue, le réseau routier inter-États et la mise au point de camions plus gros et plus lourds qui a déterminé une plus grande efficacité et un recours accru au camionnage.

Les ventes de camions légers ont connu un essor semblable en raison de l'emploi de véhicules genre camion pour les maisons mobiles et les campeuses et comme deuxième véhicules pour le transport personnel.



Les fournisseurs de biens et de services touchent la moitié de chaque dollar de vente dans l'industrie automobile. Il existe donc un excellent débouché pour les fabricants de composants de camions, même s'il s'agit d'une petite entreprise canadienne qui ne peut suivre le rythme élevé de la production automobile.

Cet essor se poursuivra au cours des dix prochaines années. Le tableau 2 ventile les expéditions de camions et d'autobus pour 1968 par les usines américaines selon le poids brut. La vogue soutenue de la campeuse (150,000 unités en 1968 et 375,000 unités prévues en 1980) devrait assurer un accroissement considérable du secteur des camions légers (poids brut inférieur à 10,000 livres).

Cependant, le secteur des camions lourds est appelé à la plus forte expansion. La *Ford Motor Company* a investi à elle seule plus de 600 millions de dollars en produits de camionnage et en usines de fabrication au cours de

la dernière décennie, une bonne part étant affectée à la production des camions lourds comme ceux qui sortent de l'usine de Louisville (Kentucky). Pourquoi? C'est qu'on estime que la production américaine de camions mi-lourds (19,500 à 26,000 livres de poids brut), qui s'élevait à environ 140,000 unités en 1968 atteindra 410,000 unités en 1980. De même, pour les camions de 26,000 livres de poids brut et plus, le chiffre de 130,000 unités réalisé en 1968 sera dépassé largement par la production de 330,000 unités prévue pour 1980.

Mais ce seul barème ne révèle pas toute la situation. Beaucoup de ces

TABLEAU 1

NOUVELLES IMMATRICULATIONS DE CAMIONS AUX É.-U. PAR FABRICANT IMPORTANT, 1960-1968

	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968
Brocksway	1,103	979	1,074	1,206	1,100	1,047	1,248	1,248	1,298
Chevrolet	316,962	306,175	366,506	425,406	483,853	567,473	585,561	551,923	626,858
Diamond Reo	2,421	1,795	1,820	2,072	1,992	2,486	2,874	3,913	3,539
Dodge	43,606	40,147	55,593	75,025	98,030	116,639	120,082	101,458	138,205
Ford	280,501	289,214	332,328	382,099	404,999	477,068	522,307	494,921	624,894
F.W.D.	515	563	615	445	472	536	628	445	520
G.M.C.	82,546	69,596	80,590	87,814	99,148	118,273	115,122	113,982	133,308
International	110,349	116,538	130,959	145,105	148,008	148,195	155,556	150,946	140,948
Kenworth	1,400	1,135	1,316	1,997	2,347	2,876	2,472	2,912	4,008
Mack	10,876	8,618	10,353	12,099	12,064	13,127	15,014	13,434	14,932
Peterbilt	810	714	1,158	1,482	1,812	2,023	2,374	2,230	3,023
White	14,179	13,199	15,151	16,438	16,609	18,954	23,067	17,458	19,905
Jeep Truck	31,385	32,644	30,426	44,339	44,385	42,415	42,860	39,757	38,486
Autres (y compris les importations)	37,805	29,462	32,653	41,164	43,233	15,610	18,378	22,607	25,614
Totaux:	934,458	910,779	1,060,542	1,236,691	1,358,052	1,526,722	1,608,583	1,517,234	1,775,538

Source: Ward's 1969 Automotive Yearbook

TABLEAU 2

EXPÉDITIONS EX-USINE DE CAMIONS ET D'AUTOBUS AUX É.-U., 1968

Poids brut en livres	Nombre de camions					
	Total de l'industrie y compris les autres fabricants	Chevrolet	GMC	Dodge	Ford	Duplex
Camions légers						
6,000 ou moins	1,136,100	464,000	67,000	88,300	399,600	—
6,001—10,000	385,800	6,001	34,100	57,900	134,100	—
Camions moyens						
10,001—14,000	4,600	—	—	200	—	—
14,001—16,000	17,500	7,600	—	3,600	6,300	—
16,001—19,500	79,400	48,800	3,000	7,600	20,000	—
Camions lourds						
19,501—26,000	141,300	19,400	26,000	10,000	43,100	—
26,001—33,000	41,800	1,800	11,700	2,200	7,600	100
33,001 et plus	89,600	1,900	7,400	1,300	10,900	300
Grand total	1,896,100	679,800	149,200	171,200	621,600	400
		FWD	Internationa-	Mack	White	Jeep
Camions légers						
6,000 ou moins		—	48,000	—	—	69,100
6,001—10,000		—	21,300	—	—	2,000
Camions moyens						
10,001—14,000		—	4,400	—	—	—
14,001—16,000		—	—	—	—	—
16,001—19,500		—	—	—	—	—
Camions lourds						
19,501—26,000		100	42,200	—	500	—
26,001—33,000		200	9,000	4,400	3,700	—
33,001 et plus		1,100	21,200	14,800	20,600	—
Grand total		1,300	146,100	19,200	24,800	71,100

Source: Ward's 1969 Automotive Yearbook

gros camions peuvent coûter jusqu'à \$30,000 au détail—l'équivalent de 15 mini-autos! On a estimé qu'en moyenne, quelque 50 cents sur chaque dollar réalisé à la vente des véhicules à moteur revient aux fournisseurs pour les biens et services. Puisque la fabrication des camions tend à être moins intégrée que la production des automobiles, on peut considérer ce pourcentage comme conservateur. Il conduit en effet à la conclusion que si le nombre de camions est faible au regard de celui des automobiles, on peut gagner bien des dollars en fournissant des composants aux fabricants de camions.

En se taillant une part de ce grand marché pour les années 70, les firmes canadiennes auront d'emblée deux avantages: la proximité des grands centres d'achat et de production des É.-U. et l'entrée en franchise des composants destinés à la production en vertu de l'Accord canado-américain sur les produits de l'automobile conclu en 1965. Compte tenu de ces avantages, et peu importe l'échelle de production d'une entreprise canadienne, il y a évidemment un secteur du marché américain où ses efforts peuvent se traduire en ventes.

En général, les composants destinés aux camions légers sont requis en quantités moyennes ou fortes, tout comme ceux de voitures automobiles. A l'autre bout de la gamme se situent les composants de camions lourds, dont le volume peut varier de quelques centaines de pièces par an pour les articles hors série jusqu'à des chiffres se rapprochant des niveaux typiques de l'industrie de l'automobile pour les pièces plus universelles. Toutefois, les besoins du secteur des camions lourds tendent en général à se concrétiser en commandes de petit ou moyen volume. Beaucoup de possibilités s'offrent donc à la petite firme canadienne qui trouve que les volumes du secteur des voitures automobiles dépassent la capacité de ses installations.

La *GMC Truck and Coach* à Pontiac (Michigan) compte plus de 1,800 fournisseurs de composants de production, dont 75 p. 100 sont des petites entreprises. Comme tous les fabricants de camions, elle cherche d'autres fournisseurs.

Qu'est-ce que les fabricants de camions demandent de la part d'un

fournisseur? La qualité constante et la solvabilité sont les principales conditions. Peu importe la quantité, les normes qualitatives pour les composants de camions deviennent plus rigoureuses. Quelques produits sont sujets aux normes de sécurité gouvernementales. Cependant les fabricants perfectionnent presque tous les aspects des nouveaux véhicules en conformité des normes plus strictes de fiabilité et de performance qu'ils s'imposent de leur propre chef.

Notons aussi la tendance à imputer la responsabilité des produits au fournisseur de composants et à partager le coût de la garantie, facteurs qui rendent le fabricant de camions soucieux de vérifier la solvabilité et la compétence technique d'un fournisseur.

La sauvegarde et le meilleur atout d'un fournisseur est en effet sa compétence technique. Contrairement aux fabricants de voitures automobiles, les fabricants de camions, notamment les indépendants, tendent à se fier davantage aux fournisseurs pour les principes ou les perfectionnements techniques ou esthétiques. Donc, pour les articles autres que les produits ordinaires, la qualité, la fiabilité, la conception technique et la capacité de production peuvent être les facteurs décisifs des manufacturiers invités à soumettre des prix.

Comme beaucoup de fabricants, la *GMC Truck and Coach* a établi une cote officielle à laquelle tous les services (achats, génie, contrôle de la qualité etc.) en relations avec le fournisseur ont l'occasion de participer. Le service des achats tient compte des facteurs ci-après, les trois premiers valant deux points chacun, les autres un point, pour faire un total de dix:

1. Stabilité des prix
2. Prix de concurrence
3. Capacités techniques et productives
4. Information fournie couramment au service des achats
5. Réponse immédiate aux demandes
6. Stabilité de la main-d'œuvre
7. Nouvelles idées

Naturellement, le service des achats se préoccupe des prix, mais il est évident que le calibre du représentant de la firme (qu'il soit agent à commission ou vendeur de la société) peut décider d'une commande. Le juge-

ment initial d'un acheteur sur la compétence technique d'un fournisseur, l'attention individuelle et la régularité des renseignements dépendent de l'impression que lui fait le représentant. Un représentant doit du reste être capable de saisir les occasions d'innover et de vendre de nouvelles idées aux acheteurs. En plus, il est une source de renseignements commerciaux qui contribueront à l'évaluation des facteurs un et deux.

Qu'est-ce que les acheteurs demandent d'un représentant? Comme nous l'avons indiqué, une des principales fonctions du représentant est de tenir l'acheteur au courant, ce qui englobe tous les aspects des opérations d'une entreprise qui pourraient influencer sur celles de l'acheteur. Y a-t-il des négociations syndicales ou des redressements de prix en cours? Est-ce que le représentant appelle d'avance pour annoncer son arrivée et pour faire une esquisse des produits particuliers dont il veut traiter?

Il importe aussi que le représentant ait une idée ferme de la capacité de production de la société et qu'il n'essaie pas de vendre de trop grandes quantités. Les commandes sont rarement passées sans une inspection préalable de l'usine et l'acheteur qui a été induit en erreur se méfiera de toute firme qui ne donne pas une évaluation réaliste de ses capacités. Beaucoup d'acheteurs ont appris à leurs dépens que le vendeur vraiment compétent sait presque aussi bien ce que sa société est incapable de faire que ce dont elle est capable.

Où le représentant devrait-il commencer sa tournée? Les fabricants de camions énumérés au tableau 2 sont un bon point de départ. Il faut toutefois se rappeler que surtout dans le secteur très spécialisé des camions lourds, les grands fabricants de sous-composants tels que *Cummins Engine*, *Dana*, *Eaton Yale* et *Towne* et *North American Rockwell*, valent bien une visite. Ces fournisseurs primaires de pièces d'automobile sont des organismes opulents dont le pouvoir d'achat est immense. Bien qu'ils soient de grande envergure et qu'ils emploient des milliers de personnes, ils ne sont dans le secteur des composants de camions que des ateliers de travaux à forfait.

Ainsi, le marché des composants de camions progresse rapidement et bien

des firmes canadiennes pourraient le pénétrer fructueusement grâce à leur capacité actuelle. Un cadre supérieur au service d'achat de composants de camions a récemment nommé les produits ci-après pour lesquels sa firme tient en particulier à trouver de nouveaux fournisseurs au Canada :

Pièces en bois pour la production (bois dur et contre-plaqué)

Pièces en fonte grise (quantités faibles ou moyennes)

Ressorts pour chassis moyens et lourds (quantités faibles-service)

Agrafes filetées, filets laminés (diam. 5/8 et 3/4 de pouce)

Tuyauterie profilée à grand diamètre, 4 à 10 pouces (acier aluminisé et soudé)

Ferrures et agrafes spéciales (faibles quantités)

Assemblages de câbles de commande (poussez-tirez)

Boyaux en caoutchouc basse pression, renforcés de coton.

Voilà seulement quelques exemples du genre de produits dont on a besoin. La compagnie Ford stockera plus de 20,000 composants distincts pour construire ses gammes de camions lourds et extra-lourds à Louisville—parmi ces composants, quelques-uns répondent très probablement à la capacité d'une ou de plusieurs firmes canadiennes.

Le personnel du Consulat de Detroit est à votre disposition à des fins de consultation; il peut aider considérablement les sociétés canadiennes dans leurs tentatives de vente, même si des fabricants de camions ne figurent pas sur la liste de leurs clients. Pour toute société qui désire trouver un agent de fabricant, le Consulat conserve des fiches sur plus de 500 représentants

A Louisville (Kent.), des camions sont prêts à quitter la chaîne de montage de l'usine Ford qui fabrique 22 modèles dans cette seule usine. Depuis dix ans, la production de camions a presque doublé aux États-Unis et les fabricants sont à la recherche de fournisseurs de pièces de bonne qualité à des prix concurrentiels.

spécialisés dans l'industrie de l'automobile. Si une firme a un effectif de vente assez considérable pour sonder directement le marché, le Consulat peut proposer un itinéraire et peut vous présenter à des acheteurs importants qui peuvent devenir vos clients.

Toute société qui croit avoir les aptitudes techniques requises et qui peut

se conformer aux critères de contrôle de la qualité et de fiabilité des fabricants de camions devrait écrire au Consulat de Detroit ou s'y rendre en personne pour obtenir des renseignements plus détaillés et pour ajouter une nouvelle dimension à ses ventes. Notre adresse: 1920 First Federal Building, 1001 Woodward Avenue, Detroit (Michigan) 48226



Coopération entre Massey-Ferguson et la Cassa

Il y a une leçon à tirer de la façon dont une société multinationale a entrepris la conquête des marchés de la Communauté économique européenne, leçon dont même les petites entreprises du Canada pourraient profiter.

D.S. WRIGHT, Secrétaire commercial adjoint, Rome



A Aprilia, au sud de Rome, M. Fadda directeur général de MF en Italie (au centre, la main levée), fait visiter son usine au ministre de l'Industrie d'Italie (à sa gauche) et au président de MF, M. Albert A. Thornbrough (à la gauche du ministre).

Toutes les sociétés multinationales possèdent des établissements de fabrication à l'extérieur de leur pays d'origine et toutes tentent d'intégrer leurs activités réparties aux quatre coins du globe. Toutefois, seules quelques-unes ont atteint un niveau d'internationalisation raffinée où les objectifs sont d'établir des accords de collaboration entre le siège social et les filiales et où les meilleurs employés sont formés pour remplir les meilleurs postes n'importe où dans tout le réseau mondial. *Massey-Ferguson* est un bon exemple d'une entreprise multinationale qui a atteint une intégration parfaite.

De fait, pour l'identifier clairement comme une entreprise canadienne, il faut voir comment elle s'est constituée et parcourir les pages de son histoire. La société a été fondée en 1847 à Newcastle, dans la province du Haut-Canada (devenue plus tard l'Ontario). Son siège social est maintenant à Toronto. La société a suivi la route traditionnelle des entreprises canadiennes internationales : d'abord exporter aux États-Unis, puis dans les autres pays pour enfin investir dans des usines à l'étranger. *Massey* a atteint un stade de développement beaucoup plus avancé que les autres sociétés parce qu'elle exporte depuis plus d'un siècle et que son premier investissement à l'extérieur du Canada date déjà de soixante ans.

L'objet du présent article est d'étudier la décision de *Massey-Ferguson* d'ou-

En juillet 1969, lors de l'inauguration du chantier de deux nouvelles usines *Massey-Ferguson* près d'Istanbul par le premier ministre de Turquie, un journaliste italien s'approcha du président de l'entreprise M. A. A. Thornbrough. Comme il le félicitait des réalisations de sa «société britannique», le président lui fit remarquer que *Massey-Ferguson* était une entreprise canadienne.

