

# commerce extérieur

Pourquoi ne pas visiter  
Sao Paulo?

L'accord canado-soviétique  
raffermit les liens  
technologiques actuels

Ministère de l'Industrie et du Commerce, Canada

LIBRARY • BIBLIOTHÈQUE  
Canada Design Branch  
Department of Industry  
Bureau de l'esthétique  
Ministère de l'Industrie,  
Ottawa, Canada.

Mars/1971



## Possibilités d'exportation—Une nouvelle rubrique

*Commerce extérieur* se propose de publier dans un avenir rapproché une rubrique nouvelle qui, croyons-nous, pourra être utile à plusieurs de nos lecteurs. Elle contiendra des demandes de renseignements au sujet de biens et de services reçues de clients possibles à l'étranger.

La documentation pour la rubrique "Possibilités d'exportation" sera tirée de deux sources principales: les divers postes de délégués commerciaux à l'étranger et les Directions des divers secteurs de l'industrie au Ministère, ici à Ottawa. Chacune de ces Directions s'occupe d'un secteur particulier. Toute demande de renseignement sera accompagnée du nom et de l'adresse complète du requérant. On y ajoutera suffisamment de renseignements au sujet du produit ou des services qu'il désire pour permettre au lecteur de juger s'il y a lieu de s'y intéresser. Il peut alors, s'il le désire, se mettre directement en communication avec le client étranger. Nous voulons toutefois insister sur le fait que tous les services du ministère de l'Industrie et du Commerce demeureront à la disposition du fournisseur canadien. Les fonctionnaires, tant à Ottawa que dans les bureaux régionaux, ainsi que les délégués commerciaux à l'étranger sont toujours disposés à aider toute

société qui désire se renseigner sur n'importe quel nouveau débouché à l'étranger. «Possibilités d'exportation» ne cherchera donc pas à remplacer ces services.

La publication d'une rubrique de ce genre nous porte parfois à nous demander si elle accroîtra le commerce des sociétés canadiennes. Nous nous proposons évidemment de ne publier que les demandes de renseignements qui nous parviennent de sources dignes de foi, mais nous ne pouvons pas garantir qu'il en résultera de nouveaux débouchés. Par ailleurs, *Commerce Today*, publiée par le Département du Commerce des États-Unis, contient une rubrique au sujet des possibilités d'exportation. Elle affirmait dans un récent numéro qu'au cours d'une année, une demande sur quatre avait apporté des commandes à des sociétés américaines, et que chaque demande de renseignements publiée avait reçue en moyenne cinq réponses de la part de sociétés américaines. En outre, plusieurs accords ont été conclus avec des agences et des pourparlers ont été entamés relativement à des ventes éventuelles.

Certains prétendent que la publication des possibilités d'exportation fournit des renseignements commerciaux utiles à des concurrents possibles. La publi-

cation de renseignements de ce genre ne peut évidemment pas se limiter à des lecteurs canadiens. Nous croyons toutefois que la plupart de ces renseignements commerciaux ne sont pas nécessairement de nature confidentielle. Ils sont en effet disponibles à de nombreux délégués commerciaux en poste à l'étranger pour le compte d'autres pays. Il est évident que ces clients désirent accorder la diffusion la plus complète possible afin de faire connaître les produits dont ils ont besoin. La société canadienne qui pourra fournir le meilleur produit, à meilleur compte et le plus rapidement possible, obtiendra probablement la commande.

Plusieurs demandes de renseignements nous parviendront par télex et nous nous proposons de les publier le plus tôt possible. Nous ne pouvons pas évidemment nous porter garant de la bonne foi des sociétés requérantes, mais le choix que feront les représentants du Ministère devrait parer à une telle éventualité.

Nous espérons que cette nouvelle rubrique rendra service aux lecteurs et sera de nature à leur aider à nouer de nouvelles relations d'affaires et à diversifier leur commerce d'exportation.

# 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 K1A 0H5, Canada.

**Vol. 122 N° 3**

**Mars 1971**

## Articles

|                                                                         |    |
|-------------------------------------------------------------------------|----|
| Pourquoi ne pas visiter Sao Paulo?                                      | 2  |
| Empressez-vous de vous rendre à Buffalo                                 | 6  |
| Comment les Canadiens peuvent participer au progrès de la Turquie       | 9  |
| Une race a été sauvée                                                   | 14 |
| L'industrie suisse a besoin de métaux non ferreux                       | 15 |
| L'accord canado-soviétique raffermi les liens<br>technologiques actuels | 18 |
| La vente aux économats des Forces militaires américaines                | 24 |
| Profitez de la relance du bâtiment en Allemagne                         | 29 |

## Rubriques

|                                                |    |
|------------------------------------------------|----|
| Prêts internationaux                           | 23 |
| Règlements tarifaires et commerciaux étrangers | 32 |
| On demande: des manufacturiers                 | 33 |
| Tournées des délégués commerciaux              | 34 |
| Actualités commerciales                        | 35 |
| Cours de change étranger                       | 38 |
| Coup d'œil sur le marché: Maroc                | 40 |

PAGE COUVERTURE: Cette photographie du centre-ville de Sao Paulo, capitale industrielle du Brésil, sert de présentation à un autre article de notre série de visites commerciales, que l'on trouve en deuxième page.

## 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.

# Pourquoi ne pas visiter Sao Paulo?

Cette ville étendue, cœur industriel du Brésil, achète les matériaux et les équipements dont elle a besoin pour ses usines. Y a-t-il un débouché pour vous? Rendez-vous sur place pour en évaluer les possibilités. Nous vous aiderons.

JOHN H. TRELEAVEN

Vice-consul et délégué commercial à Sao Paulo

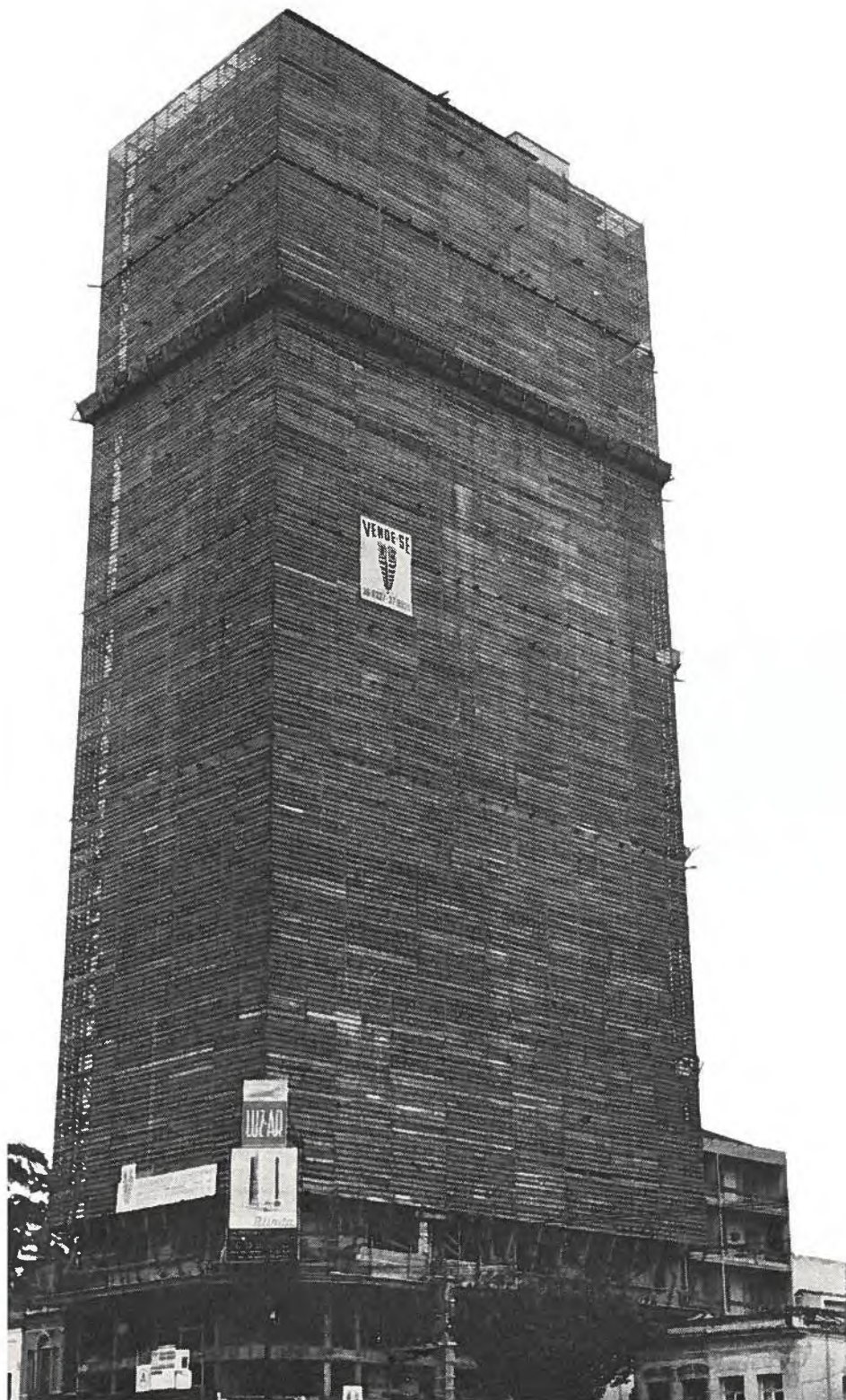
Sao Paulo, métropole industrielle du Brésil, a une superficie de plus de 200 milles carrés; elle est cependant éclipsée par les belles plages et la réputation mondiale de sa ville-sœur au nord, Rio de Janeiro. Bien des hommes d'affaires du Canada la connaissent à peine; pourtant, ses 17,000 usines produisent plus de la moitié des biens fabriqués au Brésil et offrent un vaste débouché aux matières brutes, aux machines, aux équipements et aux autres articles nécessaires à leur exploitation.

La région métropolitaine de Sao Paulo compte maintenant quelque neuf millions d'âmes; à la fin du siècle ou même avant, elle pourrait en englober 20 millions. La ville a connu un essor si rapide que les services municipaux et les travaux de voirie accusent beaucoup de retard et semblent souvent avoir sombré dans le demi-chaos. De 1959 à 1969, la population de la région métropolitaine est passée de 4.5 à neuf millions; au cours de 1969 seulement, elle a fait un bond de 500,000. Sao Paulo est maintenant la plus grande ville en Amérique latine.

Elle est devenue la métropole industrielle du Brésil surtout par suite des entrées massives de capitaux étrangers après la Seconde Guerre mondiale. Un coup d'œil sur *Quem e Quem*,

*Les travaux de construction vont lentement à Sao Paulo, même pour les gratte-ciel comme celui-ci. Ils se poursuivent derrière la façade de bois. La plupart des matériaux sont apportés par des manoeuvres ou transportés en brouette. Les grues ne sont pas aussi courantes qu'au Canada.*

COMMERCE EXTÉRIEUR





*Plantation de café de 2,500 acres dans l'État de Sao Paulo. Bien que le Brésil soit un des plus gros exportateurs de café au monde, puisqu'il en expédie à peu près un million de tonnes par an, il développe ses industries pour éviter le règne de la mono-culture.*

l'équivalent brésilien de la revue *Fortune*, révèle des "500", l'envergure des investissements étrangers, des capitaux européens et nord-américains représentés par *Volkswagen, General Motors, Ford, Chrysler, Gessy Lever, Scania Vabis* etc. et indique quels liens commerciaux sont les plus forts. Les investissements canadiens sont loin d'être les moins importants: BRASCAN fournit l'énergie électrique à la région Rio de Janeiro-Sao Paulo; c'est une société canadienne, mais elle est au Brésil depuis tant d'années que la plupart des Brésiliens la prennent pour une compagnie indigène. Les sociétés *ALCAN* et *Massey Fergusbn* ont elles aussi des établissements d'envergure à Sao Paulo et dans d'autres villes brésiliennes. Malgré ce bon et solide départ, les Canadiens n'ont pas abordé ce marché d'une façon dynamique.

Si vous songez à visiter la région de Sao Paulo soit directement, soit dans le cadre d'une tournée de l'Amérique du Sud, assurez-vous d'abord d'avoir un produit qui a des chances de se vendre ici. Si votre société fabrique des biens de consommation, vos chances sont minces. Si par contre vous disposez de biens industriels et si vous pouvez vous mesurer à la concurrence acharnée des entreprises allemandes, britanniques, scandinaves, japonaises ou américaines, une visite en vaudra peut-être la peine. Écrivez-nous d'abord au Consulat canadien de Sao Paulo et nous procéderons à un rapide sondage préliminaire pour vous indiquer les possibilités telles que nous les voyons. Mais cela prend tout de même un peu de temps; nous vous prions donc de nous écrire bien avant votre tournée.

Pour négocier fructueusement au Brésil, les sociétés canadiennes doivent faire preuve de la plus grande flexibilité. Le financement joue un rôle décisif dans la vente de presque tout produit. L'achat à tempérament est un mode de vie pour tous, depuis la plus grande société jusqu'au consommateur individuel. Tous les produits, depuis les réveille-matin et les pièces d'automobile jusqu'aux biens d'équipement, sont payés par versements échelonnés; il faut donc vous préparer à consentir des facilités de paiement tout en vantant la bonne qualité de vos produits.

Il importe aussi d'inclure les frais locaux (brésiliens) dans vos prix courants. Bien que la situation s'améliore, le Brésil manque toujours de devises étrangères. En conséquence, votre client doit négocier avec la Banque

centrale en vue d'obtenir une licence d'importation avant d'être autorisé à vous payer en dollars. Pour l'aider, il convient d'incorporer à vos prix tout élément local des frais. Par exemple, un produit 100 p. 100 canadien peut être expédié au Brésil à bord d'un avion de la *Varig*, ligne brésilienne, ou d'un navire des lignes *Netumar* ou *Lloyd Brasileiro*. Les firmes d'ingénieurs-conseils qui projettent d'envoyer des employés au Brésil devraient calculer le transport aérien et les frais de séjour en cruzeiros. Lorsque les ventes de vos produits fabriqués atteindront un certain niveau, vous devrez peut-être songer à les fabriquer au Brésil ou à conclure un accord de licence si vous désirez conserver le marché.

Comme nous l'avons déjà souligné, le premier pas dans une tournée fructueuse de la région de Sao Paulo est d'écrire au Consulat canadien, Caixa Postal 6034, Sao Paulo SP, Brésil. Envoyez sous pli des catalogues, des prix courants (c.a.f. Santos, s'il vous plaît) et tout autre imprimé de vente. Donnez-nous aussi quelques indications sur la politique de financement de votre firme. Il faut expédier le colis par avion et il ne devrait pas peser plus de 2.2 livres pour des raisons de dédouanement. Les brochures en anglais sont préférables aux textes en espagnol étant donné que le portugais, et non l'espagnol, est la langue du Brésil.

Lorsque nous aurons décidé que votre produit a des possibilités de vente ici et qu'une visite serait utile, nous pourrions vous ménager des rendez-vous avec ceux qui aspirent à vous représenter ou à devenir vos clients. Vu l'étendue de Sao Paulo, le personnel du Consulat peut répartir ces visites par district et vous épargner des moments précieux. Il peut aussi vous retenir une chambre d'hôtel.

Vous aussi aurez des préparatifs à faire. Votre bibliothèque ou votre librairie a peut-être des exemplaires d'ouvrages touristiques sur le Brésil ou l'Amérique du Sud; quelques heures consacrées à ces livres vous donneront une bonne vue d'ensemble.

Il vous faudra évidemment un passeport valide, mais si vous déclarez venir en touriste, vous pouvez demeurer au Brésil jusqu'à 90 jours sans visa et

vous pourrez peut-être obtenir une prolongation de 90 jours en faisant la demande aux autorités brésiliennes compétentes. Il vous faudra un certificat de vaccin contre la petite vérole. L'inoculation contre le typhus et la fièvre jaune est fortement recommandée pour ceux qui se proposent de visiter l'intérieur du Brésil. Récemment, le gouvernement canadien a recommandé l'inoculation régulière à la globuline gamma au personnel canadien à titre de protection partielle contre l'hépatite contagieuse, plus courante au Brésil qu'au Canada.

Vous pourriez inscrire votre visite à Sao Paulo à une grande tournée des grandes villes d'Amérique latine. Des tarifs spéciaux vous permettront de gagner par avion Buenos Aires, Santiago, Lima, Caracas et Rio de Janeiro pour un peu plus que le prix du billet aller-retour direct du Canada à Sao Paulo. Le billet aller-retour de Vancouver ou de Calgary à Sao Paulo coûte \$880 si vous prenez un avion de la ligne *CP Air* qui vous permet de correspondre à Lima. Depuis l'Est canadien, le billet aller-retour coûte \$747; vous pouvez correspondre facilement à New York ou à Miami avec les lignes *Pan American*, *Varig*, *Braniff* et bien d'autres. Pour vous assurer tout confort et toute commodité, essayez de prendre un avion qui vous conduira jusqu'à l'aéroport de Congonhas, situé près du centre-ville, plutôt qu'à l'aéroport international de Viracopos, à 65 milles de la ville. Si votre visite à Sao Paulo fait partie d'une tournée de l'Amérique du Sud, ménagez-vous assez de temps entre les escales pour que les négociations intéressantes dans un pays ne vous empêchent pas de visiter les autres.

Au regard des normes nord-américaines, les hôtels sont relativement coûteux; pour une chambre dans n'importe lequel des rares hôtels de première classe, soyez prêt à payer de \$20 à \$25 la nuitée. Si vous le voulez, nous pouvons vous retenir une chambre dans un des hôtels ci-après:

Grande Hotel Ca d'Oro, Rua Avanhandava, 308 (téléphone: 256-8011).

Hôtel Jaragua, Rua Major Quedinho, 40 (téléphone: 256-6633).

Hotel Othon Palace, Rua Libero Badaro 196 (téléphone: 239-3277).

Hotel Samambaia, Rua de 7 Abril, 422 (téléphone: 239-5533).

Hotel Ca d'Oro, Rua Brasílio da Gama, 95 (téléphone: 239-0433).

L'an prochain, un hôtel Hilton ouvrira ses portes. La plupart des hôtels comprennent le petit déjeuner dans leurs tarifs, mais il faut prévoir en tout de \$10 à \$15 par jour pour les repas. Nous vous suggérons de porter sur vous des chèques de voyageur et de vous en servir pour acheter des devises brésiliennes aux succursales principales des banques ci-après:

La Banque Royale du Canada, Rua 15 de Novembro, 240 (téléphone: 239-4533).

Heures d'affaires: 10 hres à 16 h. 15

Bank of London and South America Ltd., Rua 15 de Novembro, 165 (téléphone: 239-0322).

Heures d'affaires: 10 hres à 16 h. 15

The First National City Bank of New York, Praça Antonio Prado, 48. (téléphone: 239-4722)

Heures d'affaires: 9h. 30 à 16 h. 30

Vous pourrez peut-être acheter des cruzeiros à votre hôtel, mais il convient de vérifier le taux de change officiel car il peut être modifié à tous les 40 jours.

Quel est le meilleur temps de visiter le Brésil? Avant de fixer le jour du départ, étudiez la liste ci-contre de fêtes civiles. Les Brésiliens les observent fidèlement et les maisons de commerce demeurent fermées plusieurs jours pendant le Carnaval. Les périodes de vacances plus populaires pour les hommes d'affaires sont janvier-février et juillet-août, alors que beaucoup d'entre eux se paient des voyages d'un mois en Europe et aux États-Unis. Le Brésilien est habitué à la semaine de cinq jours (lundi-vendredi). Normalement, il y a peu d'occasions en fin de semaine de nouer des contacts commerciaux. Si vous arrivez entre avril et novembre, ne manquez pas d'apporter des vêtements chauds.

Sao Paulo se pique officiellement d'un hiver très court, juillet et août, mais le climat est plutôt capricieux. D'après un dicton populaire, si vous n'aimez pas le temps qu'il fait, vous n'avez qu'à attendre un quart d'heure et ça

changera. Entre octobre et mars, le seul article essentiel est un imperméable.

Votre premier arrêt à Sao Paulo devrait être le Consulat canadien, surtout si nous avons prévu vos rendez-vous dans cette ville. Avec un peu de chance, vous pourrez peut-être faire quatre rendez-vous par jour, surtout si nous les groupons par district. La plupart des usines sont aux abords de la ville et il faut du temps pour s'y rendre. Le système téléphonique ne vous aidera guère dans vos arrangements car il n'a pas pris assez d'ampleur pour desservir la population galopante et vous trouverez qu'il est exaspérant de recourir au téléphone. De fait, il est souvent plus facile de traverser la ville pour gagner un parc industriel périphérique que d'essayer d'atteindre quelqu'un par téléphone. Nous pouvons encore vous aider en vous fournissant des interprètes qui vous accompagneront aux rendez-vous lorsque votre interlocuteur ne parle ni français ni anglais. Les sociétés brésiliennes emploient parfois des interprètes attirés.

Les taxis foisonnent et les tarifs sont relativement modiques; le trajet de l'aéroport à la ville vous coûtera à peu près l'équivalent de 75 cents. Les Brésiliens donnent rarement un pourboire au conducteur, mais un pourboire de 10 p. 100 sera bien reçu et sera d'ailleurs suffisant. Nous ne recommandons pas aux visiteurs de louer des voitures pour se mettre au volant. D'abord, toutes les grandes artères urbaines sont en voie de construction; les urbanistes tentent fébrilement de dégager la circulation. Deuxièmement, vous aurez peut-être du mal à obtenir un permis de conduite au ministère des Transports de l'État; vous aurez besoin de votre permis canadien et d'un permis international. Troisièmement, la circulation est ahurissante et les chauffeurs sont très individualistes.

Les heures d'affaires pour la plupart des sociétés sont de 9 heures (dirigeants d'entreprise) à 18h. 30 et l'on prend le déjeuner de midi à 14 heures. Les heures au Consulat canadien sont de 8h. 15 à 12h. 30 et de 13h. 30 à 16h. 45. Vous ne pourrez pas obtenir un rendez-vous avant 9 heures et vous constaterez que le Brésilien n'est pas scrupuleusement ponctuel. Préparez-vous aussi à une kyrielle d'interruptions de la part du téléphone et du personnel qui apporte des lettres à

signer etc. Il ne faut pas y voir un indice d'insolence, c'est simplement la coutume brésilienne. Il ne convient pas de fixer les rendez-vous trop d'avance; nous estimons que le juste milieu est une semaine d'avance. Il est possible aussi de voir un homme d'affaires sans rendez-vous, vous n'avez qu'à présenter votre carte à la réception et à demander si vous pouvez voir M. X. Il est souvent disponible.

Si vous voulez régaler vos interlocuteurs brésiliens, le mieux est de les inviter à prendre le repas avec vous à votre hôtel ou à un restaurant local. Sao Paulo est fort bien pourvu de bons restaurants, dont beaucoup se spécialisent dans les cuisines nationales: mets italiens, chinois ou espagnols. Les gens se plaisent à fréquenter les restaurants et le dîner commence souvent après 20 heures pour se terminer à 22 heures ou plus tard. Ne vous attendez pas à être invité à une demeure brésilienne; ces invitations sont rares et ne s'adressent qu'aux amis intimes.

