

commerce extérieur

Chicago: carrefour
commercial du Midwest

Le génie industriel

Succès du Canada
en océanographie

Ministère de l'Industrie et du Commerce, Canada

Juin/1971



Le MIC lance un nouveau programme de stimulation

Que faut-il faire pour décrocher à l'étranger des contrats d'ingénierie ou pour fournir des équipements dans le cadre des projets d'investissements. Il faut du savoir-faire, de l'expérience, une bonne réputation professionnelle ou un bon produit, et il faut, en outre, savoir triompher de la concurrence. Il faut enfin des fonds.

La préparation d'une offre en marge de l'exécution d'un projet à l'étranger ou d'une soumission en vue de fournir des biens d'équipement peut comporter une enquête sur les lieux, des études d'exploration, l'achat des documents nécessaires aux soumissions et nombre d'heures-hommes de calcul et d'écritures. Si la société en question devient l'adjudicataire, parfait; si elle revient bredouille et si elle manque trop souvent son coup, les risques initiaux deviennent trop grands et elle devra peut-être renoncer aux tentatives d'implantation outre-mer pour ne pas épuiser ses ressources financières.

Pour pallier ce problème et pour inciter les sociétés canadiennes à poursuivre leurs efforts pour obtenir des contrats internationaux de ce genre, le ministère de l'Industrie et du Commerce a récemment institué un stimulant à la participation aux projets d'investissements à l'étranger, s'inspirant de l'effet multiplicateur de ces projets. Si le contrat est accordé à un ingénieur-conseil canadien, il y a plus de chances pour que le matériel devant servir au projet soit acheté au Canada. Ou bien encore, la conclusion heureuse d'un contrat mène souvent à une deuxième adjudication, tout comme la fourniture du matériel peut conduire à de nouvelles commandes ou à un renouvellement de la première commande. En fait, le ministère entrevoit cette nouvelle initiative comme une phase importante de son Programme général de développement des marchés d'exportations et il appuie sur l'exportation des produits très ouvrés et des services professionnels.

Ce programme a pour but de fournir des stimulants constants d'origine nationale à toutes les sociétés canadiennes et de compléter les programmes de l'ACDI et de la SEE en vue de permettre aux entrepreneurs canadiens de jouer un rôle plus actif dans ce domaine qu'ils ne le pourraient autrement. Le terme «projets d'investissements» s'applique ici aux installations, aux systèmes et aux autres ensembles dont la construction requiert des services professionnels, des produits d'ingénierie et d'autres biens de production, par exemple, les usines de fabrication, les centrales hydro-électriques, les plans de développement forestier, les exploitations minières et les usines connexes, les systèmes de communication et de transport et les relevés aériens pour l'évaluation des ressources et la cartographie.

Voici comment fonctionne le programme. Toute société établie au Canada peut demander au Ministère une subvention pouvant aller jusqu'à 50 p. 100 des dépenses qu'elle prévoit engager avant de soumissionner pour l'obtention d'un contrat dans le cadre d'un projet d'investissement à l'étranger. Le terme «dépenses» comprend les éléments mentionnés au deuxième alinéa, mais elles doivent toutes se rapporter à un projet particulier, réel ou éventuel. Elles ne comprennent pas les simples tournées de prospection. Si la firme réussit à obtenir le contrat, elle doit rembourser le Ministère; sinon, ce dernier ne s'attend pas à être remboursé. Le Ministère estime que les subventions varieront normalement entre \$3,000 et \$50,000, mais il y en aura peut-être qui ne dépasseront pas \$1,000.

La rapidité est un facteur déterminant de cette course aux contrats. Le délai de soumission est souvent bref et le client éventuel est éloigné; une société n'a donc pas de temps à perdre. C'est pourquoi le Ministère simplifie le plus possible les formalités de demande de

subvention. La firme peut formuler sa proposition sur son propre papier à lettres. Elle doit exposer brièvement le projet, le genre de biens ou de services qu'elle veut fournir, ses qualités, les perspectives de financement de l'ensemble du projet, la concurrence prévue, les possibilités qui en résulteraient pour d'autres fournisseurs canadiens et les autres bénéfices éventuels, immédiats ou à longue échéance. Un relevé des travaux à exécuter et un éventail des coûts estimatifs doivent accompagner la demande.

La demande est transmise à la direction industrielle dont relève la firme du postulant: électricité et électronique, machinerie, transport motorisé, etc. La direction évaluera la demande et la transmettra à son tour, avec ses recommandations, au Bureau des programmes (marchés) qui administre le plan. Un comité consultatif passera la demande en revue. Composé de représentants du ministère de l'Industrie et du Commerce, du ministère des Finances, de la Société pour l'expansion des exportations et de l'Agence canadienne de développement international, ce Comité peut agir sur-le-champ; on prévoit que toute demande recevra une réponse dans la semaine qui suit. Si la demande est agréée, un accord formel sera conclu entre la société et le ministère. La firme pourra alors escompter des mensualités jusqu'à ce que la subvention soit entièrement versée.

Les sociétés canadiennes intéressées qui sont déjà en communication avec l'une des directions industrielles du Ministère devraient la consulter dès maintenant, soit pour obtenir des précisions, soit pour présenter des demandes. Ou bien, elles peuvent écrire au Bureau des programmes (marchés), ministère de l'Industrie et du Commerce, 112, rue Kent, Ottawa (Ontario) K1A 0H5. Le Bureau enverra volontiers aux intéressés une notice descriptive du Programme et répondra à toute question pertinente.



Dans ce numéro

Au nombre des foires commerciales internationales auxquelles le ministère de l'Industrie et du Commerce participe activement cette année, il y en a une qui reflète tout particulièrement l'intérêt que le Ministère porte aux nouvelles technologies, comme celles de l'exploration des fonds marins, par exemple. Vingt-deux sociétés canadiennes ont participé, sous les auspices du Ministère, à Océanexpo 71 tenue à Bordeaux, France. Les photographies des pages couverture et arrière donnent un aperçu du magnifique étalage canadien.

Les Canadiens qui se rendent à Chicago à la recherche de nouveaux débouchés ne songent peut-être pas qu'ils marchent sur les traces de deux pionniers canadiens, Marquette et Joliet, qui furent les premiers Blancs à mettre le pied sur les bords du lac Michigan. Mais l'article spécial sur la ville de Chicago, publié dans ce numéro, ne vise pas à mettre en vedette l'odyssée des deux grands aventuriers canadiens. Il cherche plutôt à attirer l'attention sur les intéressants et nombreux débouchés qu'offre cette ville dont la superficie est de plus de 225 milles carrés. Trois des délégués commerciaux à Chicago, et un agent de commerce ont collaboré à ces textes, faisant connaître les occasions d'affaires qui s'offrent dans leurs domaines respectifs.

Nous avons traité des services que peuvent rendre nos ingénieurs en Afrique occidentale dans un texte paru dans notre édition du mois de mai. Cette fois, nous nous transportons au Maroc, en Algérie et en Tunisie et il y est question des projets d'ingénierie qui s'y accomplissent. Nous racontons dans le détail les travaux qui sont accomplis dans ces pays par des sociétés d'ingénieurs de Montréal, de la ville de Québec et de Vancouver. L'une d'elle est à faire, au Maroc, une étude détaillée de l'utilisation des terres et le recensement de leurs propriétaires. Une autre s'affaire à un projet de protection et de conservation des forêts en Algérie. La troisième a entrepris, également au Maroc, l'aménagement d'une usine de transformation de minérai de fer en boulettes.

Articles

Chicago: carrefour commercial du Midwest	2
La lutte contre la pollution offre des possibilités de ventes	5
Chicago offre un débouché aux . . .	
. . . Fournitures forfaitaires	9
. . . Pièces d'automobile	11
. . . Produits alimentaires	12
. . . Vêtements	14
Le génie industriel . . .	
Algérie	16
Le reboisement en Algérie	18
Tunisie	19
Maroc	30
Le Maroc obtient une usine de pellitisation	32
A qui appartient-il?	33
Succès du Canada en océanographie	48

Rubriques

Le service de commerce extérieur à l'étranger	21
On demande: des manufacturiers	35
Possibilités d'exportation	37
Actualités commerciales	39
Règlements tarifaires et commerciaux étrangers	41
Tournées des délégués commerciaux	44
Cours de change étranger	46

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

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

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

Tous droits réservés.

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

Prière d'adresser toute la correspondance à:

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

Abonnements

Publié tous les mois. \$2 par année au Canada, \$5 à l'étranger, 25¢ l'unité. Prière d'envoyer toutes les commandes, accompagnées d'un chèque ou d'un mandat-poste, au nom du Receveur général du Canada, à Information Canada Ottawa, Canada K1A 0S9.

Chicago: carrefour commercial du Midwest

Il n'y a qu'un qualificatif pour le potentiel de ventes que représente pour le bureau de Chicago le territoire qu'il dessert, à savoir l'immensité. Le présent article met en relief les possibilités d'affaires et propose des débouchés prometteurs aux exportateurs canadiens.

R. DOUGLAS SIRRS, Consul général suppléant et délégué commercial, Chicago

Le bureau de Chicago dessert cinq États: Illinois, Missouri, Iowa, Nebraska, et la moitié sud du Wisconsin. Cette région relativement restreinte (environ 297,000 milles carrés) compte plus de 23 millions d'habitants et possède un revenu brut largement supérieur à 73 milliards de dollars. Le pouvoir d'achat par habitant est élevé. Tout ceci, ajouté à un réseau de transport bien organisé et à l'accès relativement facile au marché, représente pour les sociétés canadiennes d'intéressantes possibilités d'exportations.

Il n'y a pas de statistiques précises sur les exportations du Canada vers cette région, mais nous les estimons entre 1.5 et 2 milliards de dollars. Les principaux centres qui intéressent notre bureau sont Milwaukee, St. Louis, Kansas City et bien sûr, Chicago.

Chicago se classe naturellement en tête de liste: centre industriel et commercial affairé, sa population est de 8 millions d'habitants, son produit brut de 45 milliards; ses 17,000 usines ont un chiffre d'affaires de 35 milliards, alors que le commerce de gros s'établit à 33 milliards et les ventes au détail à 15 milliards; le revenu moyen par famille est de \$14,000 par an.

Chicago est la capitale américaine de l'acier; elle arrive également au premier rang dans la fabrication des produits suivants: matériel téléphonique, récepteurs de radio et de télévision, confiserie, appareils ménagers, articles de métal, appareillage électrique, objets de plastique, moteurs diesel, articles de sport et d'athlétisme, gants, cosmétiques, parfums et boîtes de conserves.

Les priorités établies par la *Chicago Association of Commerce and Industry* et ses membres pour les années 70



Tous les chemins mènent à d'intéressantes possibilités d'exportations. Cet échangeur de la banlieue de Chicago vous y conduira. On estime que les exportations du Canada vers cette région se situent entre 1.5 et 2 milliards de dollars par an.

donnent une idée plus précise des projets d'avenir. Les voici énumérées par ordre de l'importance qu'elle leur accorde.

Blocage des demandes salariales inflationnistes

Réduction de la pollution des eaux et de l'atmosphère

Protection contre les désordres civils

Élimination de la consommation abusive de drogues

Amélioration des institutions publiques d'enseignement

Adoption de nouvelles lois contre les grèves

Protection policière accrue

Amélioration des techniques d'élimination des déchets solides

Création d'un réseau de transport métropolitain

Remplacement des grèves par l'arbitrage obligatoire

Amélioration de la formation professionnelle

Réduction du bruit

Vue aérienne de Chicago, avec ses nombreux ponts sur la rivière Chicago, et le lac Michigan à l'arrière-plan: la capitale américaine des salons commerciaux, au seuil d'un marché de 23 millions de consommateurs.

Financement d'habitations pour les familles à revenus faibles ou moyens

Aménagement de parcs et de promenades le long des voies rapides

Création de nouveaux services de santé dans les localités

Octroi d'une aide financière à la CTA (*Chicago Transit Authority*)

Chacun des éléments précédents offre des possibilités et beaucoup d'entre eux ont déjà franchi le stade de simple proposition. Les plans d'un réseau de transport métropolitain intégré et d'une gare centrale d'où les trains rayonneront vers toutes les grandes villes américaines sont en œuvre. On envisage l'adoption d'un système de correspondance plus efficace pour le métro de la ville. Une flottille de chalands reliés aux transatlantiques dans les ports de mer est également à l'étude. On songe aussi à utiliser les trains-blocs, les bateaux porte-conteneurs et les aéro-glisseurs. Les pipe-lines transporteurs, des maisons préfabriquées plus attrayantes, la construction modulaire, les gratte-ciel, les centrales nucléaires et la lutte contre la pollution, qui coûteraient 10 milliards à l'industrie, sont autant d'éléments à l'ordre du jour des programmes envisagés.

Bien que la construction ait été inférieure aux prévisions en 1970, la ville s'est engagée dans plusieurs projets gigantesques en consacrant 851 millions à l'acquisition de terrains et à la construction d'édifices. Les gratte-ciel *Sears* (1,437 pi.) et *Standard Oil* (1,135 pi.) sont au nombre de ces projets, qui devraient donner un nouvel essor à l'économie et offrir des débouchés aux



fournisseurs canadiens de matériaux de construction et de mobiliers.

La *Chicago Association of Commerce and Industry* prévoit pour 1971 un revenu métropolitain brut de 55.6 milliards de dollars et une hausse du revenu familial à \$26,000 pour 1980. La vente au détail devrait dépasser 17.5 milliards en 1971 et la valeur de la construction en cours atteindrait 3 milliards de dollars. Les ventes de voitures devraient se chiffrer à 440,000 unités. Tous ces faits sont autant d'indices d'un marché soutenu pour les cinq prochaines années et témoignent de l'ingéniosité de la planification à Chicago.

Le Canada exporte déjà un bon nombre de produits canadiens à Chicago et possède de bons circuits de commercialisation. Nous croyons cependant que certaines entreprises canadiennes que nous appellerions "dynamiques" pourraient commercialiser avantageusement leurs produits sur ce même marché.

Quelles sont les méthodes éprouvées de pénétration? L'une d'entre elles est la participation aux salons commerciaux. Chicago est le plus grand centre américain de conférences et de salons commerciaux et peut exposer aux yeux du pays tout entier une vaste gamme de produits. Un nouvel immeuble de 95 millions de dollars dont la surface d'exposition est de 50 acres, le *McCormick Place*, a ouvert ses portes le 3 janvier 1971 et a inscrit des réservations qui couvrent déjà une bonne partie de l'année 1975. Plusieurs expositions de produits canadiens figurent aux programmes des foires commerciales qui auront lieu cette année, notamment à la *National Restaurant Hotel-Motel Convention and Educational Exposition* (du 22 au 26 mai), à la *Marine Trades Exhibit and Conference*, au mois de septembre, et à la *National Plastics Exposition* (du 1^{er} au 5 novembre)

Une autre façon de présenter les produits et d'augmenter les ventes est la promotion en magasin. Nous avons contribué à la mise au point d'une promotion fructueuse chez *Stix, Baer and Fuller* à St. Louis en octobre 1969. Les ventes initiales ont largement dépassé les 500,000 dollars et la promotion des ventes de vêtements, d'articles ménagers, d'alimentation et de mobilier a reçu une impulsion très profitable. Cette expérience a inspiré d'autres

entreprises aux États-Unis et a également influé sur nos techniques commerciales à l'égard de plusieurs points de vente au détail de Chicago. Nous travaillons actuellement avec un grand magasin de la ville à la promotion de produits canadiens pour 1972. Nous discutons d'un projet semblable avec une très grosse chaîne nationale de marchés d'alimentation (voir page 12).

Les agents de la mission concentrent leur activité sur les différents types de denrées qui offrent les meilleurs débouchés: dispositifs de lutte contre la pollution, machines agricoles, matériaux de construction, matériel de transport, approvisionnement par contrat, vêtement, alimentation, équipement d'hôtellerie, articles de sport, instruments et accessoires automobiles, véhicules tout terrain, etc. Bon nombre de ces sujets sont traités dans le présent numéro. Même les films canadiens (nous avons plus de 50 producteurs au Canada) font maintenant partie d'un programme particulier de commercialisation. On donnera plus loin d'autres exemples de notre participation à ces industries et à beaucoup d'autres.

L'une de nos tâches est de veiller à ce que l'industrie locale ait une attitude favorable aux produits canadiens et nous devons pour cela donner l'image d'un pays producteur de marchandises raffinées et de bonne qualité. Les foires commerciales, les entrevues à la télévision, les conférences, les missions en provenance du Canada, les reportages de la presse sont autant de moyens que nous utilisons à cette fin.

Nous cherchons également au Canada les nouveaux produits qui sont en demande sur ce marché. Les agents du Consulat aimeraient établir un lien avec votre entreprise et ajuster leur activité à vos besoins (représentants locaux, données de commercialisation) et vos attentes. Nous sommes persuadés que ce marché n'est limité que par l'intérêt que vous y porterez et les efforts que vous déploierez à offrir un produit original ou suffisamment bon marché pour qu'il conquière l'acheteur américain.

Voici, pour vous préparer à entrer sur le marché de Chicago, quelques bons conseils qu'il n'est pas inutile de répéter:

1. Souvenez-vous que rien ne saurait remplacer les visites au client. Celles-ci ne sont pas seulement nécessaires pour dénicher des affaires; on devrait les répéter fréquemment, même après la réception de la première commande, pour assurer la permanence du débouché et son accroissement constant.

2. Adaptez votre produit au marché américain en insistant sur l'originalité de la conception, la qualité et le prix. Autrement dit, alimentez ce marché en satisfaisant à ses exigences.

3. Considérez que le marché américain fait partie intégralement, et à long terme, de votre programme de commercialisation et qu'il n'est pas seulement un déversoir temporaire de vos excédents de production. Bien que les taux de salaire au Canada soient jusqu'à 25 p. 100 inférieurs à ceux des États-Unis, nos coûts de production sont souvent supérieurs de 10 p. 100 et ne seront réduits que par l'accroissement de la production.

4. Livrez rapidement. L'un de nos plus graves problèmes a été l'incapacité des entreprises canadiennes à approvisionner les points de vente américains, même après engagement préalable.

5. Épargnez la paperasserie au destinataire. Procédez au dédouanement par l'intermédiaire d'un agent en douanes ou autre représentant, de sorte que l'entreprise américaine n'ait pas plus de difficulté à régler ses affaires avec vous qu'avec n'importe quel fournisseur américain.

En dernière analyse, le succès d'une entreprise d'exportation dépend d'abord et avant tout du fournisseur canadien. Nous pouvons mettre en œuvre des programmes de commercialisation de très grande envergure, comme nous l'avons fait ces derniers mois, mais nos efforts seront inutiles si les entreprises canadiennes intéressées ne les appuient pas et n'en prolongent pas la portée. Nous exhortons les sociétés canadiennes à faire pleinement usage de nos services, car nous sommes disposés à aider ceux qui sont désireux et capables de pénétrer ce marché important et chargé de promesses.



La lutte contre la pollution offre des possibilités de ventes

L'État de l'Illinois livre présentement une bataille contre toutes les formes de pollution. L'élaboration des programmes d'assainissement et la contribution que le Canada peut apporter font l'objet de l'article ci-après.