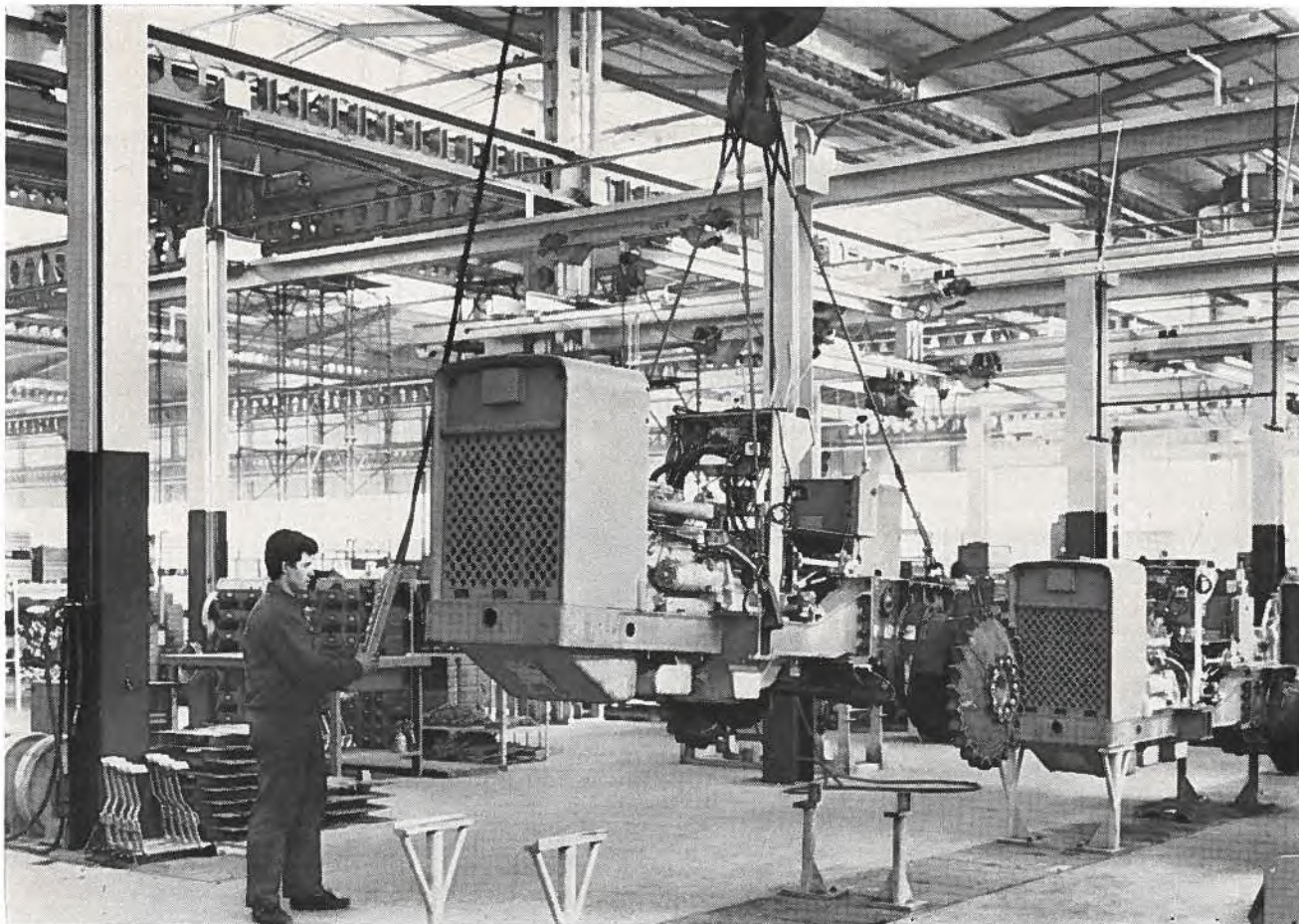
«C'est vrai, répondit le journaliste, j'aurais dû m'en douter car votre discours était très canadien.»

«Peut-être bien, reprit M. Thornbrough, mais je suis Américain.» Le

journaliste italien s'en retourna en grommelant contre la complexité des sociétés multinationales.

Cet incident reflète bien la difficulté de reconnaître les caractéristiques nationales d'entreprises multinationales comme *Massey-Ferguson*.

Je ne sais si le même malheureux reporter italien a assisté, il y a deux ans, à l'inauguration de la grande usine de *Massey-Ferguson* à Aprilia à 60 milles au sud de Rome. Comme la société tente, dans ses activités mondiales, de projeter une image nationale plutôt qu'étrangère, l'erreur de ce journaliste était bien naturelle.



A l'usine Massey-Ferguson d'Aprilia, assemblage de machines industrielles et de construction. L'usine qui fait partie du réseau MF, fabrique des véhicules à chenilles, des chargeurs, des bulldozers et des excavateurs destinés au marché italien et aux autres marchés mondiaux.

vrir une usine importante dans le sud de l'Italie et d'examiner comment cette décision se rattache à une stratégie globale de commerce en Europe et dans le monde entier.

La participation directe de *Massey-Ferguson* en Italie a commencé avec l'achat, en 1960, de *Landini S.p.A.*, importante fabrique italienne de tracteurs agricoles. *Landini* poursuit son activité dans le même secteur, et grâce à cette acquisition, *Massey* a récolté beaucoup plus que les profits inscrits sur les livres. Parmi les biens compris dans l'achat de *Landini*, deux des plus précieux ont été le personnel spécialisé de techniciens et d'ingénieurs ainsi qu'un groupe de cadres intermédiaires et supérieurs italiens.

Depuis dix ans, la demande d'outillage de construction a augmenté rapidement et, en 1965, *Massey-Ferguson* cherchait déjà un emplacement approprié pour la fabrication d'équipement industriel et de matériel de construction. La société a concentré son attention sur

l'Europe qui était devenue le principal marché de ces produits. L'un des arguments les plus forts à influencer sur la décision finale se fondait sur l'adhésion éventuelle de la Grande-Bretagne à la C.E.E. et sur l'inévitabilité d'une intégration économique européenne plus vaste.

L'Italie semblait un pays attrayant par suite du savoir-faire technique qu'avait apporté l'acquisition de *Landini* en 1960 et à la lumière des structures comparatives des coûts en Europe à ce moment. L'élément qui a amené finalement une décision en faveur de ce pays a été le vaste programme d'encouragement des investissements parrainé par l'État dans la partie sud du pays, «*il Mezzogiorno*». (Voir «*Southern Italy Welcomes Investors*», *Foreign Trade*, 21 juin 1969).

Après qu'il a été clairement établi que l'Italie répondait aux impératifs fondamentaux pour la fabrication d'équipement industriel et d'outillage de construction, les encouragements qu'of-

frait la *Cassa per il Mezzogiorno* (Fonds pour le développement du sud de l'Italie) ont constitué le facteur décisif dans le choix de l'emplacement.

Ces encouragements étaient de taille. Le plus important était une remise des impôts de dix ans car les impôts italiens sur les sociétés s'élèvent à 50 p. 100 des recettes. Les sommes avancées par la *Cassa* ou par l'*ISTITUTO Mobiliare Italiano*, un organisme de financement du développement subventionné par la *Cassa*, assuraient entièrement de tous les aspects de la mise de fonds initiale. Il est difficile d'évaluer cette aide financière en se basant simplement sur sa valeur actuelle puisque certains des fonds accordés sous forme de subventions étaient destinés à l'achat d'équipement provenant du sud de l'Italie. Toutefois, pour en donner une idée générale, on pourrait dire que le gouvernement italien a fourni, par l'intermédiaire de divers organismes, de 15 à 20 p. 100 de l'investissement initial sous forme de subventions et a assuré des prêts à

faible intérêt destinés à couvrir 50 ou 60 p. 100 des dépenses durant les premiers stades de développement.

Ainsi, l'investissement de la société *Massey-Ferguson* elle-même ne représentait qu'une petite partie de toute la mise de fonds initiale. La Cassa assurait le financement, souvent par l'intermédiaire de prêts de l'IMI, en se fondant sur les répercussions qu'aurait sans doute l'entreprise projetée sur l'emploi et le bien-être économique dans les régions défavorisées. Comme elle prévoyait que *Massey-Ferguson* créerait de nombreux emplois (l'usine emploie aujourd'hui 1,700 travailleurs), la Cassa considérait l'usine d'Aprilia d'un œil particulièrement favorable.

Le transport posait un problème important. Parmi les principaux ports italiens, Gênes dans le nord est congestionné; Livourne et Naples dans la partie sud-centrale sont moins occupés et des travaux d'agrandissement y sont en cours. Comme *Massey-Ferguson* désirait accéder facilement à un port de mer, le centre de l'Italie offrait plus d'avantages que le nord. L'expédition par rail vers le reste de l'Europe coûte plus cher en Italie du Sud mais, encore une fois, la Cassa est intervenue pour offrir des tarifs subventionnés à peu près équivalents à ceux des expéditions ferroviaires effectuées à partir du nord de l'Italie. Aprilia était un endroit attrayant parce qu'on avait promis de relier la ville au nord et qu'elle est à peu près à égale distance de Naples et de Livourne.

L'offre de main-d'œuvre était beaucoup plus tendue dans le nord que dans le sud de l'Italie, et grâce à un programme de formation intensive pour les travailleurs (également financé en partie par la Cassa) les craintes traditionnelles au sujet de la soi-disant inefficacité des Italiens du sud ont été dissipées. Le temps qui s'est écoulé entre le début de la construction de l'usine et le commencement de la production, soit 14 mois, montre bien quelle efficacité et quelle diligence a rencontrées *Massey-Ferguson*.

Il est à noter qu'il faut des marchés déjà établis pour entreprendre une tâche aussi vaste que celle de *Massey-Ferguson* à Aprilia. Quoi qu'il en soit, le rendement depuis la mise en route de l'usine en 1968 a été très favorable, si l'on songe qu'il s'agit d'un nouveau

centre de production. En 1968, les ventes résultant de l'exploitation d'Aprilia s'élevaient à 30 millions de dollars et les recettes à un million. En 1969 ces chiffres ont été portés à 50 et 1.7 millions respectivement. Il est clair que *Massey-Ferguson* a énormément bénéficié des encouragements de la Cassa et qu'en retour la Cassa a atteint son objectif qui était de créer de nouveaux emplois.

L'usine d'Aprilia est devenue un élément essentiel du réseau mondial de *Massey-Ferguson*. Les produits fabriqués comprennent des véhicules sur chenilles, des chargeurs, des bulldozers et des excavateurs; la production de ces machines de la société est surtout concentrée à Aprilia qui dessert ainsi les marchés du monde entier.

On songe pour l'avenir à conquérir de nouveaux marchés dans le domaine de l'outillage industriel et commercial (notamment ceux d'Amérique latine) en expédiant d'Aprilia des modèles en pièces détachées. Ces derniers jouissent souvent d'un traitement tarifaire plus favorable que les produits finis et constituent des importations plus acceptables pour les pays où la croissance industrielle visible est prioritaire.

Le siège social de la société au Canada accordera beaucoup d'autonomie à Aprilia, ce qui permettra aux cadres italiens de répondre avec souplesse et rapidité à l'évolution des conditions des marchés et de poursuivre avec indépendance leurs objectifs de croissance et de rentabilité.

Les directeurs d'entreprises industrielles canadiennes plus petites que *Massey-Ferguson* peuvent tirer certaines conclusions de notre exposé. Si une entreprise possède d'importants débouchés en Europe et désire les accroître mais doute de pouvoir pénétrer, de l'extérieur, le Marché commun qui est une voie d'expansion et de consolidation, elle trouvera peut-être la solution à son problème, en offrant de l'intérieur ses produits à la C.E.E. *Massey-Ferguson* a suivi ce chemin traditionnel. Elle a découvert que le C.E.E. était un marché immense et profitable et elle a décidé que la production de certains produits dans le sud de l'Italie constituait la meilleure stratégie. D'autres entreprises canadiennes importantes peuvent peut-être tirer une leçon de cet enseignement. Il est possible que le sud de l'Italie et la Cassa jouent un rôle important dans les décisions futures des industriels canadiens.

Cours d'exportation à Montréal

La Chambre de Commerce du District de Montréal offre un cours sur les techniques de l'exportation chaque mercredi soir du 3 mars au 5 mai. Les séances auront lieu à la Maison du Commerce, 1080, Côte du Beaver Hall de 19 heures à 21h. 30. Parmi les sujets au programme, citons la recherche sur les marchés étrangers et les services qu'offre aux exportateurs le gouvernement canadien, les termes commerciaux qu'on emploie dans les échanges internationaux, la documentation, la théorie et la pratique de l'assurance maritime, le transport maritime et aérien, le financement du commerce extérieur, etc. Les conférenciers seront surtout des chefs d'entreprise rompus aux divers aspects du commerce international tels que les formalités bancaires, l'expédition, le transport, l'assurance des marchandises, etc. Le directeur adjoint de la succursale montréalaise de la Société pour l'expansion des exportations et le directeur du bureau montréalais du ministère de l'Industrie et du Commerce y participeront aussi. Les droits d'inscription sont \$65 pour les membres de la Chambre de Commerce du District de Montréal et \$80 pour les non-membres.

Prière d'adresser toute demande à la Chambre etc., 1080, Côte du Beaver Hall, Montréal 128 (Québec).

OUVERTURE DU BUREAU DE PÉKIN

Le 9 janvier, notre conseiller commercial, M. Robert G. Godson, arrivait à Pékin pour établir le dernier-né de nos bureaux à l'étranger. Depuis les trois ans qu'il était en poste à Hong Kong, sa responsabilité première avait été l'amélioration de nos relations économiques et commerciales avec la République populaire de Chine. Grâce au nouveau bureau de Chine, il pourra maintenant rencontrer régulièrement les cadres supérieurs du siège social de chacune des sept sociétés d'État chinoises. Ces sociétés, chargées de tout le commerce extérieur de la Chine, figurent ci-dessous, ainsi que les produits dont elles assurent l'importation ou l'exportation.

Le fait d'avoir un bureau à Pékin ne change en rien la procédure que doivent suivre les hommes d'affaires canadiens en visite en Chine. Tout voyage dans ce pays ne peut s'entreprendre sans une invitation de l'une des sociétés d'État. Ces invitations sont ordinairement lancées à l'occasion de la *Foire des produits d'exportation* qui se tient deux fois par an—du 15 avril au 15 mai et du 15 octobre au 15 novembre—à Canton, dans le sud de la Chine (le nom officiel du Canton est maintenant Kouang-Tchéou.) On y trouve des délégations de toutes les sociétés d'État venues pour faire du commerce d'exportation et d'importation et, à vrai dire, pour conclure des ententes qui représentent plus de 30 p. 100 du commerce extérieur de la Chine.

Il est plus difficile d'obtenir des invitations pour visiter d'autres villes chinoises comme Pékin et Shanghai. Les sociétés commerciales chinoises n'y invitent les étrangers que lorsqu'elles ont un intérêt spécial à entamer des négociations directes. Aussi ces invitations se limitent-elles généralement aux sociétés avec lesquelles les Chinois font des affaires depuis longtemps ou aux sociétés qui fabriquent des produits ou des matériaux dont ces sociétés d'État ont un besoin immédiat.

Le processus qu'il faut suivre pour faire des affaires dans la République populaire de Chine est exposé en détail dans le supplément spécial du

Commerce extérieur «Le Canada et la Chine», supplément qui a été diffusé en novembre 1970. Ceux qui désirent obtenir un exemplaire de ce supplément devront écrire au chef de la revue *Commerce extérieur*, Direction de la publicité, Ministère de l'Industrie et du Commerce, 112, rue Kent, Ottawa, Canada.

Toute firme canadienne qui aimerait établir des contacts d'affaires avec la Chine devra se mettre directement en rapport avec la société d'État appropriée et donner autant de détails que possible sur le ou les produits qu'elle offre. Elle devra envoyer des copies de toute la correspondance, lettres et réponses, à notre bureau de Pékin. Cette mesure permettra au conseiller commercial d'avoir, au nom de la société en question, des entretiens per-

sonnels avec les représentants des sociétés d'État à Pékin.

Toute demande de renseignements sur l'expansion des exportations canadiennes vers la Chine peut être envoyée au :

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

ou à la

Division de l'Asie
Direction générale des relations régionales
Ministère de l'Industrie et du Commerce
Ottawa, Canada.