Combien de temps devriez-vous passer à Sao Paulo pendant votre première tournée d'affaires? Évidemment, tout dépendra de ce que vous voulez réaliser. Si vous espérez vous entretenir avec des aspirants à la représentation, visiter des clients éventuels et étudier l'activité de vos concurrents, vous devriez prévoir au moins une semaine avec nous. Si vous passez le weekend

## Fêtes nationales du Brésil 1971

1er janvier—le Nouvel An  
25 janvier—Fondation de Sao Paulo  
22 février—Carnaval  
23 février—Carnaval  
24 février—Mercredi des Cendres  
9 avril—Vendredi saint  
21 avril—Tiradentes  
1er mai—Fête du Travail  
28 mai—Fête-Dieu  
7 septembre—Fête de l'Indépendance  
brésilienne  
2 novembre—La Toussaint  
15 novembre—Proclamation de la  
République  
25 décembre—Noël

ici, vous aurez une chance de visiter Rio, à quelque 250 milles au nord-est. Vous pouvez vous y rendre en avion ou prendre l'autobus et admirer en route les paysages brésiliens. Le billet d'autobus aller-retour coûte quelque \$10, mais il faut retenir sa place d'avance. Vous gagnerez Rio dans cinq heures environ.

Voulez-vous vous familiariser complètement avec la vie brésilienne? Allez voir une joute de soccer: c'est la passion nationale et vous n'aurez pas compris les Brésiliens avant de voir la foule délirante de spectateurs. La joute fera d'ailleurs les frais de la conversation un peu partout.

*Volkswagen est un exemple des nombreuses sociétés étrangères qui ont réalisé le potentiel industriel du Brésil. Son usine (ci-dessous) produit quelque 300,000 véhicules par an.*



# Empressez-vous de vous rendre à Buffalo

. . . si vous voulez faire des ventes dans le Nord de l'État de New York où demeurent dix millions d'habitants qui sont plutôt prospères. Le nouveau Consulat du Canada à Buffalo peut vous aider à sonder ce marché.

J. H. BAILEY, Consul et délégué commercial, Buffalo

A moins de cinq milles de Fort Érié en Ontario demeurent plus d'un million de consommateurs qui ont plus de quatre milliards et demi de dollars à dépenser chaque année. En 1990, on prévoit que le revenu dont ils disposeront sera deux fois plus élevé. Si l'on applique le montant du revenu individuel de Buffalo en 1970 à toute la région septentrionale de l'État de New York, le montant total d'argent à dépenser pour les produits et les services s'élève à plus de 33.5 milliards. Cette région de l'État a une population de plus de 10 millions d'habitants et

comprend des centres commerciaux importants comme Rochester et Syracuse, en plus de Buffalo. On y retrouve aussi d'autres villes, notamment Utica, Watertown et Plattsburg, toutes situées non loin de la frontière du Canada. C'est pour exploiter ce débouché éventuel que le Service des délégués commerciaux a ouvert en avril dernier un bureau à Buffalo dont le personnel comporte deux délégués commerciaux et un agent commercial.

Comment les exportateurs du Canada doivent-ils s'y prendre pour obtenir

une part du commerce effectué dans cette région, avec l'aide du bureau de Buffalo? Si vous désirez procéder logiquement, vous devez d'abord établir si votre produit peut être accepté et vendu dans ce marché où la concurrence est si forte. Il faut qu'il soit de bonne qualité, de conception et d'emballage attrayants, et que son prix soit concurrentiel. Le prix devrait être calculé en dollars américains et comprendre les frais de livraison et de douane. Cependant, il importe aussi de calculer séparément les frais de transport. Si vous voulez nous envoyer des renseignements concernant le produit, des brochures publicitaires, et si possible, un échantillon, nous pourrions à Buffalo vous préparer rapidement une évaluation préliminaire. Ce sera ensuite à vous de poursuivre le travail. Si vous croyez, et nous sommes d'accord sur ce point, que votre produit pourra plaire aux consommateurs dans cette région et qu'il pourra être offert à des prix concurrentiels, le prochain pas à faire serait d'envoyer votre directeur des exportations ou un employé de votre société à Buffalo pour y rencontrer les délégués commerciaux; il pourra ensuite faire sa propre évaluation du marché. Nous avons appris par expérience que cette façon d'agir était la plus fructueuse. De fait, depuis l'ouverture du bureau de Buffalo, les fabri-



*Pour pénétrer ce marché, un exportateur peut recourir à l'entreposage sur place qui permet la livraison rapide des commandes. C'est ce service qu'offre une société américaine aux firmes canadiennes dont on manutentionne les marchandises dans la photo de gauche.*

cants du Canada qui ont employé cette méthode ont réussi à vendre aux importateurs de la région des marchandises telles que des jouets, des produits en plastique, des vêtements pour hommes, de la nourriture et des articles de sport.

Vous pouvez aussi demander à votre représentant de vente qui s'occupe du territoire de Niagara Falls à Fort Érié au Canada, de passer de l'autre côté de la frontière et de venir nous voir. Au demeurant, presque tous les centres commerciaux du nord de l'État de New York sont situés tout près des centres industriels du Canada.

Les Canadiens qui décident de vendre leurs produits dans cette région bénéficient de plusieurs avantages.

1. Les gens qui demeurent dans le nord de l'État de New York connaissent le Canada et les produits canadiens. Ces gens, en très grand nombre, possèdent des chalets ou des maisons d'été au Canada, et beaucoup plus encore traversent la frontière pour venir magasiner à Montréal ou à Toronto. En général, les Américains ici sont très sympathiques envers les Canadiens et aiment tout ce qui provient du Canada. Au départ, ils sont donc prêts à bien accueillir nos produits.

2. Les plus grands magasins (les noms et adresses de ceux de Buffalo, de Rochester et de Syracuse figurent dans l'encadrement) sont vivement intéressés à offrir des produits importés à leurs clients parce que le mot *importé* revêt un attrait spécial. Et où, sauf au Canada, les magasins peuvent-ils trouver, si près de chez eux, des produits importés? A cette époque de fabrication et de vente en série qu'on remarque aux États-Unis, les clients retrouvent avec plaisir... et sont même prêts à payer davantage... quel que article différent dans le grand magasin de leur localité. Des importateurs de la région insistent pour obtenir les droits exclusifs de vente de produits canadiens et souvent, à cause de la grosseur possible de leur commande, il vaut la peine d'acquiescer à leur demande.

3. Proximité. Un acheteur d'ici peut renouveler son stock en téléphonant tout simplement à son fournisseur du Canada, à un coût minimum et sans

perte de temps. Les produits peuvent être expédiés de telle sorte qu'ils lui arrivent rapidement. Après tout, la distance de Buffalo à Toronto peut se faire en seulement deux heures et celle de Plattsburg à Montréal, en moins d'une heure. Malgré cette proximité et en dépit du dédouanement rapide des produits à la douane américaine (un agent en douane compétent peut y voir), pour certains produits et dans des cas particuliers, il faudra mettre les marchandises en stock sur

place. Il y a d'excellents entrepôts disponibles à Buffalo, et quelques-unes des sociétés d'entreposage non seulement emmagasineront vos produits, mais peuvent aussi livrer les commandes, envoyer les factures aux clients, conserver les reçus, et offrir d'autres services. Un grand entrepôt compte à lui seul plus de 35 sociétés canadiennes au nombre de ses clients.

4. Publicité. Si votre produit reçoit de la publicité à la radio ou à la télé-

## Principaux grands magasins du nord de l'État de New York

### Buffalo

Adam, Meldrum & Anderson Co.  
383 Main Street  
Téléphone: (716) TL3-4020  
Tous les rayons, huit magasins

L. L. Berger Inc.  
514 Main Street  
Téléphone: (716) 856-5300  
Des vêtements pour dames et accessoires; trois magasins

Wm. Hengerer Co.  
465 Main Street  
Téléphone: (716) TL6-6666  
Tous les rayons, trois magasins

Hens & Kelly  
478 Main Street  
Téléphone: (716) 852-5600  
Presque tous les rayons, sept magasins

The Sample Inc.  
1631 Hertel Avenue  
Téléphone: (716) TF6-1234  
Vêtements et meubles; neuf magasins

Sattlers  
998 Broadway  
Téléphone: (716) 894-2345  
Tous les rayons; quatre magasins

### Rochester

E. W. Edwards & Son  
144 Main Street E.  
Téléphone: (716) 546-5000  
Tous les rayons; trois magasins

B. Forman & Co.  
46 S. Clinton Avenue  
Téléphone: (716) HA6-2000  
Vêtements et meubles; deux magasins

McCurdy & Co., Inc.  
285 E. Main Street  
Téléphone: (716) BA5-3000  
Tous les rayons; trois magasins

National Clothing Co.  
159 E. Main Street  
Téléphone: (716) 453-3800  
Vêtements; quatre magasins

Sibley, Lindsay & Curr Co.  
250 E. Main Street  
Téléphone: (716) 232-7700  
Tous les rayons; six magasins

### Syracuse

The Addis Co.  
449 S. Salina Street  
Téléphone: (315) HA2-7121  
Vêtements et meubles; trois magasins

C. E. Chappell & Sons Inc.  
205 S. Salina Street  
Téléphone: (315) 474-1231  
Presque tous les rayons; quatre magasins

Dey Brothers Co.  
401 S. Salina Street  
Téléphone: (315) GR4-2711  
Presque tous les rayons; cinq magasins

E. W. Edwards & Son  
220 S. Salina Street  
Téléphone: (315) GR4-5981  
Presque tous les rayons; deux magasins

Flah & Co.  
419 S. Salina Street  
Téléphone: (315) HA2-2221  
Vêtements pour dames et accessoires; quatre magasins

L. A. Witherill  
300 S. Salina Street  
Téléphone: (315) HA2-2111  
Presque tous les rayons; deux magasins

vision au Canada, beaucoup de clients éventuels demeurant dans la partie nord de l'État de New York le connaissent probablement déjà. Alors pourquoi ne pas exploiter cette connaissance en mettant votre produit à leur disposition? Beaucoup d'Américains aiment écouter les stations canadiennes, et nous avons même reçu des appels téléphoniques, à notre bureau de Buffalo, de gens qui voulaient connaître l'endroit où ils pourraient se procurer les produits qui avaient fait l'objet de réclame sur les ondes.

Il est vrai qu'un certain nombre de grands magasins de la région sont affiliés à des bureaux d'acheteurs de New York et assistent aux semaines commerciales tenues à cet endroit. Néanmoins, ils font leurs achats indépendamment les uns des autres. D'ailleurs la meilleure méthode à employer pour vendre vos produits consiste à visiter à tour de rôle les acheteurs des grands magasins dans les principales villes du nord de l'État de New York, loin des foules et du bruit de la métropole. Un de nos délégués commerciaux qui a étudié la région, il y a quelques mois, propose que l'exportateur fasse ces visites avant les grandes semaines commerciales de la ville de New York, et qu'il relance les acheteurs lorsque ces semaines sont terminées. Il a aussi cité ces paroles d'un vice-président d'un des magasins importants du nord de l'État. «Nous avons rencontré des vendeurs français, anglais, italiens et irlandais. Pourquoi pas des Canadiens?»

Les principales villes dont s'occupe notre bureau de Buffalo sont Buffalo elle-même, avec une population de

600,000 habitants; Rochester, avec une population de 320,000, et Syracuse, avec une population de 220,000. Qu'achètent-elles? En définitive, toute la gamme des produits canadiens destinée aux consommateurs, surtout des souliers, des vêtements pour hommes et pour dames, des jouets, des bâtons de hockey, des articles pour le tir à l'arc et des bateaux. Mais les débouchés ne se limitent pas à ces objets. Nous vendons aussi des coussinets en plastique, des récipients en plastique, de l'acier, des installations pour ateliers, de l'outillage pour l'enseignement, des outils, des produits en papier, des meubles, des soupapes, et de l'outillage électronique. C'est à cause de la variété de marchandises vendues sur le marché que nos ventes, dans le Nord de l'État de New York, s'élèvent à un peu plus de 200 millions de dollars.

Nous espérons que ce bref exposé au sujet des possibilités commerciales de la région, dont s'occupe notre bureau de Buffalo, suscitera de l'intérêt chez les fabricants canadiens qui songent à se lancer dans l'exportation ou qui veulent trouver de nouveaux débouchés pour leurs produits. Si vous êtes du nombre de ces derniers, commencez par dépenser six cents en nous postant une lettre ou logez un appel téléphonique (le coût pourrait s'élever à un peu plus d'un dollar). Notre adresse est: Consul et délégué commercial, Consulat du Canada, 1400 Main Place, 396 Main Street, Buffalo (New York) 14201. Le numéro de téléphone est: 852-1247 (code régional 716) et le télex est 9-1329 (DOM-CAN-BUF). Nous espérons recevoir de vos nouvelles et pouvoir vous aider.

## L'aide technique du Canada à la Jamaïque

L'Agence canadienne de développement international fournit une assistance à la Jamaïque pour l'aider à améliorer ses chemins et ses ponts, ses services d'eau et ses organismes gouvernementaux de planification. Des spécialistes du Canada aideront le ministère des Communications et des Travaux publics à faire disparaître les embouteillages qu'on retrouve dans les 2,700 milles de routes et aux 750 ponts de l'île. Un chef des travaux de construction, des arpenteurs, un ingénieur en esthétique industrielle et des spécialistes en composition du sol feront partie de l'équipe; un appareil de forage et de l'outillage de laboratoire seront fournis.

Une meilleure distribution de l'eau est essentielle au développement de toute la région des Antilles; la *National Water Authority* sera secondée par six ingénieurs du Canada. Ils aideront à l'amélioration et à l'extension du système national de canalisations et de centrales de pompage.

De plus, sept spécialistes travailleront au sein du ministère des Finances et de la Planification de la Jamaïque. Ils verront à déterminer et à mettre en œuvre des projets. Les Canadiens aideront à former des Jamaïquains pour remplir ces postes essentiels.

## Six millions de dollars dans la vente de produits de moulage

Il y a au moins 50 sociétés situées dans les comtés industriels du côté américain de la rivière du Niagara qui achètent des pièces moulées en métal. Il y a, naturellement, d'autres sociétés qui obtiennent ces produits de leur propre fonderie. . . Chevrolet, par exemple, moule des milliers de blocs-moteurs à son usine de Tonawanda. Mais une étude récente montre que presque la moitié des pièces moulées achetées dans le milieu industriel de Niagara-Buffalo proviennent de fournisseurs demeurant à l'extérieur de la région et que la valeur de ces «importations» s'élève à près de six millions de dollars par année.

Les pièces de fonte grise viennent en tête, avec une valeur de \$2,098,000 en 1969. Treize sociétés achètent ce produit. L'aluminium fondu occupe le deuxième rang, avec une valeur de \$849,000 en 1969 et 14 acheteurs. Les autres genres de produits moulés qui se vendent sont ceux qui sont faits de métaux ductiles, maléables, en acier au carbone, inoxydable ou allié ainsi que ceux obtenus d'autres métaux non ferreux.

Selon l'opinion générale, les pièces moulées de qualité supérieure et de précision, par exemple celles destinées à l'équipement d'une usine, se vendent le mieux. Aux dires de plusieurs grandes sociétés leurs besoins ne peuvent être comblés que par les fonderies dont les installations partiellement ou totalement automatisées permettent la fabrication en grandes séries.

Actuellement, les pièces moulées sont expédiées de l'Ohio, de la Pennsylvanie, de la Virginie occidentale et de la Nouvelle-Angleterre, dans cette région. Les sociétés canadiennes du Sud de l'Ontario et du Québec devraient donc pouvoir faire concurrence aux fournisseurs de ces régions, pour ce qui a trait aux frais de transport.

Quelques-unes des fonderies de l'endroit, conscientes de la quantité de pièces moulées provenant de l'extérieur et qui se vendent dans la région, projettent d'agrandir leurs installations ou d'acheter un outillage nouveau afin de pouvoir satisfaire à la demande.

Toutefois, au cours des années à venir, les fabricants de la région achèteront leurs pièces moulées à l'extérieur de la région de Buffalo-Niagara, et il n'y a aucune raison pour que les fournisseurs du Canada ne satisfassent pas davantage à leurs besoins—Buffalo.

# Comment les Canadiens peuvent participer au progrès de la Turquie

Cette année, la Turquie prévoit importer des biens d'une valeur d'un milliard de dollars. La pénurie de devises étrangères restreint les importations et les Canadiens doivent offrir des conditions de crédit, des subventions ou des prêts généreux.

DAVID J. S. WINFIELD, Secrétaire commercial à Ankara

Des ouvertures dans plusieurs secteurs de l'économie turque s'offrent aux exportateurs canadiens entreprenants. La Turquie prévoit devoir importer pour une valeur de 880 millions de dollars américains en 1970 par rapport aux importations d'une valeur de 801 millions en 1969 (37 millions de plus qu'en 1968). Plus de la moitié servira à l'achat de matières premières et quelque 375 millions iront à l'achat de biens d'investissement, de machines, d'équipement et de pièces de rechange. Les réserves et revenus en devises étrangères de la Turquie financeront les importations jusqu'à concurrence de 710 millions de dollars américains alors que des programmes de crédit et d'investissement venant de l'étranger devront financer les autres achats au montant de 170 millions. Dans un discours récent, le sous-secrétaire au Commerce estimait qu'en 1971 les importations dépasseraient le milliard de dollars. Le gros des importations turques (environ 400 millions de dollars américains) est acheté par des entreprises de l'État et des organismes gouvernementaux, au moyen d'appels d'offre internationaux publiés par le gouvernement dans la Gazette officielle. A notre bureau, nous recevons des traductions de ces documents et les transmettons aux diverses Divisions des produits du ministère de l'Industrie et du Commerce qui en font part aux entreprises intéressées. Sur demande, on peut obtenir des spécifications et des indications précises de ces appels d'offre en français, en s'adressant à un service de traduction et en versant une redevance nominale.

En Turquie l'Europe de l'Ouest mène une concurrence serrée au Canada,

grâce à ses relations de longue date avec ce pays et à son intérêt croissant à mesure que la Turquie établit des relations plus étroites avec le Marché commun. Les États-Unis sont actifs par le truchement du programme d'aide américaine (bien que cette aide semble devoir diminuer) et les hommes d'affaires américains visitent la Turquie régulièrement. Les Japonais commencent à s'intéresser plus vivement à ce pays et leurs ventes et investissements vont aussi augmenter.

La Turquie a une balance des paiements constamment déficitaire et souffre d'une pénurie de devises étrangères. Elle doit donc restreindre de façon draconienne ses importations (voir en appendice le régime d'importation de la Turquie) et doit compter fortement sur l'aide étrangère pour assurer son développement. Elle cherche aussi à obtenir de ses fournisseurs des crédits à long terme. Tous les secteurs de l'industrie turque sont à la recherche d'investissements étrangers; les secteurs qui en reçoivent le plus jusqu'à maintenant englobent les industries pétrolière, chimique, métallurgique, pharmaceutique, la fabrication de pneus, d'équipement électrique, les communications téléphoniques et les produits du bois, ainsi que les usines de montage des véhicules motorisés. Les apports de l'extérieur tombent sous la loi votée en 1954 pour encourager les autres pays à participer au développement de la Turquie. Cette loi donne des garanties et offre des facilités aux investisseurs étrangers. Elle permet aussi le rapatriement complet du capital et des profits d'investissements faits sous son égide. De plus, depuis la dévaluation (voir l'ar-

ticle précédent) le Parlement a promulgué une nouvelle loi afin d'encourager les investissements étrangers en faveur de toutes les sortes d'industries établies dans des régions déterminées, mais particulièrement en faveur des entreprises d'exportation.

Le consortium de l'OCDE pour la Turquie, la Banque *Export-Import*, la Banque mondiale et les États-Unis par le truchement de leur programme d'aide accordent des crédits au pays. D'autres gouvernements lui consentent aussi des prêts. Enfin la Turquie doit financer à long terme et à des taux d'intérêt inférieurs à ceux du commerce d'autres projets et d'autres achats de biens d'équipement; parfois même elle demande des délais de grâce.

Dans le passé, la participation canadienne au développement turc a été limitée non seulement à cause de la pénurie de fonds disponibles en faveur de la Turquie mais aussi en raison du manque d'intérêt général envers les débouchés de ce pays. Toutefois, en plus des 24.5 millions de dollars que la Société d'assurance des crédits à l'exportation et l'Agence canadienne de développement international ont accordé à l'usine de la *Northern Electric* en 1967 (dont mention est faite plus loin dans cet article,) l'ACDI a aussi fait un prêt de cinq millions à Ankara en juin 1969, à titre d'aide à l'expansion, par l'entremise du consortium de l'OCDE pour la Turquie. Ce prêt doit servir à un projet pilote dans le domaine forestier (dont on parle aussi plus loin). Cette année la Société pour l'expansion des exportations, successeur de la SAGE, a accordé un prêt de six millions de dollars pour payer

300 niveleuses de voirie achetées au Canada. Elle étudie plusieurs autres projets qui feront l'objet d'une décision d'ici peu.

On espère que les sociétés canadiennes s'intéresseront de plus en plus à établir des entreprises à participation en Turquie, telles que des services de montage et de fabrication. L'ACDI a annoncé récemment qu'elle lançait un programme d'aide à l'intention des entreprises canadiennes désirant examiner des occasions particulières. En vertu de ce programme, l'ACDI peut accorder jusqu'à 2,500 dollars pour couvrir les frais d'études préliminaires et payer la moitié des études de rentabilité qui suivront. La SEE, de son côté, peut maintenant assurer contre les risques non politiques les investissements étrangers en Turquie. Actuellement, la plupart de ces mises de fonds en Turquie viennent des États-Unis ou de l'Europe. Dernièrement, les Japonais ont aussi envoyé une mission dans ce pays et ils étudient plusieurs projets d'investissement prometteurs.

Nous vous présentons maintenant quelques-uns des secteurs où l'on favorise les investissements et qui peuvent intéresser les exportateurs canadiens.

**Industrie forestière**—Pratiquement tous le bois de construction et tous les étonçons de mine, de même que des quantités réduites de poteaux de transmission et de traverses de chemin de fer dont la Turquie a besoin sont produits au pays. On prévoit que les importations de bois de pâte et de papier à journal iront en diminuant dans les quelques prochaines années au fur et à mesure qu'on exploitera davantage les forêts et qu'on construira et ouvrira de nouvelles usines de pâte et de papier dans diverses parties du pays.

Avec l'aide du PNUD, le ministère des Forêts projette de moderniser et de rationaliser l'exploitation forestière pour la rendre économique et concurrentielle. L'un des objectifs est l'expansion de l'exportation du bois. Pour réaliser ce but, il faudra financer à l'étranger l'achat d'équipement et des services techniques, même si l'importation d'un certain montant d'équipement forestier est censé se faire au moyen de devises étrangères prévues au budget central. Un prêt de

## Régime turc d'importation

La Turquie s'efforce de conserver les devises étrangères pour les consacrer à l'importation des produits essentiels à sa croissance économique, tout en restreignant l'importation de produits et de marchandises moins indispensables que l'industrie du pays peut fournir en quantité suffisante pour répondre aux besoins locaux. Elle réglemente les importations au moyen d'un système complexe de contingentement, de contrôle et de tarifs. Voici un bref résumé de ces dispositions.

**Listes des produits contingentés et des produits importés librement**—En janvier de chaque année l'État publie un décret sur le commerce extérieur contenant le règlement gouvernemental sur les importations. Il comporte deux listes de produits qui sont fixées pour les six premiers mois de l'année; de nouvelles listes paraissent au début de juillet pour la dernière moitié de l'année. Seuls les produits inscrits sur ces listes peuvent être importés.