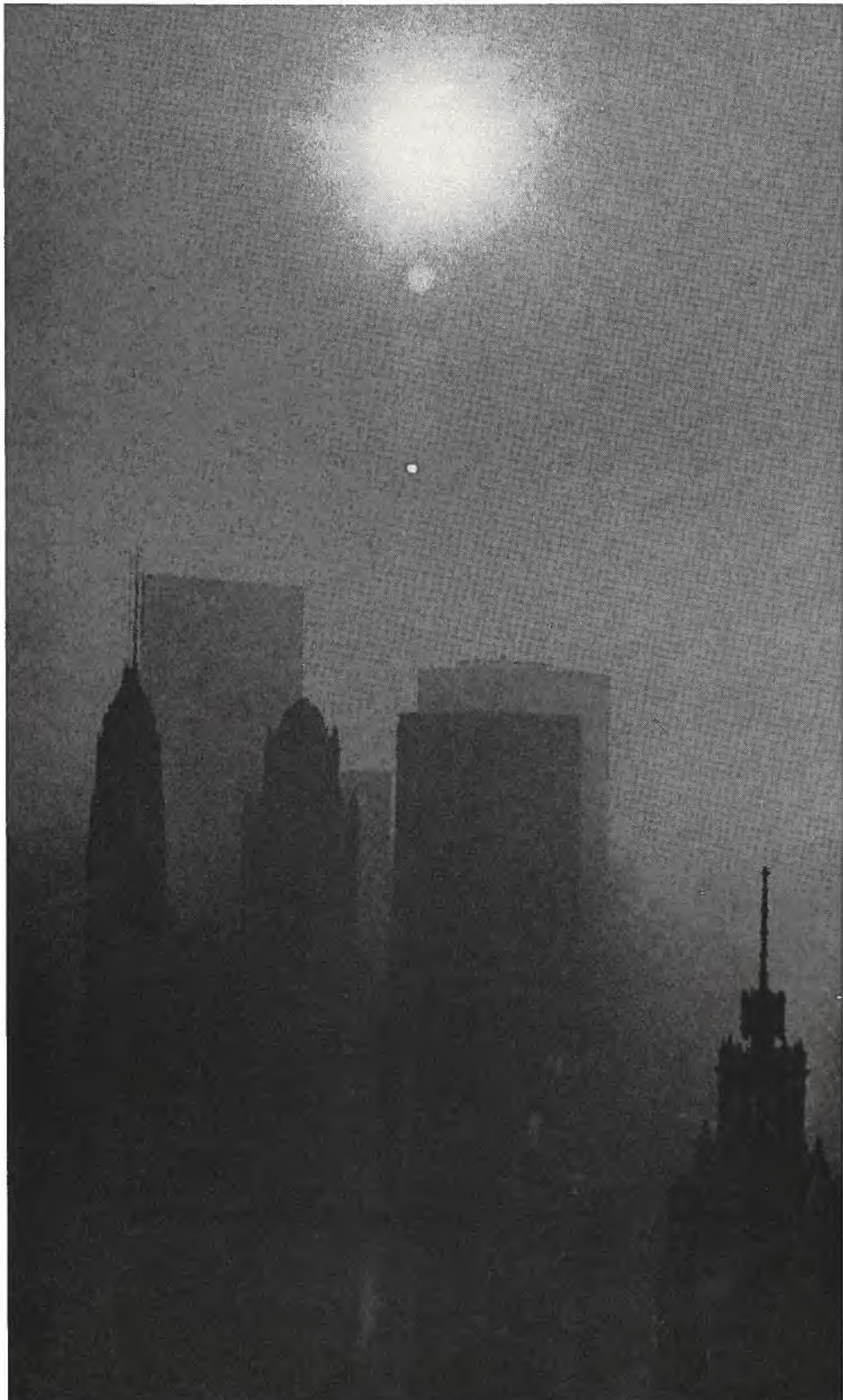
R. DOUGLAS SIRRS

Consul général suppléant et délégué commercial, Chicago

L'automobiliste qui se dirige vers Chicago, situé à l'extrémité sud du lac Michigan, se voit tout à coup enveloppé par d'immenses nuages de fumée noire. Non seulement réduisent-ils la visibilité, mais l'air vicié rend l'atmosphère étouffante. Cette situation illustre bien à quel point la pollution touche la région métropolitaine de Chicago. Le problème prend des dimensions beaucoup plus importantes lorsque l'on songe que la ville doit en plus faire face à la pollution de l'eau, à la destruction des débris solides, au bruit, aux odeurs nauséabondes et à l'amélioration du traitement des déchets.

Comme il s'agit de graves problèmes, qui causent un déséquilibre écologique et dont la solution exige des sommes considérables d'argent, des conflits surgissent entre les diverses parties. Ainsi, l'État de l'Illinois poursuit présentement la ville de Milwaukee qui, semble-t-il, pollue le lac Michigan. La ville de Milwaukee, pour sa part, soutient que les eaux d'égout de l'Illinois sont déversées dans ce lac, à quelques milles seulement du bassin hydrographique de Chicago. Il y a également des débats animés au sujet des répercussions écologiques que pourrait avoir l'eau chaude que déversent présentement 24 centrales électriques. La construction future d'un certain nombre de

Cette photo, qui a bel et bien été prise au milieu de l'après-midi, témoigne des problèmes que pose la pollution atmosphérique à Chicago. L'assainissement de l'air nécessite des travaux considérables de recherche et de développement et l'achat d'équipement de mesure et de contrôle.



réacteurs nucléaires sur les rives du même lac est également un sujet d'inquiétude.

Bon nombre d'entreprises de la région de Chicago s'aperçoivent qu'il leur est difficile d'adopter immédiatement des mesures onéreuses pour traiter les déchets gazeux, liquides ou solides. Certaines prétendent qu'elles feront faillite si elles sont tenues de se conformer aux récents règlements sur l'environnement adoptés par le gouvernement fédéral et les États. Les sociétés d'énergie qui utilisent du charbon à haute teneur en soufre constituent un problème particulier car des règlements trop rigoureux risquent d'entraîner la fermeture d'entreprises et de réduire, par conséquent, la production d'énergie.

Néanmoins, la lutte contre la pollution est une réalité à laquelle doivent faire

face l'industrie, les municipalités et les particuliers. Le programme anti-pollution relève de la Loi sur la protection de l'environnement (Illinois) promulguée le 1^{er} juillet 1970. La Commission de la lutte contre la pollution (*Pollution Control Board*), composée de cinq membres nommés par le gouverneur, sera chargée d'appliquer les nouvelles mesures destinées à enrayer ce fléau. Elle jouera en quelque sorte le rôle d'un tribunal qui rendra des décisions au sujet des infractions à la loi qui lui seront signalées par l'Organisme de protection du milieu (*Environmental Protection Agency*). La nouvelle constitution de l'État, adoptée le 15 décembre 1970, tient compte de l'assainissement du milieu. En effet, à compter de 1972, elle autorise une famille à poursuivre une entreprise qui contribue à la pollution du milieu. On a également annoncé un régime en vertu duquel le gouvernement fédéral ac-

corderait des permis pour le déversement de déchets dans les cours d'eau.

On estime que les organismes intéressés consacreront au cours des 10 prochaines années environ 5.5 milliards de dollars à l'amélioration des usines de purification des eaux usées (2.2 milliards), la construction d'installations de traitement de déchets industriels (1.5 milliard) et l'aménagement de nouveaux réseaux d'égouts (1.8 milliard).

La lutte contre la pollution de l'air nécessite l'achat d'équipement onéreux et coûtera beaucoup plus cher que le traitement des déchets solides ou liquides.

Les nuisances acoustiques, les odeurs nauséabondes, le traitement des détritiques solides, la récupération des déchets et autres supposent des mesures d'un coût astronomique. Il est impos-

Organismes de lutte contre la pollution

Environmental Protection Agency
2200, Churchill Road
Springfield, Illinois 62702

S'occupe de la mise en vigueur des règlements de l'État et fournit des renseignements techniques au sujet de l'équipement de lutte anti-pollution.

Pollution Control Board
189 West Madison Street
Chicago, Illinois 60602

Commission composée de cinq membres à plein temps; elle règle le cas de ceux qui enfreignent les lois sur la pollution.

Metropolitan Sanitary District of Greater Chicago
100 East, Erie Street
Chicago, Illinois 60611

Traitement des eaux d'égout dans le comté de Cook; elle travaille en collaboration avec l'Organisme de protection de l'environnement.

City of Chicago
Department of Environmental Control
320 North, Clark Street
Chicago, Illinois 60610
Veille à la mise en vigueur des mesures visant à enrayer la pollution.

Illinois Environmental Institute
Springfield, Illinois
Étudie les effets à long terme de la pollution atmosphérique; elle dispose d'un budget annuel de deux millions de dollars.

American Public Works Association
1313 East, 60th Street
Chicago, Illinois, 60637

Traitement des eaux d'égout et des déchets.

American Meat Institute
59 East, Van Buren Street
Chicago, Illinois 60605

Amélioration des techniques du traitement des déchets et accroissement de l'efficacité du traitement et de l'utilisation des produits secondaires des conserveries de viandes.

Portland Cement Association
Old Orchard Road
Skokie, Illinois 60076

Coordination des données sur les problèmes que pose l'émission des poussières et l'étude des rapports entre ces problèmes, les ouvriers et la communauté.

Department of Public Safety
Division of Air Pollution Control
419, City Hall
Saint-Louis, Missouri 63103

Entame des négociations avec l'industrie pour encourager la mise en vigueur de la Loi sur la qualité de l'air sans nuire indûment au rendement de l'industrie.

Industrial Waste Control Council
Saint-Louis, Missouri

Conseil composé de représentants de l'industrie pour coordonner et hâter l'application des mesures de lutte contre la pollution.

City of Kansas City Health Department
Air Pollution Control Division
21th Floor, City Hall
Kansas City, Missouri 64106

Met en vigueur les règlements établis par l'État.

City of Kansas City
Sanitation Department
Kansas City, Missouri

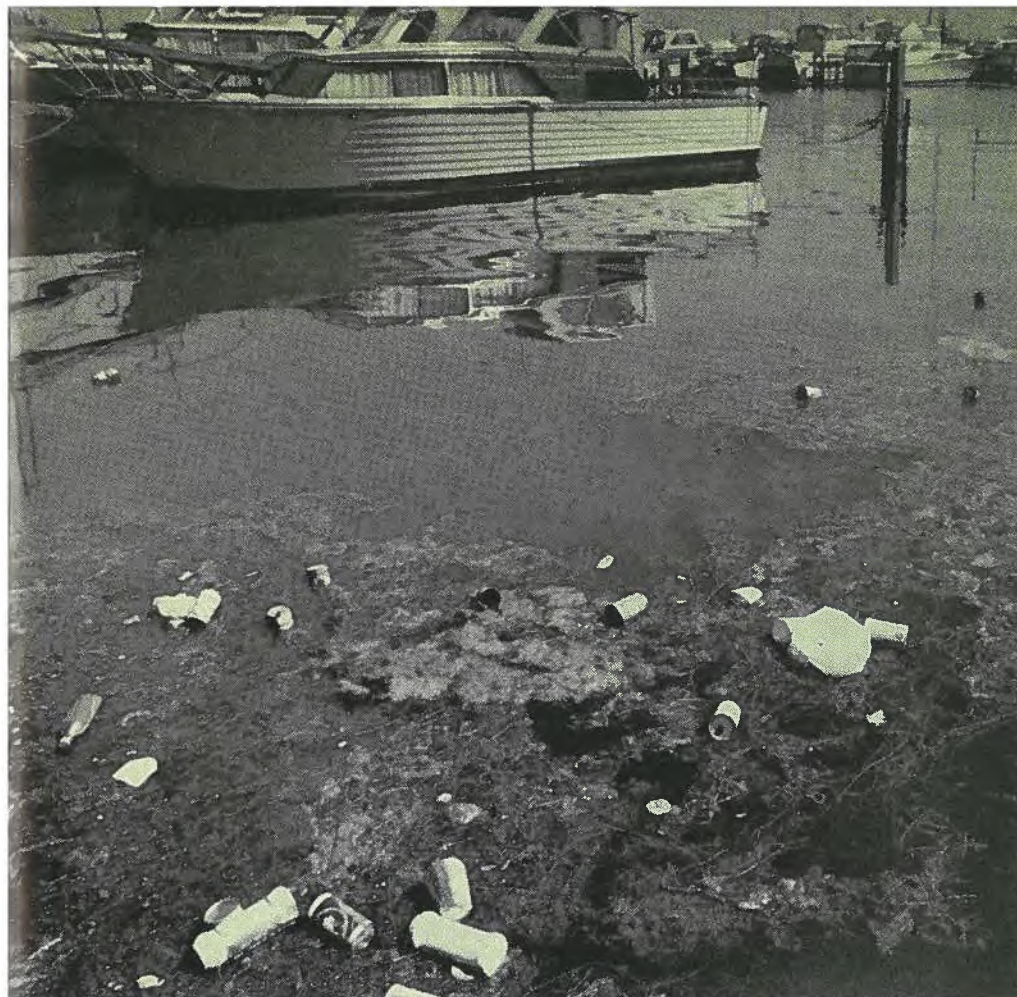
Travaux semblables au service précédent dans le domaine du traitement des eaux usées et des déchets.

State of Wisconsin
Department of Natural Resources
Bureau of Air Pollution Control and Solid Waste Disposal
Box 450
Madison, Wisconsin 53701

Met en vigueur les mesures concernant l'assainissement de l'air et le traitement des déchets solides.

Milwaukee County
Department of Air Pollution Control
9722, Watertown Plank Road
Milwaukee, Wisconsin 53226

Encourage la lutte contre la pollution atmosphérique dans le comté de Milwaukee.



Boîtes, bouteilles vides et bouts de papier ont été éparpillés sur les mauvaises herbes qui croissent à proximité de ces élégants yachts de plaisance.

sible de déterminer de façon précise les possibilités de ventes qu'offre la lutte contre la pollution, mais elles se révèlent prometteuses. La mise au point d'appareils pour répondre aux besoins locaux offrent d'immenses possibilités et les programmes de recherche et de développement sont fortement encouragés.

Les quelques entreprises qui se sont aventurées jusqu'ici dans ce vaste secteur ont reçu un accueil enthousiaste. Les Canadiens ont réussi à écouler un engin de déchetage et de compactage, un appareil pour le traitement biologique des eaux usées, du matériel pour le prélèvement d'échantillons et des systèmes avancés pour l'assainissement de l'air qui ont été mis à l'essai partout aux États-Unis. Et nous ne faisons que commencer à participer à la lutte que les États-Unis livrent à la pollution.

Le bureau de Chicago qui tente présentement de mettre sur pied un programme de lutte anti-pollution s'est déjà mis en rapport avec les principaux

organismes relevant de l'État et les municipalités de même qu'avec les associations industrielles de Chicago, Milwaukee, Saint-Louis et Kansas City afin de cerner les problèmes locaux et de repérer les possibilités de ventes pour l'équipement canadien. Les renseignements que le bureau a transmis aux experts du ministère de l'Industrie et du Commerce serviront à guider les fournisseurs actuels ou éventuels. Entre-temps, nous invitons les sociétés canadiennes désireuses de prendre pied sur ce marché à communiquer avec notre bureau. Voici quelques-uns des principaux débouchés :

Équipement pour combattre la pollution de l'air—Il s'agit sans aucun doute du secteur le plus prometteur pour la mise au point d'équipement nouveau, particulièrement à Chicago, le plus grand centre de l'acier des États-Unis. Selon le directeur de l'Organisme de la protection de l'environnement, M. C. W. Klassen, le programme d'assainissement de l'air accuse 25 ans de retard sur celui du traitement des déchets. Comme il existe très peu de

matériel dans ce domaine il s'agit de l'occasion rêvée de réaliser des travaux de recherche et de développement et de mettre au point des dispositifs plus efficaces.

L'Institut de la protection de l'environnement de l'Illinois (*Illinois Environmental Institute*) dispose d'un budget annuel de deux millions de dollars pour étudier les effets à long terme de la pollution atmosphérique. Le gouvernement fédéral et l'État accordent des dégrèvements d'impôt aux usines qui disposent d'installations pour l'assainissement de l'air. L'Organisme de protection du milieu dont le budget annuel atteint 6.5 millions de dollars préfère solliciter la collaboration de l'industrie plutôt que de la pénaliser. On est présentement à la recherche de techniques efficaces pour réduire le volume d'anhydride sulfureux qui contamine présentement l'atmosphère car les méthodes actuelles sont coûteuses et peu satisfaisantes. La mise au point d'une nouvelle technique comportant la récupération du soufre à des fins industrielles serait fort appréciée.

L'équipement pour lutter contre l'émission de petites particules de déchets organiques doit être perfectionné car le matériel actuel, tels les appareils de précipitation électrostatique, les filtres et autres ne sont pas très efficaces sans compter que leur installation coûte cher. L'émission de certains gaz dont on ne tient pas suffisamment compte pose des problèmes particuliers. On pourrait, par exemple, faire des recherches sur les gaz qui s'échappent des fours électriques. L'industrie de conditionnement des céréales a également besoin d'équipement pour enrayer la pollution.

Les odeurs nauséabondes constituent un problème dans certains secteurs (conserveries à Chicago, usines d'insecticides et de créosote à Kansas City) et jusqu'à présent, aucune mesure n'a été prise. Il faut tout d'abord repérer les composants qui causent ces odeurs, problème auquel font face plusieurs industries. Il y a possibilité d'effectuer des travaux considérables de recherche et de développement dans ce domaine. On n'a pas encore déterminé quels sont les effets des hydrocarbures sur l'homme. Il s'agit d'un autre domaine où l'équipement de lutte est en très grande demande.



On a récemment signalé que l'air au-dessus de la ville de Chicago contenait du mercure (également un polluant des Grands lacs). Les effets de ce genre de pollution attireront sûrement l'attention au cours des prochains mois.

Le traitement des détritiques solides—On estime que les États-Unis consacreront au cours des cinq prochaines années la somme de quatre milliards de dollars au traitement des déchets. On a recueilli lors de la récente émission d'obligations dans l'Illinois la somme de 750 millions de dollars dont 100 millions ont été attribués aux municipalités pour le traitement des détritiques solides (25 p. 100 de l'apport global de 400 millions de dollars). La tendance, semble-t-il, est à l'amélioration de l'équipement actuel plutôt qu'à l'achat d'installations ou d'équipements nouveaux. Ici encore, le manque d'argent constitue le principal problème. Néanmoins, de nouveaux matériels, tel l'engin de déchiquetage et de compactage, récemment mis au point par une entreprise de Vancouver (*Benson Industries*), ont été écoulés sur ce marché et il existe des débouchés pour d'autres types d'équipement.

On estime que les appareils de précipitation électrostatique sont ceux qui conviennent le mieux à l'incinération des déchets.

Les techniques de transformation et de récupération peuvent servir à l'élimination des déchets solides ou liquides. L'utilisation accrue de tous les sous-produits et des déchets constitue le principal problème de l'industrie des conserveries (viande). On a même proposé différentes techniques pour l'alimentation du bétail de façon à réduire les matières grasses et les déjections. Les ramifications de la lutte contre la pollution sont vastes et complexes et ce secteur offre des possibilités considérables pour la vente d'équipement. On peut se procurer sur demande une étude intitulée «*More Research Is Needed On Waste Treatment Techniques*».

Eaux et systèmes d'égout—L'Association américaine des travaux publics estime généralement que la somme de 38 milliards de dollars sera consacrée à ce secteur au cours des cinq prochaines années. Les installations s'accroîtront au rythme de 4,4 p. 100 par année. Ici encore, la tendance est à

l'amélioration des systèmes existants. Néanmoins, l'industrie réserve un accueil favorable aux nouvelles techniques.

Le débordement des réseaux d'égout combinés (eaux pluviales et eaux usées) pose un grave problème. Le volume considérable d'eau utilisée pour l'évacuation (toilettes par exemple) tend à surcharger les installations existantes. On est à la recherche d'appareils qui exigeront moins de liquides et qui permettront de disposer des effluents de façon plus efficace. L'évacuation de divers déchets chimiques (même les matières grasses provenant des conserveries de viande) nécessite des techniques plus efficaces d'utilisation et de récupération.

La récupération des eaux d'égout pour accroître l'utilisation de l'eau (dans l'Illinois l'évaporation et la consommation d'eau représentent 86 milliards de gallons) pose le problème de la destruction des virus. Il s'agit là d'un domaine qui offre des possibilités exceptionnelles aux fabricants entrepreneurs de matériel de lutte contre la pollution.

On n'a pas encore mis au point de techniques pour la destruction des algues et des substances nutritives telles le nitrogène et le phosphore.