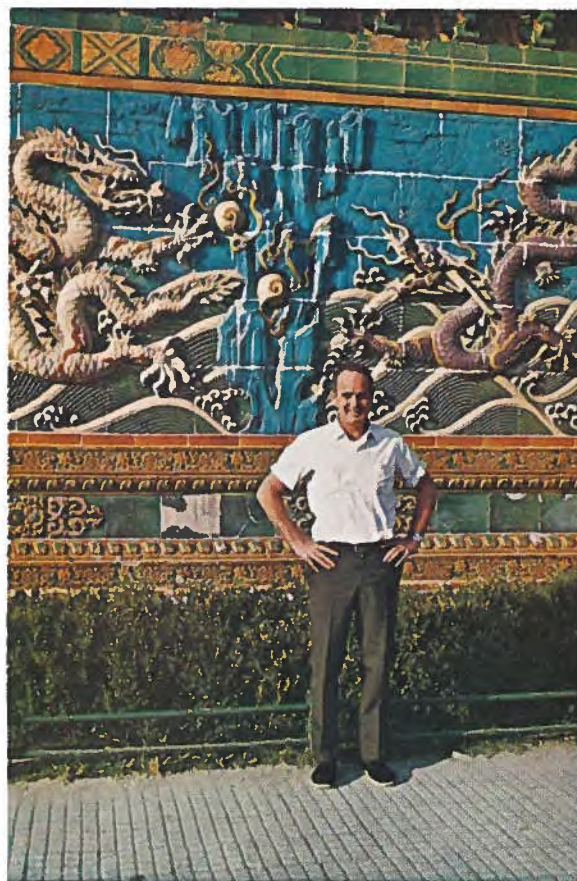
Ces femmes moissonnent la récolte de riz dans une commune près de Canton.



La jolie ville de Pékin possède plusieurs lieux historiques qui suscitent l'admiration des visiteurs. Au centre, la place Tien-an-Men, la plus vaste du monde. La Porte du ciel, ci-haut, est située à l'entrée de la Ville interdite. Dans cette partie de la ville, se trouvent les divers palais impériaux: cet ensemble s'appelle maintenant le musée des palais.



Plus de 75 p. 100 de l'immense population de la Chine travaillent encore à la culture de plusieurs produits agricoles. La femme que nous voyons dans la photo bat le riz manuellement de la manière traditionnelle, dans une commune voisine de Pékin. Le riz est toujours la principale céréale cultivée et les Chinois eux-mêmes en consomment la plus grande partie. Les rizières couvrent encore la majeure partie de la région située au sud du fleuve Yang-tséu (fleuve Bleu).



← Cette photo nous montre le mur du dragon, en plein coeur de Pékin, près de la Ville interdite. Devant ce monument, vous voyez l'auteur du présent article et des photos qui l'illustrent, M. R. G. Godson, conseiller commercial de l'Ambassade du Canada. Alors que notre bureau de Hong Kong couvrait le territoire chinois, M. Godson était affecté à celui-ci.

Ces Chinoises ramassent le coton lors → de la récolte. Depuis plusieurs années la récolte n'a cessé d'augmenter. La plupart du coton récolté sert à alimenter les filatures du pays comme l'usine n° 3 de Pékin qui a continuellement augmenté sa production tout en améliorant la qualité de son fil de coton.



Presque tous les visiteurs à Pékin recherchent un restaurant où l'on sert le canard réputé de l'endroit. Cette photo nous présente ce qui semble être un paysage rural charmant et tranquille, mais les nombreux canards, qui feront plus tard la joie des palais, y font sans doute beaucoup de bruit, surtout lorsque vient le temps de manger.



Cette usine métallurgique, la plus importante de la banlieue pékinoise, symbolise le progrès industriel de la Chine et l'expansion de sa base industrielle. Elle fabrique maintenant une série de biens de consommation et de produits industriels destinés au marché intérieur et à l'exportation.



Sociétés de commerce extérieur de la Chine

Leurs principales exportations et importations

Société nationale chinoise d'importation et d'exportation des produits de l'industrie légère

82, rue Tung An Men, Pékin

Câble: INDUSTRY PEKING

Papier, marchandises générales, papeterie, instruments de musique, articles de sport, jouets, matériaux de construction et appareils électriques, seines, filés pour seines, chaussures en cuir, produits en cuir, céramique et porcelaine, cheveux (humains), perles, pierres précieuses et bijoux, sculptures en ivoire et en jade, articles laqués, articles tressés, meubles, artisanat esthétique et utilitaire, etc.

Société nationale chinoise d'importation et d'exportation des machines

Erh Li Kou, Hsi Chiao, Pékin

Câble: MACHIMPEX PEKING

Machines-outils, presses, marteaux, cisailles, machines à forger, moteurs diesel, moteurs à essence, turbines à vapeur, chaudières, machines minières, machines métallurgiques, compresseurs et pompes, treuils et grues, monte-charges, machines de transport (véhicules automobiles) et pièces, vaisseaux, etc., machines et instruments agricoles, machines à imprimer, machines à tricoter, machines de construction, machines pour autres industries légères, roulements à billes et à rouleaux, carbure de tungstène, machines et matériel électriques, matériel de télécommunication, instruments de mesure électriques et électroniques, instruments scientifiques, usines complètes, savoir-faire technique, etc.

Société nationale chinoise d'importation et d'exportation des céréales, huiles et produits alimentaires

82, rue Tung An Men, Pékin

Câble: CEROILFOOD PEKING

Céréales, huiles et graisses animales et végétales comestibles, huiles et graisses végétales et animales pour l'industrie, graines oléagineuses, graines, tourteaux, éléments de provende, sel, bestiaux et volaille comestibles, viande et produits à base de viande, œufs et produits à base d'œufs, fruits frais et produits à base de fruits, produits aquatiques et marins, denrées en conserve de divers genres, sucre et bonbons, vins, liqueurs, spiritueux de divers genres, produits laitiers, légumes et assaisonnements, nouilles de farine de haricot, produits céréaliers, noix et légumes secs etc.

Société nationale chinoise d'importation et d'exportation des produits agricoles indigènes et des sous-produits animaux

82, rue Tung An Men, Pékin

Câble: CHINATUHSU PEKING

Thé, café, cacao, tabac, fibres de liber, résine, éléments de provende, bois de construction, produits forestiers, épices, essences, spécialités pharmaceutiques et herbes médicinales ainsi que d'autres produits indigènes, soies à brosse, queues de cheval, plumes, duvet, plumes décoratives, poil de lapin, cachemire, poil de chameau, boyaux de saucisse, peaux, cuir, matelas de fourrure, produits en fourrure, tapis, produits duveteux, animaux vivants, etc.

Société nationale chinoise d'importation et d'exportation des textiles

82, rue Tung An Men, Pékin

Câble: CHINATEX PEKING

Coton, filés de coton, soie brute, filatures à vapeur, peignures de laine, fibres de rayonne, fibres synthétiques et artificielles, coton à la pièce, laine à la pièce, toile, vêtements et sous-vêtements, articles de bonneterie, produits fabriqués en coton et en laine, confections en soie, produits étirés, etc.

Société nationale chinoise d'importation et d'exportation des produits chimiques

Erh Li Kou, Hsi Chiao, Pékin

Câble: SINOCHEM PEKING

Caoutchouc, pneus et autres produits en caoutchouc, pétrole et produits du pétrole, engrais chimiques, insecticides et fongicides, produits pharmaceutiques, appareils médicaux, matières brutes chimiques, teintures, pigments, etc.

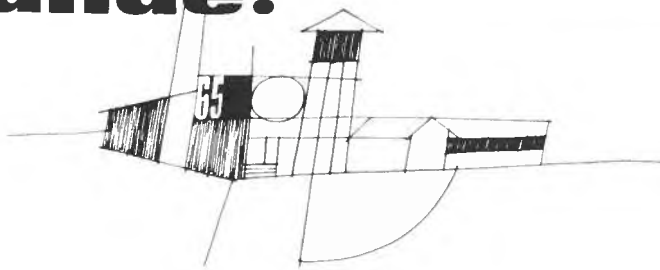
Société nationale chinoise d'importation et d'exportation des métaux et des minerais

Erh Li Kou, Hsi Chiao, Pékin

Câble: MINMETALS PEKING

Plaques, feuilles et tuyaux en acier, profilés en acier, tubes en acier, aciers spéciaux, matériaux ferroviaires, produits métalliques, gueuses, ferroalliages, métaux non ferreux, métaux rares précieux, minerais ferreux, minerais non ferreux, minerais non métalliques et leurs produits, charbon, ciment, quincaillerie, etc.

On demande:



Des manufacturiers

Pellicules cellulosiques transparentes

Une société belge offre les droits de fabrication et de commercialisation au Canada, sous régime de licence, de sa spécialité de pellicules cellulosiques transparentes. Ces pellicules sont composées de polyéthylène et de chlorure de polyvinyle soufflés. Sont aussi comprises dans cette offre diverses sortes de pellicules sous forme de feuilles et destinées à l'emballage des aliments. Les qualités qu'on attribue à cette pellicule cellulosique sont, en plus de son fini et de sa transparence, son imperméabilité et son peu d'électricité statique, ce qui élimine son adhérence aux machines d'emballage à grande vitesse. On peut le fabriquer en plusieurs couleurs pour lui donner un aspect attrayant et frais. Compte tenu du produit, la licence pourrait couvrir tout le marché nord-américain ou seulement le Canada. Documentation sur demande. **Article 2333**

Instruments de massage

Une firme allemande cherche à établir un régime de licence avec un fabricant canadien pour la production et la commercialisation de sa gamme d'équipements de massage. Celle-ci comprend plusieurs masseuses à main, une masseuse à courroie large, une machine à massage, un rouleau à massage sur pied et une brosse à massage sur pied. Documentation sur demande. **Article 2334**

Équipement de calcul électronique

Une société américaine se spécialisant dans la recherche et le développement est à la recherche de fabricants canadiens de matériel de calcul électronique désireux de perfectionner leur équipement en utilisant un nouveau concept. Il s'agit d'un «ensemble» logique autochronométré par opposition à l'élément logique «unique». On prétend que, grâce à ce procédé, la vitesse de calcul digital est de beaucoup supérieure à celle obtenue par les techniques traditionnelles de chronométrage. Une importante réduction de matériel logique est également possible relativement au nombre d'éléments actifs. Documentation sur demande. **Article 2335**

Procédé pour la fabrication des panneaux de conteneur

Une firme britannique cherche à intéresser un fabricant canadien qui fabriquerait et commercialiserait sous licence ses nouveaux panneaux de conteneur. Ils sont constitués d'une âme en contre-plaqué à liaison résineuse revêtue des deux côtés d'une forte pelure polyester renforcée de verre. Les panneaux sont fabriqués par un procédé à base de chaleur et de pression sur une chaîne de production continue et automatique. On affirme qu'ils sont réfractaires à la corrosion, à l'épreuve des acides et des substances alcalines et qu'ils ne retiennent pas les odeurs. Devant répondre surtout aux besoins de l'industrie des conteneurs, ces panneaux se prêtent aussi à la construction, par exemple, des cloisons et des murs rideaux etc. Documentation sur demande. **Article 2336**

Panneaux antidérapants

Une société britannique cherche à établir un régime de licence avec une firme canadienne pour la production et la commercialisation de ses panneaux antidérapants destinés aux endroits où les surfaces sont dangereuses. Ces panneaux brevetés sont constitués d'une surface antidérapante formée de copeaux de bauxite calcinés et nivelés, enrobés de résine époxyde, puis appliquée à une base laminée complètement à l'épreuve des intempéries. Ce produit peut servir immédiatement après son installation, les déplacements et les pertes de production étant réduits au minimum. Les domaines d'utilisation sont entre autres les parquets de fabrique, les rampes, les escaliers, les planches des ponts de navire etc. Documentation sur demande. **Article 2337**

Lames à défricher

Une société américaine cherche à établir un régime de licence avec une firme canadienne pour la production et la commercialisation de sa lame brevetée pour les niveleuses. La longue courbe fuyante de la lame lui donne un angle de coupe et un indice de cisaillement exceptionnels. On affirme que la combinaison de la courbe fuyante de la lame et du nouveau tranchant à dents de

ciseau assure plus d'efficacité et de polyvalence que tout autre outil de ce genre. La lame peut être fixée au bouclier de toute nivelcuse à angle de fabrication courante. Documentation sur demande. **Article 2338**

Système de classement à l'aide de suspenseurs

Une firme australienne offre une licence de fabrication et de commercialisation au Canada de son système de classement de cartes, de tracés, etc., à l'aide de suspenseurs. Pour réaliser ce système, on utilise un placard métallique dont l'abattant construit en métal qui ne gondole pas s'abaisse automatiquement à deux niveaux. Certains modèles peuvent contenir jusqu'à 6,000 feuilles. La société dispose de 20 modèles correspondant aux diverses dimensions des feuilles. On prétend que ce système est la réponse au problème de classer, sans froisser les plans, tracés et autres documents importants. Ils sont suspendus à de légers crochets en métal spécial traité thermiquement et au moyen de bandes auto-adhésives en polyester. Documentation sur demande. **Article 2339**

Lampe solaire

Une maison allemande recherche une maison canadienne qui fabriquera et commercialisera, sous régime de licence, un nouveau modèle de lampe solaire qu'il n'est pas nécessaire de faire chauffer à l'avance et qui est censée brunir la peau en moins de deux minutes. Cet appareil offre entre autres caractéristiques un nouveau réflecteur de conception et de matériaux nouveaux ainsi qu'un filtre combiné pour l'intensité et le passage des ultraviolets. Un bouton de commande permet à l'utilisateur d'ajuster la lampe selon le caractère et la sensibilité de son épiderme. Documentation sur demande. **Article 2340**

Méthode de préparation des copolyanhydrides

Une agence tchécoslovaque cherche à établir avec un fabricant canadien de produits chimiques un régime de licence pour un procédé de synthèse des anhydrides

polymériques. Ce procédé comporte la réaction des mélanges eutectiques d'anhydrides aliphatiques mono-carboxyliques à caractère volatile en présence des acides saturés aliphatiques dicarboxyliques à longue chaîne provoquant le développement de polyanhydrides macromoléculaires ayant des groupes carboxyliques terminaux libres. Les copolyanhydrides ainsi préparés peuvent servir à la modification de divers polymères, à la préparation des polyesters et à la fabrication des fibres, des feuilles et des produits moulés. Documentation sur demande. **Article 2341**

Agent de nettoyage des toilettes

Une entreprise allemande offre, sous régime de licence, les droits de fabrication et de commercialisation au Canada de son agent de nettoyage qui absorbe les odeurs. Il s'agit d'une substance active nettoyante et qui mousse fortement au contact de l'eau, nettoyant ainsi le bol chaque fois que la chasse d'eau est actionnée. On affirme que ce produit à la fois désinfecte le bol et élimine les odeurs grâce à son parfum agréable. On est prêt à envisager l'octroi des droits de commercialisation hors du Canada, sauf en Europe. Documentation sur demande. **Article 2342**

Poudre de levure riche en protéines

Une firme danoise offre un régime de licence pour les droits de production et de commercialisation au Canada de sa méthode de production de levures riches en protéines destinées à la consommation humaine. On affirme que divers genres de levures et de saccharomyces peuvent servir de matières brutes et que les produits ont une saveur agréable et une grande valeur nutritive. Le concessionnaire est disposé à élaborer les cahiers de charges et les plans et à contribuer à l'établissement d'usines de levures et (ou) de poudres protéiques. Documentation sur demande. **Article 2343**

Moulure à enclenchement pour gorges de plafond

Un inventeur canadien offre à un fabricant canadien une licence pour la production et la commercialisation d'une moulure brevetée à enclenchement. Pour utiliser cette moulure peu coûteuse, on laisse une petite fente (environ un quart de pouce) pendant la construction entre le plafond et la façade des panneaux en enduit. La languette à rebord de la moulure est alors insérée dans la fente de sorte que la lèvre se plie en dessous. Par suite de la flexion de la lèvre, le pied de la moulure se serre contre les panneaux muraux et la tête de la moulure est pressée contre le plafond. On peut également faire une installation permanente en employant un adhésif. Documentation sur demande. **Article 2344**

Dispositif pour retirer les tuyaux trop serrés

Un inventeur canadien désire vendre ses

droits relatifs à un dispositif à mandrin pour retirer les vieux tuyaux des chaudières. Il peut aussi servir à enlever les appuis et les douilles, spécialement ceux à ajustage en arc-boutant. Cet outil portatif, presque entièrement en acier, est de conception simple et de fabrication aux dimensions acceptables (28 p. de long et pesant 50 livres) et ses éléments de fonctionnement sont renfermés à l'intérieur. Il est mû par une force motrice d'un demi c.v. ou manuellement, et se transforme en couple puissant à la suite d'un simple embrayage. Ce dispositif élimine le long et difficile procédé d'enlèvement manuel des vieux tuyaux. Documentation sur demande. **Article 2345**

Méthode et appareil pour la traduction des données analogiques en code numérique

Un inventeur canadien offre sous licence les droits de fabrication et de commercialisation au Canada d'une méthode de «digitalisation» et de lecture qui présente en sortie un signal en code numérique indiquant la valeur d'une donnée analogique. On affirme que cet appareil diffère des modèles actuellement offerts sur le marché en ce sens que les positions de la carte sont établies par mesure numérique en étapes discontinues et non pas par mesure d'un paramètre à variabilité continue. L'appareil a été mis au point à l'intention particulière des laboratoires chimiques où les données numériques sont traitées par ordinateur sous un régime de partage du temps-machine. Documentation sur demande. **Article 2346**

Appareils à nettoyer les parquets

Un inventeur canadien cherche à établir un régime de licence avec un fabricant canadien pour la production et la commercialisation de ses appareils à nettoyer les parquets. L'un de ces appareils permet de balayer les parquets à la vadrouille et comprend un dispositif permettant à l'opérateur d'introduire un frottement pour enlever la saleté tenace. L'autre, un appareil combiné, lave, cire ou vernit les parquets, administre des shampoings aux tapis et aux meubles rembourrés. C'est un nettoyeur complet dont le manche contient un réservoir de détergent liquide. Il y aurait peut-être lieu de mettre ces produits au point. Documentation sur demande. **Article 2347**

Bec verseur pour boîtes métalliques

Un inventeur canadien cherche à intéresser une manufacture canadienne pour fabriquer et vendre son bec verseur amovible en plastique. Cet article est conçu pour empêcher les boîtes métalliques de dégonfler et leur permettre de verser plus facilement et mieux leur contenu. Sa grande minceur permet de le ranger facilement, sa fabrication est économique et il peut être utilisé de façon répétée. Il se peut que cet article puisse être amélioré. Documentation sur demande. **Article 2348**

Dispositif de traction des automobiles, etc.