En théorie, on peut importer en quantité illimitée les produits figurant sur la liste des marchandises d'importation libre. Cependant, plusieurs des produits sur cette liste font l'objet d'une autorisation d'importation accordée par un Ministère à la suite de négociation portant sur chaque transaction individuelle. Par conséquent, l'octroi de cette autorisation et de la licence d'importation peut se faire attendre longtemps. De plus, l'émission de licences est parfois suspendue vers la fin de la période d'importation. Les marchandises paraissant sur la liste des produits d'importation libre peuvent aussi être transférées à celle des produits contingentés, et vice versa, sans avis préalable.

**La liste globale des contingents**—fixe des contingents en dollars pour les importations effectuées tant par les industriels ou les manufacturiers (y compris les entreprises commerciales d'État et les autres organismes gouvernementaux) que par les importateurs. Après la publication de la liste, les deux groupes font la demande de licences d'importation mais l'État émet seulement un nombre limité de licences d'importation pour tel produit déterminé et il accorde la préférence au premier groupe. En plus de changer les produits d'une liste à l'autre, il peut modifier la valeur des produits pouvant être importés aussi sans aucun avis préalable.

On étudie présentement la possibilité d'allonger la liste des produits d'importation libre et d'alléger les restrictions im-

posées aux produits contingentés. Jusqu'à ce que ce projet devienne réalité, il est impossible de prédire dans quelle mesure les exportateurs canadiens en bénéficieraient.

**Permis d'importation et garanties financières**—Avant de pouvoir importer des marchandises en Turquie, il faut d'abord en obtenir l'autorisation et posséder des devises étrangères pour les payer. Après avoir obtenu l'autorisation en question, il faut fournir deux garanties en espèces turques: a) équivalent à la valeur c.à.f. des marchandises importées, et b) de 1 à 75 p. 100 (depuis la dévaluation du 10 août) de la valeur c.à.f. des marchandises, selon le produit, l'importateur et la liste. Ces fonds sont déposés dans une banque turque agréée et transférés ensuite à la Banque centrale, où ils sont retenus jusqu'après l'émission de la lettre de crédit en devises étrangères et la réception des marchandises par l'acheteur. Ils sont alors remis à la banque du dépositaire.

Comme ces garanties sont bloquées pour un certain temps, les importateurs qui n'ont pas de réserves importantes peuvent parfois avoir besoin de l'aide de leurs commettants étrangers. Dans ce cas, votre banque peut envoyer, au Canada, des dollars à son correspondant en Turquie. Mais avant de ce faire, il importe de se rappeler qu'il faut écrire au ministère des Finances à Ankara pour demander l'autorisation d'obtenir le remboursement en dollars de ce dépôt, puisque les fonds déposés sont immédiatement convertis en liras turques à leur arrivée. (Incidentement, les frais de cette transaction sont actuellement de 0.08 lire turque par dollar). Après avoir reçu cette autorisation, vous pouvez faire expédier les garanties en Turquie.

**Licence d'importation**—Après le dépôt des garanties, la Banque centrale doit émettre une licence d'importation pour que le dédouanement puisse se faire. Ces licences sont bonnes pour six mois à partir de la date d'émission et l'importation des marchandises doit se faire pendant ce temps. La durée de cette licence peut être prolongée si l'importateur en fait la demande à l'Union des chambres de commerce et d'industrie à Ankara. S'il n'obtient pas une licence d'importation ou s'il ne reçoit pas les marchandises, l'importateur perd 10 p. 100 de cette garantie. Il ne faut dans aucun cas expédier des marchandises en Turquie sans être sûr qu'une licence d'importation a été émise et qu'elle est encore valide.

**Tarifs**—Les tarifs douaniers turcs sont fondés sur la nomenclature de Bruxelles. La plupart des marchandises sont soumises aux droits de douanes d'après leur valeur c.à.f. En plus des droits douaniers, il y a perception des taxes et des droits suivants:

Taxe municipale—15 p. 100 des droits douaniers

Droits de quai—5 p. 100 du total de la valeur facturée c.à.f., des droits de douanes et de la taxe municipale

Droit de timbre—10 p. 100 de la valeur c.à.f. des marchandises

Droit des frais—Divers taux sont fixés à partir du total de la valeur facturée, des droits douaniers, de la taxe municipale et des droits de quai.

La Turquie adhère au GATT et elle accorde donc aux exportations canadiennes le traitement de la nation la plus favorisée.

Le bureau des délégués commerciaux à Ankara ou la Direction générale des relations régionales au ministère de l'Industrie et du Commerce se fera un plaisir de vous donner les renseignements désirés au sujet des tarifs. Nous vous recommandons toutefois d'indiquer les postes tarifaires dans la mesure du possible pour faciliter un bon classement. L'inscription du numéro tarifaire sur le connaissement ou la facture, lors de l'expédition de marchandises en Turquie, empêche les erreurs de classement à leur arrivée.

**Paiement**—Une fois que la Banque centrale a débloqué les devises étrangères, le paiement se fait soit par une lettre irrévocable de crédit ou, à l'occasion, en comptant contre documents. A cause de la pénurie courante de devises étrangères, le transfert des fonds prend habituellement environ six mois après le dépôt des garanties; toutefois après la dévaluation, le gouvernement s'est engagé à réduire ce

délai à un maximum de deux mois d'ici au plus tard au printemps de 1971.

**Financement**—S'il est nécessaire de financer la transaction, il faut l'indiquer auparavant dans l'offre ou l'acheteur éventuel doit le mentionner et lorsque le financement existe, les garanties et licences d'importation ne sont pas requises. Jusqu'à récemment le

gouvernement turc acceptait seulement les crédits intergouvernementaux. Toutefois, une nouvelle loi promulguée depuis la dévaluation permet l'acceptation des crédits venant du fournisseur uniquement dans le cas d'équipement industriel fourni aux industries orientées vers l'exportation. Toute décision dans ce domaine est prise pour chaque projet en particulier.



*Dans le port affaîré d'Istanbul, les navires de plusieurs pays mouillent pratiquement au centre de la ville. C'est la porte d'entrée pour les navires qui désirent se rendre dans la mer Noire, en empruntant le Bosphore. En 1969, les ports turcs ont manutentionné 9.7 millions de tonnes de marchandises.*

cinq millions de dollars de l'ACDI doit servir à mettre en œuvre un projet forestier pilote sur la côte de la mer Noire; une décision à ce sujet doit être prise prochainement.

**Électricité**—A l'heure actuelle, seulement 40 p. 100 de la Turquie possèdent l'électricité. La production d'électricité, assurée principalement par le gouvernement, s'élevait à 6,886,000 kw en 1968. L'agrandissement en cours de plusieurs usines électriques et thermiques, permettra de produire bien au-delà de 3,000 Mw d'ici 1980. La société *Acres International* de Niagara Falls, en collaboration avec des entreprises belges et turques, prépare actuellement le projet Aslantas.

**Communications**—En Turquie, le Canada est bien connu dans le domaine des communications. Grâce à la création de la société anonyme *Northern Electric Telekomunikasyon* en 1967 et à l'ouverture subséquente de son usine près d'Istanbul en 1969, la société *Northern Electric* de Montréal, en collaboration avec les PTT turques, fait un effort concerté pour améliorer le système téléphonique de la Turquie. Présentement, neuf personnes sur 1,000 seulement possèdent un téléphone et il s'agit surtout de citoyens. La Turquie s'occupe aussi de l'amélioration des communications à l'intérieur du pays en construisant de nouvelles liaisons de radio et de micro-ondes. Des sociétés canadiennes participent à ce projet.

L'amélioration des services avec l'extérieur se fait aussi graduellement, et les PTT étudient la possibilité d'obtenir une station terrestre de satellite. La radio atteint 71 p. 100 de la population, mais la télévision est encore à l'état embryonnaire puisqu'elle ne possède que des stations expérimentales à Istanbul et Ankara. La pénurie de capitaux restreint gravement l'expansion de cette dernière.

**Transport**—Grâce à l'expansion graduelle du réseau routier, ferroviaire et aérien et des sociétés de transport, les principaux endroits de la Turquie sont accessibles. Les compagnies internationales d'aviation de même que la ligne d'aviation nationale turque (THY) ont des vols réguliers en partance de la Turquie à destination du Moyen-Orient et de l'Europe, une



*M. D. J. S. Winfield (au centre) secrétaire commercial de l'Ambassade du Canada et M. B. C. Boyacigil (à droite), agent commercial, expliquent à un homme d'affaires turc comment commercer avec les fournisseurs canadiens.*



*En 1969, La société Northern Electric a ouvert près d'Istanbul une usine de fabrication de matériel téléphonique. Voici la section de contrôle de la qualité.*

société d'aviation offre un service régulier entre les États-Unis et la Turquie. On projette d'augmenter les services aériens à Istanbul et dans le sud-ouest pour desservir cette région touristique en plein essor; les entreprises canadiennes peuvent trouver ici des débouchés.

A mesure que l'industrie turque se développera et que la population augmentera, il faudra de plus en plus améliorer les services municipaux et fournir plus d'électricité, de pétrole, de gaz, de matières premières de toutes sortes, de produits ouvrés et semi-ouvrés de même que des meilleurs

services de transport et de communication. De plus, à mesure que la Turquie prendra sa juste place comme centre touristique de la région méditerranéenne, elle devra fournir plus d'hôtels et de meilleurs services et voir à améliorer le transport aérien et terrestre. Ce pays ne peut subvenir à tous ces besoins seul; l'État et les entreprises privées doivent absolument obtenir des services techniques et spécialisés, de l'équipement, des investissements et des facilités de financement pour moderniser et exploiter tous les secteurs économiques.

De plus en plus, l'homme d'affaires turc s'intéresse aux entreprises à participation comme moyens d'obtenir des capitaux, le savoir-faire technique sur les procédés modernes, des idées nouvelles, de l'équipement et des produits. L'obtention de matières premières et d'une grande variété de composants s'impose. Il faut aussi obtenir du fer, de l'acier, des aciers spéciaux, des métaux non ferreux et leurs alliages, des produits chimiques et du matériel de transformation de ces produits, de même que des installations d'apprêt et d'emballage des aliments, des métiers à tisser, des machines à pâte et à papier, des machines à fabriquer des produits du bois ainsi que de l'équipement et des instruments électriques et électroniques. Il y a aussi des occa-

sions pour des projets «clefs en main» dans plusieurs secteurs industriels. Dans tous ces domaines il faut pouvoir fournir le financement nécessaire et la part du Canada dans les importations turques n'augmentera que si l'on peut offrir des termes concurrentiels.

En Turquie, plusieurs débouchés s'offrent aussi aux ingénieurs et fournisseurs canadiens au sein de projets financés internationalement soit dans le secteur public soit dans le secteur privé. Les Nations Unies et ses divers organismes parrainent continuellement des projets de développement qui requièrent toutes sortes d'équipement. On peut obtenir des renseignements à ce sujet en s'adressant au Ministère à Ottawa, au Programme des Nations Unies pour le développement ou à d'autres organismes de l'ONU.

La Banque mondiale pense actuellement à faire de la Turquie une «région de concentration». Ce qui revient à dire que la Banque fournirait plus de capitaux que jamais pour des projets d'expansion rentables.

L'un de ces projets qui devrait intéresser particulièrement le Canada est le programme de la Banque internationale de reconstruction et de développement dont la préparation sera bientôt complétée. Il vise à améliorer

d'abord les troupeaux de vaches laitières et ensuite ceux de bétail de boucherie pour relever la qualité du lait, des sous-produits du lait et de la viande et en accroître la production.

La Turquie importera un nombre réduit de taureaux de qualité de même que de la semence congelée et de nombreuses génisses holstein frisonnes, jersiaises et brunes de Suisse. Elle doit aussi établir de nouveaux réseaux de distribution, des usines de traitement et des installations pour l'alimentation et l'engraissement du bétail.

La Turquie est un membre important de l'Organisation du Traité de l'Atlantique Nord, à cause de sa situation stratégique. En raison de la pénurie de devises étrangères dans ce pays et son besoin d'appuis importants dans les domaines reliés à la défense, l'OTAN finance des projets d'infrastructure. Les sociétés canadiennes admissibles reçoivent directement ou par l'entremise du bureau commercial d'Ankara les appels d'offre internationaux approuvés par l'OTAN.

Tous ceux qui désirent vendre quelque chose en Turquie ou y investir doivent faire face à un fait inéluctable: il faut y consacrer beaucoup de temps et d'efforts. Il n'est pas rare que des projets d'investissement fassent l'objet de négociations pendant plusieurs années et pour réussir des ventes importantes il faut fournir un effort constant, puisque la correspondance seule ou une visite unique ne suffit pas. Pour convaincre les acheteurs locaux d'accepter et d'approuver une offre, il est très important qu'un représentant local suive l'affaire de près et que des techniciens canadiens visitent les lieux. Les visites personnelles sont inestimables et le contact personnel importe beaucoup à la réussite en affaires en Turquie. Le représentant joue un rôle irremplaçable dans ce pays où les contacts personnels et la confiance née de relations familiales ou amicales sont extrêmement importants. Un bon représentant peut vous assurer un bon accueil.

Il peut vous conseiller au sujet des démarches complexes que comporte le commerce d'exportation en Turquie, suivre de près des affaires à conclure et vous mettre au courant, bien en avance, de certains débouchés pour vos exportations. Fiez-vous à ses sug-

TABLEAU 1  
EXPORTATIONS CANADIENNES EN TURQUIE

|                                                                                               | En milliers de dollars canadiens |                 |                 |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------|-----------------|-----------------|
|                                                                                               | 1967                             | 1968            | 1969            |
| Aluminium (gueuses, lingots, grenaille, brames, etc.)                                         | 1,435.8                          | 2,521.5         | 5,610.1         |
| Appareils téléphoniques, installations et pièces                                              | 78.8                             | 5,378.8         | 5,000.1         |
| Papier journal                                                                                | —                                | 641.5           | 1,416.4         |
| Fils et câbles isolés                                                                         | —                                | 1,065.6         | 978.7           |
| Fromages                                                                                      | 18.8                             | —               | 896.8           |
| Barres, acier, laminés à chaud                                                                | —                                | —               | 807.0           |
| Amiante                                                                                       | 307.1                            | 459.9           | 801.6           |
| Machines à pâte et papier                                                                     | —                                | —               | 718.5           |
| Pièces et accessoires de véhicules motorisés, y compris des moteurs et des pièces de rechange | 130.4                            | 260.9           | 314.8           |
| Moissonneuses-lieuses-batteuses, moissonneuses, batteuses et leurs pièces de rechange         | 178.1                            | —               | 293.2           |
| Produits chimiques (y compris les matières plastiques)                                        | 332.9                            | 171.2           | 243.8           |
| Zinc (blocs, gueuses et brames)                                                               | 114.1                            | 188.6           | 216.2           |
| Peaux et cuirs                                                                                | 17.1                             | 367.1           | 213.5           |
| Équipement de communication et pièces                                                         | 60.7                             | 22.5            | 178.0           |
| Pompes à vide, autres pompes                                                                  | —                                | 0.9             | 151.2           |
| Lait écrémé en poudre                                                                         | —                                | 42.3            | 143.5           |
| Whisky                                                                                        | 74.5                             | 43.8            | 50.6            |
| Autres                                                                                        | 2,265.2                          | 1,576.4         | 782.5           |
| <b>Total</b>                                                                                  | <b>5,013.5</b>                   | <b>13,242.0</b> | <b>18,912.3</b> |

gestions; il connaît ses compatriotes et les complexités du régime d'importation mieux que vous.

Le bureau commercial d'Ankara peut vous fournir les noms de représentants fiables et vous obtenir à peu de frais des rapports sur leur expérience professionnelle.

Mais comment allez-vous déterminer si oui ou non vous pouvez vendre vos produits sur ce marché en expansion et plein de défis. Premièrement, vous pouvez vous adresser à la Direction générale des relations régionales; Direction des affaires du Pacifique, de l'Asie et de l'Afrique; ministère de l'Industrie et du Commerce, Ottawa

4 (Ontario), Canada ou au secrétaire commercial, Division commerciale, Ambassade du Canada, Vali Dr. Resit Caddesi 52, Cankaya, Ankara, Turquie.

Envoyez une description du produit que vous désirez exporter. De plus il faut absolument que vous envoyiez à la Division commerciale à Ankara des brochures et les prix en dollars américains f. à b., c.a.f. et (ou) c. et f. Nous pouvons décider alors si votre produit peut être importé, quels règlements et tarifs s'appliqueront et quelles sont les possibilités.

L'augmentation phénoménale de presque 300 p. 100 des exportations canadiennes vers la Turquie au cours des

trois dernières années (voir tableau 1) démontre qu'en persévérant et en offrant des produits de bonne qualité à des prix concurrentiels, les exportateurs canadiens peuvent réussir sur ce marché. Il y a de bonnes raisons de croire que nos exportations vont continuer d'augmenter. Bien que les Turcs en général ne connaissent pas aussi bien le Canada que l'Europe et les États-Unis, ils sont sympathiques et favorablement disposés à l'endroit des Canadiens. Grâce à l'amélioration de son économie en expansion, à sa stabilité politique générale et à son potentiel commercial avantageux, la Turquie mérite que les exportateurs canadiens s'y intéressent sérieusement.

## Une race a été sauvée

On doit aux bœufs de race pure holstein-frisonne du Canada d'avoir sauvé de l'extinction la race fribourgeoise de la Suisse. Une légende est à la source de cet énoncé. Il y avait une fois une race de bétail noir et blanc qui faillit disparaître parce qu'un taureau appelé Mouton Sales 156 dispersa au loin ses gènes meurtriers parmi les vaches (qui ne se doutaient de rien) de la région pré-alpine de la Suisse. La reproduction directe ou indirecte obtenue par ce gredin donnait des veaux qui, à la naissance, avaient les pattes postérieures jointes à l'abdomen. Toute la race noire et blanche était menacée d'extinction à moins que, par la reproduction continue de caractéristiques désirables en provenance de bovins aux facteurs dominants (de race pure éprouvée) on fasse disparaître les effets néfastes produits par ces gènes meurtriers récessifs.

C'est alors qu'entrèrent en scène les héros holstein canadiens dans leurs costumes noirs et blancs et portant des noms tels que Medallist Rockman, Perseus, Master, Cord et même Antoine! Les "Cléopâtres" noires et blanches de la Suisse ont si bien réagi au sauvetage offert par l'insémination artificielle qu'au bout de cinq années seulement, un généticien important a pu annoncer: "Une race a été sauvée". D'autres prétendent que les améliorations dans la forme et la grosseur des pis, l'état sain

des pieds et des pattes et la facilité à traire, indiquent que le sauvetage a fait plus que ressusciter une race en voie de disparition; le mélange avec des gènes nouveaux a produit une nouvelle race de bétail, la holstein frisonne de Suisse.

La vente à la Suisse des spermes en provenance du Canada s'est élevée à plus de \$60,000 par année grâce aux efforts d'un homme, M. Fritz von Allmen, qui a consacré 40 ans à l'élevage de bétail au Canada. Établi de nouveau à Murren, son village natal (et incidemment la scène du film de James Bond intitulé "Au service de Sa Majesté"), M. von Allmen est connu sous le nom de "Canada Fritz" à cause de l'aide qu'il a apportée aux cultivateurs en sauvant leur bétail de l'extinction. Le succès obtenu par le sperme de la race canadienne holstein-frisonne s'est étendu aux pays voisins, notamment en Autriche, en Allemagne, en France et en Italie, où M. George Clemons de la *Canadian Holstein-Friesian Association* a veillé à encourager la vente du produit. La race noire et blanche est répandue à travers l'Europe et, avec 45 millions de têtes, elle est la plus nombreuse de l'Europe. Elle présente aussi un marché éventuel de plusieurs millions de dollars pour l'industrie canadienne.

Pour consolider les résultats extrêmement favorables obtenus dès les premiers essais

d'insémination artificielle, on se sert de sperme provenant de nouveaux taureaux: Bond Haven Maple Diplomat, Downslane, Reflexion Emperor et plusieurs autres bœufs qui se trouvent dans les centres canadiens d'insémination artificielle. A la fin de la saison actuelle, presque 50,000 vaches de Suisse auront reçu des spermes en provenance du Canada, ce qui donnera plus de 30,000 veaux canado-suisse.

Ce commerce ne se fait pas entièrement à sens unique. Les éleveurs de bétail du Canada ont acheté plusieurs centaines de bêtes de la race suisse simmental pour croiser avec la race canadienne herefords. Le nombre de bovins suisses vendus au Canada s'est élevé à 210 en 1970, toutes des bêtes de prix. Il est profitable pour les éleveurs du Canada d'améliorer leur bétail de boucherie. Les cultivateurs suisses tirent également avantage de l'amélioration de leur race laitière.

Le sperme qui provient du Canada a joué un rôle important dans la création d'une race moderne propre à satisfaire deux besoins alimentaires de l'Europe...le lait et aussi une quantité assez considérable de viande. "Canada Fritz" a fait remarquer l'importance de ce fait en déclarant récemment: "La vache du Marché commun d'Europe est née".

R. D. MERNER, Secrétaire commercial adjoint, Berne

# L'industrie suisse a besoin de métaux non ferreux

Afin d'alimenter les manufactures de produits finis et demi-ouvrés, les Suisses achètent constamment du cuivre, du nickel, du plomb et de l'étain. Mais les producteurs canadiens doivent concurrencer les fournisseurs européens.

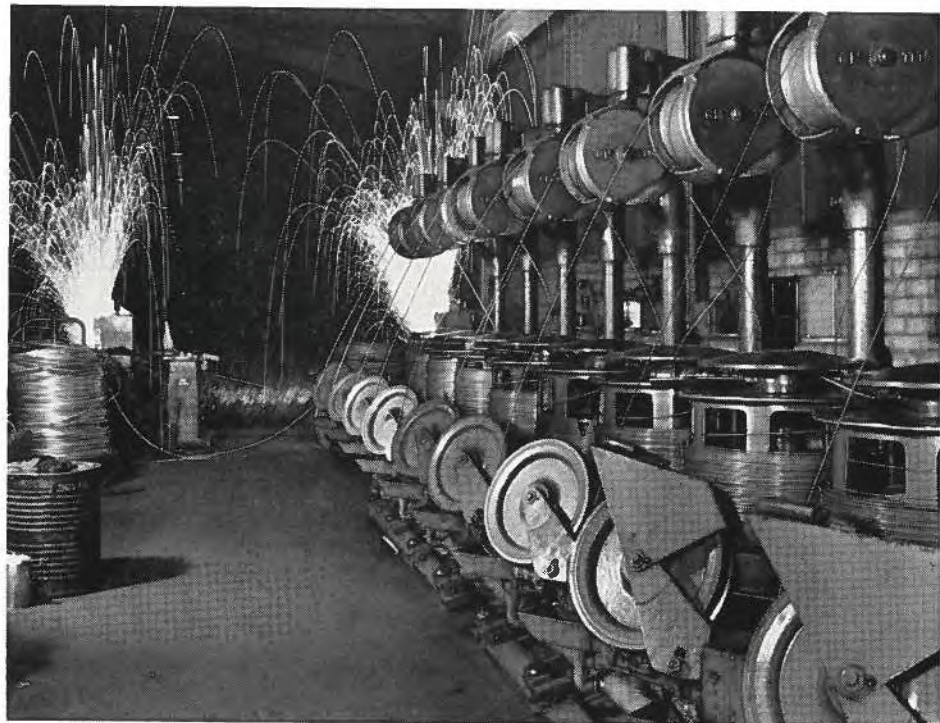
MAX MEISTER  
Agent commercial, Berne

La Suisse figure parmi les pays les plus industrialisés au monde, puisque plus de la moitié de sa population ouvrière travaille dans l'industrie. La transformation des métaux joue donc un rôle vital. La consommation de métaux, qui s'est accrue considérablement surtout depuis la Seconde Guerre mondiale, est forcément très importante. L'utilisation des non-ferreux a particulièrement grandi, bien que le fer et l'acier viennent encore en tête des métaux utilisés. L'industrie suisse compte entièrement sur les métaux non ferreux importés, dont les plus importants sont le cuivre, le nickel, le plomb, le zinc et l'étain.