L'Illinois est à la recherche d'une méthode efficace de dessalement (50 cents ou moins pour 1,000 gallons). Cet État possède des étendues d'eau salée ou saumâtre au-dessous du niveau de 1,500 pieds (5,000 parties pour un million). Kansas City pour sa part tente d'enrayer la pollution de la rivière Missouri. Après avoir construit des usines de traitement secondaire qui lui coûteront 40 millions de dollars, elle doit maintenant s'occuper des insecticides et des déchets de 13 millions d'animaux qui sont déversés dans la rivière.

Équipement de contrôle—L'Illinois débloquent cette année des crédits d'un million de dollars pour l'achat d'équipement de contrôle. Selon certains dirigeants municipaux, il importe de trouver des appareils plus perfectionnés. Une entreprise canadienne a réussi à vendre des spectrographes explorateurs et d'autres sociétés tentent de prendre pied sur ce marché. L'équipement de contrôle de l'atmosphère a marqué des progrès considérables l'an

dernier et, dans l'Illinois, cinq stations de détection mesurent 16 différents paramètres de pollution. Le système de mesure n'est pas fiable surtout quand il s'agit de déterminer la quantité d'anhydride sulfureux et on est à la recherche d'équipements nouveaux. Il est également difficile de mesurer la quantité d'oxydes d'azote et d'hydrocarbures. Les analyseurs par voie humide qui sont présentement en usage sont compliqués et posent des problèmes.

La pollution de l'eau—L'Illinois est présentement en train de vérifier à deux endroits précis de la rivière du même nom la présence d'oxygène dissous, de substances acides et alcalines et de substances conductrices. Elle doit en outre établir d'autres paramètres (détection de la radiation et dénombrement bactérien) et faire appel à des techniques de mesures plus poussées (infrarouge).

Comme il existe une forte concurrence sur le marché local, les experts canadiens devraient plutôt conseiller l'industrie américaine qui envisage la construction d'une usine au Canada et exporter des techniques particulières sur ce marché, que ce soit directement ou en participation avec une entreprise locale.

L'an dernier l'Association du commerce et de l'industrie de Chicago patronnait pour la première fois une conférence sur la protection du milieu. Cette manifestation se tiendra à nouveau en novembre 1971 sous les auspices de l'Association précitée et les entreprises canadiennes seront invitées à y participer. Elles auront alors l'occasion d'exposer leurs produits et de s'entretenir avec les représentants locaux qui ont des problèmes particuliers et qui ont besoin d'appareils ou de techniques.

Nous nous ferons un plaisir de répondre aux demandes de renseignements au sujet des problèmes que pose la pollution car nous avons réuni un dossier imposant à cet égard. Nous avons également communiqué avec des organismes et avons hâte de les présenter aux entreprises canadiennes qui mettent au point ou fabriquent de l'équipement de lutte anti-pollution. Vous trouverez la liste partielle de ces organismes à la page 6.



Chicago offre un débouché aux...

nombreux types de produits destinés tant à l'industrie qu'au consommateur.
Les articles qui suivent en énumèrent un bon nombre.

...Fournitures forfaitaires

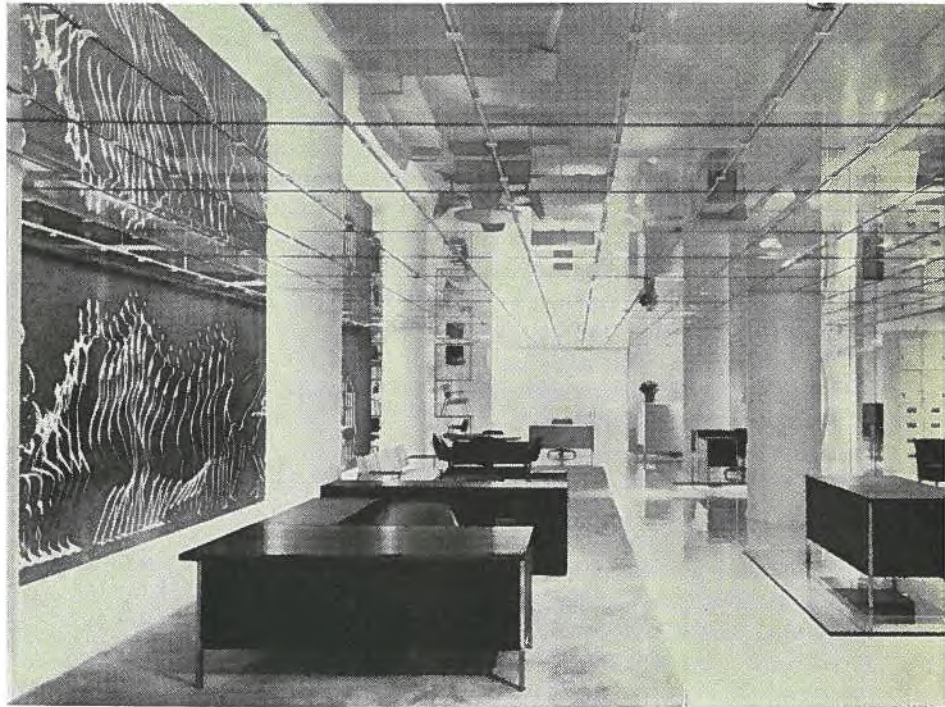
Z. W. BURIANYK

Consul et délégué commercial à
Chicago

Dans notre ère de spécialisation, il est peut-être normal que l'expression «Fournitures forfaitaires» qui, autrefois n'était guère employée que par quelques initiés, s'applique maintenant à une foule de choses utilisées à l'intérieur de presque tous les bâtiments, sauf les habitations.

Il y a, par exemple, trois catégories de fournisseurs qui peuvent justifier leur participation à l'industrie connue sous le nom de «Fournitures forfaitaires». Les voici :

1. Services—architectes, décorateurs d'intérieurs, aménageurs, distributeurs de fournitures de bureau et d'écoles ainsi que les détaillants.



En haut: Pour présenter sa série de meubles de bureau aux acheteurs de Chicago, une firme canadienne a exposé ses produits au salon Maple Leaf du Consulat général de Chicago. Les acheteurs ont alors été invités à les examiner. En bas: Ces bureaux et fauteuils font partie d'une exposition qui a eu lieu au Merchandise Mart de Chicago dont la surface d'exposition mesure 97 acres. On peut y admirer plus de 425 différentes séries de meubles, lampes, tentures, appareils électriques etc.



2. Sociétés et organismes fournissant diverses sortes d'installations et de services—Dispensaires, maisons de touristes et hôtels, établissements de restauration, bureaux d'écoles et de sociétés, bibliothèques, églises, centres sportifs, théâtres, dortoirs, etc.

3. Fabricants—de revêtements à planchers, literie, meubles, chaises et fauteuils, revêtements muraux, appareils d'éclairage, tentures et autres accessoires depuis les cendriers, horloges, postes de radio et téléviseurs jusqu'aux garnitures de bureau et autres.

Il est facile de comprendre pourquoi les experts hésitent à évaluer cette industrie en terme de dollars. L'un



d'eux a toutefois estimé que le marché américain des fournitures de bureau a, en 1970, atteint 50 milliards à lui tout seul.

Le *Merchandise Mart* de Chicago est le centre de cette industrie et a sans doute servi d'aiguillon à l'industrie pour s'organiser et se trouver une identité qui lui soit propre. Le *Mart*, comme on l'appelle dans le métier, est l'immeuble commercial le plus grand du monde et, avec ses 700 locataires et ses 97 acres de surface, il comporte la plus importante concentration de fournitures forfaitaires des États-Unis. Les sociétés louent des salles d'échantillons pour exposer leurs marchandises mais elles ont aussi des représentants qui travaillent à l'extérieur du *Mart* et s'occupent de diverses séries de marchandises. Une enquête récente a révélé que le *Mart* abritait 426 séries de meubles, 268 séries de revêtements à plancher, 209 séries de rideaux et tentures, 190 séries de lampes et de plafonniers, 476 séries d'appareils électriques et 161 séries de textiles. Il n'est donc pas étonnant que le *Mart* accueille 500,000 visiteurs chaque année.

Après avoir intégré les industries complémentaires dans une grande industrie appelée «forfaitaire», le *Merchandise Mart* a également assumé la responsabilité d'informer l'industrie, de la tenir en alerte et au courant des nouvelles idées. Souvent, le résultat est fertile en idées et en expérience. Par exemple, l'expérience qu'a faite un restaurant en posant ses tapis peut profiter à un foyer pour convalescents; un décorateur d'intérieurs entendra peut-être parler d'une nouvelle moquette aux propriétés insonorisantes et ignifuges.

On s'est vite rendu compte que la tenue de réunions régulières serait salubre et, en 1968, le *Mart* organisa le premier NEOCON—*The National Exposition of Contract Interior Furnishings* (l'exposition nationale de fournisseurs forfaitaires), depuis devenue une manifestation annuelle. Cette année, NEOCON III se tiendra du 23 au 25 juin et les fournisseurs forfaitaires canadiens seraient bien avisés d'y assister. Il n'y a pas de droit de participation ou d'inscription à payer et le calendrier des manifestations est remarquable. Les colloques et conférences portent

sur de nombreux sujets; en 1970, ils s'échelonnaient entre le design d'hôtel et l'effet des avions à réaction géants sur l'industrie de la restauration et de l'hébergement, en passant par les nouveaux aspects de l'aménagement du milieu.

En février et en mars 1970, le ministère de l'Industrie et du Commerce a organisé une mission commerciale composée de sept manufacturiers canadiens à qui il avait confié la tâche de visiter les marchés de New York, de Detroit et de Chicago. Ce voyage a entraîné la publication d'un rapport intitulé «Mission canadienne des fournitures forfaitaires aux États-Unis». On peut se procurer ce rapport par l'entremise du secrétaire de la mission, M. John R. Rooke, Division des meubles et des produits secondaires, Direction des produits du bois, ministère de l'Industrie et du Commerce, Ottawa. Ce document expose les constatations du groupe et fait plusieurs recommandations valables. En autres choses, l'on y observe que «la conquête du marché américain des fournitures forfaitaires exigera temps, argent et travail». Le rédacteur endosse cette déclaration et suggère en outre que ce marché ne devrait pas être pris à la légère. Selon lui, les fournisseurs canadiens ne devraient pas le considérer comme moyen de faire des ventes faciles mais bien lui donner la même attention qu'au marché national. Toute firme qui n'a pas la détermination ou qui n'est pas en mesure d'y consacrer temps, argent et effort se ferait plus de tort que de bien en abordant le marché américain. Il faut ajouter cependant que la pénétration de ce marché peut rapporter beaucoup.

Que doit faire le manufacturier canadien qui s'intéresse à ce marché. Comment peut-il pénétrer le marché de «fournitures forfaitaires» de Chicago?

D'abord il devrait consulter le Consulat canadien à Chicago qui fera une analyse du marché par rapport à sa série de produits. Les délégués commerciaux y entretiennent des contacts étroits avec les gens du métier et peuvent lui donner de bons conseils. Ce marché peut être abordé de nombreuses façons.

1. La meilleure méthode, mais évidemment celle qui coûte le plus cher, serait

de louer une salle d'échantillons au *Mart* ou une autre salle d'exposition dans la ville. Il faudrait aussi un représentant local à plein temps qui doit avoir un bureau dans la région. Il est plus simple de faire connaître à un nouveau représentant votre ligne de produits que de charger votre propre vendeur de nouer des contacts avec les concepteurs, architectes, aménageurs etc., contacts qui exigent des années à établir.

2. Retenir les services d'un représentant local qui possède son propre bureau, vend plusieurs séries d'articles et a besoin de vos produits pour compléter son assortiment.

3. Retenir les services d'un représentant qui n'a pas de salle d'exposition et qui passe le plus clair de son temps sur la route à visiter les petits centres. (A noter que dans un rayon de 500 milles de Chicago il y a une population de plus de 70 millions d'habitants).

4. Recourir aux bons offices du Consulat comme le font un grand nombre de manufacturiers canadiens. Les produits peuvent être exposés avantageusement dans notre salon *Maple Leaf* et les membres de la profession, invités à une réception d'introduction au cours de laquelle l'on fixe des rendez-vous individuels pour les jours suivants. Parmi les invités, il y aura des décorateurs d'intérieurs, aménageurs, architectes, détaillants, représentants éventuels etc. Le Consulat tient à jour une liste d'intéressés et peut vous aider à préparer tous les aspects de votre promotion.

Un fait important à retenir, comme le mentionne le rapport de la mission sur les fournitures forfaitaires c'est, que le fournisseur canadien qui fait des affaires dans le domaine n'a pas plus de problèmes que le fournisseur américain. Il n'existe aucune politique ni attitude qui favorise l'un plutôt que l'autre. «Nous cherchons à conclure les marchés les plus avantageux possible, dit un client, et peu importe d'où ils nous viennent.»

Le débouché existe, le Consulat est prêt à vous aider. Pouvez-vous vous payer le luxe de rater une occasion pareille?



...Pièces d'automobile

WILLIAM F. HART
agent commercial à Chicago

Les ventes sur «l'après-marché» de l'automobile dans la région métropolitaine de Chicago ont atteint l'an dernier 642 millions de dollars.

Depuis dix ans, l'industrie de l'automobile connaît une expansion exceptionnelle. Dans trois années successives, on a vendu 8.5 millions d'automobiles ou plus. Les prévisions tendent à l'unanimité; d'ici 1975, les États-Unis compteraient environ 100 millions d'automobiles immatriculées au regard de 85 millions actuellement. Parmi les facteurs à l'appui de ces prévisions d'expansion, relevons:

une population de 228 millions d'ici 1985

le kilométrage accru du système routier

la multiplication des loisirs permettant de faire des voyages

les revenus moyens plus élevés

l'accroissement du revenu disponible

un exode plus marqué vers la banlieue

le maintien des prix raisonnables des voitures

l'augmentation soutenue du nombre de familles à deux ou même à trois automobiles.

L'expansion soutenue de «l'après-marché» de l'automobile s'appuie principalement sur:

1. La prolifération et la plus grande spécialisation des modèles d'automobile et des pièces requises pour leur entretien.

2. La bourse mieux garnie de l'automobiliste, qui dépense plus pour l'entretien de sa voiture.

3. Le plus grand nombre de propriétaires d'automobiles à tous les paliers de revenu.

4. L'usure accélérée des automobiles par suite du volume des accessoires supplémentaires et des voyages plus brefs, qui nécessitent plus d'entretien et de réparations.

Le fabricant de pièces et d'accessoires qui ne peut se payer ou préfère ne pas avoir une équipe de vente directe mais qui tient tout de même à s'implanter rapidement et fructueusement sur l'après-marché peut y parvenir en recourant au service d'un représentant spécialisé dans l'automobile. Ce dernier peut aider l'exportateur grâce à sa connaissance du territoire, à ses relations personnelles de longue date avec les clients et à son équipe de vente rompue au métier. La plupart de ces représentants ont un savoir-faire au-dessus de la moyenne, ce qui hâte l'introduction d'une nouvelle gamme de produits et facilite la vente dans les régions où la géographie pose des problèmes ou aux endroits où il est dispendieux de garder ses propres vendeurs. Par ailleurs, l'emploi d'un représentant aide l'exportateur à fixer le coût des ventes en raison directe de leur volume. Voici deux exemples qui prouvent l'efficacité de cette méthode dans le cas des fabricants canadiens.

Une petite entreprise qui fabrique un cric inédit pour remorques est entrée en communication avec le bureau de Chicago pour lui demander de l'aide dans la mise en vente de son produit. On a fourni aux représentants locaux des brochures sur le cric et l'on a expédié un échantillon au Consulat de Chicago à des fins d'inspection. Résultat: en quelques semaines, nous avons pu faire part au fabricant du vif intérêt de plusieurs représentants; il en est maintenant aux arrangements définitifs de représentation et il pourra bientôt participer au marché de Chicago.

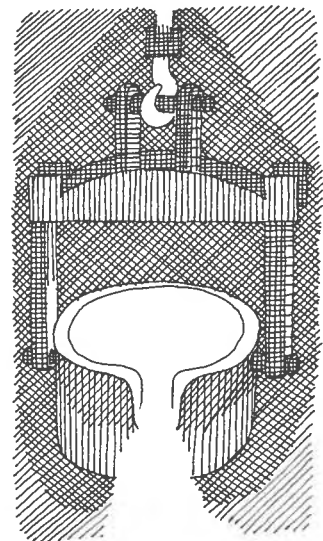
Une autre petite société canadienne a présenté son nettoyeur des parties chromées lors d'un salon qui avait lieu récemment à Chicago sous l'égide de l'*Automotive Parts and Accessory Association*. La démonstration

du produit a suscité plus de 200 demandes de renseignements.

S'inspirant des informations bien fondées recueillies par l'entremise des représentants intéressés, le fabricant est en train d'adapter ses moyens de production et son programme de vente en vue de desservir fructueusement le marché de Chicago. Les possibilités décelées par cette firme dépassent tout ce qu'elle se croyait en mesure de réaliser dans l'avenir immédiat.

Fabriquez-vous une pièce ou un accessoire qui peut être vendu sur «l'après-marché»? Dans l'affirmative, nous aimerions bien vous lire. Le Consulat de Chicago est en communication soutenue avec les représentants actifs dans le secteur de l'automobile. On invitait récemment un de nos agents à adresser la parole à une assemblée de l'*Automotive Affiliated Representatives*; son allocution a suscité beaucoup d'intérêt à l'endroit du Canada comme source d'approvisionnement.

En effet, le succès attend tout fabricant canadien dynamique qui est prêt à exporter vers Chicago.



...Produits alimentaires

ANDRÉ DALLAIRE, Vice-consul et délégué commercial adjoint

Chicago, ville de 8 millions d'habitants, offre de nombreux débouchés pour la vente des produits alimentaires. Le revenu moyen par famille est d'environ \$14,000. On peut y vendre à peu près n'importe quel produit alimentaire de qualité dont le prix est compétitif, à condition d'obtenir la représentation appropriée.

Le Consulat général du Canada à Chicago s'efforce toujours de vous obtenir cette représentation. C'est là un des aspects les plus importants de son travail. Voici comment il procède et comment il peut vous être utile.

Les méthodes de vente à Chicago sont différentes de celles de l'Europe, de l'Afrique, de l'Asie et même de celles du Canada. Il est impossible de vendre quoi que ce soit sans avoir recours à un courtier ou à un distributeur en gros (sauf s'il s'agit d'une marque privée). Il faut même un représentant pour vendre aux chaînes commerciales.

Grâce à différentes associations et publications, et à nos contacts dans le monde des affaires, nous avons fait la tournée systématique des circuits de commercialisation. Nous sommes convaincus de connaître presque tous les hommes d'affaires et nous sommes en mesure de vous donner une liste de contacts commerciaux. Nous pouvons aussi vous guider pour la vente de produits spéciaux.

Nous vous demandons de nous faire parvenir des brochures, des échantillons et des listes de prix (en argent É.-U., f. à b. Chicago, franc de douane). Il nous sera alors possible de déterminer le potentiel de vente d'un produit et de mettre en action le mécanisme de la représentation. Par la suite, vous recevrez les résultats de nos recherches et nous vous soumettrons les noms des personnes avec qui vous pourrez communiquer directement. Une visite personnelle est alors nécessaire. Cette manière



Les établissements sont un des plus importants clients de l'industrie des produits alimentaires de Chicago. De nombreux courtiers se spécialisent dans la vente aux écoles, aux hôpitaux, aux hôtels et aux motels. Les établissements attachent moins d'importance à la marque de commerce que ne le font les chaînes commerciales ou les détaillants indépendants.

de procéder a toujours réussi dans le passé.