Un inventeur canadien cherche à contracter un accord avec une entreprise canadienne, laquelle fabriquerait et vendrait, sous régime de licence, son dispositif contrôlable à traction conçu pour libérer les voitures immobilisées par le glissement des roues sur une surface glissante. Ce dispositif est composé d'un tapis s'étendant sur une partie de la roue d'un véhicule mais n'y touchant pas lorsque cette partie ne repose pas sur une surface. Il est fixé au tubage de l'essieu de la roue et touche au pneu seulement lorsque ce dernier repose sur une surface. Ce dispositif ne fonctionne donc que pendant le délai requis pour que la roue se dégage. Il est télécommandé, de préférence de l'intérieur de la voiture. Il se peut que ce dispositif puisse être perfectionné davantage. Documentation sur demande. **Article 2349**

Dispositif pour le soin des pieds

Un inventeur canadien offre un régime de licence à une firme canadienne pour la fabrication de dispositifs qui empêchent la sueur de s'accumuler et de rester dans la zone des orteils. Ce produit jetable, qui doit couvrir les orteils, se compose de compartiments séparés permettant l'isolement de chaque orteil. Le dispositif est fait en papier de soie durable, absorbant et mou dont la résistance à la tension suffit à l'absorption rapide de la sueur qui s'accumule entre les orteils. Documentation sur demande. **Article 2350**

Jeux éducatifs et récréatifs

Une inventrice américaine offre une licence pour la fabrication et la commercialisation au Canada d'une série de jeux brevetés éducatifs et récréatifs. Ces jeux sont composés d'aides pédagogiques et de jeux d'images qui engagent la participation physique et mentale des joueurs. Cette invention devrait plaire aux jeunes et aux vieux. Les jeux provoquent des processus mentaux dans des disciplines telles que l'orthographe, les mathématiques, la musique, la grammaire, les langues et la géographie, accompagnés de processus manuels. Les aides pédagogiques et les jeux d'images pourraient notamment servir à l'enseignement des débutants et des enfants souffrant d'une infirmité physique (surdité) ou d'arriération mentale. Documentation sur demande. **Article 2351**

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.

L'Iran: Que représente-t-il pour les exportateurs canadiens?

Voici un pays stable, doté de richesses naturelles immenses et animé de projets ambitieux, en somme un pays en plein essor. Comment les sociétés canadiennes peuvent-elles participer à la mise en valeur du vaste potentiel de ce pays.

G. C. LAMBERT, Secrétaire commercial adjoint, Téhéran



En Iran, la recherche de nouveaux gisements pétroliers se poursuit en mer depuis plusieurs années. La Société Iran-Italienne des Pétroles, qui a déjà fait quelques découvertes dans ce secteur, effectue des travaux de forage le long du plateau continental septentrional dans le golfe Persique.

Iran, Perse. Qu'est-ce que représente pour les Canadiens ce pays lointain et millénaire? Des tapis? Bien sûr. Du pétrole et du caviar? Bien sûr aussi. Un pavillon recouvert de mosaïques bleues et la visite de sa Majesté impériale, le Shahanshah? Certes. Mais, malheureusement pas grand-chose d'autre. Cette ignorance des Canadiens au sujet de l'Iran moderne correspond à peu près à celle des Iraniens pour ce qui est du Canada.

Cependant, les gouvernements des deux pays font tout ce qu'ils peuvent pour renverser la situation. Sa Majesté impériale, le Shahanshah d'Iran, est venue deux fois au Canada au cours des cinq dernières années et la participation de l'Iran à Expo 67 a été d'une rare qualité. C'est à Téhéran que s'est tenue, à l'automne de 1969, la Deuxième foire internationale de l'Asie. Le Canada a été le premier pays à y choisir l'emplacement de son pavillon. Pour marquer l'ouverture de l'exposition, l'honorable Jean-Luc Pepin, ministre de l'Industrie et du Commerce, s'est rendu à Téhéran et a eu des entretiens avec sa Majesté impériale, le Shahanshah, le premier ministre et les membres de son cabinet. Des hauts fonctionnaires du Ministère et quelques-uns de la Société pour l'expansion des exportations ont accompagné M. Pepin dans l'intention d'explorer de nouveaux débouchés commerciaux et financiers.

Dans les années 1968 et 1969, l'Iran a importé des États-Unis pour 1.35 milliard de dollars (É.-U.) de marchandises mais seulement environ cinq millions du Canada. A quoi tient cette disproportion? Partiellement au fait que ce marché est encore à peu près

Sur une ferme près de Kermaushah, des fermiers iraniens vannent le blé à la manière traditionnelle. Les emblavures s'étendent sur dix millions d'acres et elles ont produit quatre millions de tonnes métriques en 1968-1969 contre 4.9 millions de tonnes en 1967-1968.

inconnu des exportateurs canadiens qui ne songent même pas à l'exploiter. Notre ambassade fait de son mieux pour faire connaître le Canada aux Iraniens et surtout les produits et services qu'il pourrait leur fournir. Heureusement, elle est en train d'y réussir. Suivent des informations qui devraient aider à renseigner les hommes d'affaires canadiens.

Brossons un tableau de l'Iran. Sa superficie est égale à environ le dixième de celle du Canada et sa population s'élève à 27 millions d'habitants. Presque entièrement entouré de montagnes et bordé à l'ouest par l'Irak et la Turquie, au nord par l'Union soviétique et la mer Caspienne, à l'est par l'Afghanistan et le Pakistan et au sud par la fabuleuse région pétrolifère du golfe Persique et la mer d'Oman, l'Iran est une entité géographique et culturelle distincte. Si l'on allie tout cela à une politique remarquablement stable, des richesses naturelles incalculables, un gouvernement énergique et éclairé, on obtient l'image d'un pays extrêmement dynamique et industrialisé, reposant sur une civilisation vieille de 2.500 ans.

La transition se fait aux dépens du pittoresque. Le touriste est quelquefois déçu de voir les rues de Téhéran (trois millions d'habitants) bondées d'une foule bigarrée côtoyant des voitures et des autobus modernes (fabriqués en Iran) dont les chauffeurs font des acrobaties à vous donner la chair de poule. On n'y voit pas de chameaux. En revanche, on peut y admirer les femmes de la haute et de la moyenne société en chadors accompagnant leurs filles en mini-jupe. Cependant, sous le chador qui les recouvre de la tête au pied, ces femmes portent souvent des vêtements très modernes. Le gouvernement et l'industrie s'efforcent par tous les moyens de satisfaire les besoins de cette nouvelle société et pour ce faire ils ont recours à la technologie et aux experts étrangers.



La paix, la stabilité politique et d'énormes richesses naturelles, surtout le pétrole, ont contribué à l'expansion rapide de l'économie sur tous les plans y compris celui du commerce extérieur et de l'investissement. La stabilité du rial (76.25 R. = \$1 É.-U.) a été préservée grâce à un effort concerté du gouvernement et de la Banque Centrale. Malheureusement, pour les exportateurs étrangers, les mécanismes qui servent à préserver les faibles réserves de devises exigent que les importateurs fassent des dépôts préalables, et versent une taxe de 4 p. 100 sur le transfert des devises. L'importation de certains produits de luxe est interdite et il existe des contrôles quantitatifs pour d'autres.

Néanmoins, ces restrictions laissent une latitude suffisante aux exportateurs canadiens. Les importations ont augmenté à un taux annuel moyen de 22 p. 100. Les exportations, en 1968-1969, se sont chiffrées par 2.035 milliards É.-U. Les exportations non pétrolières représentent moins de 3 p. 100 du P N B et guère plus de 15.8 p. 100 des importations. En 1969, les exportations canadiennes vers l'Iran se sont élevées à 5.2 millions et les importations à 30.2 millions, dont 28.7 millions consistaient en pétrole brut.

Au cours des neuf premiers mois de 1970, les exportations canadiennes ont atteint 4.1 millions. Vers 1973, les importations iraniennes, estime-t-on, dépasseront les deux milliards É.-U. par an, dont la plus grande partie se composera de matières premières et de biens d'équipement.

Quels sont les domaines les plus propices aux exportations canadiennes et quels en sont les aspects? Dans les paragraphes suivants, je tâcherai de répondre à ces questions.

Équipement de champs pétrolifères—Le premier grand développement qui se dessine dans l'industrie du pétrole sera probablement l'exportation de gaz liquéfié. On prépare les plans et on commence la construction de vastes réseaux internes de distribution par pipe-lines. La même observation vaut pour les oléoducs en direction de l'Union soviétique et la Turquie. On s'attend à une nouvelle exploitation de pétrole brut dans la mer Caspienne et dans le nord-ouest de l'Iran. Il faut constamment accroître la capacité de raffinage pour réaliser les objectifs toujours plus élevés de production. Aussi les perspectives touchant la vente de notre outillage pétrolifère sont ex-

Coopération régionale pour le développement (CRD)

La CRD, créée en 1964 entre la Turquie, l'Iran et le Pakistan, se propose les objectifs suivants:

1. La libéralisation des échanges commerciaux entre les trois pays.
2. Une collaboration industrielle plus étroite pour en arriver à une Chambre de commerce commune aux trois pays.
3. La formation et la réalisation de projets industriels de participation.
4. Des communications, entre les pays, plus efficaces et moins coûteuses.
5. L'établissement d'une solide ligne aérienne internationale commune aux trois pays.
6. La création d'une ligne maritime commune.
7. Des échanges de techniciens et des programmes de formation mixtes.

Pour atteindre ces buts, la CRD s'est constituée en trois paliers et s'est dotée d'un secrétariat permanent qu'elle a implanté à Téhéran. L'autorité première en ce qui concerne la prise de décision est le Conseil des ministres, composé d'un ministre de chaque pays. Le Conseil de planification régionale, composé d'un chef de l'Organisation du Plan de chaque pays, constitue le deuxième palier. Le troisième, soit

celui de l'exécution, comprend sept comités dont chacun s'adonne à une sphère particulière de collaboration. Il se tient des réunions à tous les paliers. La CRD a approuvé 55 entreprises mixtes dont 14 fonctionnaient ou devaient fonctionner vers la fin de 1970. Sur les 55 projets, 12 seront exécutés en Iran. Une fonderie d'aluminium de 50 millions de dollars est en voie de construction à Arak et une fabrique de glycérine fonctionne déjà. Parmi les autres projets de la CRD en Iran se trouve une gamme étendue d'usines fabriquant toutes sortes de produits, notamment des produits du carbone, des tuyaux et des conduits sans soudure, des produits chimiques, des génératrices diesel, des moteurs électriques et diesel, etc. Ces projets sont réalisés en combinant les investissements privés, les investissements du gouvernement iranien et des petites participations des deux autres pays de la CRD.

Parmi les autres projets en bonne voie, on compte la construction de la route reliant la Turquie au Pakistan via l'Iran, l'exploitation de la ligne maritime CRD qui, soit dit en passant, est un consortium composé des trois lignes maritimes nationales et celle d'une ligne de chemin de fer Iran-Turquie. On parle d'établir une ligne aérienne CRD dotée d'avions à réaction géants. Quelque 26 nouveaux projets sont en voie de réalisation y compris des usines pour la fabrication de turbogénéra-

teurs, de navires, de chaudières, de récepteurs sous pression et de produits pétrochimiques. Ces études sont censées être terminées sous peu.

Bien que le taux de croissance du commerce entre les pays n'ait été que de 2 p. 100 par an, croissance qui se serait probablement réalisée sans la CRD, cette entrepris de participation n'a pas encore donné tous ses résultats, qu'on prévoit assez appréciables. Les exportateurs canadiens ne doivent pas négliger les débouchés découlant de ce programme de développement qui se chiffre par de nombreux millions de dollars. S'ils veulent en profiter, ils doivent venir en Iran pendant que les projets sont encore au stade de la discussion. Le personnel de l'Ambassade à Téhéran comme celui d'Islamabad et d'Ankara, sera là pour les aider car, il ne faut pas se le cacher, ce marché présente des difficultés. La plupart des projets comportent des investissements privés, ordinairement étrangers, et les sociétés qui investissent apportent avec elles la technologie et la compétence administratives nécessaires à rendre les usines rentables. Bien entendu, cela signifie que l'origine du capital influe sur la source des fournitures, un net avantage pour nous si le capital est canadien. Mais même s'il s'agit de capital non canadien, la disponibilité, la construction sur devis, la flexibilité, le savoir-faire technique et le financement peuvent rendre les offres canadiennes attrayantes.

cellentes mais il faut à tout prix que les sociétés canadiennes se rendent en Iran, évaluent le marché et rencontrent personnellement les directeurs de la Société nationale du pétrole de l'Iran, du consortium et des entreprises de participation. Les sociétés qui se sont données la peine de se rendre sur les lieux ont fait de bonnes affaires et, en règle générale, les commandes se sont renouvelées.

Télécommunications et électronique—

Dans le domaine des télécommunications, secteur public, le développement d'un réseau national de télécommunications prend la vedette. Un consortium international s'est vu octroyer un contrat de 180 millions (É.-U.); le Canada fournira de l'équipement pour une valeur d'environ cinq millions (É.-U.). L'amélioration du réseau

micro-ondes CENTRO qui relie Ankara à Karachi via l'Iran a permis à un fournisseur canadien d'obtenir un contrat de deux millions (É.-U.). Des techniques canadiennes ont également servi à l'Armée, à la Société nationale du pétrole de l'Iran et au ministère de l'Énergie hydraulique pour aménager des réseaux de télécommunications et de transmission électrique. Dans le secteur privé, bon nombre de firmes canadiennes fournissent de l'outillage et des pièces destinés à l'assemblage de produits en Iran même. Le royaume projette d'adopter le système radiophonique à bande latérale unique et au moins une société canadienne s'occupe activement d'exploiter ce débouché.