Trois groupes distincts d'usines utilisent les métaux non ferreux pour fabriquer des produits finis ou demi-ouvrés.

**1. Les «Metallwerke»** (ouvrages métalliques) utilisent du métal à l'état brut et des déchets métalliques pour fabriquer des produits demi-ouvrés en cuivre, laiton, cupro-nickel, argentan et bronze sous forme de feuilles, de bandes, de tiges, de profilés et de tuyaux. Il y en a trois en Suisse: *Schweizerische Metallwerke Selve et Cie*, située à Thoune à quelque 30 kilomètres au sud de Berne; la maison Boillat S.A. à Reconvilier, dans le nord-ouest du pays et *Metallwerke AG* à Dornach, près de Bâle.

Ces entreprises forment une certaine association au sein de la *Metallverband AG* de Berne, qui leur sert d'agence de vente et de publicité. En plus des produits dont nous avons parlé plus haut, *Schweizerische Metallwerke*



*Dans une atmosphère de feu d'artifices, une usine suisse fabrique du fil de cuivre. Les quatre entreprises métallurgiques de la Suisse sont les plus grands consommateurs de cuivre et leur production parvient difficilement à satisfaire la demande. Elles utilisent également des rebuts de cuivre.*

*Selve et Cie* fabrique des fils en cuivre qui sont vendus à l'état demi-ouvré à des câbleries et des tréfileries qui en parachèvent la finition, ou utilisés par l'usine de Selve pour fabriquer des fils électriques finis. La *Metallwerke AG* de Dornach fabrique des tuyaux de cuivre et la société anonyme Boillat se spécialise dans des produits demi-ouvrés en laiton, fabriqués surtout à base de déchets métalliques.

Les trois sociétés vendent leurs produits demi-ouvrés aux industries suisses de finition; en voici la répartition en pourcentage par secteur:

|                                 |    |
|---------------------------------|----|
| Machines et appareils           | 18 |
| Électricité                     | 14 |
| Biens de consommation           | 12 |
| Industrie de la construction    | 10 |
| Transport, munitions et monnaie | 9  |
| Industrie horlogère             | 16 |
| Accessoires et ferrures         | 7  |
| Exportation                     | 14 |

**2. Les câbleries et tréfileries.** En plus de *Schweizerische Metallwerke Selve et Cie* de Thoune il n'y a qu'une autre tréfilerie, la Société anonyme des câbleries et tréfileries de Cossonay, près de Lausanne. Les deux entreprises fabriquent des fils électriques pour les lignes de transmission, les chemins de fer et les trolley-bus. Elles fournissent aussi des fils demi-ouvrés aux fabriques de fils isolés et aux câbleries. La Société anonyme des câbleries et tréfileries de Cossonay fabrique des fils et des câbles isolés.

Les fabriques de fils isolés réduisent la dimension des fils et les recouvrent d'une couche isolante en papier, caoutchouc, plastique ou vernis. Nous avons déjà mentionné la S.A. des câbleries et tréfileries de Cossonay; il y a cinq autres fabriques de fils isolés:

La société *Schweizerische Isola-Werke AG* à Breitenbach, près de Bâle, *Shuner et Cie, AG*, à Hérissau, dans l'est du pays; *Aktiengesellschaft R. et E. Huber* à Pfaffikon, dans la région de Zurich, *Schweizerische Draht-Gummi et Kunststoffwerke Datwyler AG*, à Altdorf au sud de Lucerne.

Cette dernière société fabrique aussi des câbles.

Les câbleries utilisent des fils de cuivre pour fabriquer des câbles électriques lourds qu'on revêt d'une couche protectrice de plomb ou de plastique. Les sociétés mentionnées auparavant fabriquent des câbles à Cossonay et à Altdorf; il en est de même de la Société d'exploitation des câbles électriques à Cortaillod au nord de Lausanne et la *Kabelwerk Brugg AG* à Brugg, à environ 30 kilomètres au nord-ouest de Zurich.

De toutes ces câbleries et tréfileries, seules la *Schweizerische Metallwerke Selve et Cie* et la Société anonyme des câbleries et tréfileries importent du métal à l'état brut et le transforment sur les lieux. Elles fournissent le fil de cuivre à toutes les autres entreprises, mais une certaine partie de celui-ci est importée.

**3. Les fonderies.** Il y a environ 60 fonderies de dimensions plutôt réduites. Elles utilisent surtout des déchets métalliques pour fabriquer des accessoires et ferrures, des robinets, des soupapes, des jouets, etc.

Quelle est l'importance du marché suisse pour les divers métaux non ferreux?

**Cuivre**—La Suisse ne publie pas de statistiques relativement à la consommation de cuivre, mais d'après les évaluations, elle atteignait environ les 35,200 tonnes métriques en 1968 ou grosso modo 22 livres per capita. Les consommateurs les plus importants sont les entreprises métallurgiques et les tréfileries de Thoune, Cossonay, Dornach et Reconvilier. En plus du cuivre de fonderie, ces entreprises utilisent beaucoup de leurs propres rebuts de fabrication et ceux de leurs clients. Dans le tableau 1, on indique les importations de 1968 et de 1969 de même que celles qui proviennent du Canada (Statistiques suisses).

Au cours des deux dernières années les trois "Metallwerke" ont fonctionné à plein rendement et elles ont eu de la difficulté à répondre à la demande. De ce fait, la Suisse importe de plus en plus grandes quantités de produits en cuivre demi-ouvrés, en particulier du fil de cuivre. En 1969, ces importations atteignaient 26,769 tonnes métriques contre 21,927 en 1968. En raison sans doute de la pénurie de ces produits au Canada les importations d'origine canadienne sur le marché suisse étaient plutôt réduites. Les principaux fournisseurs de cuivre à l'état brut étaient la Belgique, la Zambie, l'Allemagne de l'Ouest, les États-Unis et le Chili. Les produits demi-ouvrés provenaient pour la plupart des pays de l'Europe occidentale. La Grande-Bretagne est un fournisseur important de fil de cuivre.

L'industrie suisse des métaux non ferreux vend ses produits non seulement sur le marché suisse mais aussi à l'étranger. Elle va même jusqu'à exporter de nouveau du cuivre de fonderie dans des pays européens et elle expédie des produits demi-ouvrés du cuivre partout dans le monde. Les exportations de 1968 et 1969 paraissent dans le tableau.

**Nickel**—En 1969, la Suisse importait 2,180 tonnes métriques de nickel à l'état brut, 119 tonnes métriques de rebuts d'usinage et de déchets de nickel et 1,279 tonnes métriques de nickel en barres, fils, feuilles, tuyaux, poudres et anodes. Les chiffres correspondants en 1968 étaient 1,557, 73 et 963 tonnes métriques. La part du Canada (du nickel à l'état brut et de la poudre de

nickel) était de 170 tonnes en 1969 et de 79 en 1968. Le fournisseur principal était la Grande-Bretagne, mais il faut remarquer que du nickel canadien est exporté en Suisse par l'entremise de INCO de Grande-Bretagne. Parmi les autres fournisseurs importants, se trouvaient la Belgique, la Norvège et l'Allemagne de l'Ouest.

Les exportations suisses s'élevaient à 1,958 tonnes en 1968 et à 2,638 en 1969. Ce qu'on a le plus exporté, ce sont les rebuts d'usinage et les déchets vendus à l'Allemagne de l'Ouest.

La société *International Nickel of Canada* et la *Falconbridge Nickel Mines* ont des agents commerciaux en Suisse. De plus, INCO possède un bureau technique à Zurich où l'industrie suisse peut se renseigner et des laboratoires de recherches sur les propriétés de quelque 3,000 alliages à base de nickel. Le bureau s'intéresse aussi à l'expansion du marché du nickel et aux nouvelles applications de ce métal.

**Plomb**—Le plomb sert en particulier à la fabrication d'accumulateurs, de câbles et de peinture. En 1969 (les chiffres de 1968 sont entre parenthèses), les importations s'élevaient à 25,965 tonnes métriques de plomb à l'état brut (20,223); 25 tonnes métriques de rebuts d'usinage et de déchets du plomb (43); 771 tonnes de barres, feuilles, tuyaux et poudres (595).

En 1969, le Canada expédiait 2,506 tonnes de plomb (1968: 4,166).

Un manque de plomb au Canada en 1969 devait réduire considérablement les exportations en Suisse. Les fournisseurs principaux étaient l'Allemagne de l'Ouest, la France, la Belgique, le Pérou et la Corée du Nord, suivie du Canada en sixième position.

Les exportations suisses s'élevaient à 6,135 tonnes métriques en 1968 et 8,748 tonnes en 1969. Dans ce cas aussi, il s'agissait surtout de déchets d'usinage et de résidus (8,367 tonnes en 1969). L'Italie était son client principal.

**Zinc**—Le traitement du zinc est assuré surtout par la "Metallwerke", les fonderies, les usines de moulage mécanique et de galvanisation à froid. En 1969 (les chiffres de 1968 sont entre parenthèses), les importations étaient de 31,057 tonnes métriques de zinc à l'état

brut (25,809), d'une tonne de rebuts d'usinage et de déchets du zinc (1) et de 5,273 (4,583) tonnes de barres, fils, feuilles, tuyaux et poudres.

Le Canada a exporté seulement 612 tonnes de zinc à l'état brut en 1968 et 306 tonnes en 1969. Les principaux fournisseurs sont la Belgique, l'Allemagne de l'Ouest, la Corée du Nord, la Zambie et la Roumanie.

La Suisse a exporté 1,731 tonnes de zinc en 1968 et 1,775 tonnes en 1969, dont 1,452 tonnes provenaient de rebuts d'usinage et de déchets du zinc vendus surtout à l'Italie.

**Étain**—L'étain est le moins important des métaux non ferreux étudiés dans cet article. En 1969 les importations en tonnes métriques se répartissaient comme il suit: 928 de zinc à l'état brut (883), 156 (112) en barres, fils, étain à souder, plaques et poudres.

Il n'y a pas eu d'importations du Canada. Les fournisseurs principaux étaient les Pays-Bas, la Grande-Bretagne, la Malaysia et l'Indonésie.

Les exportations suisses s'élevaient à 167 tonnes en 1968 et à 240 tonnes en 1969, dont 156 tonnes de rebuts d'usinage et de déchets vendus à la France et à l'Allemagne de l'Ouest.

Les métaux non ferreux sont achetés en vertu de contrats à long terme, conclus habituellement avec les représentants des fournisseurs en Suisse ou dans d'autres pays européens. Le commerce du cuivre, du plomb, du zinc et de l'étain est aussi assuré par des courtiers du *London Metals Exchange* où les prix officiels sont fixés et les ventes faites à même les stocks. Le nickel ne figure pas parmi les métaux transigés à l'Exchange.

Grosso modo, il y a quatre groupes d'importateurs suisses de métaux non ferreux:

a) les trois "Metallwerke" qui importent directement du métal à l'état brut par l'entremise de représentants et d'importateurs.

b) Les importateurs de métaux à l'état brut qui les vendent ensuite aux "Metallwerke", aux importantes manufactures de machines et aux fonderies.

c) Les manufactures de machines et l'Hôtel suisse de la monnaie. Ils importent le métal à l'état brut pour le confier ensuite à la "Metallwerke" suisse qui le transforme. Elles font aussi affaires avec des importateurs.

d) Les importateurs de produits demi-ouvrés, tels que les fils et les tuyaux que l'on vend ensuite aux industries et aux artisans suisses.

Le marché du métal à l'état brut ne varie pas tellement puisque la capacité de production des entreprises métallurgiques est utilisée presque à plein. C'est ainsi que les possibilités de vente de produits demi-ouvrés semblent plus prometteuses. Les usines suisses utilisent de plus en plus de produits non ferreux demi-ouvrés de toutes sortes et si le Canada améliore sa position de fournisseur, il pourrait accroître beaucoup ses exportations en Suisse.

Il y a cependant des obstacles. Les importateurs suisses semblent préférer commercer avec les fournisseurs européens puisque le transport des marchandises à l'intérieur de l'Europe est plus économique et plus rapide que celui de produits venant d'outre-mer. Les marchandises sont transportées par camion ou dans des conteneurs, de la manufacture à l'usine du client. Les contacts téléphoniques et personnels sont plus faciles. Enfin, et ce n'est pas le facteur le moins important, les par-

tenaires de la Suisse au sein de l'AELE jouissent d'avantages tarifaires; cette concession est à l'avantage en particulier de la métallurgie britannique. Pour vaincre ces difficultés, les producteurs canadiens de métaux à l'état brut de même que de produits demi-ouvrés doivent avoir des agents en Suisse ou leurs représentants dans d'autres pays européens doivent couvrir ce territoire en visitant régulièrement les entreprises et les importateurs suisses. Il faudrait conserver des stocks en entrepôts sur le continent afin d'assurer des livraisons rapides. Ainsi, une société qui vend ses produits en Allemagne pourrait entreposer des stocks dans ce pays et les expédier en péniches sur le Rhin vers Bâle. Fait à noter, les Suisses se préoccupent particulièrement de la continuité de l'approvisionnement, surtout lorsque le métal est difficile à obtenir sur le marché.

La Suisse ne restreint pas ni ne contingente l'importation des métaux non ferreux. Comme le marché est grand ouvert, la concurrence ira en augmentant puisque de nouveaux établissements de production sont mis sur pied partout dans le monde. Il vaudrait certainement la peine que les sociétés canadiennes s'intéressent de plus près au marché suisse maintenant. La Division commerciale de l'Ambassade du Canada, au 88 de la Kirchenfeldstrasse, à Berne, se fera un plaisir de les aider à établir de nouveaux contacts d'affaires.

TABLEAU

LE COMMERCE SUISSE DU CUIVRE

|                                            | tonnes métriques |        |
|--------------------------------------------|------------------|--------|
|                                            | 1968             | 1969   |
| <b>Importations du monde entier</b>        |                  |        |
| cuivre de fonderie, pur                    | 37,411           | 37,948 |
| cuivre de fonderie, alliages               | 1,122            | 3,231  |
| rebut d'usinage de cuivre                  | 295              | 345    |
| déchets de cuivre                          | 343              | 167    |
| <b>Importations du Canada</b>              |                  |        |
| cuivre de fonderie, pur                    | 1,230            | 1,023  |
| déchets de cuivre                          | 133              | 48     |
| fils de cuivre, pur                        | 2,573            | 2,497  |
| plaques de cuivre, alliages                | —                | 361    |
| <b>Exportations</b>                        |                  |        |
| cuivre de fonderie, pur                    | 2,224            | 637    |
| cuivre de fonderie, alliages               | 4,237            | 3,410  |
| rebut d'usinage de cuivre                  | 4,882            | 5,837  |
| déchets de cuivre                          | 7,900            | 12,108 |
| Barres, fils, feuilles, plaques et bandes. | 9,584            | 9,082  |

# L'accord canado-soviétique raffermi les liens technologiques actuels

La Commission mixte canado-soviétique sur la coopération dans le domaine des sciences et de la technologie a étudié, lors de la réunion qui a eu lieu à Moscou entre le 28 janvier et le 1<sup>er</sup> février 1971, les possibilités d'accroître les échanges commerciaux d'une vaste gamme de biens et de services entre le Canada et l'URSS.

La Commission a été formée à la suite de la signature d'un accord, à Moscou, le 27 janvier, entre les gouvernements du Canada et de l'URSS. L'honorable Jean-Luc Pepin, ministre de l'Industrie et du Commerce, qui est le chef de la section canadienne, a signé l'accord au nom du Canada.

C'est M. V. A. Kirillin, président du Comité d'État du Conseil des ministres qui a signé l'accord pour le compte de l'Union soviétique. M. L. N. Yefremov, le premier vice-président du Comité d'État des sciences et la technologie, Conseil des ministres, dirige la section soviétique et a présidé les deux réunions du comité plénier.

Afin de préparer la coopération effective dans des branches déterminées de la technologie et de l'industrie, la Commission a décidé de former des groupes de travail dans certains secteurs industriels. Cependant, la collaboration ne sera pas confinée à ces secteurs. Les groupes de travail tenteront de promouvoir une meilleure compréhension des problèmes mutuels et d'établir des relations directes entre les organisations canadiennes et soviétiques et les entreprises industrielles.

La Commission a décidé de former six groupes de travail dans les secteurs ci-après:

## **1. Architecture, construction et matériaux de construction**

Fabrication et fourniture de matériaux de construction, y compris la mise au point de nouveaux produits; mise au point, fabrication et fourniture d'éléments de construction prefabriqués et d'unités modulaires mobiles; aménagement régional et urbanisme, y compris le développement de l'infrastructure



*L'accord entre le Canada et l'U.R.S.S. a été signé par l'honorable Jean-Luc Pepin, ministre de l'Industrie et du Commerce du Canada, à gauche, et Vladimir Kirillin, président de Comité d'État sur les sciences et la technologie du Conseil des ministres de l'U.R.S.S., et adjoint du premier ministre Alexei Kosygin.*

communautaire; élaboration de normes, de règlements et de codes de construction; normes relatives à la conception et aux plans pour bâtiments, structures, construction de voies de surface et services publics; méthodes et techniques de construction.

Les échanges entre ces deux pays porteront tout d'abord sur les régions isolées et les zones où le sous-sol est gelé en permanence (pergélisol).

## **2. Industrie forestière**

Abattage du bois, pâtes et papiers, industries secondaires du bois.

## **3. Industrie des métaux non ferreux**

Exploration et exploitation minière, manutention et enrichissement du minerai, métallurgie, raffinage et produits semi-finis.

## **4. Énergie électrique**

Conception, construction et fonctionnement de barrages et de centrales

électriques dans des conditions climatiques rigoureuses et dans les régions où le sol est gelé en permanence; construction et exploitation de lignes de transmission d'énergie (longue distance); combustion de carburants de faible valeur calorifique.

## **5. Industrie pétrolière**

Techniques d'exploration et de développement, production, collectage et préparation de pétrole dans des conditions climatiques rigoureuses; conception, construction et exploitation de pipelines (y compris les pipe-lines pouvant transporter du pétrole à grande viscosité), amélioration de la récupération du pétrole grâce à diverses méthodes; étude de tous les moyens de transport de foreuses pour l'exploration à longue d'année et l'approvisionnement des puits et des champs.

## **6. Industrie gazière**

Exploration, développement, construction et transport dans des conditions

# Commission mixte canado-soviétique

## Section canadienne

### Président :

L'Honorable Jean-Luc Pepin,  
ministre de l'Industrie et du Commerce

### Membres :

John Cratwick, président, Centre canadien du développement des transports, ministère des Transports

J. G. H. Halstead, sous-secrétaire d'État adjoint aux Affaires extérieures

R. D. Hiscocks, vice-président, Conseil national de recherches

A. D. Hunt, sous-ministre adjoint (Développement du nord canadien), ministère des Affaires indiennes et du Nord canadien

G. M. MacNabb, sous-ministre adjoint (Exploitation de l'énergie), ministère de l'Énergie, des Mines et des Ressources

J. M. McAvity, président, Association canadienne des exportateurs

C. H. Scofield, directeur général, Chambre de commerce du Canada

J. H. Warren, sous-ministre, ministère de l'Industrie et du Commerce

M. J. R. Whitehead, premier conseiller scientifique, Bureau du Conseil privé

J. C. Whitelaw, vice-président exécutif et directeur général, Association canadienne des manufacturiers

G. B. Williams, premier sous-ministre adjoint, ministère des Travaux publics

R. A. D. Ford, ambassadeur du Canada en URSS

## Section soviétique

### Président :

L. N. Yefremov, vice-président, Comité d'État des sciences et de la technologie, Conseil des ministres de l'URSS

### Membres :

B. P. Miroshnichenko, ambassadeur de l'URSS au Canada

B. S. Gordeyev, sous-ministre du Commerce extérieur

N. M. Sofinsky, sous-ministre des Études supérieures et secondaires spéciales

D. N. Pronsky, membre du Comité d'État des sciences et de la technologie, Conseil des ministres de l'URSS

V. B. Spandaryan, membre du Comité de planification de l'URSS

E. N. Makeyev, chef du Deuxième département européen, ministère des Affaires étrangères

S. G. Korneyev, directeur, Département des relations étrangères, Académie des Sciences de l'URSS

N. D. Maltzev, sous-ministre de l'Énergie électrique et de l'Électrification

I. A. Ganichev, vice-président, Comité d'État de la construction

V. A. Yarmolyuk, sous-ministre de la Géologie

D. A. Takoyev, sous-ministre de l'Industrie pétrolière

G. A. Kalashnikov, membre du Collège, ministère des Forêts et de l'Industrie du bois

A. I. Sorokin, sous-ministre de l'Industrie gazière

V. N. Kostin, sous-ministre de l'Industrie non ferreuse

I. N. Krapivin, sous-ministre de l'Industrie du papier et de la cellulose

climatiques rigoureuses et dans les régions où le sol est gelé en permanence; équipement, mécanismes, moyens de transport, télécommande et télémessure; entreposage souterrain de gaz et de gaz naturel liquéfié.

La section canadienne a manifesté de l'intérêt pour la formation d'un groupe de travail sur la conception, les installations et les services aéroportuaires. Les Soviétiques sont bien disposés à étudier cette proposition.

La Commission a décidé d'appuyer, le plus largement possible, les groupes de travail chargés de définir les secteurs

d'intérêt pratique où la coopération sera à l'avantage des deux pays. Elle a recommandé aux groupes d'études de tenir leurs réunions au cours des mois d'avril et mai de la présente année afin de déterminer quelles sont les mesures nécessaires à la préparation de la coopération et d'élaborer des programmes pratiques pour un proche avenir.

Les deux parties ont exprimé l'espoir que l'accord favorisera l'accroissement des relations actuelles et entraînera la création d'autres liens entre les deux communautés commerciales. Elles espèrent également que l'accord favorisera l'intensification et la diversification

des échanges bilatéraux et encouragera le développement d'autres formes de coopération sur le plan économique et technologique.

En outre, la Commission a formulé l'espoir que cet accord favorisera non seulement l'expansion du commerce mais également la participation des entreprises et organisations des deux pays à d'importants projets économiques et industriels au Canada et en URSS.

L'Accord de coopération dans le domaine des sciences et de la technologie est attribuable en partie à l'heureuse

coopération qui existe présentement entre ces deux pays aux termes d'ententes précédentes qui, soit dit en passant, continuent d'être en vigueur.

Ces accords ont été conclus entre le ministère de l'Énergie, des Mines et des Ressources du Canada et le Comité d'État des sciences et de la technologie, Conseil des ministres de l'URSS; le Conseil national de recherches du Canada et l'Académie des sciences de l'URSS; l'Énergie atomique du Canada Limitée et le Comité d'État de l'URSS sur l'utilisation de l'énergie nucléaire; *Polymer Corporation Limited of Canada* et le Comité d'État des sciences et de la technologie, Conseil des ministres de l'URSS, certaines universités canadiennes ainsi que le ministère soviétique des études supérieures et secondaires spéciales.