Cette méthode laisse croire que nous attendons que vous vous adressiez à nous. Cependant, à cause de nos connaissances du marché, nous

croyons bon de stimuler les exportations par des initiatives d'encouragement. Elles comprennent les missions étrangères, les réceptions de dégustation, la publicité en magasin, les foires commerciales, les petites expositions au Consulat ainsi que tous

Le marché alimentaire de Chicago

Nombre de

Courtiers en alimentation	179
Grossistes de poisson	78
Distributeurs et grossistes d'aliments	57
Sièges sociaux des chaînes de supermarchés (829 magasins—Jewel, A & P, Hillman's, National, Scot Lad, Dominick's, High-Low)	5
Chaînes de marchands indépendants et coopératives	8
Courtiers et distributeurs de surgelés	67
Emballeurs	49

Chaînes de supermarchés les plus importantes

	Nombre de magasins	% de vente d'épicerie
Jewel food stores	253	28.0
National Food	240	16.0
A & P	190	5.0
High-Low Foods	55	4.0
Scot Lad	53	4.0
Kroger	40	3.0
Dominick's	19	2.0
Hillman's	19	1.5

Groupes volontaires ou coopératifs

Certified Grocers of Illinois	702	14.0
Central Grocers	430	3.0
Grocerland	350	2.0
Autres épicerie	—	17.5
Total	2,351+	100.0

les autres moyens qui peuvent favoriser le développement de l'exportation.

Réceptions de dégustation—Les méthodes dont nous nous servons pour stimuler le commerce varient de plus en plus depuis trois ans. En novembre 1970, le Consulat à Chicago, en collaboration avec le gouvernement du Québec, a mis sur pied une mission composée de six membres chargés d'étudier et de faire connaître le marché alimentaire de Chicago. A cette occasion, nous avons fortement attiré l'attention du monde des affaires par notre persuasion discrète. Une dégustation des produits alimen-

taires des membres de la mission a eu lieu au salon *Maple Leaf*.

C'était notre premier essai du genre et les résultats commerciaux ont témoigné du succès de ces réceptions. Nous avons l'intention d'organiser à l'avenir d'autres activités semblables pour les groupes de firmes canadiennes qui sont intéressées.

Publicité en magasin—La technique de la publicité intérieure qui se développe dernièrement avec tant de succès dans divers domaines est maintenant employée dans une des grandes chaînes de supermarchés de Chicago. Des 100 sociétés canadiennes avec lesquelles nous avons communiqué à ce sujet, 50 ont manifesté de l'enthousiasme. Elles sont d'avis, surtout celles qui sont déjà représentées dans la région, que c'est seulement en atteignant le consommateur par une bonne publicité qu'elles feront des progrès importants sur le marché. Il faut atteindre le consommateur, c'est-à-dire, créer la demande.

Marques privées—Que préférez-vous: le volume des ventes ou le prestige? La vente des produits de marque ou d'étiquettes privées est rémunératrice. Plusieurs sociétés et chaînes de Chicago les achètent. Les noms les plus importants sont TOPCO, A & P et NATIONAL. Si cette méthode de commercialisation vous intéresse, nous vous mettrons directement en communication avec les acheteurs.

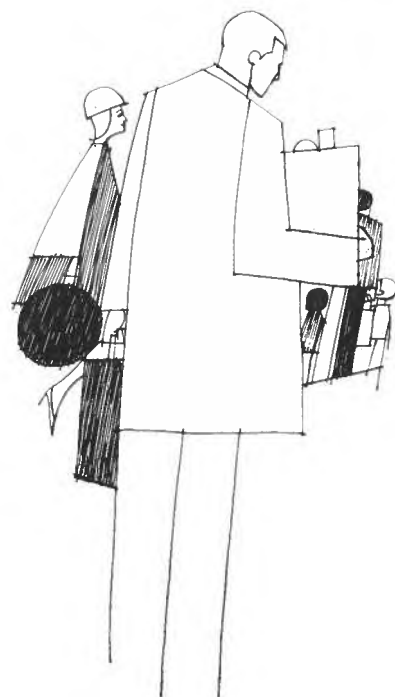
La vente aux chaînes commerciales—Sur le marché de l'alimentation, les plus grandes ventes au détail se font dans les chaînes de supermarchés; aussi 37 p. 100 des magasins accaparent 63.5 p. 100 des ventes. Les plus grandes chaînes de supermarchés dont le siège social est à Chicago sont JEWEL ET NATIONAL (Voir tableau). La vente aux chaînes de magasins peut vous causer bien des ennuis, à moins qu'il y ait une importante demande de la part du consommateur pour un produit en particulier. La plupart des chaînes n'acceptent de vendre un produit que s'il y a une demande. Autrement, elles exigent un montant pour la publicité conjointe, des rabais, des offres de lancement, des fonds publicitaires, etc. Cependant, une

fois le produit lancé, le profit en vaut la peine.

La vente aux établissements—La vente des produits alimentaires aux établissements connaît actuellement un essor considérable. L'avantage de la vente aux établissements, c'est-à-dire aux hôtels et motels, restaurants, hôpitaux, écoles, etc. est le volume initial élevé et la facilité de la vente, une fois que le produit est établi. Vous n'avez aucun des problèmes associés à la vente au détail. Les courtiers et distributeurs compétents sont toujours à la recherche de nouveaux produits de qualité pour la vente aux établissements.

Les règles générales qui veulent que le succès des ventes soit proportionnel à la persévérance s'appliquent au gigantesque marché alimentaire de Chicago où 12 p. cent du revenu disponible va à l'achat de la nourriture. Il est étonnant que le Canada, pays si proche qui produit tant d'articles de qualité, profite si peu de ce marché. Les sociétés canadiennes qui y sont établies réussissent très bien. Le personnel du bureau de Chicago cherche non seulement à vous convaincre d'exporter, mais à vous guider s'il est nécessaire. Nous exigeons seulement un produit de qualité et de la persévérance.

Profitez-vous de cette occasion?



...Vêtements

PIERRE H. LUTRELL, agent commercial à Chicago

«Tout en reconnaissant bel et bien le caractère volatile du marché, nous recommandons (le Canada) comme source prioritaire d'approvisionnement.»

«Les meilleurs tissus européens sont disponibles à des prix avantageux ainsi qu'un grand nombre d'artisans qualifiés.»

«Le contrôle de la qualité est généralement très supérieur à la norme du marché national.»

«Vêtements de sports pour jeunes—marché qu'animent des courants d'originalité à la hauteur des meilleures créations du monde.»

«Cuir et suèdes—le marché canadien est peut-être le plus remarquable au monde. La qualité des peaux et le détail des dessins sont supérieurs à tout modèle disponible aux États-Unis.»

«Vêtements extérieurs pour hommes—styles courants et avant-garde—le détail exécuté à la main et le fini sont remarquables.»

«Nous vous recommandons de passer immédiatement à l'action sur le marché canadien . . . envoyez des acheteurs au Canada.»

S'agit-il de phrases tirées d'un article chauvin et hâbleur rédigé par un agent publicitaire canadien pour promouvoir les produits de notre pays? Non, ce sont des extraits d'un rapport rédigé par un groupe de directeurs commerciaux (rayons des vêtements) de plusieurs grands magasins, rentrés aux États-Unis à la suite d'une enquête brève mais intensive du marché canadien au début de 1970.

Les sentiments exprimés dans ces extraits et dans tout le rapport sont apparemment partagés par un nombre croissant d'hommes d'affaires du territoire desservi par le Consulat général du Canada à Chicago. Beaucoup de grands magasins dans cette région envoient des acheteurs dans notre pays et à mesure qu'augmente

la réclame orale (secondée par l'œil vif des consommateurs qui comparent les produits) notre bureau reçoit des firmes locales de plus en plus de demandes au sujet des produits canadiens.

Lorsqu'un grand magasin sis à un endroit central demande des renseignements, il est relativement facile pour nous de l'aider. Les méthodes telles que les tournées organisées au Canada pour les acheteurs, les campagnes en magasins et les programmes de présentations locales par les fabricants canadiens en tournée sont tous pratiques. Cependant, les grands magasins ne représentent qu'une fraction des points de vente locaux. Le reste et je dois dire la part prépondérante de l'ensemble du pouvoir d'achat éventuel, est composé d'une multitude de petits magasins à rayons et de boutiques spécialisées, qui foisonnent au centre des États-Unis. Un bon nombre de ces détaillants commencent à s'intéresser aux marchandises canadiennes. Malheureusement, étant donné le grand nombre de magasins de ce genre et leur grande dispersion géographique, nos méthodes traditionnelles d'aide ne peuvent s'appliquer.

Il s'agit donc de trouver le moyen de fournir à ce «second marché» l'occasion de dépenser ses dollars pour acquérir des marchandises canadiennes, occasion qu'il attend avec impatience.

La solution que nous avons élaborée ici à Chicago consiste à obtenir que les marchandises canadiennes soient présentées à la multitude de petits acheteurs à l'endroit où ils dépensent normalement le gros de leur argent. Ce n'est pas au Canada . . . nous ne pourrions jamais nous attendre à ce que ce genre d'acheteur passe beaucoup de temps et consacre beaucoup d'argent aux voyages à l'étranger . . . et ce n'est pas non plus à New York, bien que la plupart d'entre eux visitent New York de temps à autre. C'est ici dans leur propre ré-

gion, dans leurs magasins pendant les visites des représentants de fabricants, dans les salons de ces représentants au *Merchandise Mart* ou aux autres centres du vêtement, ainsi qu'aux salons commerciaux de Chicago qui ont lieu périodiquement au cours de l'année.

Autrement dit, nous recommandons fortement à tout fabricant canadien vraiment soucieux d'accroître ses ventes au moyen de l'exportation, par opposition à ceux qui ne cherchent qu'un peu de commerce de «prestige», de songer sérieusement à nommer un ou plusieurs représentants qui lui serviront d'équipe de vente aux États-Unis.

Le bon représentant est le lien essentiel entre votre gamme de produits et le vaste et complexe «second marché». Il connaît ces gens, leurs points forts et leurs points faibles en technique marchande, leur situation financière et la réputation de leurs établissements. Les magasins connaissent le représentant et lui font confiance quant au genre de marchandises qui conviennent à leur commerce. Il est captivant d'assister à la séance de vente d'un bon représentant et de le regarder orienter ses «clients» dans le choix des marchandises qu'il les sait capables de vendre et qui leur plairont certainement. C'est le seul moyen de présenter fructueusement des marchandises provenant d'une source généralement inconnue à ce secteur clé du corps commercial.

Bien entendu, le représentant agira aussi comme votre *alter ego* sur les lieux dans les négociations avec les grands magasins, ce qui vous évitera de dépenser trop d'argent et de passer trop de temps à la sollicitation de ces clients. L'expérience du passé nous a appris que le service local est important, même chez les géants du commerce de détail, et qu'il est un grand atout pour conserver leurs bonnes grâces. Mais un représentant local n'empêche pas le fabricant d'entretenir des relations personnelles



Au Consulat général de Chicago, un fabricant canadien de vêtements indique à une acheteuse de magasin quelques avantages de sa gamme de produits. Les firmes canadiennes d'habillement ont déjà fait une bonne impression sur le marché de Chicago. On voit au centre M. Pierre Lutrell, agent commercial et auteur de cet article, dans lequel il appuie sur l'importance des petits détaillants.

avec ses clients. En fait, le représentant ne demande pas mieux que de voir le fabricant participer aux principaux salons locaux et il arrive souvent que fabricant et représentant visitent ensemble les clients importants.

Dans ce bref article, nous ne nous proposons pas d'étudier les divers aspects des rapports entre le fabricant et son représentant. La plupart des firmes canadiennes sont fort bien renseignées là-dessus grâce à l'emploi répandu des représentants sur le marché national. Nous aimerions toutefois souligner qu'il convient d'énoncer précisément tous les détails de l'arrangement conclu, le plus souvent sous forme de contrat. Évidemment, l'observation rigoureuse d'un accord est essentielle au maintien d'un rapport fructueux.

Chicago a un vaste «second marché» et plusieurs grands magasins; c'est donc l'endroit tout indiqué pour un

fabricant canadien qui veut sonder cette méthode de commercialisation des exportations. Au départ, il suffit que le fabricant intéressé s'engage à fournir la capacité productive et le soutien administratif qui s'imposent. Le représentant aura donc la possibilité d'élaborer un programme à son avantage et à celui de son commettant. Ce n'est pas un jeu d'incursions sporadiques; il s'agit d'assurer un service continu et de créer un marché d'exportation dont les bases solides permettront de résister à l'inconstance d'un ou plusieurs grands clients.

Le personnel de notre bureau se propose de consacrer beaucoup de temps d'ici un an à sa vocation de «marieur» de fabricants canadiens admissibles et de représentants locaux. Nous entendons rédiger un livre ou prospectus pour chaque fabricant canadien intéressé afin de pouvoir établir la correspondance

entre les gammes disponibles de produits et les représentants, qui cherchent d'ordinaire une catégorie particulière de marchandises. Nous nous proposons aussi de multiplier nos contacts avec les représentants locaux de façon à disposer d'une liste de parties intéressantes à des fins de recommandation immédiate.

L'intérêt que témoignent aux vêtements canadiens et les détaillants et les représentants de fabricants est manifeste dans la région de Chicago. Ce qu'il nous faut maintenant, c'est un certain nombre de fabricants qui s'engageront à élaborer un solide programme d'exportation avec son cortège de bénéfices.

Nous espérons que vous entrez dans cette catégorie. Veuillez alors communiquer avec nous le plus tôt possible.



Le génie industriel

Algérie, Maroc et Tunisie ont des programmes ayant pour but l'expansion de l'agriculture et de l'industrie et l'amélioration des communications. Ces programmes offrent des possibilités aux conseillers techniques canadiens.

Algérie

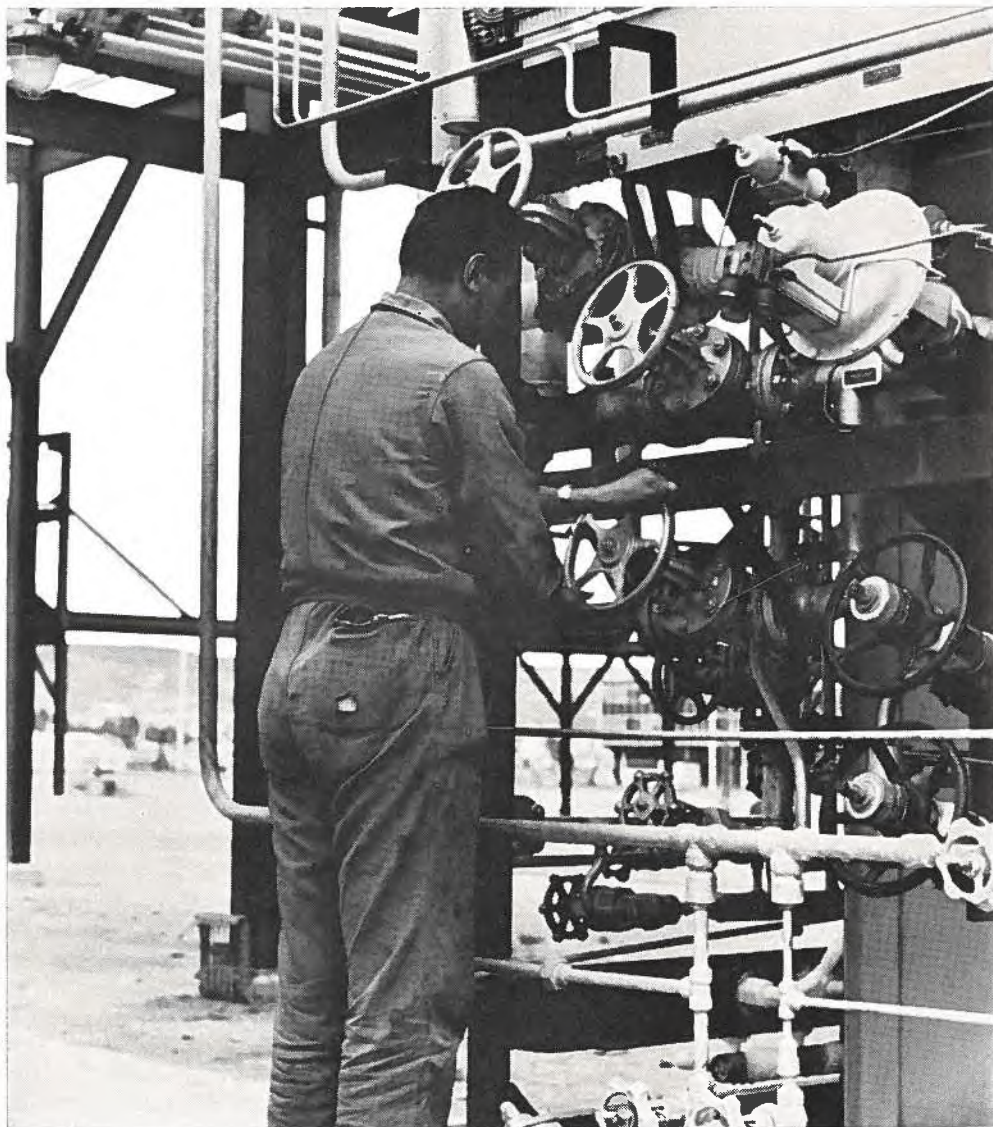
DOUGLAS LINDORES

Secrétaire commercial adjoint, Paris

L'Algérie est un pays en transition. Bien que la plupart de ses habitants tirent encore leur subsistance de la terre, la mise en valeur des importantes réserves de pétrole et de gaz naturel du Sahara est un nouveau facteur de dynamisme. En fait, elle transforme rapidement l'économie du pays de l'état colonial à l'état industriel avancé. L'affectation des fonds gouvernementaux au développement économique se traduit par un accroissement rapide des importations de matières premières essentielles, de matériel et de machines de technologie avancée, et des services de consultation dans presque tous les domaines.

Le document clé de l'expansion économique pour les années qui viennent est le plan quadriennal 1970-1973. En prévoyant des investissements de 27,736 millions de dinars (5.2 milliards de dollars), le gouvernement algérien s'efforce d'atteindre et de maintenir un taux de croissance annuelle de 9 p. 100. Les planificateurs ont constaté que l'instrument le plus efficace du développement industriel est l'investissement massif dans les industries de transformation essentielles. En conséquence, le secteur industriel de l'économie aura droit à 45 p. 100 de l'investissement total prévu pour le plan de quatre ans, l'agriculture 15 p. 100, l'infrastructure 17 p. 100 et l'éducation et autres besoins d'ordre social 23 p. 100.

Le pétrole et le gaz naturel restent le pilier de l'économie et c'est de leur succès que dépendra la réussite du plan d'expansion. On croyait que les revenus des exportations de pétrole et de gaz naturel prévues pour



Il faut liquéfier le gaz naturel avant de pouvoir l'exporter et lui faire ainsi rapporter les devises étrangères dont l'Algérie a besoin. A l'usine de liquéfaction CAMEL (Chameau) d'Arzew, un travailleur règle des soupapes de commande. Le gaz sera transporté par pétrolier spécial en Angleterre et en France.

la durée du plan ne suffiraient pas à alimenter le programme d'investissement du gouvernement; toutefois la forte majoration du prix de référence fiscale du pétrole annoncée par Alger aidera à combler cet écart. Les diri-

geants algériens comptent aussi sur l'accroissement de l'aide étrangère. L'Algérie doit acquérir un nouveau marché d'importance à la suite d'un accord signé récemment avec *El Paso Gas* en vue de l'exportation vers la

côte est des États-Unis de grandes quantités de gaz liquéfié. Cet accord, approuvé par le gouvernement américain, doit fournir environ 12 p. 100 du gaz naturel consommé sur la côte est des États-Unis et porte sur l'expédition annuelle de 15 milliards de mètres cubes de gaz pour les 25 prochaines années. Il nécessiterait un investissement supérieur à un milliard de dollars en Algérie.

Il n'y a pas de doute que l'Algérie représente pour le Canada un débouché très prometteur. Les dirigeants algériens croient que le Canada est dans une position favorable pour satisfaire une bonne partie de ses besoins. Les Canadiens sont en mesure de travailler en français et d'offrir en même temps le dernier cri en matière de technologie nord-américaine.