Produits forestiers—Les forêts recouvrent environ 10 p. 100 du terri-

toire iranien. La plupart des boisés se trouvent dans la région de la mer Caspienne. L'exploitation de quelque 1.33 million d'acres tant de bois dur que de bois tendre serait rentable, bien que jusqu'à maintenant les exploitants se soient confinés à la production de 300,000 tonnes de charbon de bois par an. En 1963, le gouvernement a nationalisé toutes les forêts iraniennes et a entrepris un vaste programme de reboisement. La consommation annuelle est estimée à environ 15 millions de mètres cubes de bois d'œuvre.

L'année dernière, l'Iran a importé pour une valeur de 10 millions de dollars de bois de placage et pour trois millions de contre-plaqués. Rien de tout ça ne provenait du Canada. Les importations de papier, sous toutes ses formes, ont atteint 30 millions dont

1.6 million pour le papier journal. La part du Canada a été presque nulle. Voilà un domaine également propice à l'investissement. Le gouvernement recherche du capital privé pour aménager et exploiter les forêts caspiennes, tant au niveau primaire qu'au niveau secondaire, et des négociations sont en bonne voie pour établir une papeterie dans le Khuzestan, au sud du pays.

Les mines—L'Iran possède d'immenses richesses minérales, notamment le plomb, le zinc, la chromite, le fer, le cuivre, et le manganèse. Il y a aussi d'importants gisements d'antimoine, de nickel, de cobalt, de tungstène, d'or et d'argent. L'exploitation minière en Iran est un monopole d'État mais on accorde des permis d'exploitation à certaines sociétés privées. Au cours de la réalisation du Quatrième Plan, le gouvernement a affecté 56 millions aux immobilisations et désire que l'entreprise privée investisse aussi 25 millions. Le royaume doit augmenter considérablement ses importations de machines. Le principal projet actuellement à l'étude est l'exploitation des réserves de cuivre estimées à 400 millions de tonnes. On a déjà eu recours à des experts et à l'outillage

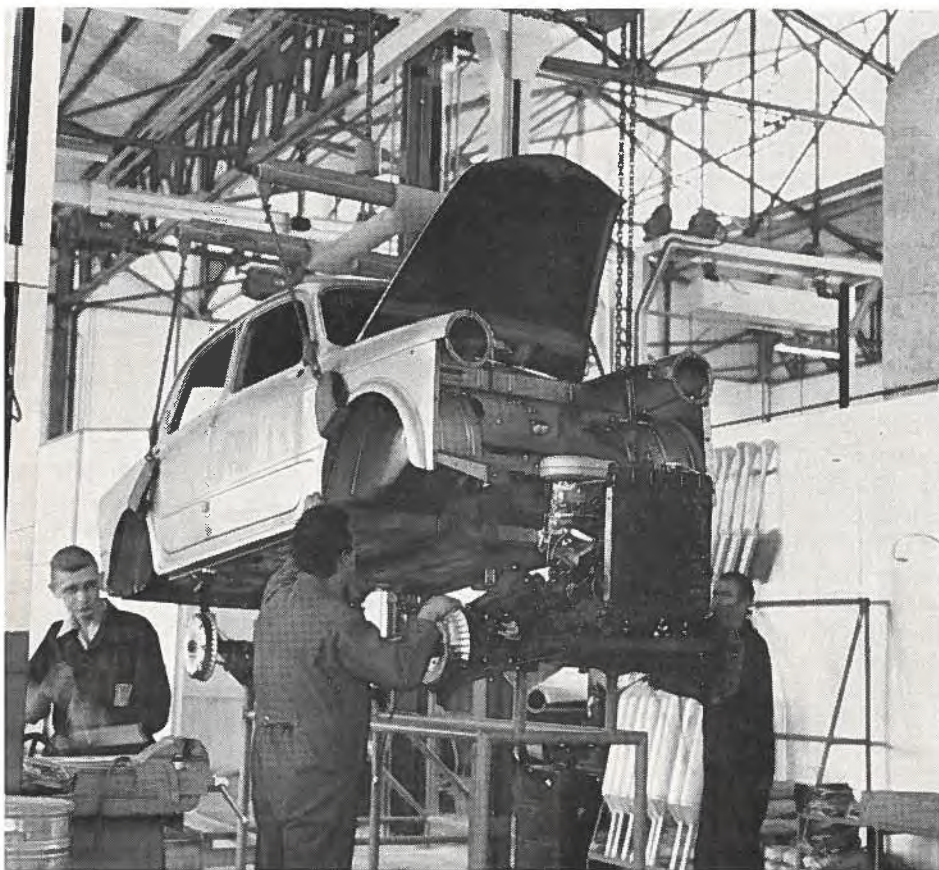
canadien pour extraire d'autres minéraux mais il existe encore d'immenses possibilités pour le Canada dans ce domaine en ce qui concerne la vente de services et d'outillage d'exploration et de mise en valeur des ressources minières.

Les pêches—La pêche est concentrée dans la mer Caspienne et dans le golfe Persique. Il existe de graves problèmes dans les deux régions et on projette une étude poussée pour trouver des solutions à long terme. La prise d'esturgeons, et donc la production de caviar, subissent un déclin à cause de la pollution et de l'assèchement rapide par évaporation de la mer Caspienne ainsi qu'en raison de mauvaises méthodes de pêche. Un expert canadien a récemment examiné les prises du golfe pour le compte d'une société privée et l'organisation du Plan a manifesté son désir d'entreprendre, peut-être avec l'aide d'une firme canadienne, une étude à long terme de la région. En 1973, le Plan d'organisation du gouvernement iranien aura dépensé quelque neuf millions pour aménager de petites installations portuaires. Si les sociétés canadiennes se dépêchent, ce secteur pourra fournir de belles

occasions de vendre du savoir-faire technologique et peut-être aussi des navires de pêche.

Agriculture—La topographie de l'Iran est complexe, son climat passe d'un extrême à l'autre mais l'agriculture joue un rôle extrêmement important dans son économie en voie d'industrialisation. Ses quelque 17.5 millions d'acres d'emblavures, dont 10 millions de blé, font vivre plus de 50 p. 100 de sa population qui ne fournit pourtant que 23 p. 100 du PNB. Au cours du Quatrième Plan, le gouvernement a affecté tout près d'un milliard de dollars au secteur agricole, argent réparti sur divers programmes et destiné à porter le rendement, de 1.6 milliard de dollars qu'il était en 1965, à 2.4 milliards en 1971. Pour le moment, il n'y a guère que 13 p. 100 de la superficie totale, soit 407 millions d'acres que l'on considère comme terre arable et 12.5 millions d'acres seulement sont irriguées. Un projet d'aménagement des ressources hydrauliques est censé rendre cultivables 10 autres millions d'acres. Le gouvernement tâche aussi d'améliorer le rendement agricole en utilisant de meilleures graines de semence, des engrais chimiques, en mécanisant l'agriculture et en encourageant l'importation de bons sujets pour l'élevage.

Pour mettre à profit les possibilités de cette région, il faut du capital et la mesure la plus progressiste qu'ait prise le gouvernement depuis la réforme agraire est peut-être d'avoir affirmé à moyen terme d'immenses terres aux sociétés nationales ou étrangères qui possèdent le capital et les compétences administratives voulus pour les cultiver. Ce programme jouit d'une haute priorité et comme le laissent entendre les dirigeants iraniens, il se pourrait qu'il intéresse les firmes canadiennes. Trois de ces projets sont déjà en bonne voie, deux sont américains et l'autre yougoslave, mais les perspectives sont encore excellentes.



Une voiture sur la chaîne de montage de l'usine Fiat de Téhéran. Au début, l'industrie automobile importait la plupart des pièces et ne réalisait que l'assemblage mais maintenant elle fabrique sur place un grand nombre d'éléments.

Bon nombre des projets décrits ci-dessous font partie du Quatrième Plan de développement qui a débuté en mars 1968 et qui se terminera en mars 1973. Le Plan propose des investissements de l'ordre de 12 milliards (É.-U.) répartis entre l'agriculture, l'industrie, l'exploitation des mines, du pétrole et du gaz, les transports et télécommunications, et autres. Pour les grands projets qui exigent des emprunts à l'étranger, l'Organisation du Plan négocie et signe des accords financiers intergouvernementaux. Elle s'occupe aussi de choisir les sociétés qui seront invitées à soumissionner ou à négocier des contrats avec les ministères pour

ce qui est des services et de l'approvisionnement. Avant de pouvoir traiter avec le secteur public, toute société étrangère doit s'inscrire à l'Organisation du Plan. Notre bureau de Téhéran sera en mesure de vous renseigner ou de présenter les cadres des sociétés canadiennes aux représentants du Plan. La CRE (Coopération régionale pour l'expansion) offre encore d'autres possibilités aux fournisseurs canadiens sous forme d'entreprises de participation. Pour de plus amples détails, voyez le cadre ci-contre.

En règle générale, et bien qu'il y ait des exceptions, la clé du succès, pour

ce qui est des exportations vers l'Iran, est de connaître le bon agent. La Division commerciale de l'Ambassade peut aussi vous aider à repérer des représentants convenables pour votre société. Si vous projetez de visiter d'autres pays dans le secteur, il pourrait être avantageux de vous arrêter en Iran. C'est un pays doté d'immenses richesses et dont la population énergique et débrouillarde est bien décidée à améliorer sa situation dans le monde. C'est un pays en plein essor qui offre beaucoup de débouchés aux Canadiens. Venez vous rendre compte par vous-mêmes.

Index des articles du "Commerce extérieur" 1970

AFRIQUE

La Banque de développement africain Avril

AFRIQUE DU SUD

La mode féminine en Afrique du Sud Mai

ALLEMAGNE DE L'OUEST

Cheptel laitier, marché pour Mai

Comment faire des affaires avec l'Allemagne? Mai

L'industrie chimique allemande en pleine expansion Mai

Les produits de l'agriculture, marché pour Mai

Métaux et minéraux, marché pour Mai

Situation économique Mai

Un voyage d'affaires en Allemagne Mai

Visite à une foire allemande Mai

Machines pour l'Allemagne de l'Ouest Juin

L'Allemagne achète davantage au Canada Octobre

AMÉRIQUE CENTRALE

Où sont les débouchés commerciaux? Janvier

AMÉRIQUE CENTRALE ET PANAMA

Situation économique Janvier

AMÉRIQUE LATINE

La Banque interaméricaine de développement Avril

La BID en 1969 Mai

Règlements sud-américains sur les exportations et le change Juin

AMÉRIQUE DU SUD

L'industrie se développe en Amérique du Sud Avril

ANTILLES

La Banque de développement des Antilles Avril

Essor de l'enseignement dans les Antilles Décembre

Le Canada et les Antilles: les partenaires commerciaux traditionnels

Décembre

ANTILLES ORIENTALES

Encouragement au tourisme Décembre

Trinidad et les Antilles orientales: la vedette à l'industrie Décembre

ANTILLES NÉERLANDAISES

Renseignements concernant le marché Juin

ASIE

Le Canada à la Foire Asie 1969 Mars

La Banque de développement asiatique Avril

AUSTRALIE

L'Australie adoptera le système métrique Mai

La lutte contre les incendies forestiers en Australie Novembre

AUTRICHE

Situation économique Février

Renseignements concernant le marché Mai

BAHAMAS

Les Bahamas—à quelques pas du Canada Décembre

Les produits alimentaires dans les Îles Bahamas Décembre

BRÉSIL

Produits pharmaceutiques pour le Brésil Mars

Potentiel énergétique au Brésil Avril

Toit audacieux à Sao Paulo Avril

Le Brésil découvre le bétail canadien Septembre

CAMEROUN

Le Cameroun accroît son commerce avec le Canada Novembre

CANADA

Le factorage	Janvier
Commerce du Canada avec les pays continentaux de l'AELE	Février
C'est le premier pas qui compte	Mars
Commerce canadien des minéraux	Mars
La meilleure solution . . . un voyage à l'étranger	Mars
Le SDC accroît son rôle	Mars
Le Canada et le groupe de la Banque mondiale	Avril
Le chas de l'aiguille	Avril
Coopération par-delà les océans	Avril
Le financement international	Avril
Vos contacts vous obtiennent des contrats	Avril
Vous aussi pouvez faire des affaires	Avril
Délégués commerciaux adjoints envoyés à l'étranger	Mai
Entreprises communes en Amérique du Sud	Juin
Évolution du commerce en 1969	Juin
L'innovation est la clé	Juin
Le Canada envahit le marché américain du logement	Juillet
Les produits alimentaires canadiens naviguent	Juillet
On demande: des manufacturiers	Juillet
Annuaire de l'administration centrale	Août
Une mission du Canada étudie l'essor touristique du Pacifique	Août
On demande: des manufacturiers	Août
La mode canadienne franchit la frontière	Septembre
On demande: des manufacturiers	Septembre
Programmes de l'Industrie et du Commerce destinés aux industries en expansion	Septembre
«Vendre» un concept dans le monde entier	Septembre
On demande: des manufacturiers	Octobre
Le PAIT aide au développement d'un système pétrolier sous-marin	Octobre
La recherche ouvre un marché	Octobre
On demande: des manufacturiers	Décembre

CARAÏBES

Vos documents d'exportation sont-ils en ordre?	Août
--	------

CHYPRE

De meilleures récoltes pour Chypre	Avril
------------------------------------	-------

CORÉE DU SUD

Renseignements concernant le marché	Avril
La campagne d'exportation de la Corée ouvre la voie aux importations	Novembre

COSTA RICA

Situation économique	Janvier
----------------------	---------

DANEMARK

Renseignements concernant le marché	Février
Situation économique	Février
Visite au Danemark	Juin

ÉCOSSE

Conteneurisation	Mars
------------------	------

ESPAGNE

L'Espagne réforme son système d'éducation	Mars
---	------

ÉTATS-UNIS

Les expositions à Dallas	Janvier
Le répertoire des acheteurs-exportateurs de New York	Janvier
Le grand Los Angeles	Mars
Les possibilités de l'industrie aéronautique	Mars
Polcon s'attaque à la pollution	Mars
Produits de consommation	Mars
Fonds international de secours à l'enfance	Avril
Programme des Nations Unies pour le développement	Avril
Nouveaux bureaux commerciaux aux États-Unis	Mai
Légèreté et couleurs	Juin
Le marché des pièces coulées est chauffé à blanc	Juin
Les produits de l'électronique en Californie	Juin
Lutte à la pollution dans les États du Sud	Juin
Utilisez la salle Cedar	Juin
Nouvelles normes américaines du bois de sciage	Août
Vous vendez des produits nautiques aux États-Unis?	Août
Vogue des bateaux canadiens en Nouvelle-Angleterre	Août
En Californie: Perspectives encourageantes pour les vêtements masculins	Septembre
La chaussure et l'aspect global à New York	Septembre
Los Angeles et New York se disputent la première place	Septembre
Le marché de la Nouvelle-Angleterre à l'heure présente	Septembre
New York habillé à la canadienne	Septembre
Philadelphie: un marché de plus de 25 millions de dollars	Septembre
Les présentations font doubler les ventes aux États-Unis	Septembre
Une révélation au sud des États-Unis	Septembre
Le vêtement canadien pénètre le marché américain	Septembre
Vogue des vêtements canadiens dans le Midwest	Septembre
Énorme débouché ouvert en Californie	Octobre
Utilisez toute la capacité de votre usine	Octobre
Le stand canadien une réussite commerciale	Décembre

EUROPE

L'AELE, dix ans après	Février
Vendez aux Forces canadiennes en Europe	Mai
CEE: débouchés inexploités par le Canada	Octobre
CEE: une politique commune	Octobre
CEE: situation économique	Octobre
La CEE veut améliorer son agriculture	Octobre

EUROPE DE L'EST

Les accords de licence en Europe de l'Est	Juillet
Équipement d'aéroport	Juillet
L'équipement de fabrication des pâtes et papiers	Juillet
Équipement pour l'industrie alimentaire	Juillet
L'Europe de l'Est, un marché de six milliards de dollars	Juillet

EXTRÊME ORIENT

«L'Ouest nouveau» invite les exportateurs canadiens	Novembre
---	----------

FINLANDE

Situation économique	Février
----------------------	---------

FRANCE

Le Parc des Érables à Igny	Août
La France à la recherche de produits électroniques	Octobre