Les réunions de la Commission mixte se sont déroulées dans une atmosphère de travail, où ont régné la bonne entente et la compréhension mutuelle. Les sous-commissions se sont réunies le matin et l'après-midi.

Le lieu des réunions n'a pas été limité aux bureaux des ministères soviétiques. Certaines ont été tenues sur les lieux de réalisation de certains projets et ont comporté des visites à des laboratoires de recherches, à des chantiers de construction et au palais soviétique des réalisations scientifiques et technologiques. On a également organisé des visites à des usines et à des centrales électriques.

Il a été convenu que la Commission mixte se réunira une fois par an et les assises se tiendront à tour de rôle à Ottawa et à Moscou. La prochaine réunion aura lieu à Ottawa au début de 1972. Conseillers et experts seront peut-être invités à y participer. De plus, il se peut que la Commission forme des groupes subsidiaires, tant temporaires que permanents, aux fins de coopération dans certains domaines des sciences et de la technologie. La liste des membres des deux parties de la Commission ainsi que celle des conseillers qui ont participé à la première réunion figurent en pages 18 et 22.

*Les réunions officielles de la Commission mixte du Canada et de l'URSS se sont déroulées sous quatre immenses lustres, au Dom Priomov, de Moscou, la Maison d'accueil.*



*Au cours d'une rencontre avec la presse, M. Pepin, au centre, a été interviewé par David Levy, à gauche, correspondant du Star de Montréal à Moscou, et Léo Golubev, gérant de la rédaction de l'Agence de presse Novosti.*



*M. Pepin, à gauche, et Nikolai Patolichev, ministre du Commerce extérieur de l'URSS, ont eu des entretiens au sujet du commerce international.*





*On aperçoit à l'arrière-plan la cathédrale Saint-Isaac et la statue de Pierre le Grand au moment où M. Pepin est accueilli à Léninegrad. On voit, à partir de la gauche, J. R. Whitehead, premier conseiller en sciences au Secrétariat des Sciences, Bureau du Conseil Privé; J. H. Warren, sous-ministre de l'Industrie et du Commerce; M. Pepin; N. N. Sofinsky, sous-ministre de l'enseignement spécial avancé et secondaire de l'U.R.S.S.; N. A. Berdennikov, directeur adjoint du département des relations étrangères du Comité d'État sur la science et la technologie, Conseil des ministres de l'U.R.S.S.; J. D. Welsh, secrétaire commercial à l'ambassade canadienne, et J. G. H. Halstead, sous-secrétaire d'État aux Affaires extérieures.*

*Une sous-commission canadienne sur la construction examine la maquette d'un projet de maison de rapport polyvalente conçu sous forme d'une véritable petite ville fermée, pour résoudre le problème des climats rigoureux. A partir de la gauche, on voit J. Cochrane, président de la Division de construction de Domtar; un observateur soviétique non identifié; J. D. Wood, premier vice-président, génie et recherche, ATCO Industries Ltd.; Svetlana Koryachkina, guide et interprète du service soviétique Intourist; G. B. Williams, premier sous-ministre adjoint du ministère fédéral des Travaux publics; C. H. Scoffield, directeur général de la Chambre de commerce du Canada et K. W. Stairs, directeur adjoint (construction et entretien), Direction des services techniques, ministère des Affaires indiennes et du Nord canadien.*



*Les ministres du Commerce du Canada et de l'URSS ont eu des entretiens en compagnie de leurs conseillers à Léninegrad. On voit dans le groupe soviétique, à partir de la gauche, Nikolai Patolichev, ministre du Commerce extérieur de l'URSS, et B. P. Miroshnichenko, ambassadeur de l'URSS au Canada. A droite, M. Jean-Luc Pepin et M. J. H. Warren.*

# Conseillers auprès de la Commission mixte

## Canada

Georges W. Barnes, directeur administrateur, *Coal Operators' Association of Western Canada*

Lionel Boulet, directeur, Institut de recherche, Hydro-Québec

W. H. Cheesman, président, *Canadian Westinghouse Company Limited*

John Cochran, président, Conseil pour l'expansion de l'industrie de la construction

M. R. M. Dale, Direction générale des sciences et de la technologie, ministère de l'Industrie et du Commerce

K. Fallis, directeur, Projet de la rivière Nelson, Hydro-Manitoba

Y. O. Fortier, directeur, Commission géologique du Canada, ministère de l'Énergie, des Mines et des Ressources

D. B. Furlong, directeur exécutif, *Canadian Petroleum Association*

R. H. Gayner, conseiller commercial, Ambassade du Canada à Moscou

K. S. Hoyle, vice-président, Planification de la technologie, *Northern Electric Company Limited*

J. B. Lavigueur, président du Conseil d'administration, *Sicard Inc.*

A. A. Lomas, adjoint exécutif du sous-ministre, ministère de l'Industrie et du Commerce

V. M. MacKiw, vice-président, Développement de la technologie et de la société, *Sherritt Gordon Mines Ltd.*

R. Martineau, secrétaire, Relations internationales, Conseil national de recherches

H. M. Millar, directeur, Construction et gestion des travaux, ministère des Travaux publics

H. R. Morgan, premier secrétaire et consul, Ambassade du Canada à Moscou

Cyril J. Morris, adjoint spécial du vice-président, Transport et Entretien, Chemins de fer nationaux du Canada

H. D. Peel, secrétaire, Comité interministériel des visites, ministère des Affaires extérieures

P. R. Sandwell, président du Conseil d'administration, *Sandwell and Company*

P. R. Silversides, chef, Programme d'expansion de l'exploitation forestière, Institut d'aménagement forestier, ministère des Pêches et des Forêts

K. W. Stairs, directeur adjoint, Construction et entretien, Direction des services techniques, ministère des Affaires indiennes et du Nord canadien

S. Wagner, directeur général, Direction générale des sciences et de la technologie, ministère de l'Industrie et du Commerce

J. D. Wood, premier vice-président, Génie et recherches, *ATCO Industries Limited*

## URSS

N. A. Berdennikov, sous-directeur, Service des relations étrangères, Comité d'État des sciences et de la technologie, Conseil des ministres de l'URSS

E. S. Bobrov, conseiller, Ambassade de l'URSS au Canada

V. A. Kouzin, chef de Division, Service des relations étrangères, Comité d'État des sciences et de la technologie, Conseil des ministres de l'URSS

I. P. Shvartz, chef adjoint, Service du protocole, Comité d'État des sciences et de la technologie, Conseil des ministres de l'URSS

R. M. Kopeleva, expert, Service des relations étrangères, Comité d'État des sciences et de la technologie, Conseil des ministres de l'URSS

V. M. Semenov, chef de Division, ministère des Affaires étrangères

V. S. Koshentaeavky, chef adjoint de direction, ministère du Commerce extérieur

M. V. Ruchkin, Expert, ministère du Commerce extérieur

N. G. Snetkov, Comité d'État de la planification

N. M. Kiselev, chef de Division, Service des relations étrangères, Académie des sciences de l'URSS

V. K. Balvanovich, directeur adjoint, Service des relations étrangères, ministère de l'Industrie du papier et de la cellulose

F. P. Kolonog, directeur adjoint, Service des relations étrangères, ministère des Forêts et de l'Industrie du bois

S. P. Derejov, directeur, Service des relations étrangères, ministère de l'Industrie gazière

N. M. Panfilov, directeur adjoint, Service des relations étrangères, ministère de l'Industrie gazière

L. K. Davidov, chef de Division, ministère de l'Industrie non ferreuse

P. N. Krivenko, directeur adjoint, Service des relations étrangères, Comité d'État de planification

M. N. Gaikazov, chef de Division, ministère de l'Industrie pétrolière

G. I. Gorbunov, membre du Collège, ministère de la Géologie

V. V. Fedinsky, membre du Collège, ministère de la Géologie

N. I. Kornilov, directeur adjoint, ministère de la Géologie

N. A. Makavieva, chef de Division, ministère des études supérieures et secondaires spéciales.

# Prêts internationaux

## L'Indonésie développe ses forêts de teck

La Banque de développement asiatique fournira l'aide technique dont l'Indonésie a besoin pour faire une étude et dresser des plans en vue du rétablissement et de l'expansion de l'industrie du teck dans le centre et l'est du Java. C'est la première fois que la Banque se lance dans le secteur forestier; son aide s'inscrit au Plan quinquennal de l'État en vue de mettre en valeur les riches forêts indonésiennes. La première étape du programme vise les possibilités d'investissement d'ici trois à cinq ans. L'équipe d'aide technique groupera des spécialistes en gestion et inventaire forestiers, en abattage et débouquage, en transport, en sciage, en menuiserie et en économie forestière. L'équipe collaborera étroitement avec PERHUTANI, entreprise étatisée de génie forestier, dont la grande préoccupation est la gestion et l'utilisation des forêts de teck à Java.

L'équipe examinera et évaluera la solidité technique et économique de l'industrie du teck dans les trois régions à l'étude, effectuera des relevés techniques, formulera et préparera des projets en vue de les soumettre à la BDA. L'étude de rentabilité pour les régions en question, qui a débuté en janvier, serait achevée quelque huit mois plus tard.

## Plus de riz pour la Malaysia

La Malaysia espère suffire à ses besoins en riz d'ici trois ou quatre ans grâce à une aide de 4.2 millions de dollars de la Banque de développement asiatique. Celle-ci se composera d'un prêt à des conditions de faveur de 3.3 millions de dollars à même le fonds spécial de la BDA et de \$900,000 tirés de son fonds ordinaire. Ce dernier prêt fournira les devises étrangères dont on a besoin pour acheter le matériel nécessaire à l'entretien des rizières et à d'autres fins, les tracteurs et une rizerie. Le prêt principal financera le coût en devises étrangères de la construction des canaux d'irrigation et de drainage et des installations et matériaux connexes.

Le projet doit fournir des eaux d'irrigation propres à assurer deux abondantes récoltes par an sur 12,600 acres de rizières, dont seulement 1,500 à 2,500 acres produisent maintenant deux récoltes par an. On prévoit que le rendement des rizières en question passera du niveau actuel de 10,000 par an à quelque 50,000 tonnes par an.

Le projet, dont l'exécution doit débiter l'an prochain, figure au nombre des prin-

cipales initiatives de la Malaysia en vue d'en venir à satisfaire à ses besoins en riz.

## L'enseignement technique en Grèce

La Grèce utilisera un prêt de 13.8 millions de dollars reçu de la Banque mondiale pour construire et aménager cinq centres d'enseignement technique supérieur à Athènes, Patras, Thessalonique, Larissa et Iraklion. Il s'agit de la première étape d'un programme à long terme qui fera du système d'enseignement un instrument plus efficace de développement économique. Les centres, situés dans les villes principales, formeront annuellement 2,350 techniciens diplômés en vue de divers travaux dans les domaines de l'agriculture, des affaires, du génie, du conditionnement des aliments et de la santé. Le total des inscriptions de tous les centres sera de 6,660 étudiants.

L'exécution du projet devrait prendre fin dans quatre ans au coût total approximatif de 24 millions de dollars. Le prêt de 13.8 millions de dollars servira à couvrir les besoins en devises étrangères et le gouvernement grec financera le reste.

## Amélioration du réseau routier islandais

L'Islande se servira d'un prêt de 4.1 millions de dollars reçu de la Banque mondiale pour améliorer son réseau routier dans la région de Reykjavik, capitale et principal centre commercial du pays. Deux tronçons routiers importants situés à la sortie de Reykjavik et d'une longueur totale de 30 milles seront convertis en autoroutes à deux voies et revêtus en dur. Le projet comporte aussi l'achat d'équipement nécessaire à l'entretien des routes en asphalte et en gravier.

Excepté quelque 31 milles de routes situées dans la région de Reykjavik, toutes les routes d'Islande (principal mode de transport) sont en gravier. Une étude récente portant sur le transport donne une grande priorité à la construction de routes modernes en asphalte dans les régions où la circulation est plus dense. Ce projet fait partie des efforts du gouvernement pour encourager l'industrialisation du pays.

## Le Pérou construit des routes

Le Pérou utilisera les 30 millions de dollars que lui a prêtés la Banque mondiale pour reconstruire ses voies d'accès au Callejon de Huaylas, la vallée des Andes située au cœur de la région dévastée par le récent tremblement de terre. Ce projet aidera en même temps l'agriculture en facilitant l'accès au marché de la côte. On s'attend aussi qu'il favorise le tourisme vers la vallée. Le va-et-vient servira à raviver

l'économie et à améliorer le niveau de vie des quelque 500,000 habitants qui ont été sérieusement affectés par ce tremblement de terre. Pour le choix définitif en ce qui concerne la route ou les routes à reconstruire, on s'appuiera sur une étude de praticabilité qui doit débiter prochainement. Puis, suivra une étude technique détaillée. Ce projet englobe également l'assistance technique nécessaire à l'entretien des routes dans leur ensemble.

## Expansion du réseau d'électricité

Le prêt de 3.8 millions de dollars de la Banque interaméricaine de développement va aider Costa Rica à améliorer son réseau de distribution électrique dans les provinces de Guanacaste et de Limon au moyen de liaison avec le système national et de l'installation de génératrices diesel. Ce projet portera le nombre de kilowatt-heures à 24.2 millions, soit le double du présent total. Les travaux seront exécutés par l'*Instituto Costarricense de Electricidad* (ICE), organisme d'État chargé de l'électricité. Le projet comprend en outre l'expansion d'une des sous-stations et l'aménagement de trois autres, la construction de bureaux, d'un atelier et d'un entrepôt, l'installation de deux génératrices diesel de 500 kilowatts chacune et la pose de lignes de transmission et de réseaux de distribution dans 15 villes. Ces nouvelles installations, toutes situées dans la province de Guanacaste, seront exploitées par une coopérative rurale. Dans la province de Limon, le prêt en question aidera à acheter et à installer une génératrice diesel de 300 kilowatts et cinq unités diesel de 488 kilowatts, à construire une sous-station de survoltage des bureaux et un immeuble d'entretien, en plus de construire une ligne de transmission et un réseau de distribution.

## La Tanzanie agrandit ses plantations de tabac

L'Association internationale de développement, rattachée à la Banque mondiale, a accordé un crédit de neuf millions de dollars à la Tanzanie pour agrandir ses plantations de tabac. En vertu de ce projet, quelque 15,000 planteurs de tabac seront installés dans 150 communautés rurales pour cultiver un maximum de 30,000 acres. Cette expansion des petites plantations de tabac séché est censée accroître de 11.5 millions de dollars annuellement les revenus du pays provenant de l'exportation.

On fera aussi une étude de l'entreposage, de la vente à la criée et des méthodes de conditionnement qu'exige l'accroissement de la récolte.

# La vente aux économats des Forces militaires américaines

Les services d'économats des Forces armées américaines constituent des entreprises considérables. C'est peut-être un marché difficile à conquérir, mais comme l'indiquent dans les deux articles suivants, l'effort peut très bien en valoir la peine.

## LA MARINE

R. J. G. LEDOUX, Consul et délégué commercial adjoint, New York

Si vous êtes un manufacturier d'articles destinés aux grands magasins et que vous exportiez déjà aux États-Unis et outre-mer par l'entremise de distributeurs locaux, vous aimeriez peut-être vendre vos produits aux membres de la marine américaine postés à l'étranger et dans diverses bases navales aux États-Unis. Ce service d'économats s'appelle, dans la marine, le *Navy Resale System*. Le total de ses ventes pour l'année financière 1969 dépassait le milliard de dollars, faisant de cet organisme paramilitaire l'une des 25 entreprises détaillantes les plus importantes aux États-Unis.

Le *Navy Resale System* (NRSO) se compose de quatre entités: le *Navy Resale Exchanges* dont le total des ventes atteint les 706 millions de dollars, les magasins coopératifs de l'armée qui vendent pour 299 millions, les approvisionnements de navire en mer qui se chiffrent par 76 millions de dollars et les services de cantine et de vente pour les militaires voyageant en bateau dont les ventes s'élèvent à 1.7 million.

De tous ces organismes, seul le service d'économats de la Marine fonctionne sans l'aide de crédits gouvernementaux et c'est pour cette raison qu'il offre un débouché éventuel aux exportateurs canadiens.

Le Congrès approuve les crédits dont la gestion relève des dirigeants militaires. Le NRSO met aussi des sources

d'approvisionnement et ses services centraux d'achat à la disposition des magasins coopératifs qui achètent surtout la viande et les denrées. Il est peu probable cependant que le gouvernement américain accorde des fonds pour acheter des produits étrangers à l'intention du personnel militaire si on peut se procurer ces mêmes produits aux États-Unis.

L'organisme chargé de cette commercialisation internationale fonctionne à partir de son bureau principal à New York. Son adresse est la suivante: Navy Resale System Office (NRSO), Third Avenue & 29th Street, Brooklyn, New York 11232.

Le bureau principal est la clef de voûte de tout le système d'approvisionnement en biens et services d'une clientèle autorisée, au prix le plus bas possible, et aux endroits et moments appropriés.

Non seulement négocie-t-il avec les fournisseurs de base pour obtenir, à un prix minimum, les articles demandés continuellement dans les magasins et cantines isolés, mais il surveille aussi tous les achats effectués par les économats de la marine puisqu'il paie les comptes. Bien que les commandes soient faites par les magasins et les cantines, le NRSO s'occupe de certaines commandes unifiées.

Ces magasins et cantines fonctionnent comme tout autre établissement commercial et fournissent les denrées élé-

mentaires, de même qu'un certain montant de marchandises de demi-luxe qui sont autorisées.

Il y a deux façons principales de commercer avec les économats de la marine; directement avec chaque établissement ou par l'entremise du *Navy Resale System Office*. Les prix et les sortes de marchandises vendues à l'intérieur des États-Unis sont déterminés en vertu du Règlement concernant les économats des forces armées (*Armed Forces Exchange Regulations*) et approuvés par le Congrès. Ces limitations ne s'appliquent pas toutefois outre-mer.

### Les Canadiens pourraient vendre . . .

des vêtements pour enfants  
des fournitures de jardin  
de la quincaillerie  
des articles ménagers  
des vêtements et accessoires pour bébés  
de la bijouterie  
des articles en cuir et des malles  
des vêtements et accessoires masculins  
des chaussures  
des articles de sport et de loisir  
de la papeterie (stylos, crayons, etc.)  
des jouets  
des machines à écrire  
des vêtements et accessoires féminins

On peut obtenir une liste plus complète des articles et de leurs prix limites correspondants (prix facturés) en s'adressant au Consulat général du Canada à New York.

# Navy Exchanges - - Sur le continent, excepté en Alaska

## Californie

Naval Air Station  
Alameda, Calif. 94501

Naval Weapons Center  
China Lake, Calif. 93555

Naval Station  
Long Beach, Calif. 90802

Naval Air Station  
Miramar, Calif. 92145

Naval Air Station  
Moffett Field, Calif. 94035

Naval Postgraduate School  
Monterey, Calif. 93940

Naval Construction Battalion Center  
Port Hueneme, Calif. 93041

Naval Air Station  
San Diego, Calif. 92135

Naval Station  
San Diego, Calif. 92136

Naval Air Station  
Lemoore, Calif. 93246

Naval Training Center  
San Diego, Calif. 92133

Naval Station, Treasure Is.,  
San Francisco, Calif. 94130

Mare Island Naval Shipyard  
Vallejo, Calif. 94592.

## Connecticut

Naval Submarine Base  
New London, Groton, Conn. 06342

District de Columbia  
Naval Air Station  
Washington, D.C. 20390

Floride  
Naval Air Station  
Jacksonville, Fla. 32212

Naval Station  
Key West, Fla. 33040

Naval Air Station  
Pensacola, Fla. 32508

Naval Training Center  
Orlando, Fla. 32813

## Georgie

Naval Air Station, Atlanta  
Marietta, Ga. 30063

Naval Supply Corps School  
Athens, Ga. 30601

Illinois  
Naval Air Station  
Glenview, Ill. 60026

Naval Training Center  
Great Lakes, Ill. 60088

Louisiane  
Naval Support Activity  
New Orleans, La. 70140

Maine  
Naval Air Station  
Brunswick, Me. 04011

Maryland  
Naval Station  
Annapolis, Md. 21402

Naval Training Center  
Bainbridge, Md. 21905

National Naval Medical Center  
Bethesda, Md. 20041

Naval Air Station  
Patuxent River, Md. 20670

Massachusetts  
Naval Station  
Boston, Mass. 02210

Mississippi  
Naval Air Station  
Meridian, Miss. 39301

New Jersey  
Naval Air Station  
Lakehurst, N.J. 08733

New York  
Naval Station, Mitchell Field Annex  
Bl. No. 16, Garden City, N.Y. 11530

Navy Resale System Office  
Navy Exchange  
3rd Avenue & 29th Street  
Brooklyn, N.Y. 11232

Nava! Hospital  
St. Albans, N.Y. 11425

Pennsylvanie  
Naval Station  
Philadelphia, Pa. 19112

Naval Air Station  
Willow Grove, Pa. 19090

## Rhode Island

Naval Station  
Newport, R.I. 02840

Naval Air Station  
Quonset Point, R.I. 02819

Caroline du Sud  
Naval Station  
Charleston, S.C. 29408

Tennessee  
Naval Air Station-Memphis (52)  
Millington, Tenn. 38054

Texas  
Naval Air Station  
Beeville, Texas 78102

Naval Air Station  
Corpus Christi, Texas 78419

Naval Air Station  
Dallas, Texas 75211

Naval Air Station  
Kingsville, Texas 78863

Virginie  
Naval Station  
Norfolk, Va. 23511

Naval Air Station  
Norfolk, Va. 23511

Naval Amphibious Base  
Little Creek, Va. 23521

Norfolk Naval Shipyard  
Portsmouth, Va. 23709

Naval Air Station  
Oceana, Virginia Beach, Va. 23460

Washington  
Puget Sound Naval Shipyard  
Bremerton, Wash. 98314

Naval Supply Center  
Puget Sound  
Bremerton, Wash. 98134

Naval Air Station  
Seattle, Wash. 98115

Naval Air Station  
Whidbey Island  
Oak Harbor, Wash. 98277

On peut obtenir une liste des économats  
situés outre-mer et de leurs adresses  
en écrivant à la Division commerciale  
du Consulat général du Canada, à  
New York.

Néanmoins, il y a d'autres limitations dont un Canadien doit tenir compte en élaborant sa politique de commercialisation. Pour éviter les critiques de la part du public et une sortie trop importante de devises américaines, les sources d'approvisionnement des magasins et cantines font l'objet des restrictions suivantes :

1. Un magasin ou une cantine situé à l'intérieur des États-Unis ne peut pas importer directement des produits mais peut les stocker ou les vendre, s'il les achète de fournisseurs américains de l'endroit. Le prix facturé d'un article importé doit inclure les frais de transport au distributeur local et les droits de douane des États-Unis, puisque aucun remboursement des droits d'importations ne s'applique.

2. Les magasins et cantines à l'étranger importent les produits américains en franchise et achètent des marchandises sur les lieux mêmes. Ainsi les établissements situés en Europe sont limités à l'achat de marchandises européennes et ceux de la région du Pacifique à l'achat de marchandises de cette région. Ils peuvent aussi acheter des marchandises importées de l'extérieur de cette région pourvu qu'ils se les procurent par l'entremise d'un fournisseur établi en Europe ou dans la région du Pacifique. Ces achats sont effectués à des prix équivalant aux frais locaux du fournisseur, pourvu que ce prix soit encore concurrentiel et conforme aux normes limitant les prix offerts par le NRSO. Les magasins et cantines situés au Canada sont considérés comme faisant partie du groupe européen en ce qui a trait à la politique régissant le choix des fournisseurs.