Notre capacité d'exporter la technologie moderne est particulièrement importante, car dans leur résolution de hâter le développement, les planificateurs algériens ont décidé que le rendement céderait la première place à l'implantation d'une structure technologique. Bien que le chômage soit l'un de ses problèmes les plus graves, l'Algérie choisit presque inmanquablement l'automatisation et les méthodes à forte utilisation de capital lorsqu'elle crée de nouvelles industries, plutôt que les techniques à forte utilisation de main-d'œuvre. Les techniques élaborées que l'industrie canadienne a mises au point pour le marché nord-américain, où la main-d'œuvre est chère, se révéleraient efficaces sur un marché qui à première vue offre un aspect relativement élémentaire.

Ce désir de doter le pays d'une technologie moderne signifie que les bureaux canadiens-français d'ingénieurs et de conseillers techniques seraient particulièrement bien placés du point de vue de la concurrence. Les services du génie doivent être considérés comme l'un des secteurs les plus prometteurs, conclusion que justifient notamment l'insuffisance actuelle des compétences de l'Algérie dans de nombreux domaines et son désir de mettre en œuvre rapidement ses projets par contrats d'aménagement intégral (clef en main).

Plusieurs sociétés canadiennes d'ingénieurs-conseils travaillent déjà en Algérie, tant dans le cadre des pro-

grammes financés par l'Agence canadienne de développement international qu'aux termes de contrats strictement commerciaux. On estime que plus de 500 Canadiens exercent actuellement différentes fonctions techniques en Algérie.

Dans le secteur commercial, la société montréalaise *Surveyer, Nenniger and Chenevert* travaille actuellement à la planification et à la construction d'une cimenterie. Construite en vertu du plan quadriennal 1970-1973, l'usine est située à proximité d'Alger et produira un million de tonnes de ciment chaque année et utilisera les dernières techniques de contrôle par ordinateurs.

Les techniques avancées de préfabrication de *ATCO Industries Ltd.* de Calgary, jouent un rôle de premier ordre dans le programme de construction d'habitations du gouvernement algérien. Au début, la société vendait des maisons mobiles pour les ouvriers du pétrole au Sahara; elle a accru sa participation en travaillant de concert avec le gouvernement algérien, à la recherche de solutions efficaces aux problèmes du logement. Elle a notamment effectué des études visant à déterminer la rentabilité d'une industrie nationale de préfabrication et les moyens par lesquels ATCO pourrait contribuer à la création de cette industrie.

Une autre entreprise de Calgary, *Globe Universal Sciences Canada Ltd.*, est engagée dans un programme de grande envergure pour la Société algérienne de recherches et d'études géophysiques (ALREG). Le travail consistera notamment en la prospection géophysique et la recherche sur les hydrocarbures et autres minéraux de l'Algérie.

Plusieurs autres sociétés canadiennes ont abordé des secteurs aussi divers que la recherche sismique, l'élevage de la volaille et du bétail, les pâtes et papiers, les pêches et les industries pétrochimiques.

Un certain nombre d'entreprises se sont vu accorder d'intéressants contrats et ont acquis en Algérie une expérience profitable dans le cadre des programmes patronnés par l'ACDI. *Shawinigan Engineering* a entrepris l'étude d'une ligne de haute tension entre Béchar et Oran. Le bureau d'ingénieurs-conseils forestiers Gauthier,

Poulin, Thériault aide actuellement les autorités algériennes à mettre au point une technique de protection forestière et de reboisement (voir page 18).

Où se trouvent les possibilités—Les dirigeants de l'Algérie ont également manifesté l'intention de faire appel au Canada pour un grand nombre de programmes qui portent notamment sur la météorologie, l'urbanisme, l'aviation civile, la cartographie, les instituts techniques, les transports, les télécommunications et les ressources hydrauliques et minérales.

L'examen minutieux du programme d'investissements établi pour le plan de quatre ans révèle l'ampleur considérable des possibilités qui s'offrent actuellement aux sociétés de conseillers techniques et d'ingénieurs. L'Algérie consacrera 840 millions de dollars à l'expansion des industries du pétrole et du gaz naturel et elle a prévu 700 millions pour l'exploitation minière et la métallurgie. Dans ces deux secteurs, les projets vont des études des sols à la construction de pipe-lines, sans oublier l'usine de débouillage de minerais de zinc.

Dans le secteur agricole, les problèmes d'approvisionnement en eau sont particulièrement importants, et les 205 millions de dollars consacrés à ce chapitre portent sur des contrats strictement commerciaux ainsi que sur des programmes d'aide bilatéraux ou multilatéraux dans le cadre du Programme des Nations Unies pour le développement. L'industrie forestière pourrait elle aussi offrir d'intéressants débouchés dans les domaines du reboisement, de la conservation, de l'abattage et de la transformation du bois.

Un certain nombre d'études sont déjà envisagées dans la plupart des secteurs du transport: aviation civile, routes et voies ferrées, ports, société nationale d'expédition, transport urbain dans des villes comme Alger. On songe à moderniser et agrandir le réseau actuel des télécommunications et plusieurs projets de centrales électriques, de lignes de haute tension et d'électrification des campagnes sont à l'ordre du jour. Le plan de quatre ans a également prévu un essor considérable de l'industrie touristique, qui nécessiterait un investissement de 100 millions de dollars.



La planification centralisée d'une économie socialiste comme celle de l'Algérie exige de la part des ingénieurs et des conseillers techniques une façon de procéder assez spéciale. Bien que le plan quadriennal 1970-1973 donne une idée claire du genre de programmes qu'on entreprend et laisse par conséquent présager ce qui suivra, le plan est déjà bien avancé dans sa seconde année et la plupart des projets ont été confiés à des entreprises ou à des organismes d'aide étrangers. Pour assurer la participation du Canada aux futurs programmes d'expansion de l'Algérie, les sociétés et les organismes canadiens intéressés de-

vront collaborer étroitement afin de définir les projets d'intérêt particulier pour le Canada, et communiquer avec les autorités algériennes pour leur demander de les intégrer au prochain plan de quatre ans, ou, si cela est déjà fait, de les réserver à la participation canadienne.

La représentation commerciale du gouvernement canadien en Algérie passe par la Division commerciale de l'Ambassade du Canada à Paris. Actuellement, un de nos agents de Paris effectue tous les trois mois une grande tournée commerciale en Algérie. Le Canada a annoncé récemment qu'il

ouvrirait bientôt une ambassade en Algérie. Cette mesure facilitera les contacts avec les hauts fonctionnaires du gouvernement canadien et améliorera les services offerts aux hommes d'affaires du Canada. Un délégué commercial attaché à la mission sera en mesure de promouvoir les ventes de produits et de services. Les sociétés qui désirent étudier les possibilités qu'offre l'Algérie devront, jusqu'à nouvel avis, s'adresser au Ministre-conseiller commercial, Ambassade du Canada, 35, avenue Montaigne, Paris 8^e, France.



Le reboisement en Algérie

A chaque été la ville d'Alger, qui a presque un million d'habitants, souffre d'une pénurie d'eau. Évidemment, pour une ville de cette importance, une telle situation n'est pas unique et ses causes sont probablement nombreuses. Cependant, l'une de ces causes est certainement la diminution des boisés en Algérie. Il fut un temps où le pays avait d'immenses forêts de cèdres, mais l'exploitation de cette espèce date de l'époque classique et il reste peu d'endroits où cet arbre pousse encore en quantité appréciable. Jusqu'à récemment les Algériens ne s'étaient pas souciés de la conservation des forêts et l'érosion du sol est devenue un problème majeur.

Il y a actuellement 12,000 milles carrés de terres boisées dans ce pays d'une superficie d'environ 900,000 milles carrés. Les forêts denses couvrent moins d'un sixième de ce domaine. Les principales essences sont le pin d'Alpe, le chêne-liège et le chêne vert qui poussent surtout dans les régions élevées, plus humides et isolées. Les collines situées à une altitude inférieure et dont le climat est plus sec souffrent davantage de l'érosion et on y retrouve du genévrier et des arbustes qui résistent à la sécheresse. Toutefois, le gouvernement est pleinement conscient de la situation et il prend des mesures pour conserver les forêts qui demeurent et reboiser autant de terre que possible. Pour conserver les forêts il faut évidemment, entre autres choses, les protéger contre les incendies. Et c'est en ce domaine que la firme Gauthier, Poulin, Thériault Ltée, ingénieurs-conseils de Québec, vient jouer son rôle.

Grâce à une subvention de l'Agence canadienne de développement international, cette firme québécoise, qui a déjà acquis une vaste expérience en participant à des projets forestiers dans d'autres parties de l'Afrique (le Kenya, la Tanzanie, le Malawi, le Cameroun), exécute présentement

un projet pilote dans le département d'Annaba (anciennement de Bône) dans le nord-est du pays. Cette réalisation fait suite à la visite que la mission Chevrier a faite dans les pays francophones de l'Afrique en 1968 pour étudier leurs besoins. Ce projet consiste d'abord à mettre sur pied dans ce département une organisation chargée de la protection contre les incendies; organisation qui servira de modèle aux autres régions de l'Algérie. Cette firme conseille aussi le gouvernement algérien en matière de politiques de reboisement et d'aménagement forestier, et sur le genre de matériel nécessaire au fonctionnement convenable du service de protection contre les incendies en forêt. Lorsque les représentants de la firme sont arrivés en Algérie en novembre 1969, il n'y avait presque aucun matériel adéquat en ce domaine, mais en novembre de l'an dernier, l'Algérie recevait un prêt sans intérêt de \$600,000 de l'ACDI pour faire l'achat d'équipement.

Les Algériens connaissaient peu les techniques modernes de lutte contre les incendies forestiers et la formation d'un personnel local est l'un des points importants du contrat de la firme québécoise. Trois ingénieurs forestiers sont venus de Québec pour assurer cette formation; deux travaillent à Annaba et un à Alger. Ce dernier conseille aussi le gouvernement algérien dans l'élaboration de règlements portant sur la protection des forêts contre les incendies.

Ces trois Canadiens assurent la formation de 20 Algériens, pour la plupart de jeunes ingénieurs forestiers diplômés en France. Les autres sont des techniciens de l'endroit qui ont quelque expérience de la gestion forestière. En raison du manque d'outillage, il a fallu donner une formation surtout théorique mais les professeurs passeront à l'aspect pratique dès que l'é-

quipement arrivera du Canada. Ces hommes deviendront ultérieurement responsables de la gestion du service algérien de protection contre les incendies. A titre de service additionnel, l'ACDI offre d'assurer la formation pratique de six Algériens dans les techniques de lutte contre les incendies. Si l'offre est acceptée (on l'avait faite l'an dernier aussi, mais elle fut acceptée trop tard pour qu'on puisse y donner suite) les six personnes choisies passeront l'été dans les forêts québécoises. L'ACDI fait cette offre en vertu de son programme de bourses.

M. Georges Thériault, un des dirigeants de cette société, affirme qu'il est essentiel d'avoir acquis de l'expérience dans des projets forestiers africains si on veut réussir à obtenir d'autres contrats dans cette région. L'une des meilleures façons, probablement la seule, pour acquérir cette expérience est de se joindre, dans un projet, à une autre firme qui a déjà travaillé en Afrique. La connaissance pratique du français est un atout évident pour pouvoir participer à tout projet en Afrique francophone, mais M. Thériault précise qu'il faut de plus avoir la compétence, l'expérience et offrir des prix acceptables, si on veut obtenir des contrats.

Quand il s'agit de concurrencer les experts européens, la société d'abondance dans laquelle vivent les Canadiens a ses côtés négatifs. L'échelle des salaires est généralement plus élevée au Canada qu'en Europe, ce qui veut dire que la productivité du Canada doit aussi être supérieure. Malgré cet inconvénient cependant, les experts canadiens continuent de réussir dans les concours internationaux, en particulier lorsqu'ils offrent leurs services dans des domaines qu'ils connaissent particulièrement bien, comme la sylviculture.



Tunisie

HOWARD E. CAMPBELL, Conseiller commercial à Berne

La Tunisie est foncièrement agricole; quelque 65 p. 100 de ses cinq millions d'habitants vivent de l'agriculture. Leurs compatriotes tirent leur revenu de l'industrie minière (surtout des phosphates), de l'industrie pétrolière et de la production des biens de consommation, et ce dans l'ordre indiqué. Mais ce pays est demeuré sous-développé au cours des siècles et même aujourd'hui, la population doit se contenter d'un revenu moyen inférieur à \$229 par an.

Depuis nombre d'années, cependant, la Banque mondiale, les Nations Unies et les pays développés allouent des

fonds à la Tunisie pour donner de l'élan à son économie. Cette aide est la pierre angulaire de la plupart des nouveaux projets. Il y a pour l'instant peu d'autres possibilités d'implanter en Tunisie les services et le matériel techniques à moins d'offrir des facilités de paiement très attrayantes; c'est que l'achat des services et du matériel à l'étranger pour la plupart des projets est le plus souvent lié à la source d'aide financière.

Plus importante que les fonds fournis par des organismes internationaux tels que la Banque mondiale et les Nations Unies est l'aide des pays tels que la



Quelle sorte de vie attend cette enfant lorsqu'elle sera grande et demeurera dans la ville de Tunis qu'on voit ci-dessous? Elle reçoit tous les soins nécessaires à son jeune âge, grâce à l'Institut de pédiatrie où se dévouent des médecins et des infirmières du Canada. Des projets de développement ambitieux, dont beaucoup sont financés de l'étranger, devraient lui assurer une meilleure instruction et une vie plus stable, plus longue et plus heureuse, car l'essor économique va bon train.



France, les États-Unis, le Canada, la Grande-Bretagne, l'Allemagne, l'Italie, la Suède, l'URSS et la Yougoslavie. Plus des trois quarts des fonds reçus l'an dernier par la Tunisie provenaient d'ententes bilatérales sous la forme de subventions pures et simples ou de prêts à long terme.

La grande partie des fonds d'aide est affectée aux projets agricoles. Vient ensuite le tourisme parce qu'il rapporte 50 millions de dollars par an en devises étrangères. L'aide internationale et bilatérale soutient aussi les projets éducatifs, le développement des services météorologiques, les programmes d'aménagement de services d'eau et d'égouts, les projets routiers, la remise en état et la modernisation des chemins de fer.

Comment et où les sociétés canadiennes d'ingénieurs-conseils peuvent-elles s'associer aux projets d'aide à la Tunisie? Les firmes canadiennes inscrites



auprès des organismes internationaux, tels que l'OMS, l'OAA et l'UNESCO, sont invitées d'office par ceux-ci à faire des offres relatives aux projets qu'on doit exécuter en Tunisie. La concurrence est internationale et toute proposition doit être préparée minutieusement.

Quant aux projets financés par les fonds d'aide du Canada, les sociétés canadiennes d'ingénieurs-conseils ont un avantage aux appels d'offres. Les firmes inscrites auprès de la Corporation commerciale canadienne, 70, rue Lyon, Ottawa 4, organe d'approvisionnement de l'ACDI, seront invitées d'office à soumettre des offres pour les projets financés par l'ACDI dans les pays en voie de développement. Par contre, les projets tunisiens, financés par d'autres pays, sont presque inaccessibles aux sociétés canadiennes.

Pour l'exercice 1971-1972, le Canada a alloué quelque 10.69 millions de dollars* en fonds d'aide à la Tunisie, dont 2.2 millions ont été réservés aux services et au matériel fournis par le Canada. Une part de ces fonds est maintenant affectée à la ligne de transmission Tunis-Korba. Le contrat pour ce projet a été adjudgé à *TECSULT International Ltd.*, de Montréal.

Pour 1971, la Banque mondiale et les Nations Unies ont autorisé une grande variété de projets qui exigeront une gamme étendue de services et de matériel dont les firmes canadiennes peuvent assurer la fourniture. En voici la liste.

Projets que doivent financer la Banque mondiale et l'AID.

1. Réparation des machines agricoles: 8.7 millions de dollars de la Banque mondiale, 3.3 millions de l'AID.

2. Enquête sur les poissons pélagiques dans les eaux tunisiennes et sur les meilleures méthodes de prise. L'Office national des pêches demandera peut-être un crédit de \$727,000 à la Banque mondiale.

3. Expansion des services d'éducation: crédit de 13 millions de dollars de la Banque mondiale au ministère de l'Éducation nationale à Tunis.

4. Étude de l'infrastructure nécessaire à l'industrie touristique. L'AID accordera peut-être un crédit.

5. Gazoduc entre El Borma et Rhan-nouch: Banque mondiale, 7.5 millions, Fonds du Koweït pour le développement arabe 2.5 millions. On a lancé un appel d'offres pour la tuyauterie. C'est la Société tunisienne de l'électricité et du gaz (STEG), 38, rue de Besançon, à Tunis, qui organise la construction.

6. Génie et construction routiers: La Banque mondiale songe à accorder un crédit d'un million de dollars qui servirait à achever les travaux de génie et de construction sur les routes hautement prioritaires. Communiquer avec Sadek Bouraoui, ingénieur en chef, division de la voirie, ministère des Travaux publics, Cité Jardins, Tunis.

7. Remise en état et modernisation des chemins de fer tunisiens: prêt de 8.5 millions de la Banque mondiale, crédit de 8.5 millions de l'AID. Les chemins de fer ont figuré au relevé du secteur des transports exécuté par une firme italienne de consultation avec le concours financier du PNUD. Ce projet jettera les bases de l'expansion future: rénovation des voies ferrées, acquisition de locomotives et de matériel roulant, matériel d'entretien et d'atelier et services de consultation. Les travaux doivent se terminer à la fin de 1972 au coût global de 29.2 millions de dollars. Les frais locaux seront payés par le gouvernement et la Société nationale des chemins de fer tunisiens.

8. Revue des études actuelles des ressources hydrauliques dans le nord de la Tunisie et préparation d'un plan directeur pour les eaux de cette région: subvention d'aide technique de 10.5 millions de la Banque mondiale, 3.5 millions de l'Office suédois de développement international. La plupart des travaux de génie seraient adjudgés aux firmes européennes qui ont contribué au lancement du programme national d'approvisionnement en eau en 1969. La Société nationale d'exploitation et de distribution des eaux (SONEDE), 23, rue du Docteur Braquehay, à Tunis, a été fondée en 1968 pour surveiller le captage des sources d'eau potable; elle est chargée de retenir les services des experts-conseils pour l'exécution de ce programme de mise en valeur.

Projets que doit financer le Fonds spécial du PNUD.

1. Conservation des lieux historiques et des monuments dans la région Tunis-Carthage: un million de dollars du PNUD; le gouvernement de la Tunisie fournira le reste. Il s'agit de dresser des plans méthodiques de conservation pour Medina, ancienne ville de Tunisie, et de la région de Carthage. L'agence exécutante est l'UNESCO. Répartition des fonds: experts \$593,000; formation \$100,000, matériel \$185,000, divers \$34,100.

2. Raffermissement du Service national de météorologie. Le PNUD fournira 1.1 million de dollars et le gouvernement de la Tunisie le reste. Le coût total sera 4.4 millions. Il s'agit d'agrandir le réseau d'observation météorologique et sismologique, de remplacer les équipements désuets, d'améliorer les services d'informatique et de recherche appliquée et de donner une formation avancée au personnel technique. L'OMM à Genève et l'UNESCO exécuteront ce projet. Répartition des fonds: experts et conseils \$287,000, formation \$100,600, matériel \$625,000, divers \$17,100. En fait de matériel, on demande par exemple des équipements météorologiques tels que postes automatiques de climatologie et pièces de rechange, équipements d'hydrométéorologie dont les pièces requises pour remplacer le matériel détruit lors des inondations de 1969, matériel de radio-téléphonie et de mesure de la salinité, matériel pour un poste de commande et trois postes secondaires de sismologie, matériel d'information dont une machine à calculer, matériel de bureau, d'imprimerie et de photocopie.