GRANDE-BRETAGNE

Situation économique	Février
----------------------	---------

GUATEMALA

Nouveau bureau au Guatemala	Janvier
Situation économique	Janvier

HONDURAS

Situation économique	Janvier
----------------------	---------

HONDURAS BRITANNIQUE

Le Honduras britannique s'éveille aux produits canadiens	Décembre
--	----------

HONG KONG

N'oubliez pas Hong Kong	Novembre
Nouvel essor de la construction à Hong Kong	Novembre
On peut vendre des produits pharmaceutiques à Hong Kong	Novembre

ÎLES CAICOS ET TURKS

Sables blancs et récifs de corail	Décembre
-----------------------------------	----------

ÎLES CAÏMANS

Les Îles Caïmans sont prêtes à construire	Décembre
---	----------

ÎLES COMORES

Situation économique	Janvier
----------------------	---------

ÎLE DE LA RÉUNION

Situation économique	Janvier
----------------------	---------

ÎLE MAURICE

Situation économique	Janvier
----------------------	---------

INDONÉSIE

Entrepôt portuaire de Djakarta	Juin
L'Indonésie accueille bien les experts-conseils	Novembre

IRLANDE

Sonorisation du nouvel aéroport de Dublin	Novembre
---	----------

ITALIE

La CEE nuit aux exportations canadiennes vers l'Italie	Octobre
--	---------

JAMAÏQUE

Développement du marché du bois en Jamaïque	Juin
La Jamaïque recherche des instruments éducatifs	Décembre
Le marché de la Jamaïque demeure actif	Décembre
Le marché du tapis à la Jamaïque	Décembre
Les média à l'œuvre	Décembre

JAPON

Irez-vous au Japon cette année?	Mars
L'agriculture japonaise va de l'avant	Mai
De la bonne viande rouge	Novembre
Japon—Le pays du dynamisme	Novembre

LUXEMBOURG

Le Luxembourg: un petit pays stable	Octobre
-------------------------------------	---------

MEXIQUE

Projets conjoints, solution au problème mexicain?	Mars
Le Mexique au cours de la prochaine décennie	Juillet
Le bétail	Juillet

NICARAGUA

Situation économique	Janvier
----------------------	---------

NORVÈGE

Situation économique	Février
----------------------	---------

PAKISTAN

Des conseillers pour le Pakistan oriental	Avril
Puits à tube et lignes de transmission	Avril
Mouture du riz au Pakistan	Décembre

PANAMA

Situation économique	Janvier
----------------------	---------

PAYS-BAS

Destination: Dordrecht	Août
Les Pays-Bas: une économie en vive expansion	Octobre

PÉROU

Réalisations à la Foire de Lima	Février
---------------------------------	---------

PORTUGAL

Situation économique	Février
----------------------	---------

RÉPUBLIQUE MALGACHE

Situation économique	Janvier
----------------------	---------

SALVADOR

Situation économique	Janvier
----------------------	---------

SCANDINAVIE

Scandinavie—source de technologie	Août
-----------------------------------	------

SINGAPOUR

Singapour veut améliorer ses moyens de communications	Juillet
En route vers Singapour	Août

SUÈDE

Situation économique	Février
----------------------	---------

SUISSE

Situation économique	Février
Lettre de Suisse de la Directrice du «Commerce extérieur»	Août

SURINAM

Coup d'œil sur le marché	Septembre
--------------------------	-----------

TOGO

Le Togo améliore ses routes	Avril
-----------------------------	-------

TURQUIE

Voyage d'affaires en Turquie	Août
------------------------------	------

UEBL

L'UEBL: L'un des grands du commerce mondial	Octobre
---	---------

U.R.S.S.

Coup d'œil sur le marché	Juillet
Les foires soviétiques endroit idéal de rencontre	Juillet

Votre voyage d'affaires au Chili

JAMES D. LEACH, Secrétaire commercial adjoint Santiago

Le Chili, cette étroite et longue bande de terre de presque 2,700 milles sur la côte occidentale de l'Amérique du Sud, est un pays aux contrastes géographiques impressionnants. Sa partie nord renferme le désert apparemment le plus aride du monde et elle est la région des mines de cuivre et des nitrères. Le centre se compose des régions agricoles et industrielles où la population est la plus nombreuse et où se trouvent la plupart des grandes villes du pays. Le Sud est un labyrinthe formé d'îles, de glaciers, d'anses et de fiords; l'élevage des moutons et les gisements pétrolifères l'ont rendu célèbre. A l'ouest se trouve l'océan Pacifique; à l'est, les plus hautes montagnes de l'hémisphère occidental séparent le Chili de ses voisins.

A chaque année de plus en plus d'hommes d'affaires canadiens découvrent ce pays et les débouchés qu'il offre. Certains ont participé à des voyages organisés et à des missions; d'autres se sont arrêtés à Santiago lors de leur voyage en Amérique latine; plusieurs ont visité le Chili pour y établir leurs propres contacts personnels et pour

évaluer directement les débouchés possibles. Si vous projetez de visiter le Chili cette année, voici quelques renseignements pratiques qui vous aideront à préparer votre itinéraire.

En vous adressant le plus tôt possible à la Division commerciale de l'Ambassade du Canada à Santiago, vous pourrez faire en sorte que votre séjour au Chili soit des plus féconds. Si vous nous informez du but de votre visite et nous envoyez du matériel publicitaire et des renseignements précis au sujet de votre produit, nous préparerons un projet d'itinéraire à votre intention et prendrons des rendez-vous pertinents que vous pourrez entériner à votre arrivée. Veuillez expédier tous vos envois par avion. Il nous est arrivé plus d'une fois de recevoir, deux mois après la visite d'un homme d'affaires, des brochures et des renseignements techniques qu'il nous avait envoyés par bateau.

De plus, nous vous enverrons un exemplaire de notre guide des relations d'affaires avec le Chili. Dans cet ouvrage l'homme d'affaires canadien

trouvera une présentation assez étendue du Chili, de son économie et du commerce extérieur, et les grandes lignes des règlements douaniers et monétaires. Il contient aussi un chapitre sur les méthodes de commerce dans le pays, une carte du centre de Santiago, et quelques conseils vous permettant d'obtenir un bon repas dans les restaurants où on ne connaît pas votre langue et où les mets au menu sont typiques du Chili.

Pour entrer dans ce pays, il vous faut un passeport valide et un certificat de vaccination antivariolique. Il faut aussi un visa de sortie pour les personnes qui désirent demeurer dans ce pays plus de 90 jours. Certains hommes d'affaires apportent avec eux un petit lexique espagnol. Si vous avez le temps de faire quelques lectures sur le Chili avant votre départ, les ouvrages suivants pourront vous aider et vous instruire: *South American Handbook* et *Guide to South America* de Fodor sont publiés à l'intention des voyageurs et contiennent une grande quantité de renseignements sur les pays d'Amérique latine. Vous pourriez



lire aussi un article sur le Chili, publié dans la livraison de mai 1968 du Commerce extérieur et un aperçu synoptique dans *Markets in Brief*, paru dans la livraison du 29 mars 1969 de *Foreign Trade*.

En dépit du désir que vous pourriez avoir de vous diriger vers le sud après Noël pour échapper à l'hiver canadien, vous devriez éviter de prévoir une visite en janvier ou février. Au cours de cette période la plupart des Chiliens sont en congé annuel et il est souvent très difficile de prendre des rendez-vous utiles.

En raison de la situation géographique du pays, le climat chilien varie entre la température subtropicale des déserts du nord et la température glaciale des toundras de son extrémité sud. Santiago et ses environs jouissent d'un climat semblable à celui du nord de la Californie. Pendant l'été (de décembre à mars) il fait souvent très chaud et vous pourrez vous sentir gêné par tout vêtement qui ne serait pas léger. L'hiver, le climat est généralement frais et humide; toutefois un imperméable ou un pardessus s'avérera probablement plus utile qu'un lourd manteau.

Puisque Santiago est le siège de la plupart des principales entreprises commerciales, industrielles, minières et de distribution, la plupart des hommes d'affaires peuvent accomplir toute

leur besogne sans quitter cette ville. Par conséquent, essayez de prévoir une journée supplémentaire ou deux (l'idéal serait une fin de semaine) pour visiter, y compris vous rendre à la mer.

Le choix de votre avion dépendra de votre itinéraire complet si vous avez l'intention de vous arrêter ailleurs en cours de route. Cependant, la société *C.P. AIR* a deux vols hebdomadaires de Vancouver et un à partir de Montréal, Toronto et Winnipeg. Le tarif aller-retour de Toronto à Santiago est de 678 dollars en classe économique et de 848 dollars dans la même classe à partir de Vancouver. Les sociétés *Braniff*, *Lufthansa* et *LAN* du Chili ont aussi plus de dix vols hebdomadaires quittant New York. De plus, d'autres lignes aériennes comme *Aerolineas Argentinas*, *APSA*, *Avianca*, *Ecuatoriana*, *Varig*, *Alitalia*, *Iberia*, *KLM*, *British United*, *Air France*, *SAS* et *Swissair* relient Santiago à d'autres endroits en Amérique latine.

Il faut se rendre compte que le trajet du Canada au Chili est très long. Si vous essayez de le faire d'un seul coup, vous devrez peut-être vous reposer une journée complète.

Même si on évalue la population de Santiago à près de trois millions, les bons hôtels sont en réalité peu nombreux. La plupart des visiteurs préfèrent l'hôtel *Carrera-Sheraton*, l'*El*

Conquistador et le *Crillon*. Ce sont des établissements modernes situés au cœur de la section des affaires, des magasins et des divertissements. Comme les trois sont très achalandés, vous feriez bien de faire vos réservations aussitôt que possible. Les frais de logement varient entre \$15 et \$20 par jour pour une personne et \$20 à \$25 pour deux personnes. Faites vos réservations par l'entremise de votre agent de voyage, ou adressez-vous à nous dès que vous connaîtrez les dates de votre visite.

Il peut être très dispendieux de manger dans les restaurants de Santiago, prévoyez donc au moins \$15 par jour pour les repas. Bien qu'il y ait des frais de service compris dans la note d'hôtel et de restaurant, c'est l'habitude de donner en sus un pourboire modique de 5 p. 100.

L'eau de Santiago est potable. En général, les aliments et les boissons aussi sont parfaitement sans danger, mais il faut faire attention dans une certaine mesure au choix des restaurants. Notre Guide des relations d'affaires avec le Chili recommande un grand nombre d'excellents endroits où manger. Parfois les visiteurs sont victimes d'un malaise intestinal connu sous le nom de chilite à Santiago et sous d'autres noms plus colorés dans diverses parties d'Amérique latine. Vous feriez sans doute bien d'apporter une boîte d'*Entéro-Vioform* ou autre

Le cuivre est roi au Chili. L'un des plus importants exportateurs de cuivre au monde, ce pays dépend des recettes à l'importation de ses mines. La photo montre la plus grande exploitation de cuivre à ciel ouvert au monde, située au nord du pays.



produit semblable pour parer à toute éventualité.

Les taxis sont très nombreux à Santiago et facilement reconnaissables à leur carrosseries noires et toits jaunes. Plusieurs étaient déjà des voitures usagées avant que l'auteur du présent article n'ait vu le jour, alors que d'autres sont des modèles les plus récents. On ne s'attend pas à recevoir un pourboire et il vous suffit de payer le montant indiqué au compteur; après 23 heures ainsi que les dimanches et jours fériés, cependant, on demande un supplément de 50 p. 100. Les chauffeurs de taxi ne comprennent ni le français ni l'anglais et, à moins que vous ne vous rendiez à un endroit bien connu, vous ferez bien d'écrire à l'avance l'adresse de votre rendez-vous. On peut aussi retenir les services de certains taxis à tarifs horaires ou quotidiens.

Bien qu'il soit possible de louer des voitures, leur conduite à Santiago peut devenir une aventure terrifiante. La densité de la circulation et les difficultés de trouver un stationnement dans le centre-ville font qu'il n'est pas pratique pour un visiteur de conduire lui-même, même s'il connaît bien la ville. En outre, la location de voitures est très dispendieuse.

L'aéroport international de Santiago est situé à Pudahuel, à douze milles du centre-ville. Il n'y a pas d'autobus faisant le trajet entre l'aéroport et le centre de la ville. Cependant, on peut toujours y trouver un taxi et il vous en coûtera environ \$5 pour vous rendre de Pudahuel à votre hôtel. On doit donner un pourboire de 2 escudos par valise aux porteurs de bagages. Comme il vous faudra payer une taxe d'aéroport à votre départ du Chili,

Jours fériés au Chili

1 ^{er} janvier	Jour de l'An
9 avril 1971	Vendredi saint
1 ^{er} mai	Jour du Travail
21 mai	Bataille de Iquique
15 août	L'Assomption
18-19 septembre	Journées nationales du Chili
12 octobre	Jour de Colomb
1 ^{er} novembre	Toussaint
8 décembre	Immaculée-Conception
25 décembre	Noël
26 décembre	Congé de l'après-Noël

conservez suffisamment de monnaie du pays pour ce faire. Au moment où nous écrivons cet article, cette taxe est de 25 escudos mais lorsque vous confirmerez le vol de départ vous devriez consulter votre ligne aérienne à ce sujet, puisque les prix varient régulièrement au Chili.

Si vous désirez quitter Santiago par affaire ou pour agrément, vous n'aurez aucune difficulté à effectuer des correspondances vers les principales villes chiliennes. On peut se rendre facilement à Valparaíso et Vina del Mar en deux ou trois heures d'autobus, de train, de taxi ou de limousine. LAN, la ligne aérienne nationale (Linea Aerea Nacional) à des vols quotidiens vers Arica, Antofagasta, Concepcion, Valdivia, Puerto Montt, Punta Arenas et 14 autres centres importants.

Le premier jour de votre visite à Santiago, vous devriez vous rendre à l'Ambassade du Canada. Elle ouvre ses portes à 8h.30 et est située dans le centre-ville, tout près des hôtels, des bureaux du gouvernement et des entreprises commerciales. Il faut remarquer que depuis juillet 1969, l'Ambassade loge dans de nouveaux locaux à l'angle des rues Alameda Bernardo O'Higgins (artère principale de Santiago) et Ahumada. Tous les annuaires téléphoniques et autres ainsi que les guides se réfèrent à l'ancienne adresse. Si vous doutez de l'adresse (Ahumada 11) et que vous demandiez de l'aide, on vous dirigera invariablement vers l'ancienne.

Après avoir arrêté votre programme de visites, confirmé vos rendez-vous et discuté des perspectives d'affaires à l'Ambassade, vous commencerez vos visites auprès des hommes d'affaires chiliens. Vous pouvez faire quatre rencontres par jour au maximum. Bien que les heures d'affaires varient beaucoup, elles sont semblables à celles en usage au Canada. Souvent on remplacera l'heure supplémentaire consacrée au déjeuner en fermant les bureaux une heure plus tard qu'à l'accoutumée. Incidemment, les banques sont ouvertes de 9 à 14 heures, du lundi au vendredi.

La plupart des dirigeants et des hommes d'affaires parlent l'anglais. Cependant, si vous rencontrez des difficultés au niveau des langues, le personnel



canadien de l'Ambassade pourra vous aider. Malgré les aptitudes linguistiques des personnes que vous rencontrez, nous vous recommandons fortement d'avoir du matériel publicitaire et des renseignements techniques en espagnol. Les prix devraient être indiqués en monnaie américaine (c.a.f. Valparaíso).

Les Chiliens sont très polis et sympathiques et vous devez vous faire à la poignée de main généralisée. On accueillera toujours avec bienveillance vos invitations à déjeuner même si la plupart du temps on s'excusera de ne pouvoir y répondre favorablement. Plusieurs dirigeants chiliens apprécient encore un repas tranquille dans leur foyer ou dans un club privé. Si on accepte votre invitation, prévoyez au moins deux heures, puisque la période de déjeuner en est aussi une de détente.

Bien que Santiago ait sa part de musées, de galeries d'art, d'églises et d'autres attractions, y compris une cérémonie de la relève de la garde de la Sureté nationale, elle n'est pas le La Mecque des touristes. Cependant, il y a quand même beaucoup de choses à voir pour un homme d'affaires qui dispose de peu de loisir. Santiago possède plusieurs restaurants excellents dont certains présentent des spectacles de groupes folkloriques typiques du pays. On peut déguster plusieurs sortes de fruits de mer et certains petits plats sont des spécialités chiliennes. Parmi les spécialités courantes, il y a le calmar, la crevette, le crabe, les moules, l'anguille et le homard. Essayez l'erizos (oursins), entrée chilienne populaire. Servis crus, ils ont une saveur et une consistance originales, et vous n'en retrouverez pas de semblables à aucun autre endroit dans le monde. Et les vins du pays sont superbes et très peu

Il y a peu d'endroits au Chili d'où l'on n'aperçoit pas des montagnes et plusieurs centres accueillent les adeptes du ski.