L'achat de marchandises se fonde sur la demande des clients pour des articles autorisés. Dans certains cas, le NRSO groupe les commandes que lui envoient les magasins et les cantines. Chaque officier gestionnaire des économats de la marine fait et surveille la plupart des achats de son établissement et de toutes ses succursales.

Toute entreprise peut s'adresser à l'officier gestionnaire et lui envoyer de la documentation publicitaire et des listes de prix. Il est préférable d'adresser toute correspondance à l'officier gestionnaire, en utilisant son titre plutôt que son nom personnel. À la suite de cet article, on donne une liste des

*Ces soldats américains sont plongés dans la lecture de leur feuille Stars and Stripes. La plupart des magasins militaires ont comme politique d'acheter des marchandises américaines, mais ils achètent aussi des biens importés par l'entremise de fournisseurs locaux.*

établissements qui peuvent effectuer des achats.

Il est bon de se rappeler qu'en règle générale, le NRSO n'achète pas de marchandises mais aide les officiers gestionnaires à choisir les articles qui sont réellement en demande. Il négocie avec les manufacturiers et fournisseurs aux États-Unis et publie deux sortes de bulletins contenant des renseignements tels que les sources d'achat, les conditions et les prix. Ce sont le *Price Agreement Bulletin* et le *Seasonal Merchandise Vokes*.

Il n'est pas nécessaire d'être inscrit à titre de fournisseur dans le bulletin pour pouvoir vendre, mais si un distributeur américain désire y voir son nom paraître, il doit répondre aux normes de sélection requises par le NRSO.

Pour assurer des prix le plus bas possible, on achète les marchandises directement du manufacturier, en tenant compte surtout des frais les moins élevés et des exigences quant à la livraison.

À la fin du présent article, vous trouverez une liste des marchandises de grand magasin que tout fournisseur canadien pourrait penser d'exporter.

En plus des articles indiqués, les économats vendent des choses telles que des climatiseurs, des services alimentaires, des fournitures d'hôtel et de motel dont l'achat est effectué par l'organisme central ou dont le NRSO approuve l'achat auprès de fournisseurs locaux. Bien que les fournitures de fonctionnement soient habituellement achetées par les économats eux-mêmes, l'achat des articles en demande constante, comme des sacs à provisions en papier, est négocié par le NRSO directement avec les fabricants américains.

Si vous désirez considérer ces magasins et cantines de la marine comme des débouchés éventuels pour vos produits, voici quelques suggestions.

À partir du tableau présenté à la suite de cet article, choisissez les établisse-



ments qui, à votre avis, devraient s'intéresser à vos produits, en tenant compte des restrictions relativement aux régions auxquelles sont soumis les magasins et cantines en question. Demandez à votre distributeur local (il est essentiel d'en avoir un) de s'adresser à l'officier gestionnaire des économats de la marine en lui envoyant de la documentation publicitaire et une liste des prix f. à b. à l'entrepôt de votre distributeur local et en monnaie américaine. Lorsque la nature de votre produit le permet, vous devriez en envoyer à l'officier gestionnaire un échantillon pour qu'il soit en mesure de mieux l'apprécier.

Les fournitures constituées de plusieurs éléments (fournitures d'hôtel et de motel) et tout équipement dépassant les \$200 sont achetés au centre de la NRSO. De plus, le NRSO négocie avec les fabricants les prix des articles constamment en demande et les achète en grande quantité. Vous pouvez obtenir une liste des prix de ces produits en vous adressant au Consulat général du Canada à New York. Votre distributeur local devrait tenir le NRSO au courant de son intention de vendre en envoyant toute documentation et liste des prix au Deputy Director of Retail Division, Navy Resale System Office, Third Avenue, 29th Street, Brooklyn, New York 11232, New York.

Si vous avez besoin d'aide dans vos démarches pour vendre sur ce marché, adressez-vous à la Division commerciale du Consulat général du Canada à New York.

# L'ARMÉE ET L'AVIATION

JIMMIE GREEN, Agent commercial, Dallas

Quel fabricant ne rêve pas d'avoir une société gigantesque parmi ses clients? Mais le manufacturier a tôt fait de se dégriser en songeant aux problèmes d'une telle clientèle. Deux questions lui viennent à l'esprit: «Comment négocier avec un géant?» et «Pourrais-je répondre à sa commande?».

Le service d'économats de l'armée et de l'aviation américaines (AAFES) fait partie de ces géants de la vente au détail qui forment une entreprise immense dont le chiffre d'affaires s'élève dans les milliards. Précédé seulement par *Sears Roebuck et J. C. Penney* comme vendeurs de marchandises et de services, le service d'économats (*Exchange Service*) groupe quelque 80,000 employés, dans 34 pays et possède 19,000 magasins de détail.

Il remplit encore l'objectif pour lequel il fut fondé en 1895 par le ministère de la Guerre (décret n° 46), à savoir «dans le but de fournir aux troupes, à des prix raisonnables, en plus des articles d'usage courant, les vêtements et aliments qui ne sont pas fournis par le gouvernement et de leur permettre d'avoir des moyens de récréation et de loisir».

Depuis 1895, cependant, les besoins sont devenus plus complexes et les fournitures de plus en plus nombreuses. Le défi que pose le fonctionnement d'un magasin niché commodément au sein d'une zone de combat est une perspective que l'entreprise privée ne convoitera probablement pas.

C'est grâce au profit après les traitements et les salaires et les frais d'opération, d'équipement et d'amélioration des services, que ce service peut fournir des «moyens de récréation et de loisir» aux soldats et à leurs familles. L'exemption de taxe aide tout marchand à réaliser des profits, mais il est évident, cependant, que l'AAFES est une entreprise efficace, pratique et dans une situation où, en raison de l'importance de ses achats, elle peut négocier de façon perspicace avec les fournisseurs.

Afin de déterminer quelles sont les occasions de ventes qu'offre ce service aux fabricants canadiens et quelles sont les bonnes méthodes d'accéder à ce marché, les membres du bureau du délégué commercial à Dallas ont rencontré, en plusieurs occasions, les officiers supérieurs qui en ont la charge. Malgré la collaboration aussi bien des responsables des achats que du personnel du bureau des renseignements il est encore difficile d'apporter des réponses claires et nettes aux questions des manufacturiers. Cette situation est compréhensible, étant donné l'importance des opérations, le grand nombre de marchandises vendues et les facteurs qui sont particuliers à chaque domaine. On comprend aussi la réticence des agents d'administration à énoncer des conditions qui, bien que réalistes, pourraient avoir tendance à nuire à certains secteurs du système de distribution établi.

Le *Fact Sheet* n° 10-6 nous informe que «commercer avec le service d'économats est essentiellement de même nature que commercer avec les autres secteurs commerciaux américains. Tout individu ou entreprise respectable peut offrir des marchandises ou des services au service en question». C'est vrai, mais peut-être trop simplifié. Lorsqu'on pense à la possibilité d'avoir l'AAFES comme client éventuel il faut avoir deux choses présentes à l'esprit.

1. Le prix des produits vendus dans ces économats est strictement réglementé et limité.

2. Ces établissements font partie de deux catégories, ceux de l'intérieur et ceux d'outre-mer. Bien que les deux dépendent du bureau principal de Dallas, les articles vendus varient quelque peu, de même que les méthodes d'approche des vendeurs. L'espace qui nous est alloué ne nous permet pas de donner une liste des articles entreposés et des limites de prix, mais on peut obtenir ces listes soit du bureau principal de ce service soit par l'entremise du Consulat du Canada à Dallas.

La plupart des marchandises stockées par ce service se classent parmi les objets à prix moyens ou populaires. Ce service d'économats vend à la masse; il y a encore plus de caporaux que de colonels.

Si nous avons à faire l'organigramme le plus simple de l'AAFES, nous procéderions ainsi: pour ce qui est des économats situés aux États-Unis, la gradation passe du magasin du poste ou de la base, au centre d'appui régional pour atteindre le bureau principal de Dallas. Quant aux économats situés outre-mer, ils passent du magasin de la base, au centre régional de ce service, et enfin au bureau principal de Dallas. Il y a évidemment d'autres échelons intermédiaires, mais cela est suffisant pour la question qui nous intéresse. Ordinairement, quelqu'un qui désire vendre de ses produits au service d'économats de l'armée situé aux États-Unis, devrait entrer en contact, par l'entremise d'un agent établi aux États-Unis, avec le centre régional chargé de ce service.

En général (on ne peut faire que quelques généralisations) les achats à l'intention des économats situés outre-mer sont effectués de deux façons. Si on se procure les marchandises sur les lieux il s'agit d'une part peu importante et principalement de produits fabriqués dans le pays où le poste est situé—on devrait entrer en contact avec les centres régionaux pour l'Europe, l'Alaska, ou le Pacifique. Dans les autres cas, le bureau de Dallas fait les achats, et c'est là qu'il faut s'adresser.

Dans n'importe quelle entreprise mondiale de cette envergure, il est inévitable que des exceptions, des modifications de politique et des ambiguïtés surviennent, et on ne peut pas considérer la marche à suivre que nous venons d'indiquer comme statique ou immuable. On ne se trompe jamais en s'adressant au bureau principal de Dallas, directement ou par l'entremise du délégué commercial, pour savoir de quelle façon procéder pour vendre de ses produits, et toutes les demandes

de renseignements recevront certainement une réponse.

Il y a seulement quatre bureaux centraux pour les établissements d'outre-mer de ce service; dans le tableau qui accompagne cet article, on en trouvera le nom, l'adresse et le nom des pays où se trouvent les économats relevant de chaque centre, et les catégories générales de marchandises vendues aussi bien outre-mer qu'au pays même.

Il faut un peu plus de temps pour recevoir des renseignements au sujet du centre régional, mais notre bureau ou le bureau principal de Dallas peut les fournir aux intéressés.

Après avoir déterminé les marchandises et le magasin qui va les acheter, que reste-t-il à faire? Autour de la salle d'accueil au bureau de Dallas (et présumément aussi dans les centres régionaux et ceux d'outre-mer) se trouvent des salles où les agents peuvent rencontrer les acheteurs de différentes marchandises, sur rendez-vous, et leur montrer leurs produits. On peut obtenir des rendez-vous à certains jours et heures et il est parfois possible de faire les arrangements pour qu'un acheteur puisse se familiariser avec certaines marchandises ailleurs, par exemple lors de «cliniques» régulières qui se tiennent à New York pour présenter certaines séries de produits.

Après la rencontre entre l'acheteur et le vendeur, la concurrence intervient entre les fournisseurs, et elle est très serrée. Les exigences sont élevées et le contrôle de la qualité est sévère (comme l'ont appris certains manufacturiers leurs dépens). Le *Fact Sheet* affirme clairement que "les assortiments de marchandises dans les économats d'outre-mer donnent priorité aux produits fabriqués aux États-Unis à cause de la préférence des militaires et de considérations relatives à la circulation monétaire". Mais le plus grand obstacle auquel les manufacturiers

*Un groupe de «GI» prennent leurs bâtonnets au début d'un repas. Pour vendre au service d'économats, il n'est pas nécessaire pour le fournisseur canadien de se rendre sur les lieux. Les démarches à faire varient selon la force armée, mais les magasins de la marine, de l'armée et de l'aviation attachent tous beaucoup d'importance à la qualité.*

canadiens doivent faire face est le suivant: même si les économats aux États-Unis ou à l'étranger achètent certaines marchandises importées par des distributeurs ou des importateurs, ils ne peuvent pas importer eux-mêmes. Ajoutez à cela le fait que les acheteurs importants vont, dans la plupart des cas, acheter directement de l'usine et établiront vraisemblablement leurs contacts à un niveau élevé. Seulement dans certains cas, les marges de profit seront-elles ajustées afin d'accommoder les intermédiaires, soit les représentants, les distributeurs ou les importateurs. Le groupe de sociétés canadiennes vraisemblablement admissibles comme fournisseurs est ainsi réduit aux grands fabricants aptes à concurrencer les sociétés américaines et possesseurs d'entrepôts et de bureaux de vente aux États-Unis.

Les fournisseurs canadiens peuvent plus facilement vendre aux bureaux régionaux de l'Europe ou du Pacifique. Avec un acheteur de cette importance tout achat peut devenir une affaire d'envergure.

Nous désirons offrir une évaluation réaliste, et non décourageante, des possibilités réelles qu'ont les entreprises canadiennes de vendre leurs produits à l'AAFES. Nous aiderons de

### Où sont situés ces bureaux d'achat

Alaskan Exchange System  
PO Seattle 98742 (pour l'Alaska seulement)

Central Support Center  
Army and Air Force Exchange Service  
Dallas, Texas 75222 (Pour les Açores, les Bermudes, le Brésil, le Groenland, le Labrador, Panama et Porto Rico)

European Exchange System  
APO New York 09245  
(Pour la Belgique, la Grande-Bretagne, l'Éthiopie, l'Allemagne, la Grèce, l'Italie, la Libye, la Norvège, le Pakistan, l'Espagne, les Pays-Bas et la Turquie).

Pacific Exchange System  
1270 Queen Emma Street  
Honolulu, Hawaii 96813  
(Pour Guam, Hawaii, le Japon, la Corée, Okinawa, les Philippines, Thaïlande et le Viêt-Nam)

toutes les manières possibles ceux qui demanderont des renseignements ou des suggestions.

Il s'agit d'une affaire fort intéressante si vous réussissez à avoir votre part, mais vous devrez faire vos preuves.



# Profitez de la relance du bâtiment en Allemagne

- Pénurie de 800,000 logements en Allemagne.
- Le coût de l'habitation grimpe de 25 à 40 p. 100 en un an.
- Les mises en chantier baissent de 10 p. 100 en 1970.
- Les logements préfabriqués enregistrent un gain de 120 p. 100 par rapport à 1969.

J. H. LANG, Vice consul et délégué commercial adjoint, Hambourg

Les manchettes ci-dessus, tirées de journaux et de revues spécialisés d'Allemagne illustrent les graves difficultés de l'industrie du bâtiment. La dernière manchette indique la solution apportée à ces problèmes. Un coup d'œil sur l'industrie nous aide à expliquer la cause de la baisse des mises en chantier dans une période de prospérité économique. Le caractère désuet des méthodes de construction et des codes de bâtiment, allié aux taux d'intérêt élevés et à la pénurie de main-d'œuvre, a contribué à la hausse alarmante du coût de la construction. Cette situation a frayé la voie à la préfabrication et c'est en 1970 que ce procédé a fait une percée dans le domaine du logement en Allemagne. Les fabricants canadiens de matériaux de construction auront probablement l'occasion d'accroître sensiblement leurs ventes sur ce marché.

Le groupe Okal de Hanovre, le plus important fabricant d'éléments préfabriqués d'Allemagne, a annoncé la vente de 2,145 maisons pendant les premiers six mois de 1970 par rapport aux 1,545 de la période correspondante en 1969. Les ventes de maisons préfabriquées en Allemagne devraient atteindre 478 millions de dollars canadiens en 1970 en comparaison de 249 millions en 1969 et 167 millions en

*Les Allemands viennent de découvrir les avantages de la préfabrication; cette pratique se répand rapidement depuis que le pays tente de surmonter la crise aiguë du logement.*





*A Hambourg, il ne faut que quatre travailleurs et une grue pour construire des maisons appartements de 48 unités. Les locataires peuvent emménager trois mois après le début des travaux. Comme les habitations sont construites à un rythme rapide, on a constamment besoin d'articles de quincaillerie.*

1968. Les délais de livraison varient habituellement entre 10 et 15 mois. On estime que l'apport de maisons préfabriquées, qui était de 5.8 p. 100 en 1969, a atteint 10 p. 100 en 1970.

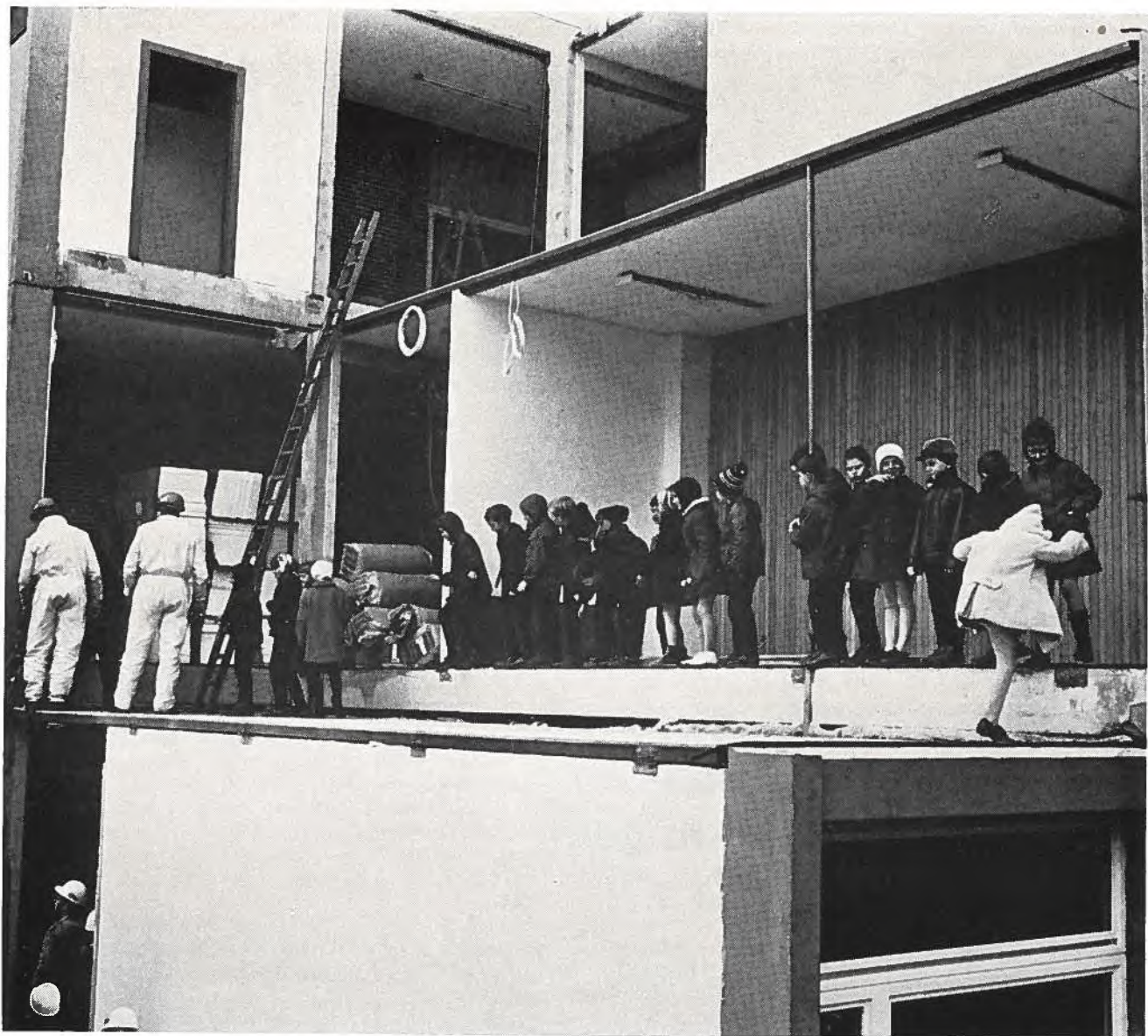
L'industrie du bâtiment est dans une impasse. Il a fallu réviser à plusieurs reprises et appuyer financièrement les projets à long terme que les gouvernements fédéral et local ont conçus afin de répondre aux besoins en matière de logement; sinon, ils auraient été abandonnés. Malgré ces mesures, même les objectifs à court terme n'ont pu être réalisés. La pénurie actuelle de logements est de l'ordre de 800,000 unités. Le gouvernement espère rattraper ce retard et améliorer la qualité de l'habitat en accordant au cours de la

présente décennie des subventions pour encourager la construction de cinq millions d'habitations. Pour réaliser cet objectif, il faudra utiliser des méthodes de construction plus efficaces et faire appel à la préfabrication.

On sait que les codes du bâtiment de l'Allemagne sont détaillés et complets mais, qu'en même temps, ils ont tendance à entraver l'évolution de l'industrie et à retarder le parachèvement des habitations. Un important entrepreneur a fait remarquer qu'une Volkswagen coûterait bien \$10,000 si l'industrie de l'automobile devait se conformer à des codes aussi dépassés que ceux de l'industrie de construction. La préfabrication étant un procédé relativement nouveau dans le domaine du

logement en Allemagne, des codes appropriés n'ont pas encore été mis au point. On reconnaît présentement que l'élaboration de nouveaux codes serait une excellente chose et que les responsables devraient faire l'impossible pour encourager ce genre de construction.

La pénurie de main-d'œuvre n'aide pas l'industrie de la construction. Même si l'Allemagne importe environ deux millions de travailleurs de pays voisins, les postes à combler sont huit fois plus nombreux que les travailleurs disponibles. La situation est plus grave dans le secteur du bâtiment. Par exemple, un ouvrier de la Rhénanie-du-Nord-Westphalie a le choix entre 27 emplois. Les entrepreneurs sont à la recherche de solutions qui leur per-



*Les jeunes aiment toujours surveiller la construction d'un bâtiment même s'il s'agit de leur école. Celle-ci, qui compte 20 salles de classe, a été érigée en l'espace de quatre jours grâce à l'utilisation d'éléments préfabriqués.*

mettront d'accroître la production sans faire appel à d'autre main-d'œuvre.

L'avenir est à la préfabrication et les sociétés commencent déjà à lutter pour obtenir une part du marché qui, selon les prévisions, sera très vaste. A l'heure actuelle, une centaine de sociétés offrent une série d'habitations unifamiliales et les entreprises plus importantes achètent à l'étranger des matériaux de construction. Ces dernières ont pu se procurer des matériaux à un prix plus avantageux (15 à 20 p. 100) mais, depuis que s'exerce la concurrence, elles doivent rechercher des matériaux plus économiques.

Les fabricants canadiens de matériaux de construction peuvent écouler leurs

produits par l'entremise de vendeurs de matériaux qui importent directement et exploitent des magasins de détail et de gros. Il s'agit d'une excellente façon de présenter un produit peu connu car ces vendeurs possèdent des salles d'exposition et se donnent la peine de montrer les nouveaux produits aux représentants de l'industrie et au public.

Quel que soit le débouché utilisé, on ne peut s'attendre à obtenir des résultats immédiatement. Il faut savoir persévérer. En outre, il se peut que le distributeur allemand ait besoin de votre concours financier pendant la période où il tentera de lancer votre produit. Les agents et les distributeurs compétents sont très recherchés; lorsque vous réussissez à en obtenir un,

vous devez l'encourager. Rappelez-vous que l'agent doit être en mesure d'entrevoir le jour où ses efforts seront récompensés, sinon, il ne tentera rien.

Le tandem exportateurs canadiens et représentants allemands offre d'excellentes chances de succès. Un fabricant canadien a attendu plusieurs années pour l'essai et l'homologation de sa série de cheminées en acier inoxydable. S'il n'avait pas nommé un représentant qui n'avait pas insisté auprès du bureau des essais, le produit ne serait pas encore homologué. Les cheminées ont été exportées et sont présentement installées dans les maisons.