3. Autres relevés des nappes d'eau souterraines dans le nord du Sahara et élaboration d'une politique pour leur exploitation. Les gouvernements d'Algérie et de Tunisie collaborent à ce programme de 1.3 million de dollars; le PNUD fournira \$616,500 et l'UNESCO est l'agence exécutante. Répartition des fonds: experts, (y compris services de consultation en hydrologie, hydrodynamique, géophysique, géochimie, technique d'aménagement des puits, ainsi que documentation et modèles, services d'un groupe de conseils aux échelons supérieurs) \$370,000, matériel

* Plus un report de 2.16 millions de l'exercice 1970-1971.

Le service de commerce extérieur à l'étranger



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

AFRIQUE DU SUD

JOHANNESBURG

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

M. W. Jones
Délégué commercial du Canada

M. M.-A. Brault
Délégué commercial adjoint

M. G. P. Orban
Délégué commercial adjoint

Câble: CANADIAN

Tél.: 834-6521

Télex: 7189 (43-7189 JH)

Territoire:

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

LE CAP

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

M. W. D. Wallace
Délégué commercial du Canada

M. P.-W. Bélanger
Délégué commercial adjoint

Câble: CANADIAN

Tél.: 2-5134/5

Télex: 7060 (5-7060 CT)

Territoire:

Province du Cap. Autre pays: Sainte-
Hélène

ALLEMAGNE

BONN

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

M. R.-R. Parlour
Conseiller commercial

M. R. Frenette
Secrétaire commercial adjoint

M. M.-E.-M. Perreault
Secrétaire commercial adjoint

Câble: CANADIAN

Tél.: 231061

Télex: 886421 (DOMCA D)

Territoire:

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

DÜSSELDORF

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

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

M. R. H. Dorrett
Consul et délégué commercial

M. A. E. Grant
Consul et délégué commercial adjoint

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

Câble: CANADIAN

Tél.: 320525

Télex: 8587144 (DMCN D)

Territoire:

État du Rhin-Septentrional-Westphalie

HAMBOURG

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

M. E. H. Maguire
Consul général

M. D. S. Armour
Consul et délégué commercial

Câble: CANADIAN

Tél.: 351805

Télex: 215555 (DMCNH D)

Territoire:

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

ARGENTINE

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

M. L. D. Burke
Conseiller commercial

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

M. P.-J. Gibeau
Secrétaire commercial adjoint

Câble: CANADIAN

Tél.: 32-9081

Télex: 121383 (121383 AR CANAD)

Territoire:

Îles Falkland, Paraguay, Uruguay

AUSTRALIE

SYDNEY

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

M. H. J. Horne
Conseiller commercial du Canada

M. W. B. Zyla
Secrétaire commercial

M. R. J. McLeod
Secrétaire commercial adjoint

Câble: CANADIAN

Tél.: 27-7565

Télex: 089 20600 (CDN GOVT AA 20600)

Territoire:

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

MELBOURNE

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

M. K. F. Osmond
Conseiller commercial du Canada

M. R. J. McGavin
Secrétaire commercial adjoint

M. R. A. Groundwater
Secrétaire commercial adjoint

Câble: CANADIAN

Tél.: 63-8431

Télex: 089 30501 (CDN GOVT AA 30501)

Territoire:

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

CANBERRA*

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

M. F. P. Weiser
Conseiller commercial

M. W. E. Magee
Secrétaire commercial adjoint

Câble: DOMCAN

Tél.: 7-2541

Télex: 089 62017 (DOMCAN AA 62017)

*Le bureau de Canberra ne s'occupe que
des demandes de renseignements commer-
ciaux qui exigent la liaison avec des minis-
tères et organismes fédéraux.

AUTRICHE

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

M. E. L. Bobinski
Conseiller commercial

M. R. R. M. Logie
Secrétaire commercial adjoint

M. P. A. Holton
Secrétaire commercial adjoint

Câble: CANADIAN

Tél.: 63-36-91

Télex: 75320 (DOMCAN A)

Territoire:

Albanie, Bulgarie, Hongrie, Roumanie

BELGIQUE

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

M. L.-A. Campeau
Conseiller commercial

M. L. D. Lederman
Secrétaire commercial adjoint

M. R. W. Craig
Secrétaire commercial adjoint

Câble: CANADIAN

Tél.: 13-79-40

Télex: 21613 (DOMCAN BRU)

Territoire:

Luxembourg

BRÉSIL

RIO DE JANEIRO

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

M. G. D. Valentine
Secrétaire commercial

M. J. R. Brocklebank
Secrétaire commercial adjoint

Câble: CANADIAN

Tél.: 242-4140

Télex: 031430 (DOMINION RIO)

SAO PAULO

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

A. P.-A. Théberge
Consul et délégué commercial

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

Câble: CANADIAN

Tél.: 287-2122

Télex: 021269 (CANADIAN SPO)

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

CEYLAN

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

Câble: CANADIAN

Tél.: 95843

Télex: 106 (DOMCAN COLOMBO)

CHILI

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

M. C. D. Miller
Secrétaire commercial

Câble: CANADIAN

Tél.: 64189

Télex: 3520068 (3520068 DOMCAN)

CHINE, RÉPUBLIQUE POPULAIRE DE

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

M. R. G. Godson
Conseiller commercial et consul

M. R. F. Andrigo
Deuxième secrétaire (commercial) et consul
Tél.: 521-648

COLOMBIE

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

M. J. A. Elliott
Conseiller commercial

Câble: CANADIAN

Tél.: 355211, 355477

Télex: 044568 (DOMCAN BOG)

Territoire:

Équateur

COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES*

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

M. A. R. A. Gherson
Chef adjoint

M. G. F. Mintenko
Conseiller

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

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

Câble: CANADIAN

Tél.: 13-38-50

Télex: 21613 (DOMCAN BRU)

Territoire:

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

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

CONGO

Secrétaire commercial
Ambassade du Canada
Boîte postale 8341
Kinshasa, Congo

M. T. G. Tait
Secrétaire commercial

Câbles: DOMCAN KIN

Tél.: 22706

Télex: 268 (DOMCAN KIN)

Territoire:

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

CÔTE-D'IVOIRE

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

M. J. P. Bell
Secrétaire commercial
M. Jacques Filion
Secrétaire commercial adjoint

Câble: DOMCAN ABIDJAN
Tél.: 32-20-09
Télex: 593 (DOMCAN ABIDJAN 593)
Territoire:
Guinée, Haute-Volta, Libéria,
Mali, Mauritanie, Niger, Sénégal

CUBA

Division commerciale
Ambassade du Canada
Gaveta 6125
Calle 30 N° 518 esquina 7ª Avenida
Miramar
La Havane, Cuba
M. J. H. Hill
Deuxième secrétaire
Adresser tout courrier à
Boîte postale 1515
Nassau, Bahamas
Câble: CANADIAN
Tél.: 2-6421

DANEMARK

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

M. A. W. Evans
Conseiller commercial
Câble: CANADIAN
Tél.: 31-33-06
Télex: 5036 (DOMCAN KH)
Territoire:
Groenland

ESPAGNE

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

M. H.-E. Lemieux
Conseiller commercial
M. G. M. Wansbrough
Secrétaire commercial adjoint

Câble: CANADIAN
Tél.: 247-54-00
Télex: 27347 (DOMCA E)
Territoire:
Les provinces qui ne font pas partie de la
péninsule—Iles Baléares, Iles Canaries,
Sahara espagnol. Autres pays: Guinée
équatoriale, Maroc

ÉTATS-UNIS

WASHINGTON

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

M. W. G. Pybus
Conseiller commercial
M. W. F. Hillhouse
Conseiller commercial (agriculture)

M. B. F. Armishaw
Conseiller commercial

M. H. C. Armstrong
Conseiller commercial

M. J.-D. Bélisle
Secrétaire commercial adjoint

Câble: CANADIAN
Tél.: 332-1011 (Code régional 202)
Télex: 0089664 (DOMCAN WSH)

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

NEW YORK

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

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

M. D. H. Leavitt
Consul et délégué commercial

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

M. R.-J.-G. Ledoux
Consul et délégué commercial adjoint

Tél.: 586-2400 (Code régional 212)
La nuit: 586-2321

Télex: 00126242 (DOMCAN NYK)
Territoire:
États de Connecticut, New Jersey (les douze
comtés du Nord), Sud de l'État de New
York. Autre pays: Bermudes

BOSTON

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

M. W. R. Van
Consul et premier délégué commercial

M. K. R. Higham
Consul et délégué commercial

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

Tél.: 262-3760 (Code régional 617)
Télex: 0094567 (DOMCAN BSN)

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

BUFFALO

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

M. J. H. Bailey
Consul et délégué commercial

M. B. Dussault
Consul et délégué commercial adjoint

Tél.: 852-1247 (Code régional 716)
Télex: 9-1329 (DOMCAN-BUF)

Territoire:
Nord de l'État de New York

CHICAGO

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

M. R. D. Sirrs
Consul et premier délégué commercial

M. Z. W. Burianyak
Consul et délégué commercial

M. K. G. DeWolf
Consul et délégué commercial adjoint

M. A.-J.-G. Dallaire
Consul et délégué commercial adjoint

Tél.: 427-1031 (Code régional 312)
Télex: 00254171 (DOMCAN CGO)

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



CLEVELAND

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

M. D. A. B. Marshall
Consul et premier délégué commercial

M. F. M. Mulkern
Consul et délégué commercial

M. C. R. Donley
Consul et délégué commercial adjoint

M. J.-G.-M. Tardif
Consul et délégué commercial adjoint

Tél.: 861-1660 (Code régional 216)
Télex: 00985364 (DOMCAN CLV)

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

DALLAS

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

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

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

M. R. C. Lee
Consul et délégué commercial adjoint

Tél.: 742-8031 (Code régional 214)
Télex: 00732637 (DOMCAN DAL)

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

DETROIT

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

M. J. D. Blackwood
Consul et délégué commercial

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

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

Tél.: 965-2811 (Code régional 313)
Télex: 23-0715 (DOMCAN DET)

Territoire:
États de l'Indiana, Michigan

LOS ANGELES

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

M. V. B. Chew
Consul et délégué commercial

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

M. D. M. Lawson
Consul et délégué commercial adjoint

Tél.: 627-9511 (Code régional 213)

Télex: 00674119 (DOMCAN LSA)

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

MINNEAPOLIS

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

M. G. E. Woollam
Consul et délégué commercial

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

Tél.: 336-4641 (Code régional 612)

Télex: 29-0229 (DOMCAN MPS)

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

NOUVELLE-ORLÉANS

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

M. W. J. Millyard
Consul et délégué commercial

M. W. M. Maybee
Consul et délégué commercial adjoint

M. R. Lockhead
Consul et délégué commercial adjoint

Tél.: JACKSON 5-2136, 5-2137
(Code régional 504)

Télex: 0058237 (DOMCAN NLN)

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

PHILADELPHIE

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

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

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

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

Câble: CANADIAN

Tél.: 561-1750 (Code régional 215)

Télex: 00845266 (DOMCAN PHA)

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

SAN FRANCISCO

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

M. K. G. Ramsay
Consul et délégué commercial

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

Tél.: 981-2670 (Code régional 415)

Télex: 0034321 (DOMCAN SFO)

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

SEATTLE

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

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

M. W. A. McKenzie
Consul et délégué commercial adjoint

M. Roland Goulet
Vice-consul et délégué commercial adjoint

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

Télex: 0032462 (DOMCAN SEA)

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

FRANCE

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

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

M. F.-G. Beaudette
Secrétaire commercial (agriculture)

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

M. D. P. Lindores
Secrétaire commercial adjoint

M. A.-C. Perron
Secrétaire commercial adjoint

M. P.-L. Duchastel
Secrétaire commercial adjoint

Câble: CANADIAN PARIS

Tél.: 225-99-55

Télex: 28806 (DOMCAN à PARIS)

Territoire:

Algérie, Andorra, Monaco

GRANDE-BRETAGNE

LONDRES

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

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

M. I. R. Smyth
Conseiller commercial

M. G. E. Blackstock
Conseiller commercial

*M. K. D. Taylor
Conseiller commercial

M. T. D. McGee
Secrétaire commercial

M. T. Charles
Secrétaire commercial (bois)

M. J. C. Bradford
Secrétaire commercial

M. D. B. Browne
Secrétaire commercial adjoint

M. B. M. White
Secrétaire commercial adjoint

M. G. M. Deyell
Secrétaire commercial adjoint

M. H. G. Garland
Attaché (pêches)

Câble: SLEIGHING London

Tél.: 629-9492 (Code régional 01)

Télex: 22526 264428 (DOMINION LDN)

Territoire:

Angleterre, Wales (*Gibraltar)

GLASGOW

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

M. A. B. Brodie
Délégué commercial du Canada

Câble: CANTRACOM

Tél.: 332-6751 (Code régional 041)

Télex: 778650 (CANTRACOM GLW)

Territoire:

Irlande du Nord, Écosse

GRÈCE

Secrétaire commercial
Ambassade du Canada
31 av. Vassilissis Sophias
Athènes 138, Grèce

M. P. D. Donohue
Secrétaire commercial

Câble: CANADIAN ATHENS

Tél.: 714-041

Télex: 5584 (215584 DOM GR)

GUATEMALA

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

M. D. J. Browne
Secrétaire commercial

Câble: CANADIAN

Tél.: 61560, 67227, 61005

Télex: 206 (DOMCAN GU206)

Territoire:

Costa Rica, Honduras, Nicaragua, Panama,
Salvador, Zone du Canal

HONG KONG

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

M. C. R. Gallow
Premier délégué commercial

M. J. L. Swanson
Délégué commercial

M. D. P. McLennan
Délégué commercial adjoint

Câble: CANADIAN

Tél.: 224087

Télex: HX 3391 (DOMCAN HX 3391)

Territoire:

Cambodge, Macao, Vietnam

INDE

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

M. L. J. Taylor
Conseiller commercial

M. D. G. Adam
Secrétaire commercial adjoint

M^{lle} P. M. Marsden
Secrétaire commercial adjoint

Câble: CANADIAN

Tél.: 61-8254

Télex: 346 (DOMCAN DLI)

Territoire:

Bhoutan, Népal, Sikkim

INDONÉSIE

Secrétaire commercial
Ambassade du Canada
Djalan Budi Kemuliaan No. 6
Jakarta, Indonésie

M. Y.-C. Jauron
Secrétaire commercial

Tél.: O.G. 47841

Télex: 011-4345 (DOMCAN DKP 4345)

IRAN

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

M. D. H. M. Branion
Secrétaire commercial

M. D. F. Cooper
Secrétaire commercial adjoint

Câble: CANTRACOM

Tél.: 613560, 4-9291

Télex: 2337 (DOMCAN TN)

IRLANDE

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

M. R. A. Bull
Conseiller commercial

Câble: CANADIAN

Tél.: 41577

Télex: 5488 (DMCN EI)

ISRAËL

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

M. R. E. Pedersen
Secrétaire commercial

M. G. Bruneau
Secrétaire commercial adjoint

Câble: CANADIAN

Tél.: 267121

Territoire:

Chypre

ITALIE

ROME

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

M. G. F. G. Hughes
Ministre-Conseiller (affaires commerciales)

M. J. E. Montgomery
Conseiller commercial (agriculture)

M. C. Renaud
Secrétaire commercial

M. D. S. Wright
Secrétaire commercial adjoint

Câble: CANADIAN

Tél.: 864-327

Télex: 61056 (DOMCAN ROME)

Territoire:

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

MILAN

Consul général et premier délégué commercial
Consulat général du Canada
Via Vittor Pisani 19
20124 Milan, Italie

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

M. V. G. Lotto
Consul et délégué commercial

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

M. F. Pillarella
Consul et délégué commercial adjoint

Câble: CANTRACOM

Tél.: 652-485/652-600

Télex: 31368 (CANTRACOM MILAN)

Territoire:

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

JAMAÏQUE

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

M. A. Blum
Secrétaire commercial

M. J. H. Lang
Secrétaire commercial adjoint

M. W. D. Hutton
Secrétaire commercial adjoint

Câble: CANADIAN

Tél.: 65726

Télex: KGN 30 (BEAVER KINGSTON)

Territoire:

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

JAPON

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

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

M. S. G. Harris
Conseiller commercial

M. C. D. Caldwell
Secrétaire commercial adjoint

M. F. M. Galbraith
Secrétaire commercial adjoint

M. P. G. Campbell
Secrétaire commercial adjoint

M. S. J. Kaufmann
Secrétaire commercial adjoint

Câble: CANADIAN

Tél.: 408-2101/8

Télex: TK 2218 (DOMCAN TK 2218)

Territoire:

Corée, Guam, Okinawa

KENYA

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

M. R. Archambault
Secrétaire commercial

M. W. McQuinn
Secrétaire commercial adjoint

Câble: DOMCAN NAIROBI

Tél.: 27426

Télex: 22198 (DOMCAN/NRB)

Territoire:

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

LIBAN

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

M. F. I. Wood
Conseiller commercial

M. S. B. McDowall
Secrétaire commercial

M. J.-J.-Y. Trépanier
Secrétaire commercial adjoint

Câble: CANADIAN

Tél.: 250955

Télex: 20652 (DOMCAN BERYT)

Territoire:

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

MALAYSIA

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

M. E. L. Gray
Secrétaire commercial

M. C. H. Cummer
Secrétaire commercial adjoint

Câble: DOMCAN

Tél.: 89722/4

Télex: KL/TX 279 (DOMCAN 8209 KN)

Territoire:

Brunei, Birmanie



MEXIQUE

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

M. T. F. Harris
Conseiller commercial

M. J. N. Grantham
Secrétaire commercial adjoint

M. B. J. Wallace
Secrétaire commercial adjoint

Câble: CANADIAN

Tél.: 533-14-00

Télex: 017-71-191 (DOMCAN MEX)

NATIONS UNIES

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

M. R. J. L. Berlet
Premier secrétaire

M. B. E. Baker
Troisième secrétaire

Câble: CANINUN NYK

Tél.: 751-5600 (Code régional 212)

Télex: 00126228 (CANINUN NYK)

NIGERIA

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

M. J. D. Tennant
Secrétaire commercial

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

Câble: CANADIAN

Tél.: 53630

Télex: 21275 (DOMCAN LAGOS)

Territoire:

Dahomey, Gambie, Ghana,
Sierra Leone, Togo

NORVÈGE

Secrétaire commercial
Ambassade du Canada
Postuttak
Oslo 1, Norvège

M. J.-R. Caux
Secrétaire commercial

Câble: CANADIAN

Tél.: 46.69.55

Télex: OSLO 11880 (11880 DOMCAN)

Territoire:

Islande

NOUVELLE-ZÉLANDE

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

M. S. V. Allen
Conseiller commercial

M. M. J. Hladik
Secrétaire commercial adjoint

Câble: DOMCAN Wellington

Tél.: 70-644

Télex: 065-3505 (DOMCAN NZ 3505)

Territoire:

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

PAKISTAN

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

M. A. D. McArthur
Secrétaire commercial

M. H.-W. Guy
Secrétaire commercial adjoint

Câble: CANADIAN

Tél.: 21101-04

Télex: 875 (DOMCAN IBA)

Territoire:

Afghanistan

PAYS-BAS

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

M. D. H. Cheney
Conseiller commercial

M. A. L. Lyons
Secrétaire commercial adjoint

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

Câble: CANADIAN

Tél.: 61-41-11

Télex: 31270 (DOMCAN HAGUE)

PÉROU

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

M. M. R. Bell
Secrétaire commercial

M. J. D. Leach
Secrétaire commercial adjoint

Câble: CANADIAN

Tél.: 287420

Télex: WLA 5323 (DOMCAN PX 5323)

Territoire:

Bolivie

PHILIPPINES

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

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

M. B. A. Gagosz
Consul et délégué commercial

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

Câble: CANADIAN

Tél.: 50-20-76, 77, 78

Télex: 3252 (DOMCAN PN 3252)