A la droite de l'Ambassade du Canada, on voit une partie de l'est de la rue Alameda Bernardo O'Higgins à Santiago, capitale du Chili et métropole commerciale. Au centre, l'église San Francisco, dont la construction a pris 50 ans.

dispendieux. Si vous êtes un chercheur avide de souvenirs, vous trouverez plusieurs magasins et boutiques du centre-ville qui offrent un grand choix d'articles d'artisanat et de bijoux authentiquement chiliens. Les cuivres et les bronzes, les articles tissés à la main, les gros éperons argentés des *huasos* (cow-boys chiliens) et les bijoux fabriqués avec la lapis lazuli (une pierre locale) constituent un souvenir original. Plusieurs boutiques sont fermées durant trois heures l'après-midi et toutes, le sont à partir de midi le samedi.

Tout homme d'affaires qui désire mieux connaître le Chili doit faire une promenade à la mer. Vina del Mar, station balnéaire luxueuse, s'enorgueillit de son casino élégant où vous pouvez dépenser votre argent ou en amasser en jouant à la roulette ou au baccara.

Portillo, centre de ski de réputation internationale et lieu du coucours international de ski de 1966, est seulement à trois heures de Santiago en voiture.

Les fameuses statues de l'île de Pâques vous ont-elles toujours fasciné? Pour environ \$325 aller-retour, la ligne aérienne du Chili (LAN) vous y amènera faire vos propres recherches anthropologiques. Les îles romantiques de Juan Fernandez, jadis lieu des aventures de Robinson Crusoé, appartiennent aussi au Chili et les visiteurs peuvent maintenant s'y rendre.

Le marché chilien mérite votre attention. La Division commerciale de l'Ambassade du Canada est prête à vous aider à y trouver des débouchés.

Le Chili fabrique plus de 500 millions de litres de vin annuellement. Ses crus sont reconnus parmi les meilleurs dans le monde et exportés dans de nombreux pays.



La Corporation commerciale canadienne au service des exportateurs

Créée afin de s'occuper de l'achat des biens et services canadiens pour le compte de pays étrangers, la Corporation commerciale canadienne s'est vu confier, au cours des dix dernières années, des commandes dont la valeur dépasse deux milliards de dollars. Voici un résumé de ses fonctions et de ses activités.

T. M. COGHLAN

Sécretaire, La Corporation commerciale canadienne

Une récente publication a qualifié d'honnête courtier la Corporation commerciale canadienne. L'expression définit, en effet, la fonction principale de la société qui est d'acheter des biens et des services pour le compte des gouvernements des autres pays. Il s'agit d'une tâche qui exige une connaissance approfondie de l'infrastructure industrielle du Canada, l'aptitude à négocier des contrats avec des fournisseurs canadiens, une connaissance détaillée des pratiques de l'exportation et une grande expérience des affaires avec les organismes d'achat des gouvernements étrangers.

La CCC a été établie en 1946 pour prendre la relève de la Commission canadienne d'exportation, créée deux ans auparavant pour veiller aux achats et à l'exportation de fournitures non militaires qui étaient alors acheminées vers les pays nouvellement libérés. Au début de 1947, la Corporation a également pris en mains les fonctions d'achat du ministère des Munitions et Approvisionnements. Elle s'est chargée des achats du ministère de la Défense nationale tout en continuant d'exercer ses autres fonctions dans le domaine de l'exportation. En 1951, le Gouvernement confiait au ministère de la Production de défense la tâche de diriger les services d'achat de munitions et de fournitures pour les forces armées canadiennes et, la CCC retourna alors à ses activités premières d'importation et d'exportation.

Le volume des affaires qu'elle a réalisées durant les dix dernières années,

soit environ deux milliards de dollars, témoigne des résultats que la Corporation a obtenus sous l'empire de sa charte générale. Elle s'est procuré de tout, à partir de produits ordinaires à bas prix jusqu'à des systèmes électroniques très complexes d'une valeur de plusieurs millions de dollars.

Le plus gros client de la Corporation est de loin le gouvernement des États-Unis; la CCC négocie la plupart des commandes américaines au Canada dans le cadre des accords canado-américains de partage de la production de défense. Ce programme permet aux fabricants canadiens de soumettre, au même titre que les fabricants américains, des offres en vue de l'obtention de contrats militaires.

La Corporation a intégré ses activités à celles d'autres ministères, mais elle garde toutefois son identité juridique. Les fonctions de commercialisation, de négociation de contrats et des inspections relèvent de trois ministères différents, soit le ministère de l'Industrie et du Commerce, le ministère des Approvisionnements et Services et le ministère de la Défense nationale. Le Conseil d'administration compte des membres provenant de ces secteurs, notamment T. M. Burns, sous-ministre adjoint (Services extérieurs), Industrie et Commerce; J. S. Glassford, sous-ministre adjoint (Achat) ministère des Approvisionnements et Services et le major général H. L. Meuser, sous-ministre adjoint (Logistique) à la Défense nationale. Les cadres supérieurs de la CCC et le Con-

seil d'administration doivent veiller à la politique de fonctionnement et à la gestion des affaires de la Corporation.

Voici en gros la répartition des différentes responsabilités.

1. Le ministère des Approvisionnements et Services se charge surtout des soumissions et de la négociation des contrats qui sont en grande partie réalisés en conformité des méthodes, règles et politiques ministérielles. Le directeur général de la CCC est à la tête de la Direction des contrats d'exportation du ministère des Approvisionnements et Services. Il surveille de près les travaux courants de la CCC et fournit des conseils relativement à ces contrats.

2. Le ministère de l'Industrie et du Commerce, par l'entremise de la Direction des programmes internationaux de défense, est chargé de repérer les débouchés pour les exportations de matériel militaire, d'encourager les fabricants canadiens à les explorer, de promouvoir les ventes des produits à des pays amis et d'aider l'industrie de la défense à pénétrer les marchés d'outre-mer. Les agents de liaison de la Direction des programmes internationaux de défense et les délégués commerciaux de certains bureaux des États-Unis et d'outre-mer ont maintenant deux missions, soit promouvoir les ventes d'une vaste gamme de produits et services canadiens et faire fonction de représentant accrédité de la Corporation.

Le Ministère de l'Industrie et du Commerce, par le truchement de la Direction des programmes internationaux

de défense, est également responsable de la négociation d'accords avec d'autres gouvernements afin de promouvoir les projets communs de recherches, de développement et de production, d'élaborer des projets de commercialisation pour tirer pleinement profit des possibilités offertes par le budget militaire des États-Unis qui représente annuellement plusieurs milliards de dollars et d'analyser les tendances économiques dans le domaine militaire et dans les milieux industriels. Le Conseil est également en mesure de déterminer à l'avance les besoins des États-Unis et peut mettre les sociétés canadiennes et la CCC au courant de la situation.

3. Le ministère de la Défense nationale, par l'entremise de la Direction de l'assurance de la qualité, fournit le personnel et l'équipement nécessaires à la surveillance de la qualité des produits faisant l'objet de contrat de la CCC, inspecte ces produits et donne son accord pour le compte des clients de la CCC.

Comment la CCC peut-elle aider les entreprises canadiennes à obtenir une part des exportations de matériel militaire, surtout aux États-Unis? Premièrement, la CCC, à la demande de la société, s'occupe de faire inscrire cette dernière sur la liste de diffusion des soumissionnaires (BML) que les organismes d'achat de matériel militaire des États-Unis tiennent à jour afin de se procurer les produits pour lesquels la CCC a été dispensée des dispositions de la *Buy American Act*. En outre, un certain nombre de produits militaires entrent en franchise aux États-Unis lorsqu'ils sont destinés au ministère de la Marine, de l'Armée et de l'Aviation.

La CCC a approuvé des demandes adressées au ministère américain qui est chargé de l'achat des fournitures et des services offerts à l'étranger. Les entreprises canadiennes ont la responsabilité de soumissionner sur le même pied que les entreprises américaines, mais le gouvernement des États-Unis n'est nullement tenu de prévenir toutes les entreprises, tant canadiennes qu'américaines qui seraient en mesure de faire des offres au sujet de n'importe quels produits. Il lance des appels d'offres au nombre de sociétés qu'il juge suffisant pour assurer la concurrence nécessaire. Il est donc essentiel que les entreprises canadiennes qui s'intéressent à ces contrats

se tiennent au courant des achats et des programmes des États-Unis. Leurs représentants devraient visiter régulièrement les agences d'achat militaire et les principaux entrepreneurs du ministère de la Défense des États-Unis. Ces visites devraient être coordonnées par l'entremise de la Direction des programmes internationaux de défense du ministère de l'Industrie et du Commerce, qui a des bureaux auprès des principales agences d'achat dans les grands centres industriels des États-Unis de même que dans un certain nombre de pays européens qui offrent des débouchés au matériel militaire.

Le Service des délégués commerciaux dispense ce service dans les régions où il n'y a pas d'agents de liaison de la Direction des programmes internationaux de défense. Avant d'entreprendre de telles visites, les sociétés doivent obtenir l'agrément du contrôle sécuritaire de la Direction de la sécurité du ministère des Approvisionnements et Services.

En général, les agences américaines invitent directement la société choisie pour soumissionner à faire des offres ou coter des prix. La liste complète des offres et la liste des sociétés choisies sont également envoyées à la CCC. Cela lui donne la possibilité d'obtenir des soumissions d'autres sources approuvées qui ne figurent pas nécessairement sur la liste de l'agence des États-Unis; c'est une raison de plus pour que les sociétés fassent connaître leurs intérêts à la Corporation. Cette dernière peut aussi, sur demande, donner la possibilité aux sociétés américaines de soumissionner même lorsqu'aucune entreprise canadienne n'a été sollicitée.

Bien que les organismes des États-Unis sollicitent directement les sociétés canadiennes, le règlement américain stipule que toutes les soumissions doivent passer par la CCC; sinon, elles seront refusées. Les prix sont habituellement établis en dollars américains et les contrats ne prévoient pas de réajustement pour les pertes ou les gains découlant des fluctuations du taux de change. Il arrive parfois que les prix sont établis en dollars canadiens mais cela est plutôt rare.

La CCC accepte au nom du gouvernement le contrat qu'obtient une entreprise canadienne. Elle négocie à son

tour, à titre d'intermédiaire, un contrat pour le compte du fournisseur canadien. Les conditions régissant le contrat avec un État étranger paraissent dans le contrat entre la CCC et la société canadienne.

La CCC ne s'en tient pas à son rôle de principal entrepreneur auprès du gouvernement des États-Unis. Depuis 1951, par exemple, elle a pour mission d'acheter des fournitures pour le Bureau de l'aide extérieure, maintenant connu sous le nom de l'Agence canadienne de développement international. Elle s'est procuré une vaste gamme de biens et services dans le cadre de ses divers programmes d'assistance, comme le plan de Colombo pour l'Asie du Sud et du Sud-Est, le programme d'aide à l'Afrique du Commonwealth, le programme d'aide à l'Afrique francophone, le programme des Antilles du Commonwealth et le programme d'aide à l'Amérique latine et autres.

Grâce à son activité dans le cadre de ces programmes, la CCC a mérité la confiance de nombreux pays étrangers, ce qui est à l'origine de la conclusion d'accords d'agences entre la Corporation et ces gouvernements, prévoyant l'achat de produits et services canadiens au titre des prêts de développement octroyés par l'entremise de l'ACDI aux pays en voie de développement. Les règles de la CCC s'appliquent à ces achats, c'est-à-dire que les contrats sont attribués par adjudication plutôt que par voie de négociation et, lorsque cela est possible, on a recours aux méthodes et règles normales du gouvernement canadien.

L'industrie canadienne profite de l'activité de l'ACDI. En effet, les entreprises canadiennes ont l'occasion de faire des offres de matériel logistique qui est au nombre des importations habituelles de ces États. C'est la CCC qui les représente, en qualité d'agent canadien. Elles s'approvisionnent en grande partie aux États-Unis et la participation des États étrangers et des entreprises canadiennes, par l'entremise de leurs propres représentants et distributeurs à l'étranger est plutôt limitée. Les négociations relatives à cette nouvelle activité de la CCC ne sont qu'à l'état embryonnaire mais la Corporation estime que les prix canadiens sont concurrentiels. Les cadres supérieurs de la Corporation s'attendent que l'utilisation des listes de four-

nisseurs de la CCC et du ministère des Approvisionnements et Services aura pour effet de favoriser de nouvelles transactions avec les pays intéressés.

Bon nombre de pays qui font des affaires avec l'État se plaignent souvent de l'abus de formalités administratives, mais cela ne vise pas la CCC. Par exemple, la Corporation a reçu et traité 16,000 demandes de renseignements au cours de l'année financière se terminant le 31 mars 1969. Environ 2,200 contrats ont été adjugés à la Corporation par 30 États étrangers et organismes internationaux. La Corporation a fait fonction d'agent et d'intermédiaire principal et a assumé les frais juridiques relatifs aux conditions contractuelles variées qu'imposent les divers fournisseurs. Les contrats que la

CCC a adjugés aux entreprises canadiennes comportent les conditions qui leur sont familières. La Corporation est entièrement responsable de l'administration des contrats adjugés au pays et à l'étranger; elle veille à l'expédition des marchandises par l'entremise de la Direction de la gestion du transport, coordonne les services d'inspection et d'acceptation et effectue le paiement à même son fonds de roulement après la livraison au point f. à b. Le paiement à court terme est l'un des aspects de la CCC qui plaît particulièrement aux fournisseurs canadiens. Dans la plupart des cas, la CCC s'acquitte du paiement dans un délai de 30 jours ou moins, ce qui n'est plus courant de nos jours car l'argent est rare. La livraison de marchandises dans des régions lointaines et l'acceptation à destination à titre de condition

de paiement, ne semblent pas plaire aux exportateurs débutants. Toutefois, la Corporation accorde des facilités de crédit, à partir du compte courant (le paiement doit être effectué dans un délai raisonnable après la livraison et la présentation de factures de la CCC) jusqu'au paiement comptant. Le défaut de paiement d'un État est un risque que court la CCC.

La CCC, qui pendant 24 ans a acheté de tout, à partir d'avions, d'usines hydro-électriques, de produits alimentaires et produits pharmaceutiques jusqu'à l'équipement pour les expéditions au pôle sud, continue d'aider les entreprises privées dans leurs efforts d'exportation sans pour cela s'ingérer dans leurs affaires. Le courtier honnête démontre qu'il s'agit là de la meilleure méthode.

Règlements tarifaires et commerciaux étrangers

Argentine

En vertu du décret en vigueur depuis le 1^{er} décembre 1970, le gouvernement argentin a révoqué presque toutes les réductions tarifaires qui ont été consenties en juin dernier à la suite de la dévaluation du peso. Les droits qui s'échelonnaient entre 35 et 110 p. 100 varieront désormais entre 50 et 140 p. 100; cette mesure ne touche pas les articles frappés de droits de moins de 25 p. 100. De plus, les taux de droits frappant quelque 170 produits de consommation, de luxe et non essentiels ont été portés de 140 à 200 p. 100 ad valorem. Parmi les articles assujettis à des droits de 200 p. 100, mentionnons bière, vins et spiritueux, pâtisseries, sauces, soupes, cigarettes, parfums, vernis et crèmes, articles de voyage, textiles et vêtements, papiers peints, calendriers, boîtes et étiquettes de papier, tapis, linoléum, chaussures, parapluies, fleurs artificielles, perruques, porcelaines pour la table ou autres genres de poteries ou de verreries, bijoux et faux bijoux, cuisinières, réfrigérateurs, machines à laver, téléviseurs, postes de radio et autres appareils ménagers, meubles, poupées, fermetures à glissière et pièces, peignes.

On peut obtenir des renseignements sur les droits qui s'appliquent à certains produits en s'adressant à la Division de l'Amérique latine, Direction générale des relations régionales.