L'homme d'affaires canadien ne doit pas négliger les possibilités de la fa-

brication sous licence en Allemagne. Comme les frais de douane et de transport sont élevés, il en coûte moins cher de fabriquer les produits de construction au pays que de les importer. En outre, il est préférable de céder une licence à un concessionnaire allemand que d'avoir un concurrent dans ce pays.

Tous les produits de construction ne conviennent pas à l'Allemagne. Certains n'y sont pas en usage tout simplement et d'autres, fabriqués au pays, sont moins onéreux. La liste des articles qui offrent des possibilités est beaucoup trop longue pour être annexée au présent article mais les trois bureaux commerciaux en Allemagne peuvent vous aider à déterminer si votre produit a des chances de s'implanter. Le délégué commercial, qui dispose de documentation descriptive et de prix c.à f., port européen, pourra sonder le marché local. Il pourra égale-

ment vous renseigner, au besoin, sur les exigences de l'homologation.

Le bureau de Hanovre reçoit depuis quelques mois un nombre grandissant de demandes de renseignements ayant trait aux produits de construction, articles de quincaillerie, portes persiennes, accessoires pour salle de bains (porte-serviettes, porte-brosses, porte-savon et autres), cabines à douches, lavabos, bardeaux de fente de cèdre, carreaux et tuiles, papier de construction, robinetterie pour l'extérieur (antigel) dispositifs pour l'application d'adhésifs et adhésifs pour les panneaux de plâtre, matériaux et équipement pour la finition de plafond et équipement pour le chauffage à air chaud.

Une excellente façon d'attirer l'attention sur vos produits est de trouver un représentant et de participer à l'une des foires de matériaux de construction

qui ont lieu en Allemagne. Voici les plus importantes.

DEUBAU—Matériaux et systèmes de construction, Essen, février

INTHERM—Systèmes de chauffage au mazout et au gaz, Stuttgart, avril.

BAUMA—Matériaux de construction, Munich, mars

Foire internationale des articles ménagers et de quincaillerie, Cologne, février et septembre

CONSTRUCTA (biennale) Hanovre, janvier 1972

Pourquoi ne communiqueriez-vous pas avec les bureaux commerciaux en Allemagne; cela ne vous coûtera rien et vous pourrez profiter de la vague de prospérité qui règne actuellement.

## Règlements tarifaires et commerciaux étrangers

### Grande-Bretagne

L'administration douanière a révisé la *Notice n° 27A* qui explique les conditions requises pour bénéficier du régime de faveur applicable aux produits du Commonwealth qui sont importés en Grande-Bretagne. Aucun changement n'a été apporté aux règlements mêmes, mais la brochure est maintenant présentée sous forme de questions et réponses, formule dont l'objet est d'aider les commerçants à mieux comprendre le texte.

La Grande-Bretagne a également adopté une nouvelle formule pour les certificats d'origine destinés à être utilisés conjointement avec la série d'imprimés en usage dans certains pays du Commonwealth. Des exemplaires des nouveaux certificats ont été annexés à la nouvelle *Notice n° 27A*. Les autorités ne voient pas d'objection à l'utilisation jusqu'à épuisement des stocks actuels de certificats.

On pourra bientôt se procurer des exemplaires de la notice révisée et des nouveaux certificats en s'adressant à la Division de la Grande-Bretagne, Direction générale des relations régionales.

### République d'Irlande

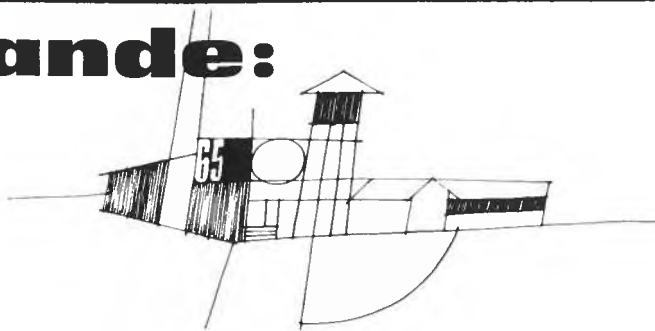
Pour satisfaire à la demande en attendant que la prochaine récolte de pommes d'Irlande soit disponible, le

ministère de l'Agriculture et des Pêches de ce pays délivrera (en vertu du décret 1951 portant sur l'importation de pommes) des licences permettant, au cours de la période qui s'étend du 16 février au 7 juillet, l'importation de pommes crues cultivées ailleurs qu'en Grande-Bretagne. Aux termes du décret, les licences ne sont pas exigées pour l'importation de pommes cultivées en Grande-Bretagne.

Il faut adresser les demandes de licences au secrétariat, ministère de l'Agriculture et des Pêches (Section 4), Dublin 2. Il faut y mentionner la quantité qu'on désire importer jusqu'au 31 mars. Du 1<sup>er</sup> mars au 31 juillet, les pommes importées de pays autres que la Grande-Bretagne sont assujetties à un droit de douane d'un penny la livre. Au cours de cette période, les pommes provenant de l'Angleterre sont admises en franchise.

Au cours de la période comprise entre le 1<sup>er</sup> août et le 28 février, les pommes importées de tout pays étranger sont frappées d'un droit de douane d'un penny et demi la livre. En vertu de la convention créant la Zone européenne de libre-échange, l'Angleterre peut, au cours de cette période, exporter en Irlande 3,000 tonnes fortes de pommes qui sont assujetties à un droit de douane s'élevant à un penny la livre.

# On demande:



## Des manufacturiers

### Container pour transport aérien

Une société américaine offre, sous régime de licence, les droits de fabrication et de commercialisation au Canada de son container à bon marché. Ce container spécial en carton-fibre est fabriqué au moyen d'un matériel imperméable, triplement résistant et à triple épaisseur. Ses parois boulonnées ont une palette en bois à quatre entrées. L'une des parois du container comporte un large panneau amovible qui glisse sur des glissiers en plastique. De cette façon, les marchandises expédiées peuvent être rangées facilement et rapidement à l'intérieur du container. Une fois le container rempli, on remet le panneau en place et on recouvre le premier d'un couvercle de 8 po. de profondeur. Pour expédier les containers vides, on plie leurs parois les unes sur les autres, obtenant ainsi un ensemble d'épaisseurs réduites. On affirme que ce container est le premier "intermodel #9" utilisé pour le transport de fret aérien qui s'est avéré réellement admissible aux escomptes tant aux niveaux national qu'international. Documentation sur demande. **Article 2352**

### Procédé pour le bosselage chimique des matières plastiques

Une firme britannique offre les droits de production et de commercialisation au Canada de sa nouvelle méthode pour le bosselage chimique des matières plastiques. Il s'agit d'un procédé pour la réalisation d'un simili-relief imprimé sur une base enduite de vinyle sans recours aux méthodes mécaniques. Les principaux avantages sont visuels, le procédé assurant un aspect de profondeur et une impression qui épouse la surface bosselée. Les principaux domaines d'application sont, entre autres, les revêtements en vinyle pour parquets et murs, les tissus enduits de vinyle pour meubles etc. Documentation sur demande. **Article 2353**

### Crampon pour ensemble d'alimentation intraveineuse

Une firme américaine offre sous un régime de licence ou d'entreprise en participation les droits de fabrication et de commercialisation de son crampon-rouleau jetable en plas-

tique pour ensemble d'alimentation intraveineuse. Le principal avantage, affirme-t-on, est que pour la première fois, on peut assurer un débit constant avec un seul réglage du crampon. Cet article, conçu tout spécialement pour les tubes en plastique, peut être réglé d'une main. Le réglage du débit est essentiellement indépendant de la pression du pouce et ne change pas lorsqu'on l'enlève. Documentation sur demande.

**Article 2354**

### Produit pour enlever les rubans adhésifs

Une société allemande cherche à intéresser une entreprise canadienne qui fabriquerait et vendrait, sous régime de licence, son produit pour enlever les rubans gommés. On affirme que ce produit permet d'enlever sans douleur toutes sortes de rubans gommés, même sur une peau velue, sans affecter ni la peau ni la blessure et on prétend qu'il se conserve indéfiniment. On peut aussi s'en servir pour enlever d'autres sortes de bandes adhésives sur du papier, du carton, des surfaces métalliques et en plastique. Les débouchés éventuels se trouvent dans les hôpitaux, surtout les hôpitaux pour enfants, les pharmacies, les magasins à rayons, etc. Documentation sur demande. **Article 2355**

### Lit mural

Un inventeur canadien offre sous licence les droits de fabrication et de commercialisation au Canada de son lit qui épargne de l'espace en se pliant contre un mur. Il est construit en métal, emploie les formats normaux de ressorts et de matelas et peut être fourni avec ou sans chevet métallique servant aussi de bibliothèque. Un nouveau dispositif sans pareil qui avance lorsqu'on lève le lit retient le matelas et la literie en place. Les pattes s'étendent d'elles-mêmes lorsqu'on baisse le lit. Cette invention convient aux appartements, aux motels, aux maisons privées, etc. Documentation sur demande. **Article 2356**

### Monte-pente

Un inventeur suisse offre, sous régime de licence les droits de fabrication et de commercialisation au Canada de son véhicule

servant à tirer les skieurs jusqu'au sommet des pentes. L'appareil est constitué d'un char sur skis glissant dans sa propre piste et muni d'un treuil à câble. Il est attaché aux skis du sportif, qui le dirige jusqu'au sommet de la colline. Celui-ci attache ensuite le câble du treuil à un objet fixe et le véhicule descend seul jusqu'au moment où il est retenu par son câble. On affirme que le treuil peut tirer jusqu'au sommet un groupe de 10 skieurs. Étant petit, il est facile à transporter et l'on n'a plus à dresser une installation permanente et coûteuse. Cet article n'a pas encore été produit à l'échelle commerciale. Documentation sur demande. **Article 2357**

### Radiotéléphones

Une société française désire accorder, sous régime de licence, les droits de production et de commercialisation au Canada de ses deux modèles de radiotéléphones. De type marin, ces radiotéléphones utilisent les dernières techniques dans le domaine des semi-conducteurs et des circuits imprimés. Ils sont transistorisés jusqu'à l'étage final de l'émetteur, qui, pour le modèle 35 W. est muni de six fréquences à un rendement élevé, réalisant des liaisons à moyennes et longues distances. Le récepteur permet l'écoute des bulletins météo en tous lieux et avec l'adjonction d'un système BFO donne la possibilité d'écouter les radiophones. Une prise spéciale pour une ferrite orientable sur compas de relèvement permet de faire le point au moyen de radiophones. Les deux modèles, 35 et 100 W., sont alimentés, le premier par pile 12V. le deuxième par pile 12 ou 24 volts. Documentation sur demande. **Article 2358**

### Système de suspension pour véhicules

Un inventeur américain offre une licence pour la fabrication et la commercialisation au Canada de son système de suspension pour véhicules, conçu de façon à soutenir individuellement les roues d'un véhicule. On affirme que ce système peut être utilisé en faveur tant des roues conduites directement ou indirectement que des roues conduites des deux façons à la fois. Un système

de freinage automatique y est incorporé. On prétend aussi que ce système est simple et moins dispendieux que celui utilisé présentement dans l'industrie. L'inventeur fournira les brevets, les renseignements techniques et les croquis. Documentation sur demande. **Article 2359**

#### **Eaux de Cologne et de toilette**

Une entreprise française offre un régime de licence pour la fabrication et la commercialisation en Amérique du Nord de ses eaux de Cologne et de toilette à base d'essences naturelles. Cette firme fournira les formules de fabrication de neuf ou dix de ses produits et le savoir-faire requis moyennant une somme d'argent déterminée en plus de royalties sur le produit des ventes. Documentation sur demande. **Article 2360**

#### **Support spécial pour planche à repasser pivotante**

Un inventeur canadien offre un régime de licence à un manufacturier canadien pour fabriquer et vendre son support spécial breveté et conçu à l'intention des planches à repasser. Ce support consiste essentiellement en un dispositif métallique en forme de boîte pouvant être fixé solidement à un mur ou à une armoire en y incorporant un sup-

port de planche pliable. On affirme que ce dispositif spécial supporte très solidement la planche sans ajouter de pattes ou de bras supplémentaires et qu'il la tient fortement, évitant ainsi tout glissement latéral ou torsion de la planche lors de son utilisation. Documentation sur demande. **Article 2361**

#### **Dispositif de remplacement de fils électriques**

Un inventeur des États-Unis offre à un fabricant canadien sous licence ou en vente forfaitaire les droits de fabrication et de commercialisation de son fil électrique muni d'un interrupteur. Cette nouvelle invention est constitué d'un fil de remplacement héli-coïdal pour lampe électrique ou radio, muni à une extrémité de la fiche classique à deux ergots. A l'autre extrémité, le fil porte un embout avec prise et levier de commande, la prise ayant les dimensions voulues pour accepter le bout coupé d'un fil en plastique de lampe classique. On affirme qu'une personne sans expérience peut fixer ce fil de remplacement en moins de 10 secondes. Documentation sur demande. **Article 2362**

#### **Verre photochromique**

Une société tchécoslovaque de commerce extérieur offre, sous régime de licence, les

droits de production au Canada et les droits de commercialisation en Amérique du Nord d'un nouveau procédé pour la fabrication du verre photochromique. Cette invention sert à étendre la gamme d'absorption effective, qui dans les verres photochromiques normaux va des rayons ultraviolets jusqu'aux ondes les plus longues du spectre visible. En adaptant leur composition chimique, on peut également assombrir davantage les verres photochromiques irradiés afin d'étendre leur gamme d'utilisation. Documentation sur demande. **Article 2363**

#### **Renseignements supplémentaires**

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

## **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.

#### **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.

#### **Madagascar, Île Maurice et la Réunion**

M. A. Brault, délégué commercial adjoint, Johannesburg, Afrique du Sud, sera à l'Île Maurice, du 25 au 31 mars, à la Réunion, le 1<sup>er</sup> avril et à Madagascar du 2 au 6 avril.

#### **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.

#### **Trinité**

J. A. Ahow, agent commercial, à Port-of-Spain, sera à Trinité-sud le 10 mars.

#### **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).

# Actualités commerciales

## Le Mexique exporte des crevettiers

Les chantiers maritimes du Mexique livreront d'ici sept ans à la Guyane 100 crevettiers, dont la valeur globale atteindra 12.25 millions de dollars. En outre, quatre bateaux évalués à \$326,720 sont en voie de construction pour la flotte de crevettiers du Nicaragua—Mexico (D. F.).

## Le Japon construira une usine de contre-plaqué à Porto-Rico

Une société japonaise a annoncé qu'elle construira la première usine de contre-plaqué à Porto-Rico dans la région de la baie Guanica. La nouvelle fabrique appartiendra à *Supreme Plywood Corporation*. Le coût de l'aménagement portuaire, de la construction des immeubles et des mises de fonds pour les machines et le matériel est estimé à quatre millions de dollars. L'usine, qui sera mise en route d'ici mai 1972, produira quelque 70 millions de pieds carrés de contre-plaqué par an, cinq millions de pieds-planche de bois traité et des maisons pré-fabriquées pour le marché local et extérieur. La firme japonaise aurait obtenu des droits de coupe sur 400,000 acres au Brésil; un navire de 1,600 tonnes de construction spéciale transportera le bois à Porto-Rico—San Juan.

## Amélioration du port de Djedda

L'embouteillage au port de Djedda a été soulagé par l'achèvement de quatre des neuf quais qui font l'objet d'un programme d'expansion. Récemment, neuf navires ont déchargé 6,200 tonnes de cargaisons en même temps aux quatre nouveaux quais. Le projet comprend la construction de phares et de routes et l'achat de grues et d'autres appareils de chargement et de déchargement pour desservir les plus gros cargos. D'après les plans, le port finira par disposer de 16 quais —Beyrouth.

## Composants de réacteur atomique en Norvège

La Norvège est maintenant le quatrième pays européen à fournir des raccords de tuyau en zirconium aux installations de réacteurs atomiques. L'établissement de la société *Raufoss Ammunisjonsfabriker* remplit déjà les commandes d'essai des usines atomiques européennes. Son usine d'extrudage évaluée à 2.1 millions de dollars canadiens façonne des matières brutes destinées au laminage (\$500,850) qui est doté de machines soviétiques et a été construit en collaboration avec l'Institut norvégien d'énergie atomique—Oslo.

## Le gouvernement jamaïcain et les télécommunications

Le gouvernement jamaïcain détient une participation majoritaire (51 p. 100) dans *Jamaica International Telecommunications* (Jamintel), nouvelle entreprise qui se chargera des télécommunications avec l'extérieur à compter du 1<sup>er</sup> avril 1971. Il s'est associé à l'exploitant actuel (*Cable and Wireless (West Indies) Limited*), de Grande-Bretagne, qui aura dans la nouvelle entreprise une participation de 49 p. 100. Le capital-actions autorisé est de 18.3 millions de dollars—Kingston.

## Des firmes italiennes en régie mixte produiront des pâtes de bois

Une usine qui sera construite près de Cosenza (Italie) par *Cellulosa Calabra* au coût de 19.2 millions de dollars sera exploitée en régie mixte par le groupe *Insud Cartiere Donzelli Meridionali* et *SNIA Viscosa*. Elle sera érigée en trois étapes et commencera à produire de la pâte semichimique au premier semestre de 1972. Dès l'achèvement de la deuxième étape, l'usine produira en plus de la cellulose blanche et à la fin de la troisième étape du papier fini. L'usine consommera 120,000

tonnes de bois à pâte par an et aura une capacité quotidienne de 100 tonnes de pâte. On prévoit un effectif de 2,500 ouvriers—Milan.

## Projet de fusion dans l'industrie du papier aux Pays-Bas

Deux sociétés néerlandaises de papier étudient maintenant leur fusionnement qui, mené à bonne fin, créera la plus grande société du genre en Europe, le chiffre d'affaires étant calculé à quelque 193 millions de dollars canadiens d'après les recettes globales de 1969. Les sociétés en question, *Koninklijke Papierfabrieken Van Gelder Zonen N.V.*, d'Amsterdam, et *Koninklijke Nederlandse Papierfabriek N.V. (KNP)*, de Maëstricht ont entamé des pourparlers de sondage conformément à la tendance vers l'unification de l'industrie européenne du papier. Les grossistes en papier *Prooat et Brandt N.V.*, d'Amsterdam, importants clients de la KNP, figurent aux pourparlers de fusionnement à cause de leur participation au commerce de la société *Van Gelder Zonen*—La Haye.

## Le Mexique exporte des moteurs d'automobile

Le Mexique a exporté 8,207 moteurs d'automobile évalués à 4.2 millions de dollars canadiens vers d'autres pays d'Amérique latine entre novembre 1969 et juillet 1970. D'après un rapport récent du ministère de l'Industrie et du Commerce, on a exporté des composants, pièces et outillages évalués à 1.5 millions de dollars canadiens—Mexico (D.F.).

## L'Arabie saoudite accroît sa production de ciment

D'après une étude récente, l'expansion de la cimenterie à Djedda, en Arabie saoudite, a porté le total des

investissements dans cette industrie à 40 millions de dollars. La production aux usines de Djedda, Damman et Riad atteint 665,000 tonnes par an. Après l'expansion des deux dernières cimenteries en 1971, la production annuelle s'élèvera à 1.2 million de tonnes. La hausse de la production nationale n'a pas nui aux importations, qui grâce aux grands projets d'expansion ont continué d'augmenter. Elles ont toutefois diminué proportionnellement de 16 p. 100 de 1958 à 1968—Beyrouth.

### **Expansion du réseau d'énergie électrique au Mexique**

La Commission fédérale d'énergie électrique au Mexique dessert maintenant 7,400 localités et atteint quelque deux tiers de la population mexicaine. L'essor de 64 p. 100 du secteur de l'électricité depuis 1964 a dépassé le rythme d'expansion de la fabrication et du bâtiment, qui ont progressé respectivement de 52 p. 100 et de 48 p. 100 au cours de la même période. La capacité génératrice est évaluée à 264 millions de kilowatts, les sous-stations produisant 7.9 millions de kilovolt-ampères—Mexico (D.F.).

### **GEXA agrandira une raffinerie marocaine**

La Société anonyme marocaine-italienne de raffinage (SAMIR) a récemment conclu un contrat avec le groupe GEXA en vue d'un agrandissement de 4.6 millions de dollars canadiens à la raffinerie de Mohammédia, près de Casablanca. GEXA est le maître d'œuvre et l'on prévoit que les nouvelles installations se mettront à produire en 1972. L'expansion doublera la capacité de la raffinerie et portera la capacité des installations de la SAMIR à 1.1-2.5 millions de tonnes de pétrole brut. La Société *Hydrocarbon Engineering* (France) entreprendra des études de rendement et SNAM Progetti de Milan étudiera la technique du procédé. Le groupe GEXA fournira le matériel—Madrid.

### **Le Brésil compte accroître sa production de soude caustique**

On espère porter à 500,000 tonnes par an d'ici 1973 la production annuelle d'une nouvelle usine de soude caustique qui sera construite dans l'État d'Alagoas au coût de 60 millions de dollars. Le Brésil importe la soude caustique de plusieurs pays européens, des États-Unis et du Canada. En 1969, plus de 105,000 tonnes métriques ont été importées au coût de 5.3 millions de dollars, la part du Canada s'établissant à \$25,189—Rio de Janeiro.

### **Accroissement de la production sucrière en Mozambique**

L'expansion des travaux de plantation et d'irrigation en Mozambique, province portugaise de l'Est africain, a déterminé une production accrue de sucre. Le débit annuel moyen des six raffineries de la colonie est passé de 350,000 à 450,000 tonnes métriques par an—Lisbonne.

### **Une firme portugaise cherche à construire une raffinerie de pétrole**

Mue par les récentes incitations du gouvernement portugais, SONAP, firme pétrolière portugaise, cherche à construire une raffinerie près de Lisbonne qui produira, estime-t-on, quatre millions de tonnes métriques par an. Une autre société pétrolière portugaise, SACOR, qui exploite déjà deux raffineries, projette de porter la capacité de celle du nord du Portugal à un minimum de quatre millions de tonnes métriques par an. Ces projets coûteraient 88 millions de dollars canadiens—Lisbonne.

### **Le Venezuela modernise son agriculture**

Le programme d'expansion agricole du Venezuela, évalué à 182 millions de dollars, sera appuyé par un prêt de 75 millions de dollars de la Banque interaméricaine de développement. Les travaux, qui s'inscriront dans le cadre du *Pro-*

*gramme Integral de Desarrollo Agrícola* (Prida), comprennent la construction de routes rurales, de silos et d'autres entrepôts, d'usines de classement et d'emballage pour les produits agricoles; des subventions aux recherches et à la formation agricoles et, au besoin, de l'aide technique d'outre-mer—Caracas.

### **Nouveaux hôtels sous l'égide de Howard Johnson**

KLM, ligne aérienne des Pays-Bas, construira dans 12 villes européennes qu'elle dessert maintenant, en collaboration avec MM. Pulitzer et Dryer, des hôtels qu'elle exploitera sous le régime d'exclusivité Howard Johnson. On ajouterait ultérieurement à cette chaîne des hôtels situés dans six autres villes. La nouvelle a été communiquée à l'ouverture de l'hôtel Howard Johnson à Amsterdam. Les constructeurs s'efforceront de recueillir sur les lieux au moins 50 p. 100 des fonds requis pour chaque hôtel. On n'a pas précisé à l'inauguration les noms des villes en question et l'on n'a pas précisé l'apport financier de la KLM, mais il sera minoritaire. En plus de l'hôtel à Amsterdam, le groupe KLM-Pulitzer-Dryer a établi un hôtel Howard Johnson à Djakarta et un autre à Bali—La Haye.