POLOGNE

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

M. H. R. Wilson
Secrétaire commercial

Câble: DOMCAN WARSAW

Tél.: 17-60-41

Télex: 813424 (813424 CANA PL)

PORTO RICO

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

M. D. I. Campbell
Consul et délégué commercial

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

Tél.: 764-2011 (Code régional 809)

Télex: 3450297 (CANADA 3450297)

Territoire:

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



PORTUGAL

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

M. P.-A. Savard
Conseiller commercial

Câble: CANADIAN

Tél.: 56-25-49

Télex: 377 (DOMCAN P)

Territoire:

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

RÉPUBLIQUE ARABE UNIE

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

Câble: CANADIAN

Tél.: 23110

Territoire:

Soudan

SINGAPOUR

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

M. M. B. Blackwood
Conseiller commercial

M. W. L. Clarke
Secrétaire commercial adjoint

Câble: CANADIAN

Tél.: 37-1322

Télex: 277 (DOMCAN SPORE)

SUÈDE

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

M. M. B. Bursey
Conseiller commercial

M. E. C. H. Shelly
Secrétaire commercial adjoint

M. D. C. Butler
Secrétaire commercial adjoint

Câble: CANADIAN

Tél.: 23-79-20

Télex: 10687 (DOMCAN S)

Territoire:

Finlande

SUISSE

Conseiller commercial
Ambassade du Canada
Kirchenfeldstrasse 88
3000 Berne, Suisse

M. H. E. Campbell
Conseiller commercial

M. R. D. Merner
Secrétaire commercial adjoint

Câble: CANADIAN

Tél.: 44-63-81

Télex: 32489 (DMCNB CH)

Territoire:

Liechtenstein, Tunisie

TCHÉCOSLOVAQUIE

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

M. D. S. M. Baker
Secrétaire commercial

Câble: DOMCAN PRAGUE

Tél.: 32-71-24, 26, 31, 32

Télex: 11061 (DOMCAN PHA)

THAÏLANDE

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

M. C. E. Rufelds
Secrétaire commercial et consul

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

Tél.: 32956

Télex: 2277 (DOMCAN BKK)

Territoire:

Laos

TRINITÉ et TOBAGO

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

M. G. H. Musgrove
Secrétaire commercial

M. P. S. Dingledine
Secrétaire commercial adjoint

Câble: CANADIAN

Tél.: 37254

Télex: 226 (DOMCAN POS 226)

Territoire:

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

TURQUIE

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

M. D. J. S. Winfield
Secrétaire commercial

Tél.: 12-24-48

Télex: 69 (DOMCAN ANKARA)

UNION DES RÉPUBLIQUES SOCIALISTES SOVIÉTIQUES

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

M. R. H. Gayner
Conseiller commercial

M. J. D. Welsh
Secrétaire commercial

M. L. T. Dickenson
Secrétaire commercial adjoint

Câble: CANAD

Tél.: 241-90-34, 241-91-55

Télex: 401 (DOMCAN MSK)

VENEZUELA

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

M. C. G. Bullis
Conseiller commercial

M. J. M. Vincent
Secrétaire commercial adjoint

M. M.-C. Pelletier
Secrétaire commercial adjoint

Câble: CANADIAN

Tél.: 91-32-77

Télex: 22877 (DOMCAN VN)

Territoire:

Antilles néerlandaises

YUGOSLAVIE

Secrétaire commercial
Ambassade du Canada
Proleterskih Brigada 69
Belgrade, Yougoslavie

M. C. A. Carruthers
Secrétaire commercial

M. J. Roy
Secrétaire commercial adjoint

Tél.: 434-524

Télex: 11137 (YU DOMCA)

\$58,000, sous-traités \$81,900, divers \$42,300.

4. Relevé et projet d'expansion des pêches. Le Fonds spécial du PNUD fournira \$841,600 sur le total de 1.9 million. L'OAA (Rome) est l'agence exécutante. Répartition des fonds: experts (directeur du projet, services de consultation, etc.) \$554,400, formation (bourses d'études s'élevant à trois années-hommes) \$17,400, matériel (rénovation des bateaux de sondage, matériel électronique, agrès de pêche) \$510,000, divers \$33,300.

5. Relevé de l'industrie des phosphates au bassin de Gafsa. Sur le total des fonds disponibles, \$223,400 seront fournis sous l'égide du PNUD; l'ONU elle-même sera l'agence exécutante. Répartition: experts (directeur du projet, expert en enrichissement des minerais, hydrogéologue, experts-conseils en extraction, en enrichissement et en commercialisation des phosphates et en technologie de la calamine et de l'argile) \$132,000, matériel (véhicules, matériel de dessin et de topographie) \$26,000, sous-traités (essais relatifs aux propriétés mécaniques des roches, tests d'enrichissement, essais de grillage) \$37,000, divers \$7,900.

6. Amélioration des techniques d'irrigation et de drainage: trois millions de dollars dont 1.1 million sous l'égide du PNUD. L'OAA est l'agence exécutante. Répartition des fonds: experts (directeur du projet, experts en régime foncier, en organisation agricole, en sociologie, en enseignement postsecondaire et en formation, en méthodes d'irrigation et de drainage, et en agromonie, services de consultation en analyse des sols, en agromonie, en drainage et en économie agricole) \$887,600, secteur de la formation (six bourses d'un an pour la formation avancée des surveillants) \$34,800, matériel (matériel de transport, équipement d'irrigation par gravité et par gicleurs, matériel agricole, outils et instruments scientifiques, matériel de bureau, matériel éducatif et aides audiovisuelles, engrais et antiparasitaires) \$256,000, divers \$41,300.

En décembre 1970, une entreprise à participation appelée Compagnie financière et touristique (COFITUR) a invité les sociétés canadiennes à par-

ticiper de presque toutes les façons aux entreprises touristiques tunisiennes. COFITUR, dont le capital autorisé est 10 millions de dollars, est appuyée par la Société financière internationale, des banques et des sociétés de placement américaines et européennes ainsi que des agences du gouvernement tunisien et des particuliers. Cette entreprise devrait accélérer la campagne que mène la Tunisie en vue de se tailler une grande part du commerce touristique de la Méditerranée; le nouvel aéroport de six millions de dollars à Tunis, financé par les États-Unis, représente un grand pas de l'avant.

Bien qu'éclipsés par les fonds d'aide extérieure, les investissements privés n'en jouent pas moins leur rôle dans l'économie tunisienne. Par exemple, la direction de la Société nationale de cellulose, 6, avenue Habib Bourguiba, Tunis, songe à construire dans le nord du pays une usine de papier qui serait en mesure de combler la demande

nationale de kraft; elle serait disposée à former avec une firme canadienne une entreprise à participation. Le gouvernement lui-même fait des placements dans les entreprises qui à son avis contribuent fortement à l'expansion tunisienne.

Les firmes canadiennes de consultation technique trouveront peut-être qu'en s'associant à une firme tunisienne, elles auront des chances de participer aux entreprises financées par le secteur privé, outre celles qu'appuie le gouvernement tunisien. Ci-dessus une liste partielle de ces firmes. Les ingénieurs canadiens intéressés devraient écrire directement à la firme tunisienne la mieux équipée pour les aider à s'implanter. Toute la correspondance et tous les imprimés professionnels doivent être rédigés en français; peu d'hommes d'affaires tunisiens comprennent l'anglais.

Firmes tunisiennes de consultation technique

Conseillers techniques (génie civil et structural)

SO. TU. E.TEC., 114, rue de Yougoslavie, Tunis

S.O.G.E.T.H.A., 57, avenue de la Liberté, Tunis

Naccache, Robert, avenue Docteur Conseil, Tunis

S.C.E.T., 122, rue de Yougoslavie, Tunis

Conseillers en architecture, en génie et en urbanisme

Henderson Associates (D. R. Henderson, A.R.I.B.A., A.A. DIPL), 5, rue de Cameroun, Tunis

Architectes

Cacoub, Olivier, D.P.L. G., le Colisée, 46, avenue Habib Bourguiba, Tunis

Kyriacopoulos, Jason, D.P.L.G., 9, rue Kemal Ataturk, Tunis.

Haddad Taieb, D.E.S.A., 55, rue Oum Kalthoum, Tunis

Entrepreneurs en construction (génie et travaux publics)

Société tunisienne des grands travaux de l'Est, avenue Barthou prolongée, Tunis

Société E.T.R.A.P.H.S.A., 5, rue Ghandi, Tunis

Entreprise Ali Mheni, 12 bis, rue de Russie, Tunis

Hachicha, 1, rue de Flandre, Tunis

Entreprise S.O.C.E.A. (Eau et assainissement), 88, avenue Mohamed V, Tunis

Entreprise Providente, 2, rue de Grèce, Bizerte.

Maroc

G. M. WANSBROUGH

Secrétaire commercial adjoint à Madrid

Le Maroc a des priorités bien définies pour le développement. Ce pays arabe francophone renferme 15.4 millions d'habitants dont le revenu par tête s'élève à seulement \$150 par an. Cependant, il offre de bonnes possibilités d'expansion et des débouchés aux ingénieurs-conseils et aux fournisseurs de matériel du Canada qui veulent participer à son essor.

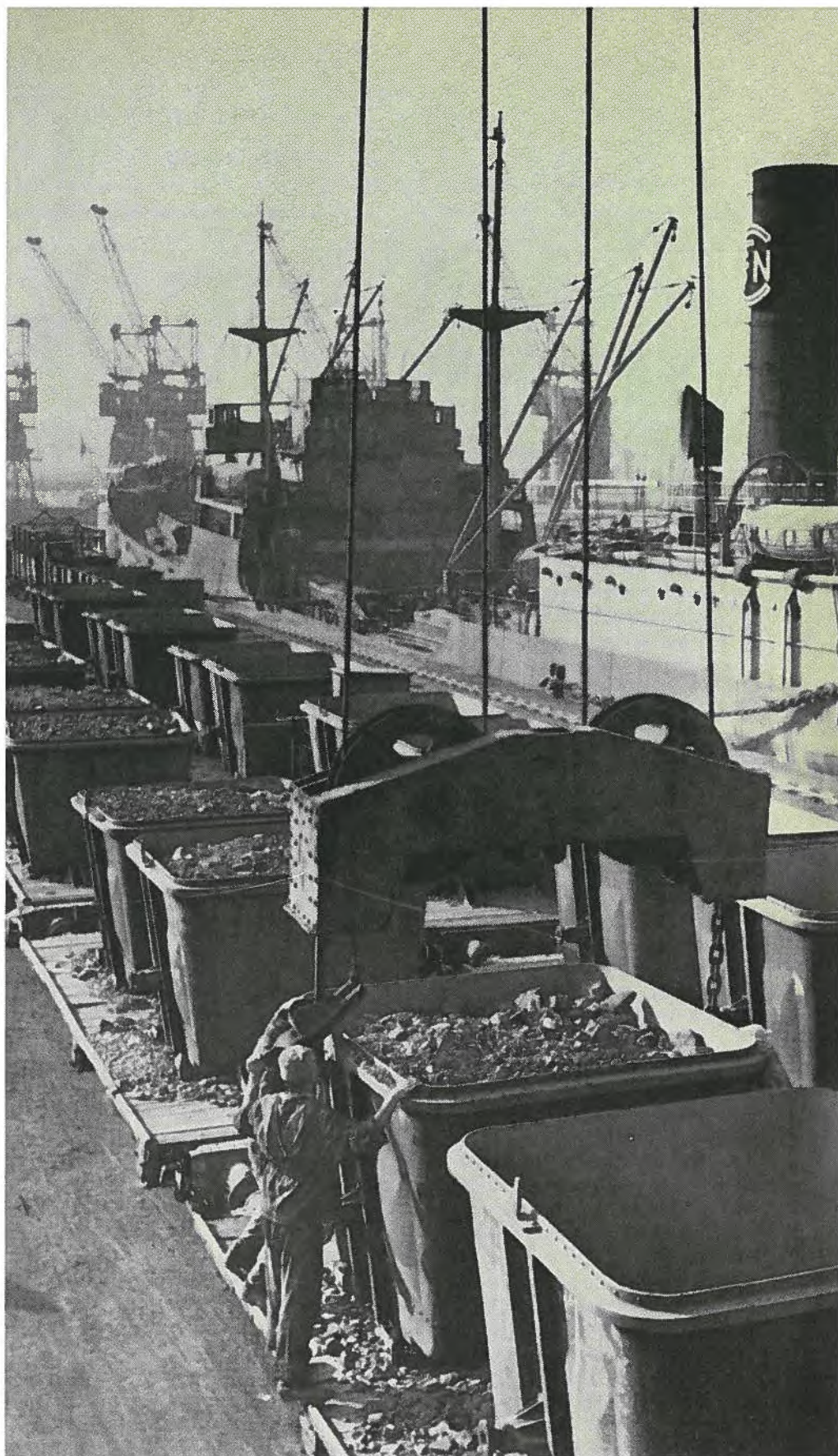
Le Plan quinquennal marocain (1968-1972) met en relief quatre secteurs: l'éducation, l'agriculture, le tourisme et les mines, dans l'ordre prioritaire indiqué.

Agriculture—L'agriculture fait vivre près de 80 p. 100 des habitants, mais une bonne partie du sol arable a tout au plus une valeur marginale et les mauvaises récoltes sont un problème. Le gouvernement consacre la moitié de ses dépenses d'équipement à l'agriculture. En plus, un certain nombre d'organismes internationaux et de pays étrangers dont le Canada financent la réalisation de projets agricoles.

Le Canada est maintenant actif dans deux projets d'aide agricole—le projet de Derro et le relevé cadastral du pays.

Le projet de Derro est un vaste programme d'aménagement rural dans la partie ouest du Rif. Le Canada et le Québec collaborent afin de fournir des experts qui effectueront une étude de cinq ans et de prêter \$500,000 pour l'achat du matériel technique au Canada. Le PNUD, l'Allemagne, la France et la Belgique ont également contribué fortement à ce projet en fait d'aide financière et technique.

Deux sociétés canadiennes ont réuni leurs ressources pour faire un grand relevé des droits de propriété et de l'utilisation de 630,000 hectares de terre grâce à une subvention de



Ces bennes au port de Casablanca, au Maroc, sont pleines de phosphate extrait des mines du pays et qu'on s'apprête à charger sur un cargo minéralier. Les minéraux représentaient 31 p. 100 des exportations du Maroc l'année passée et le phosphate était de loin le principal produit exporté. Il prendra probablement plus d'importance encore au fur et à mesure que s'épuisent les autres gisements de minerai. Les Canadiens contribuent aujourd'hui à la recherche de nouveaux dépôts de minerai.

\$4,385,000 de l'ACD1 (voir article en page 33).

Actuellement, les Nations Unies contribuent à deux autres grands programmes d'aménagement agricole, les projets du bassin du Sous et du fleuve Sibon.

Les États-Unis, la France, l'Allemagne et la Belgique consacrent une bonne part de leur aide en terre marocaine au secteur agricole. En plus, le Maroc a reçu des prêts d'expansion agricole s'élevant à 24 millions de dollars de la Banque de développement du Koweït et 16 millions de l'Iran.

Éducation—Le principal objectif du gouvernement est de former des cadres techniques dans les secteurs prioritaires. On doit mettre l'accent sur la qualité plutôt que sur la quantité; c'est pourquoi il perfectionne les cours d'étude et il établit des programmes pour le recyclage des professeurs et le perfectionnement des compétences.

Un grand nombre de pays, le PNUD et la Banque mondiale fournissent l'aide destinée à la rémunération des instituteurs et des administrateurs aux bourses et au financement de la construction des écoles. Le Canada poursuit un programme soutenu en vue de fournir des bourses et du personnel enseignant. De temps à autre, on lance des appels d'offres internationaux pour la construction d'écoles et la fourniture de matériel pédagogique.

Tourisme—L'industrie touristique est le secteur économique le plus dynamique du Maroc. Le nombre de visiteurs a doublé entre 1936 et 1969, alors qu'il atteignait 716,000 apportant plus de 100 millions de dollars des É.-U. en devises étrangères. Le Maroc compte en tout 29,000 lits d'hôtel et le gouvernement se propose d'en mettre 20,000 de plus à la disposition des touristes avant la fin du Plan quinquennal actuel, en 1972. En plus de la construction des hôtels, on prépare les plans d'autres projets essentiels d'infrastructure: aéroports, routes et services publics.

Un des programmes importants du secteur touristique s'appuie sur un prêt de 10 millions de dollars de la Banque mondiale au Crédit immobilier et hôtelier du Maroc en vue de financer la construction, l'expansion et la modernisation des hôtels touristiques. Les

fournisseurs canadiens de tous les genres de matériel et d'équipements d'hôtel trouvent ici des débouchés; l'expansion rapide de l'hôtellerie en fournit aussi aux firmes spécialisées dans la gestion des hôtels.

Étant donné les bénéfices considérables des investissements en installations touristiques, le gouvernement prévoit qu'une bonne part des fonds proviendront du secteur privé.

Minéraux—Les minéraux comptaient pour plus de 31 p. 100 des exportations marocaines l'an dernier, et les extra-polations de la Banque mondiale indiquent un taux d'expansion de 6 p. 100 pour les exportations de minéraux d'ici 1976. Cependant, l'essor des exportations dépend presque entièrement des phosphates. Les exportations d'autres minéraux seraient appelées à diminuer à mesure que s'épuiseront les gisements. Devant le spectre des fermetures de mines et du chômage qui en résulterait, le gouvernement et les organismes internationaux essaient fortement d'améliorer les exploitations minières actuelles et de trouver de nouveaux gisements prometteurs.

Le rôle du Canada dans le secteur des mines a été de fournir des experts en exploration minière et en traitement des minerais. D'autres pays, dont la France, l'Allemagne et l'Union soviétique, y font des relevés géologiques ou offrent de l'assistance technique.

Une société canadienne (*Wright Engineers Limited*, Vancouver) a conçu et dirige actuellement la construction d'une usine qui fabriquera des boulettes à partir d'un minerai de fer de qualité inférieure provenant d'une entreprise minière sous la direction de la Société des exploitations des mines du Rif. (Voir article en page 32).

Le PNUD s'occupe aussi de l'exploration minérale et a annoncé récemment une étude des richesses minérales (DP/SF/R.11/Add.70) d'à peu près 17,500 kilomètres carrés dans le massif Anti-Atlas. Le conseil d'administration du PNUD a consacré \$1,081,500 au projet et le gouvernement du Maroc contribuera l'équivalent de \$1,241,000.

Comment les ingénieurs canadiens et les ingénieurs-conseils peuvent-ils participer aux projets marocains?

Premièrement, ils doivent établir de bonnes relations et s'inscrire auprès des organismes exécutants (voir Commerce extérieur, février 1971, p. 2) pour tous les projets du PNUD qui les intéressent.

Deuxièmement, ils avertiront la Division du ministère de l'Industrie et du Commerce, Ottawa, qui s'occupe du domaine de leur compétence et des régions géographiques qui les intéressent.

Troisièmement, ils feront connaître leur société à la Mission permanente du Canada aux Nations Unies. La Mission envoie des descriptions complètes des projets du PNUD aux sociétés canadiennes qui ont les compétences requises. Les Nations Unies publient aussi un bulletin de «descriptions de projets» que l'on peut obtenir directement pour \$65 par an.

Si vous voulez participer aux projets du gouvernement marocain y compris ceux qui sont subventionnés par la Banque mondiale, ou à des projets privés au Maroc, vous devez tout d'abord communiquer avec la Division commerciale de l'Ambassade du Canada à Madrid, qui s'occupe de ce territoire. Nous vous apporterons alors notre concours.

Il importe beaucoup que votre firme établisse des relations d'affaires avec une firme marocaine du même secteur. Ce partenaire pourra vous fournir les renseignements et les contacts nécessaires à une soumission fructueuse. Seuls les habitants du pays ont accès aux documents d'adjudication du gouvernement du Maroc ou aux contrats privés. Ces documents circulent très peu à l'extérieur du pays. Le délai des appels d'offres est habituellement très court et il est nécessaire d'agir avec rapidité. Pour ces raisons, il est essentiel d'avoir un partenaire sur les lieux.