Espagne

Le dépôt préalable de 20 p. 100 exigé des importateurs espagnols qui présentent une demande de licence ou remplissent une formule de «déclaration d'importation libéralisée» a été réduit à 10 p. 100. Le ministère espagnol conserve ces dépôts pendant six mois, période au cours de laquelle les dépositaires n'ont droit à aucun intérêt. Le décret 3460 en date du 3 décembre et en application depuis le 1^{er} janvier 1971 sera en vigueur jusqu'au 30 juin 1971. La situation sera alors étudiée à nouveau—Madrid.

États-Unis

Le ministère du Trésor a publié la version proposée du règlement douanier qui régit les marques et les noms de commerce et les droits d'auteur. La nouvelle formule a pour objet de rendre plus claire la réglementation existante. Avant l'adoption des modifications, on étudiera toutefois les données, opinions ou commentaires qui seront soumis au Commissaire des douanes, Washington, D.C., avant le 17 février 1971.

La partie 133, entièrement nouvelle, doit être ajoutée au règlement en remplacement des articles 11.14 à 11.21. Parmi les modifications ou additions proposées, mentionnons les nouvelles exigences concernant la divulgation, par le requérant, de renseignements au

sujet de la propriété et du contrôle de la société; les nouvelles formalités concernant les avis d'approbation des demandes; l'établissement d'un droit pour chaque catégorie de marchandises lorsqu'une marque de commerce déposée a trait à plusieurs catégories; une définition plus claire d'une marque de commerce; les formalités concernant les avis de retenue, par les douanes, des marchandises importées par la poste; les instructions sur la façon de remplir une demande de droit d'auteur pour obtenir la protection douanière et les formalités pour la reprise de marchandises confisquées ou l'évaluation de dommages.

On peut se procurer des exemplaires du règlement proposé en s'adressant à la Division des États-Unis, Direction des affaires de l'hémisphère occidental, Direction générale des relations régionales, ministère de l'Industrie et du Commerce, Ottawa.

Guyane

Le gouvernement de la Guyane a annoncé le 16 décembre 1970 que seul le Bureau du Commerce extérieur sera autorisé à importer une vaste gamme de produits alimentaires et pharmaceutiques. Les produits en transit et les marchandises commandées qui ont déjà été payées ne seront pas touchés par cette décision.

On peut obtenir de plus amples renseignements sur un produit particulier en s'adressant à la Division des Antilles, Direction générale des relations régionales.

Honduras

Le gouvernement du Honduras vient d'établir une nouvelle liste tarifaire en vertu du décret n° 97, en date du 31 décembre 1970. Les modifications toucheront environ 5 p. 100 du Tarif douanier. Les nouveaux taux s'appliquent aux importations en provenance de tous les pays, y compris ceux du Marché commun de l'Amérique centrale. Parmi les produits visés par ce décret, mentionnons la gomme à mâcher, les produits alimentaires, préparations médicinales et pharmaceutiques, huiles essentielles et parfums, produits de cuir, filés, tissus, articles de métal commun, cultivateurs, incubateurs, outils à main non électriques, piles sèches et accumulateurs, câbles et fils électriques isolés, avions, embarcations de plaisance et chaussures. Les modifications comportent également des réductions tarifaires.

On peut obtenir de plus amples renseignements au sujet des nouveaux tarifs applicables à certains produits en s'adressant à la Division de l'Amérique latine, Direction générale des relations générales.

Tournées des délégués commerciaux

Dans leur propre territoire

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

Algérie

D. P. Lindores, secrétaire commercial adjoint à Paris (France), sera en Algérie du 22 février au 6 mars,

Bulgarie, Hongrie et Roumanie

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

Chypre

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

Corée du Sud

Les délégués commerciaux de Tokyo (Japon) se rendent tous les deux mois dans la république de Corée (Corée du Sud) et y passent environ une semaine.

La Finlande

Un délégué commercial du bureau de Stockholm (Suède) passe environ une semaine par mois à Helsinki, sauf pendant les mois de juillet et août.

Guyane, Trinité

Les agents de Port-of-Spain, Trinité, se rendront dans les endroits ci-après aux dates indiquées:

Guyane—J. M. G. Lavoie, secrétaire commercial adjoint, du 15 au 19 mars.

Trinité-sud—J. A. Ahow, agent commercial, le 10 mars.

République dominicaine, Haïti, Îles Vierges

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

Turquie

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

Cours du change étranger

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

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

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

Pour convertir les cours de la première colonne en dollars des É.-U., multipliez par .99.

Pour la deuxième colonne, divisez par .99

Pays et devise	Valeur de l'unité de change étranger en dollars canadiens au 28 janvier	du dollar canadien en unités de change étranger	Pays et devise	Valeur de l'unité de change étranger en dollars canadiens au 28 janvier	du dollar canadien en unités de change étranger
Afrique du Sud Rand	1.4243	.70	Congo (Kinshasa) Zaire	2.144	.46
Algérie Dinar	.2053	4.87	Costa Rica Colon	.1523	6.56
Allemagne Deutsche Mark	.2779	3.59	Cuba¹ Peso cubain		
Antilles néerlandaises Florin	.5349	1.86	Danemark Couronne danoise	.1355	7.38
Arabie Saoudite Rial	.2062	4.84	Dominicaine, Rép. Peso dominicain	1.0088	.99
Argentine Peso argentin (libre)	.2522	3.96	Équateur Sucre (officiel)	.0404	24.78
Australie Dollar australien	1.1347	.88	Espagne et dépendances Peseta	.0145	68.96
Autriche Schilling	.0389	25.64	États-Unis Dollar	1.0088	.99
Bahamas Dollar	1.0088	.99	Fidji Livre	1.1645	.85
Belgique et Luxembourg Franc belge	.02033	48.18	Finlande Mark finlandais	.2402	4.16
Bermudes Dollar	1.0088	.99	France, Monaco, etc.² Franc	.1829	5.46
Birmanie Kyat	.2118	4.72	Ghana Nouveau Cédi	.9886	1 01
Bolivie Peso bolivien	.0847	11.80	Grande-Bretagne Livre sterling	2.4307	.41
Brésil Cruzeiro (officiel et libre)	.2044	4.89	Grèce Drachme	.0336	29.74
Ceylan Roupie cinghalaise	.1695	5.89	Guatemala Quetzal	1.0088	.99
Chili Escudo chilien (taux bancaire) (libre)	.0853 .0704	11.71 14.21	Guyane Dollar	.5884	1.69
Chine, Rép. pop. de Renminbi	.4125	2.42	Haiti Gourde	.2018	4.95
Colombie Peso (fixe)	.0524	19.06	Honduras Lempira	.5044	1.98
			Honduras britannique Dollar	.6078	1.64
			Hong Kong Dollar de Hong Kong	.1664	6.00

Pays et devise	Valeur de l'unité de change étranger en dollars canadiens au 28 janvier	du dollar canadien en unités de change étranger	Pays et devise	Valeur de l'unité de change étranger en dollars canadiens au 28 janvier	du dollar canadien en unités de change étranger
Hongrie			Paraguay		
Forint (officiel)	.0921	10.85	Guarani (libre)	.0081	123.91
Îles françaises du Pacifique³			Pays-Bas		
Franc	.0101	98.40	Florin	.2806	3.56
Inde			Pérou		
Roupie indienne	.1339	7.46	Sol (libre)	.0232	43.02
Indonésie⁴			Philippines⁵		
Rupiah	.0027	374.22	Peso (libre)	.1581	6.36
Iran			Pologne		
Rial	.0131	76.41	Zloty (taux de base fixe)	.2537	4.01
Iraq			Portugal et colonies⁶		
Dinar irakien	2.8245	.35	Escudo	.0351	28.49
Irlande			République arabe unie		
Livre irlandaise	2.4385	.41	Livre (officiel)	2.3201	.43
Islande			Républiques franco-africaines⁷		
Couronne islandaise (officiel)	.0115	87.26	Franc	.0037	273.37
Israël			Salvador		
Livre israélienne	.2882	3.46	Colón	.4035	2.47
Italie			Sierra Leone		
Lire	.0016	618.04	Leone	1.508	.66
Jamaïque			Singapour		
Dollar	1.2193	.82	Dollar	.3273	3.05
Japon			Suède		
Yen	.0028	354.60	Couronne suédoise	.1953	5.12
Kenya			Suisse		
Shilling	.1412	7.08	Franc suisse	.2347	4.26
Liban			Syrie		
Livre libanaise (libre)	.3127	3.19	Livre syrienne (libre)	.2819	3.55
Malaysia			Tchécoslovaquie		
Dollar	.3295	3.03	Couronne tchécoslovaque	.1401	7.13
Maroc			Thaïlande		
Dirham	.2026	4.93	Baht (libre)	.0489	20.44
Mexique			Trinité-et-Tobago⁸		
Peso mexicain	.0807	12.39	Dollar	.5044	1.98
Nicaragua			Tunisie		
Cordoba	.1441	6.93	Dinar tunisien	1.9215	.52
Nigeria			Turquie		
Livre nigérienne	2.8376	.35	Lira turque	.0673	14.86
Norvège			Uruguay		
Couronne norvégienne	.1413	7.07	Peso uruguayen (libre)	.0041	247.83
Nouvelle-Zélande			Venezuela		
Dollar néo-zélandais	1.1376	.87	Bolivar (officiel et libre)	.2249	4.44
Pakistan			Yougoslavie		
Roupie pakistanaise	.2118	4.72	Dinar (officiel)	.0673	14.86
Panama					
Balboa	1.0088	.99			

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

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

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

4. Taux de change au 9 décembre 1970.

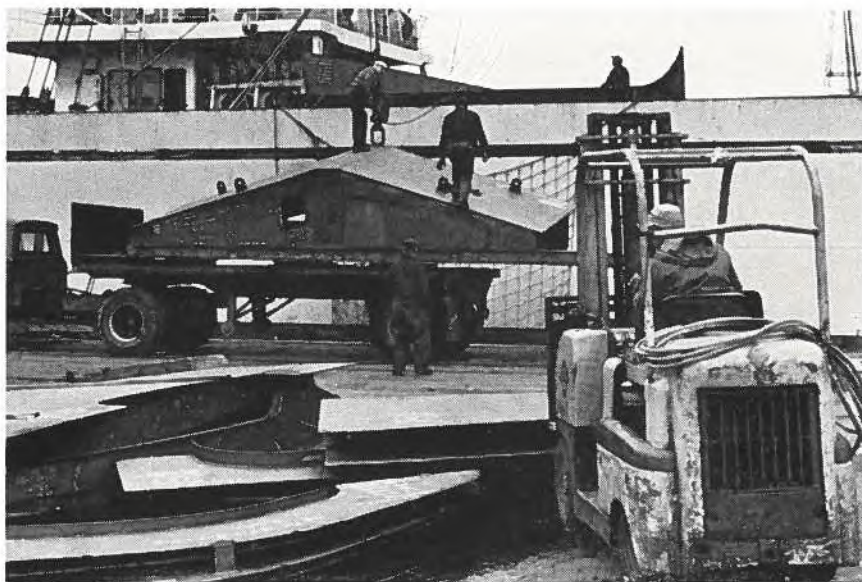
5. Taux de change aux Philippines sur la base d'un système de taux de change flottant, avec une cotation journalière des banques.

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.

Un bac porte-wagons canadien vendu au Pérou

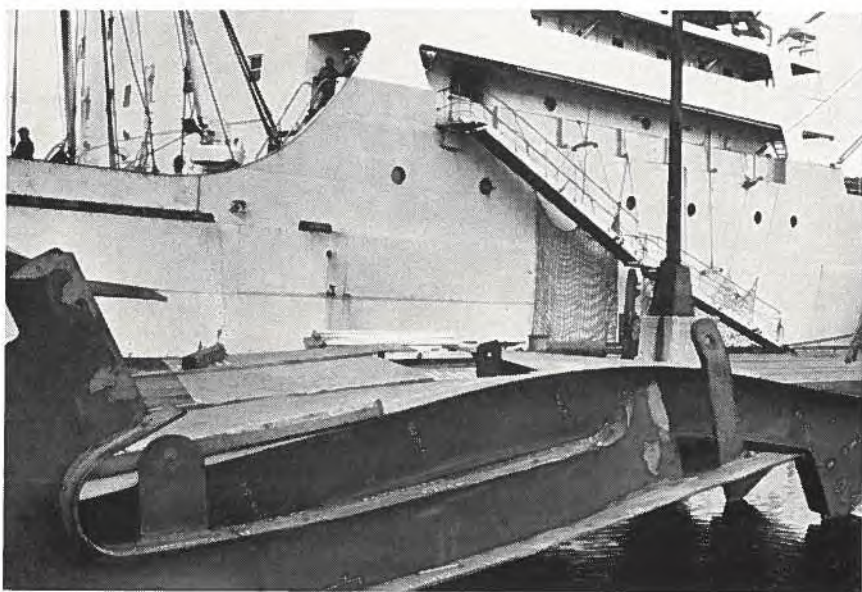


Cet impressionnant bac porte-trains traversera bientôt le lac Titicaca, la nappe d'eau navigable la plus élevée du monde. En effet, le lac, partagé entre le Pérou et la Bolivie, se situe à 12,400 pieds au-dessus du niveau de la mer. Comme on peut le voir sur la photo, le bac transportera des wagons chargés de minerais concentrés et de marchandises générales.

C'est la Division des chantiers maritimes de Halifax (*Hawker Siddeley Canada Ltd.*) qui a construit le bac à l'intention du ministère péruvien du Transport et des Communications. Ce dernier avait commandé, en plus du bac, de l'équipement pour la manutention de minerais et des cales de bacs. Le grand traversier, qui a été construit en 18 mois, mesure 285 pieds de longueur sur 44 pieds de largeur. Mû par deux moteurs diesel produisant 1,000 chevaux au frein à cette altitude, il circule à une vitesse de 12 nœuds.

Son expédition a toutefois posé des problèmes. Il a fallu l'expédier, en trois sections, au port de Matarani au Pérou et ensuite par voie ferrée jusqu'à Puno où il a été assemblé.

Dans la photo du haut, une section de la poupe du bac est chargée sur un navire péruvien; dans la photo du bas, deux sections de la coque. Le bac a été construit au coût de 1.25 million de dollars.



Décision d'affaires à prendre aujourd'hui?

Un bon rendement est fondé
sur de bonnes décisions.

De bonnes décisions sont fondées
sur de bons renseignements.

Le BFS a de bons renseignements
... renseignements qui ont toutes les
chances de vous être utiles pour prendre
vos décisions d'affaires. Tentez l'expérience.
Demandez-nous des renseignements
relatifs au commerce canadien, des
renseignements aussi importants que
l'étendue du marché, la croissance du
marché, la part du marché, les importations
et exportations, la localisation de
l'entreprise, les tendances économiques, les

fluctuations de prix, les frais d'exploitation,
les occasions d'investissement, l'industrie
et la vente des produits et les occasions
de lancer un nouveau produit ou service.

Il suffit de remplir ce coupon et de
nous l'envoyer par la poste. Nous trierons
pour vous une foule de renseignements
ayant particulièrement trait à votre genre
d'entreprise, ce qui vous aidera à prendre de
meilleures décisions en toute connaissance
de cause. Nous vous les ferons parvenir
dans le plus bref délai possible.

Gratis.

Veuillez m'envoyer votre information statistique relative à:

Genre d'entreprise: _____

_____ Nombre d'employés: _____

Nom: _____

Adresse: _____

Ville: _____ Prov.: _____

VB0358A F

Consultez-nous.

BFS Bureau fédéral de la statistique,
Ottawa 3, Ontario.

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

CANADA
POSTAGE PAID
PORT PAYÉ

Le bimoteur L410, mis au point par la société nationale tchécoslovaque LET, est équipé d'un turbo-moteur à gaz PT6 fabriqué par United Aircraft of Canada Ltd. Dans la photo supérieure, M. D. S. Baker (à gauche), secrétaire commercial du Canada à Prague, regarde cet appareil en compagnie du directeur commercial de Tchécoslovaquie (au centre) et de l'ingénieur en chef du département d'essai. Au bas, M. Baker à côté d'un appareil Electromatic fabriqué par la société CANRON pour l'entretien des voies ferrées et utilisé par les chemins de fer nationaux de Tchécoslovaquie.