### **Poursuite des fusions en Allemagne occidentale**

Les fusions d'entreprises en Allemagne occidentale, observées d'abord en 1968, se poursuivent à un rythme sans précédent. Pendant les huit premiers mois de 1970, le Bureau fédéral des cartels a enregistré 200 fusions, dont 56 mettaient en jeu des entreprises ayant un actif global de plus de 279.1 millions de dollars canadiens, un chiffre d'affaires de 139.5 millions de dollars canadiens et un effectif de 10,000 employés ou plus. En 1968, les chiffres comparables étaient respectivement de 65 à 16. Les secteurs accusant la plus forte incidence de fusions sont les machines, les textiles, les pro-

duits chimiques, les brasseries, le matériel électrique et les maisons d'édition. Les sociétés de l'Allemagne occidentale forment maintenant le deuxième groupe en importance sur la liste des 100 plus grandes entreprises industrielles du monde occidental. La République fédérale a ajouté trois firmes à la liste en 1970: le groupe d'énergie et d'exploitation minière VEBA, qui appartient à l'État, Friedrich Krupp, et la Ruhrkohle AG. Cette dernière résulte de la fusion d'un grand nombre de petites entreprises minières allemandes—Düsseldorf.

#### Le Mexique accroît ses plantages de coton

Le gouvernement mexicain a annoncé récemment qu'il accroîtra les plantages de coton pour la campagne agricole 1971-1972 et qu'il offrira une certaine mesure de financement aux cultivateurs. On affectera à cette culture au moins 550,000 hectares et la production atteindrait quelque deux millions de balles. On a ensemencé 441,700 hectares au cours de la campagne 1970-1971 et la production atteindra 1.6 million de balles—Mexico (D.F.).

#### Les exportations de café mexicain établissent un record

Le Mexique a exporté au cours de la campagne agricole 1969-1970 1.6 million de sacs de café de 60 kilos évalués à 104.3 millions de dollars canadiens. Ce record représente une hausse de 47.2 p. 100 sur l'année précédente. L'Institut mexicain du café prévoit une production de 3.4 millions de sacs pendant la campagne 1970-1971 au regard de 3.05 millions au cours de la période 1969-1970—Mexico (D.F.).

#### L'Islande reprend l'élevage des visons

L'Islande a levé l'interdiction qui frappait depuis 30 ans l'élevage des visons. Deux exploitations sont déjà actives en collaboration avec Sandefarmer, entreprise de Norvège,

et six autres seraient bientôt établies. Les éleveurs de visons, qui importeront 5,000 femelles cette année, expérimenteront un type domestique résistant du vison pastel sauvage. Les premières peaux seront vendues aux enchères en Scandinavie, mais l'Islande espère organiser ses propres ventes aux enchères en 1972-1973 et vendra aussi des peaux de provenance scandinave—Oslo.

#### Service rail inter-cités en Allemagne de l'Ouest

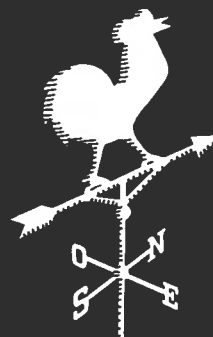
Les Chemins de fer fédéraux lanceront en septembre un service rapide entre les 31 grandes villes d'Allemagne. Les trains interurbains, du type TEE, seront luxueux, totalement climatisés et capables d'at-

teindre 125 milles à l'heure. Les départs auront lieu à toutes les deux heures sur les lignes Hambourg-Munich Hanovre-Munich, Hambourg-Bâle, Brême-Munich.

Actuellement, 130 wagons et 60 locomotives électriques sont en voie de construction; ils seront ajoutés au matériel roulant déjà en service.

Les quatre nouvelles lignes constituent la première étape du programme de modernisation que veulent mener à bonne fin les Chemins de fer fédéraux avant les Jeux olympiques de 1972 à Munich. La deuxième étape sera un second réseau interurbain reliant 42 autres villes allemandes; ce réseau sera inauguré juste avant le début des Jeux—Hambourg.

## Prêts aux entreprises



## n'importe où au Canada

Presque tous les genres d'entreprises peuvent bénéficier des services de la BEI: fabrication . . . commerce de gros et de détail . . . tourisme et divertissement . . . construction . . . agriculture . . . transport et entreposage.

Si vous avez besoin de financement pour établir, développer ou moderniser votre entreprise n'importe où au Canada, communiquez avec nous.

**bei** **BANQUE  
D'EXPANSION  
INDUSTRIELLE**

FINANCIEMENT À TERME POUR LES ENTREPRISES CANADIENNES

Montréal, P.Q.—110 ouest, boul. Crémazie—Tél.: 382-2891  
—800, carré Victoria—Tél.: 878-9571  
Ottawa, Ont.—238, rue Sparks—Tél.: 232-5789  
Québec, P.Q.—925, chemin St-Louis—Tél.: 681-6341

Chicoutimi—152 est, rue Racine—Tél.: 543-0261  
Rimouski—320 est, rue St-Germain—Tél.: 724-4461  
Rouyn—155, avenue Dallaire—Tél.: 764-6701  
Sherbrooke—1845 ouest, rue King—Tél.: 567-8481  
Trois-Rivières—550, rue Bonaventure—Tél.: 375-1621

D'AUTRES SUCCURSALES DE LA BANQUE SONT SITUÉES À TRAVERS LE PAYS

# 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 24 février | du dollar canadien en unités de change étranger | Pays et devise                                   | Valeur de l'unité de change étranger en dollars canadiens au 24 février | du dollar canadien en unités de change étranger |
|-----------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------|--------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------|
| <b>Afrique du Sud</b><br>Rand                             | 1.4238                                                                  | .70                                             | <b>Corée, République de</b><br>Won               | .0032                                                                   | 316.59                                          |
| <b>Algérie</b><br>Dinar                                   | .2053                                                                   | 4.87                                            | <b>Costa Rica</b><br>Colon                       | .1521                                                                   | 6.57                                            |
| <b>Allemagne</b><br>Deutsche Mark                         | .2775                                                                   | 3.60                                            | <b>Cuba<sup>1</sup></b><br>Peso cubain           | .....                                                                   | .....                                           |
| <b>Antilles néerlandaises</b><br>Florin                   | .5342                                                                   | 1.87                                            | <b>Danemark</b><br>Couronne danoise              | .1347                                                                   | 7.42                                            |
| <b>Arabie Saoudite</b><br>Rial                            | .2062                                                                   | 4.84                                            | <b>Dominicaine, Rép.</b><br>Peso dominicain      | 1.0075                                                                  | .99                                             |
| <b>Argentine</b><br>Peso argentin (libre)                 | .2519                                                                   | 3.96                                            | <b>Équateur</b><br>Sucre (officiel)              | .0403                                                                   | 24.81                                           |
| <b>Australie</b><br>Dollar australien                     | 1.1375                                                                  | .87                                             | <b>Espagne et dépendances</b><br>Peseta          | .0145                                                                   | 69.06                                           |
| <b>Autriche</b><br>Schilling                              | .0389                                                                   | 25.68                                           | <b>États-Unis</b><br>Dollar                      | 1.0075                                                                  | .99                                             |
| <b>Bahamas</b><br>Dollar                                  | 1.0075                                                                  | .99                                             | <b>Fidji</b><br>Livre                            | 1.1631                                                                  | .85                                             |
| <b>Belgique et Luxembourg</b><br>Franc belge              | .0203                                                                   | 48.26                                           | <b>Finlande</b><br>Mark finlandais               | .2399                                                                   | 4.16                                            |
| <b>Bermudes</b><br>Dollar                                 | 1.0075                                                                  | .99                                             | <b>France, Monaco, etc.<sup>2</sup></b><br>Franc | .1827                                                                   | 5.47                                            |
| <b>Birmanie</b><br>Kyat                                   | .2116                                                                   | 4.72                                            | <b>Ghana</b><br>Nouveau Cédi                     | .9874                                                                   | 1.01                                            |
| <b>Bolivie</b><br>Peso bolivien                           | .0846                                                                   | 11.81                                           | <b>Grande-Bretagne</b><br>Livre sterling         | 2.4376                                                                  | .41                                             |
| <b>Brésil</b><br>Cruzeiro (officiel et libre)             | .2009                                                                   | 4.72                                            | <b>Grèce</b><br>Drachme                          | .0336                                                                   | 29.77                                           |
| <b>Ceylan</b><br>Roupie cinghalaise                       | .1693                                                                   | 5.90                                            | <b>Guatemala</b><br>Quetzal                      | 1.0075                                                                  | .99                                             |
| <b>Chili</b><br>Escudo chilien (taux bancaire)<br>(libre) | .0852<br>.0705                                                          | 11.73<br>14.23                                  | <b>Guyane</b><br>Dollar                          | .5884                                                                   | 1.69                                            |
| <b>Chine, Rép. pop. de</b><br>Renminbi                    | .4125                                                                   | 2.42                                            | <b>Haïti</b><br>Gourde                           | .2015                                                                   | 4.96                                            |
| <b>Colombie</b><br>Peso (fixe)                            | .0521                                                                   | 19.20                                           | <b>Honduras</b><br>Lempira                       | .5038                                                                   | 1.98                                            |
| <b>Congo (Kinshasa)</b><br>Zaire                          | 2.144                                                                   | .46                                             | <b>Honduras britannique</b><br>Dollar            | .6078                                                                   | 1.64                                            |
|                                                           |                                                                         |                                                 | <b>Hong Kong</b><br>Dollar de Hong Kong          | .1662                                                                   | 6.01                                            |

| Pays<br>et<br>devise                            | Valeur<br>de l'unité de<br>change étranger<br>en dollars<br>canadiens<br>au 24 février | du dollar<br>canadien en<br>unités de change<br>étranger | Pays<br>et<br>devise                             | Valeur<br>de l'unité de<br>change étranger<br>en dollars<br>canadiens<br>au 24 février | du dollar<br>canadien en<br>unités de change<br>étranger |
|-------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------|--------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------|
| <b>Hongrie</b>                                  |                                                                                        |                                                          | <b>Paraguay</b>                                  |                                                                                        |                                                          |
| Forint (officiel)                               | .0921                                                                                  | 10.85                                                    | Guarani (libre)                                  | .0081                                                                                  | 124.06                                                   |
| <b>Îles françaises du Pacifique<sup>3</sup></b> |                                                                                        |                                                          | <b>Pays-Bas</b>                                  |                                                                                        |                                                          |
| Franc                                           | .0101                                                                                  | 98.50                                                    | Florin                                           | .2803                                                                                  | 3.56                                                     |
| <b>Inde</b>                                     |                                                                                        |                                                          | <b>Pérou</b>                                     |                                                                                        |                                                          |
| Roupie indienne                                 | .1337                                                                                  | 7.47                                                     | Sol (libre)                                      | .0232                                                                                  | 43.08                                                    |
| <b>Indonésie<sup>4</sup></b>                    |                                                                                        |                                                          | <b>Philippines<sup>5</sup></b>                   |                                                                                        |                                                          |
| Rupiah                                          | .0027                                                                                  | 374.22                                                   | Peso (libre)                                     | .1569                                                                                  | 6.37                                                     |
| <b>Iran</b>                                     |                                                                                        |                                                          | <b>Pologne</b>                                   |                                                                                        |                                                          |
| Rial                                            | .0131                                                                                  | 76.41                                                    | Zloty (taux de base fixe)                        | .2537                                                                                  | 4.01                                                     |
| <b>Iraq</b>                                     |                                                                                        |                                                          | <b>Portugal et colonies<sup>6</sup></b>          |                                                                                        |                                                          |
| Dinar irakien                                   | 2.8210                                                                                 | .35                                                      | Escudo                                           | .0350                                                                                  | 28.53                                                    |
| <b>Irlande</b>                                  |                                                                                        |                                                          | <b>République arabe unie</b>                     |                                                                                        |                                                          |
| Livre irlandaise                                | 2.4376                                                                                 | .41                                                      | Livre (officiel)                                 | 2.3173                                                                                 | .43                                                      |
| <b>Islande</b>                                  |                                                                                        |                                                          | <b>Républiques franco-africaines<sup>7</sup></b> |                                                                                        |                                                          |
| Couronne islandaise<br>(officiel)               | .0115                                                                                  | 87.33                                                    | Franc                                            | .0037                                                                                  | 273.67                                                   |
| <b>Israël</b>                                   |                                                                                        |                                                          | <b>Salvador</b>                                  |                                                                                        |                                                          |
| Livre israélienne                               | .2879                                                                                  | 3.47                                                     | Colón                                            | .4030                                                                                  | 2.48                                                     |
| <b>Italie</b>                                   |                                                                                        |                                                          | <b>Sierra Leone</b>                              |                                                                                        |                                                          |
| Lire                                            | .0016                                                                                  | 617.66                                                   | Leone                                            | 1.508                                                                                  | .66                                                      |
| <b>Jamaïque</b>                                 |                                                                                        |                                                          | <b>Singapour</b>                                 |                                                                                        |                                                          |
| Dollar                                          | 1.2188                                                                                 | .82                                                      | Dollar                                           | .3273                                                                                  | 3.05                                                     |
| <b>Japon</b>                                    |                                                                                        |                                                          | <b>Suède</b>                                     |                                                                                        |                                                          |
| Yen                                             | .0028                                                                                  | 354.73                                                   | Couronne suédoise                                | .1952                                                                                  | 5.12                                                     |
| <b>Kenya</b>                                    |                                                                                        |                                                          | <b>Suisse</b>                                    |                                                                                        |                                                          |
| Shilling                                        | .1412                                                                                  | 7.08                                                     | Franc suisse                                     | .2345                                                                                  | 4.26                                                     |
| <b>Liban</b>                                    |                                                                                        |                                                          | <b>Syrie</b>                                     |                                                                                        |                                                          |
| Livre libanaise (libre)                         | .3123                                                                                  | 3.20                                                     | Livre syrienne (libre)                           | .2819                                                                                  | 3.55                                                     |
| <b>Malaysia</b>                                 |                                                                                        |                                                          | <b>Tchécoslovaquie</b>                           |                                                                                        |                                                          |
| Dollar                                          | .3291                                                                                  | 3.03                                                     | Couronne tchécoslovaque                          | .1399                                                                                  | 7.14                                                     |
| <b>Maroc</b>                                    |                                                                                        |                                                          | <b>Thaïlande</b>                                 |                                                                                        |                                                          |
| Dirham                                          | .2024                                                                                  | 4.94                                                     | Baht (libre)                                     | .0489                                                                                  | 20.46                                                    |
| <b>Mexique</b>                                  |                                                                                        |                                                          | <b>Trinité-et-Tobago<sup>8</sup></b>             |                                                                                        |                                                          |
| Peso mexicain                                   | .0806                                                                                  | 12.40                                                    | Dollar                                           | .5038                                                                                  | 1.98                                                     |
| <b>Nicaragua</b>                                |                                                                                        |                                                          | <b>Tunisie</b>                                   |                                                                                        |                                                          |
| Cordoba                                         | .1439                                                                                  | 6.94                                                     | Dinar tunisien                                   | 1.9191                                                                                 | .52                                                      |
| <b>Nigeria</b>                                  |                                                                                        |                                                          | <b>Turquie</b>                                   |                                                                                        |                                                          |
| Livre nigérienne                                | 2.8376                                                                                 | .35                                                      | Lira turque                                      | .0672                                                                                  | 14.88                                                    |
| <b>Norvège</b>                                  |                                                                                        |                                                          | <b>Uruguay</b>                                   |                                                                                        |                                                          |
| Couronne norvégienne                            | .1411                                                                                  | 7.08                                                     | Peso uruguayen (libre)                           | .0041                                                                                  | 248.13                                                   |
| <b>Nouvelle-Zélande</b>                         |                                                                                        |                                                          | <b>Venezuela</b>                                 |                                                                                        |                                                          |
| Dollar néo-zélandais                            | 1.1408                                                                                 | .87                                                      | Bolivar (officiel et libre)                      | .2242                                                                                  | 4.46                                                     |
| <b>Pakistan</b>                                 |                                                                                        |                                                          | <b>Yougoslavie</b>                               |                                                                                        |                                                          |
| Roupie pakistanaise                             | .2116                                                                                  | 4.72                                                     | Dinar (officiel)                                 | .0672                                                                                  | 14.88                                                    |
| <b>Panama</b>                                   |                                                                                        |                                                          |                                                  |                                                                                        |                                                          |
| Balboa                                          | 1.0075                                                                                 | .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.

# Coup d'oeil sur le marché

## MAROC

**Superficie:** 172,000 milles carrés

**Population:** 14.6 millions (1968); accroissement de 3.2 p. 100 par année

**Climat:** Subtropical et méditerranéen au nord et à l'ouest des monts Atlas; les étés sont chauds et secs et les hivers, doux. Steppe tropicale se fondant au sud avec le désert du Sahara et à l'est, avec les monts Atlas. Les jours sont chauds, les nuits fraîches et la pluie peu abondante.

**Langue:** L'arabe est la langue officielle mais le français est beaucoup utilisé dans les cercles gouvernementaux et le monde des affaires. Les brochures publicitaires et la correspondance avec les entreprises marocaines devraient être en français.

**Devises:** dirham; un dirham égal \$0.2048 du Canada (novembre 1970).

**Poids et mesures:** Système métrique

**Capitale:** Rabat

**Ports principaux:** Casablanca, Tanger (zone libre), Safi (phosphates), Kenitra (pétrole), Agadir (minéraux).

**Centres commerciaux:** population (en milliers) 1967—Casablanca, 1,250; Rabat, 379; Tanger, 165; Marrakech, 270; Fez, 243.

**Économie:** Le pays s'industrialise de plus en plus mais demeure fondamentalement agricole; il exporte d'importantes quantités d'agrumes et d'autres fruits. Les phosphates constituent le produit d'exportation le plus important. L'exploitation minière est intense.

**Total des importations:** 1969—613 millions de dollars canadiens; 1968—601 millions de dollars canadiens.

**Importations principales:** Aliments, boissons et tabac; carburants et matières premières (pétrole brut, essence, huile comestible); produits semi-ouvrés (produits papetiers intermédiaires, engrais, produits chimiques, textiles synthétiques, etc.); produits finis pour l'agriculture et l'industrie

(machines et outillages, machines industrielles, véhicules automobiles et pièces de rechange); biens de consommation (produits pharmaceutiques, textiles, quincaillerie et appareils électriques, automobiles et pièces).

**Principaux fournisseurs:** 1969—France, Allemagne de l'Ouest, États-Unis, URSS, Italie, Grande-Bretagne.

**Montant des importations en provenance du Canada:** (en milliers de dollars canadiens) 1969—colza, 1,230; tissus et filés, 61; fibres usinées d'amiante, 31; appareils de forage, 18; produits chimiques inorganiques, 13.

**Total des exportations:** 1969—520 millions de dollars canadiens; 1968—491 millions.

**Principales exportations:** Aliments, boissons et tabac (agrumes, poissons en conserve, tomates, vins); matières premières (phosphates, minerais de plomb, de fer et de manganèse); artisanat (tapis, produits en cuir de fantaisie).

**Principaux marchés:** 1969—France, Allemagne de l'Ouest, Italie, Grande-Bretagne, Pays-Bas, Espagne.

**Montant des achats du Canada:** 1969—\$447,310; 1968—\$969,393.

**Principaux achats du Canada:** (en milliers de dollars canadiens) 1969—sacs à main et bourses, 64; produits végétaux bruts, non comestibles, 64; fruits, en conserve ou non, 52; tapis orientaux, 42; piments, 29.

**Prix:** Ils doivent être établis de préférence en dollars canadiens ou américains, c. et f. au port marocain mais les cotations au port canadien sont quelquefois exigées.

**Conditions habituelles de paiement:** Normalement, une traite à vue de 90 jours mais tout dépend du contrat signé par l'exportateur canadien et l'importateur marocain.

**Échantillon:** Soumis aux droits douaniers seulement s'ils ont une valeur commerciale.

**Visa:** Non nécessaire pour des touristes ou des hommes d'affaires du Canada.

# Une visite pacifique



Un indigène surgit de la jungle de la Nouvelle-Guinée, attiré par un bruit étrange. Il est armé d'un arc, d'un carquois plein de flèches de guerre et d'une machette; son regard est méfiant mais sa visite est pacifique car les défenses de sanglier piquées dans son nez sont tournées vers le sol; s'il était sur le sentier de la guerre, elles pointeraient vers le ciel!

Le voici à côté de la machine qu'il est venu examiner; c'est un *Tree Farmer* de fabrication canadienne. Il y a cinq débuseuses du genre en service à la scierie *Golden Pine* près de Bulolo. On les utilise pour l'exploitation de vastes pinèdes où les arbres peuvent atteindre jusqu'à 350 pieds de

hauteur. Certains poussent au milieu d'une végétation très dense ou sur les pentes de ravins escarpés. Une fois abattus, ils sont tirés sur une distance d'environ seize milles, jusqu'à la scierie qui les débitera en planches qui serviront à la construction. Pour que l'exploitation soit rentable, il faut sortir les troncs de la jungle le plus rapidement possible et les tracteurs à chenilles sont trop lents dans certaines régions. Le «*Tree Farmer*», fabriqué à Thunder Bay (Ont.) par la Division *Canadian Car* de *Hawker Siddeley Canada Ltd.* peut tirer des charges de plus de quinze tonnes à la fois. Les cinq machines de *Golden Pine* ont déjà accru le débordage des arbres de près de 400 p. 100.

# Dans les affaires, pour prendre de bonnes décisions, il faut d'abord de bons renseignements.

Utilisez donc la  
documentation du BFS

Le Bureau fédéral de la statistique met à votre disposition une mine de renseignements qui peuvent vous aider à prendre les décisions les plus profitables à vos affaires. Ces renseignements se présentent sous forme de statistiques régulièrement mises à jour sur des sujets tels que la valeur des ventes au détail par catégories d'articles, le nombre et le genre des commerces de détail, le volume et la répartition des ventes, le niveau des stocks, l'importance relative des entreprises dans diverses industries, la valeur des marchandises produites, le nombre des employés, le coût des matières premières, celui des traitements et des salaires — et bien d'autres détails qui peuvent vous être utiles pour l'organisation de votre entreprise, votre production et l'écoulement de vos produits. Comme la plupart des entreprises canadiennes, la vôtre aide sans doute le BFS à réunir ces renseignements en répondant à ses questionnaires: alors pourquoi ne pas en profiter?

Quand, dans le cours de vos affaires, vous avez à prendre une décision, faites en sorte que ce soit une bonne décision: basez-la sur des renseignements sûrs. Utilisez la documentation mise à votre disposition par le BFS.

Pour savoir comment votre entreprise peut bénéficier de cette documentation, demandez aujourd'hui même la brochure explicative publiée par le BFS. "Comment profiter de la statistique"

Veuillez me faire parvenir la brochure "Comment profiter de la statistique"

Nom \_\_\_\_\_

Fonction \_\_\_\_\_

Entreprise \_\_\_\_\_

Adresse \_\_\_\_\_

Ville \_\_\_\_\_

10127F

## "Comment profiter de la statistique"

*Utilise des exemples concrets d'entreprises comme la vôtre pour vous montrer comment les statistiques du BFS peuvent vous aider à prendre des décisions profitables. Adressez le coupon ci-dessus à: Distribution des publications, BFS, Ottawa, Ontario.*