La concurrence? Elle est forte! Les Canadiens doivent concurrencer les sociétés européennes, surtout les firmes françaises. Un bon nombre sont établies au Maroc depuis des années et y sont bien implantées. Les firmes qui ont des connaissances de la langue française y trouveront peut-être un avantage.



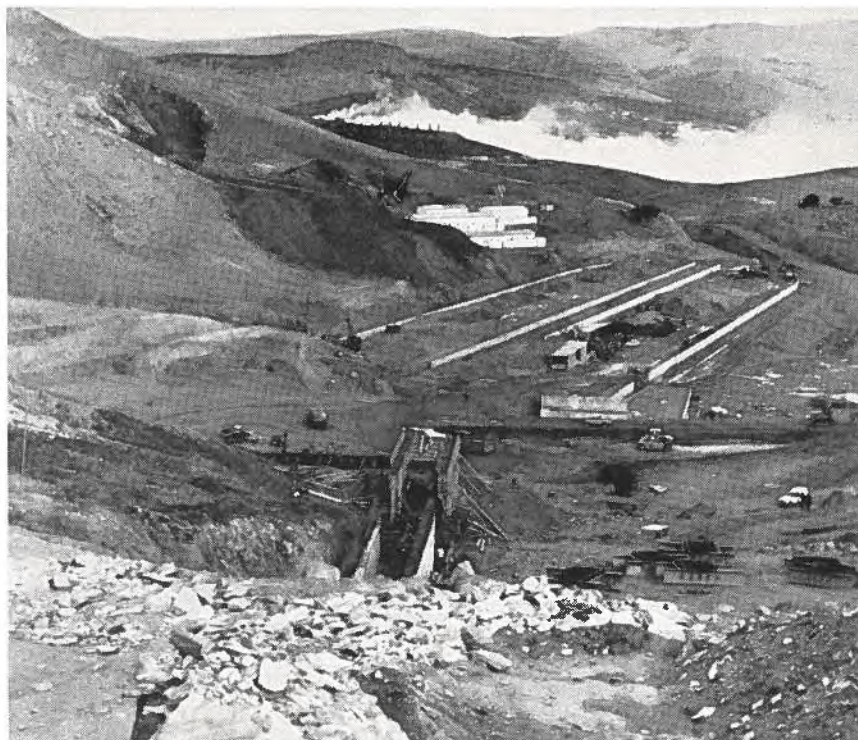
Le Maroc obtient une usine de pelletisation

«Comment trouve-t-on du travail? En le dénichant soi-même», répond M. Len Wright, vice-président de *Wright Engineers Limited*, société très connue d'ingénieurs-conseils de Vancouver. Le verbe «dénicher» est bien choisi car cette entreprise a acquis une compétence particulière et une réputation internationale dans le domaine du génie métallurgique et de la conception des installations minières. Au début, la société travaillait surtout au Canada, mais elle a, ces dernières années, mis ses services à la disposition de nombreux clients étrangers, dont un certain nombre de pays d'Afrique francophone.

Le Maroc est l'un de ceux-là. Trois ingénieurs de *Wright* surveillent la construction d'une usine de traitement du minerai de fer qu'ils ont conçue. Près de Nador, dans le nord du Maroc, dans une ancienne possession de l'Espagne qui n'a été rattachée que récemment au Royaume du Maroc, les mines du Rif avaient été pendant longtemps exploitées par une société espagnole. Aujourd'hui, elles sont gérées par La Société des exploitations des mines du Rif qui rend compte au ministère des Mines. A proximité se trouve une usine de frittage, mais la mine a perdu peu à peu ses clients parce que les entreprises modernes de traitement préfèrent utiliser le fer en boulettes. Les contrats actuels expirent en septembre 1971.

La question qui se posait aux exploitants de la mine—et en fin de compte au gouvernement marocain—était de savoir s'il était praticable et économique de construire une nouvelle usine de pelletisation près de la mine. Il fallait que la réponse vienne de spécialistes. *Wright Engineers* avait déjà fait pour une entreprise américaine l'étude, puis la conception, d'une usine de traitement du plomb et du zinc, près de Meknès, au Maroc. De plus, elle avait fait une étude de minerais en Mauritanie, un pays voisin. Se référant à son expérience locale, le gouvernement du Maroc a demandé en 1968 aux ingénieurs de Vancouver d'entreprendre des études au sujet de l'usine de pelletisation proposée.

Celles-ci ont duré près d'un an; elles ont été confiées en grande partie à deux ou trois ingénieurs, qui ont fait les études sur place avec l'assistance de conseillers techniques spécialisés dans chaque domaine. Les ingénieurs ont étudié les aspects économiques et techniques du projet, évalué le coût du matériel nécessaire et de la mise en service de l'usine et établi les feuilles de production. La commercialisation du produit n'était pas leur problème. «Les Marocains nous ont dit où ils comptaient écou-



C'est dans cette région que des ingénieurs de Vancouver surveillent la construction d'une usine de bouletage de minerai de fer dont ils ont aussi conçu les plans. Au premier plan, le tunnel par où passe le minerai à l'état brut; au centre, l'aire d'entreposage des boulettes.

ler leur produit, constate M. Hughes, directeur des projets chez *Wright Engineers*, et nous leur avons dit combien il en coûterait de le produire en boulettes et quels pourraient être les prix du marché international.»

Cette étude de praticabilité a été terminée et présentée au gouvernement marocain en février 1969. Les Marocains l'ont analysée et discutée et en août, ils étaient prêts à donner le signal de départ. C'est alors que le gouvernement et *Wright Engineers* ont signé un «protocole d'intention» qui permettait à ces derniers de procéder à la conception industrielle et à la construction de l'usine de pelletisation. On attendait des fonds de l'extérieur: un prêt intergouvernemental de la France et une aide financière de la Banque Export-Import des États-Unis.

L'élaboration du projet proprement dit (le premier contrat gouvernemental qu'ait jamais eu *Wright Engineers*) a débuté au bureau de Vancouver à l'automne de 1969. En février 1970, une équipe de cinq hommes s'est rendue au Maroc, sur le chantier, où elle restera jusqu'à ce que l'usine entre en service. Au besoin, l'équipe pourra recevoir l'aide du personnel de la société

au Canada. Les Canadiens se font assister par des équipes de comptabilité, d'enregistrement et de relevés techniques formées de Marocains et d'Espagnols.

D'après les spécialistes de la société *Wright Engineers* qui ont travaillé là-bas, le Maroc dispose d'un bon nombre d'ingénieurs qualifiés. Plusieurs d'entre eux travaillent avec les équipes chargées du projet; d'autres représentent le client. D'après le directeur du projet, la véritable pénurie de personnel se manifeste dans les métiers spécialisés, et notamment chez les ajusteurs de machines et les électriciens. La main-d'œuvre embauchée sur place ne présente aucun problème: les ouvriers, selon M. Hughes, ne diffèrent pas de ceux du Canada.

A l'heure qu'il est, l'usine commence à prendre forme et on a passé des commandes pour une bonne partie du matériel. Ceci a occasionné un certain nombre de problèmes de méthode, étant donné que plus d'une partie entrent en jeu dans la sélection des sources d'approvisionnement, en raison de la nature du financement. On doit parfois modifier les devis pour cette raison. Le matériel viendra en grande partie de France.

Certaines dispositions du contrat stipulent que *Wright Engineers* devra veiller à ce que les Marocains qui feront un jour marcher l'usine soient envoyés là où ils pourront obtenir la formation nécessaire. Un certain nombre d'entre eux seront envoyés dans des usines du même genre, en Amérique du Nord dans la plupart des cas. (La seule usine de ce type en Europe se trouve en Suède.)

Le directeur des projets de *Wright engineers*, M. Hughes, se rend en avion au Maroc tous les trois ou quatre mois pour constater l'état des travaux, ou plus souvent si la situation l'exige. La société estime que depuis que le projet a été lancé, ses représentants ont fait de 20 à 25 fois

le trajet entre Vancouver et le Maroc. C'est là, selon M. Hughes, un chiffre peu commun, qui s'explique par le fait que l'on doive procéder de façon particulière. Il n'y a cependant pas eu de difficulté grave; les Marocains ont accepté les décisions des ingénieurs sur le chantier «pratiquement sans réticence».

Les spécialistes de la société *Wright* qui travaillent au Maroc se sont pour leur part appliqués à suivre à la lettre les règlements du gouvernement et à remplir les formalités nécessaires.

La société de Vancouver croit qu'en général les contrats avec l'étranger enrichissent l'expérience de l'ingénieur, en lui apprenant

à travailler dans des conditions inhabituelles. L'une des difficultés qu'a éprouvées le directeur des projets et que la distance venait aggraver est la coordination de l'activité du bureau principal avec celle du chantier. Il faut que les rouages s'engrènent pour donner un fonctionnement sans à-coups.

L'usine de pelletisation entrera en service d'ici 1972. Y a-t-il d'autres projets en vue en Afrique francophone? Chez *Wright Engineers*, on ne dit rien, mais on reste aux aguets, et il n'est pas impossible qu'une autre affaire les attende.



A qui appartient-il?

Le Royaume du Maroc couvre une superficie de 172,000 milles carrés, s'étendant des côtes de l'Atlantique et de la Méditerranée jusqu'à la chaîne des monts Atlas et de la frontière algérienne. Le recensement de 1967 indique une population de 14.14 millions d'habitants. Le Maroc vient de s'engager dans la tâche ardue de faire l'arpentage de tout son territoire. Cette entreprise comportera un inventaire complet de la propriété foncière et la mise sur pied d'un système national de cadastres. Il s'agit d'un plan de cinq ans qui touchera toutes les régions clés. Et dans ce projet, c'est-à-dire le Plan cadastral du Maroc, les arpenteurs et géomètres canadiens jouent un rôle important.

Il y a quelque temps déjà, le gouvernement du Maroc, demandait au Canada de l'aider à sonder la possibilité de mener à bien cette entreprise, de l'informer des meilleures techniques pour la mettre à exécution et d'en estimer le coût. Le Canada a donc envoyé une équipe d'experts du gouvernement et des universités ainsi que des arpenteurs de métier. Pour représenter ces derniers, on a choisi une firme québécoise très expérimentée en géodésie et en arpentage, soit Gendron et Lefebvre, de Laval. Une fois sa mission remplie, l'équipe fit rapport et sur la foi de ce rapport, le Maroc décida de faire l'arpentage de tout le pays, après avoir tenté l'expérience dans une région pilote. Le Canada a donc offert un prêt à long terme de 4.3 millions de dollars, à condition toutefois que des arpenteurs canadiens prennent le projet en charge.

Une fois les bleus terminés, la société Gendron et Lefebvre s'est vu confier la tâche d'arpenter cinq différentes régions (2,500 milles carrés) dans les provinces d'Agadir, de Marrakech, de Beni-Mellal, et de Kenitra. Cette région comprend 26 communes. Au Maroc, on appelle commune une région administrative sous la



Les équipes d'arpenteurs-géomètres qui vont interroger chaque propriétaire foncier de cinq différentes régions du Maroc voyagent dans ces familiales blanches avec leur équipement. En tout, ils couvriront quelque 2,500 milles carrés et parcourront 26 communes. L'arpentage d'une seule commune peut prendre sept mois.

direction d'un caïd et de son secrétaire, le moccadem. Bien qu'on ne l'ait pas encore prouvé, on estime qu'il faudra mettre sept mois à arpenter une commune, principalement en raison du morcellement de la propriété, en effet le même homme peut posséder plusieurs parcelles de terre très disséminées qui ont souvent moins d'une acre. Jusqu'ici, l'enregistrement des terres n'a pas été fait de façon précise et il n'est pas facile de déterminer à qui elles appartiennent.

La première tâche qui a été assignée au groupe Gendron et Lefebvre, c'était de prendre des photographies aériennes de deux des cinq régions désignées. Simultanément arrivait une brigade d'arpenteurs pour mettre sur pied un contrôle terrestre et faire des levés géodésiques. Chaque brigade se composait de trois arpenteurs, de trois techniciens, et d'un calculateur. Fin octobre, ce travail était terminé. Les pho-

tographies aériennes et les données recueillies au sol ont été transportées au siège social de la société à Laval et le travail de compilation des cartes orthophotographiques commençait. En réalité, il ne s'agit que de transposer à l'échelle, au moyen d'une technique spéciale, les photographies prises du haut des airs, et à indiquer les lignes de démarcation. Jusqu'ici, seulement deux des cinq régions ont été photographiées: il faudra quatre ans pour couvrir tout le territoire désigné et la photographie ne doit pas être faite trop longtemps d'avance.

La deuxième étape commença le 1^{er} janvier 1971 lorsqu'une équipe terrestre arriva dans l'une des 26 communes. Cette équipe se compose de six Marocains, surveillés et dirigés par un arpenteur de Gendron et Lefebvre. Chaque arpenteur chargé des





Une entrevue s'engage avec un propriétaire du Maroc, accompagné de son fils (ou est-ce son petit-fils?). Il répond aux questions que lui posent un des membres de l'équipe d'arpenteurs. Les questions portent sur la famille du fermier, sur ses récoltes, sur le sol, etc. Chaque équipe comprend six Marocains, dont la plupart ont déjà acquis de l'expérience en arpentage. Les ingénieurs de Gendron et Lefebvre (à droite sur la photo) s'occupent de surveiller et de diriger les travaux. Chaque surveillant s'occupe de deux des communes. C'est une tâche ardue et l'on ne peut brusquer les choses. Cependant, lorsque le tout sera terminé vers la fin de 1974, on aura en main un relevé complet de la propriété terrienne et de l'utilisation des terres au Maroc.

opérations est responsable de la planification, de la supervision et du contrôle des travaux de deux communes. Le directeur du projet gère les travaux à partir des bureaux de la société à Rabat. De préférence, on a choisi des Marocains ayant deux ans d'expérience en arpentage.

L'une des principales tâches de l'équipe est d'interviewer les propriétaires des villages. Or, le nouveau venu qui se met à poser des questions est souvent considéré comme suspect. Pour prévenir toute hostilité, trois mois avant l'arrivée d'une équipe, on affiche dans la région des placards en langue française et en langue arabe annonçant cette arrivée et l'objectif visé. Dans le texte du placard, le ministre de l'Intérieur dit clairement que cet arpentage a fait l'objet d'une loi du Parlement, "dahir" et que tous et chacun doivent collaborer.

L'équipe se met alors au travail pour découvrir le propriétaire de chaque parcelle de terrain, connaître son état civil et le

nombre de ses enfants, l'utilisation de sa propriété, le genre de culture qu'il y pratique, le type du sol et son potentiel. Les surveillants doivent être au courant de la mentalité arabe et de la religion musulmane, deux facteurs qui influent considérablement sur les lois de l'héritage. Le caractère délicat de cette tâche est l'un des obstacles qui font qu'on ne s'attend pas à terminer les 26 communes avant mars 1974.

Enfin, les arpenteurs du projet, de concert avec le personnel du siège social de Laval, dresseront un plan parcellaire qui numérottera et délimitera chaque parcelle de terrain. La matrice cadastrale qui l'accompagnera fournira tous les renseignements voulus au sujet du propriétaire et de sa façon d'utiliser le terrain.

Gendron et Lefebvre sont également en train de créer, à l'intention du gouvernement marocain, une banque de données cadastrales. La création de cette banque se fait au Canada au moyen d'ordinateurs et,

elle sera ensuite expédiée au Maroc. Le système comportera la procédure nécessaire à la modification des renseignements déjà en main et à l'addition de nouvelles données. Au début, les Marocains se serviront de l'ordinateur IBM (France) de Casablanca mais éventuellement ils se procureront leur propre ordinateur.

Quels seront les résultats de ces travaux d'arpentage auxquels les Canadiens et autres équipes auront consacré quatre années? Sans doute, une utilisation plus efficace du sol arable, y compris des projets d'irrigation tendant à rendre productif un sol stérile, des conseils aux propriétaires terriens sur la façon de mieux utiliser leurs parcelles de terrain et le remembrement des terres dispersées. Fait non négligeable, il sera relativement simple de garder l'information à jour, au fur et à mesure que l'aménagement agricole se poursuivra et que l'utilisation des terres évoluera.



On demande: Des manufacturiers

Résidence mobile

Une entreprise belge cherche au Canada une entreprise qui fabriquerait et commercialiserait sa résidence mobile sous un régime de licence. Construite en polyester renforcé de fibre de verre selon le principe industriel des éléments modulaires, sa principale caractéristique est la possibilité d'ajouter trois chambres doubles. A l'étage, il suffit de quelques minutes pour installer ces chambres supplémentaires. On relève un double module de la paroi pour obtenir le toit et on en abaisse un autre pour avoir le plancher; on fixe ensuite les vérins de support et on installe les parois latérales. Celles-ci sont, au choix, en toile de tente capitonnée qui se déploient automatiquement avec le toit et le plancher, soit en panneaux rigides de polyester armé semblable au reste de la caravane. Documentation sur demande. **Article 2403**

Excavateurs, chargeuses et grues hydrauliques

Des sociétés européennes, par l'entremise de leur agent des États-Unis, désirent négocier avec des entreprises canadiennes un accord de licence portant sur la fabrication et la commercialisation au Canada de leurs excavateurs et chargeuses hydrauliques, de leurs grues mobiles et grues de montée. Les excavateurs et chargeuses hydrauliques sont de dimensions moyennes et possèdent des moteurs qui développent de 32 C.V. à 164 C.V. On prétend qu'un des modèles peut vaincre sans difficulté des pentes accusant jusqu'à 100% de déclivité. Les grues de montée sont munies d'une flèche à joint brisé qui peut être utilisée comme bras-levier ordinaire ou comme chariot de grue que l'on peut ajuster, lors du chargement, de manière à donner une portée supplémentaire pouvant atteindre jusqu'à 66 pieds de hauteur. La grue mobile motorisée est dotée d'un moteur développant jusqu'à 49 C.V. Documentation sur demande. **Article 2404**

Essieux moteurs et chargeuses-pelleteuses

Une société italienne désire négocier un accord de licence avec des firmes canadiennes en vue de la fabrication et de la commercialisation de ses essieux moteurs pouvant servir aux machines de construction de même que ses chargeuses-pelleteuses entièrement commandées au moyen d'un seul volant. Ces essieux moteurs sont dotés de moyeux à dispositif planétaire de réduction et peuvent être utilisés sur des grues

mobiles, des machines de creusage, des machines à bascule, des chargeuses-pelleteuses, des souffleuses à neige, etc. L'inventeur fournira les épures et le savoir-faire technique. Documentation sur demande. **Article 2405**

Système d'essieu pour remorque

Une société hollandaise offre sous régime de licence, par l'entremise de son représentant américain, les droits de fabrication au Canada ainsi que les droits de commercialisation en Amérique du Nord et du Sud de son système d'essieu breveté pour remorque. Ce modèle auto-conducteur à bogie-tandem est unique; les roues de la remorque suivent automatiquement la trajectoire de l'engin de traction en tout temps. Un dispositif incorporé dans l'accouplement de la remorque empêche les mouvements à "fermeture de canif" et les glissements. Documentation sur demande. **Article 2406**

Cylindres pneumatiques et hydrauliques

Une société américaine offre, sous régime de licence, les droits de fabrication et de commercialisation au Canada de ses cylindres pneumatiques et hydrauliques et de dispositifs à fonctionnement fluide conçus à l'intention des machines automatiques. On affirme que ces accessoires utilisés dans les industries de l'outillage, de l'alimentation, des machines, produits chimiques, du caoutchouc, de l'automobile et autres industries principales sont fabriqués d'une façon supérieure au moyen de matériaux de première qualité. Cette offre s'adresse à tout fabricant disposant de connaissances techniques spéciales en matière de machines, de soudage, d'assemblage, de peinture et de génie mécanique. Documentation sur demande. **Article 2407**

Aluminium plaqué en rouleaux continus

Une société américaine offre de céder les droits de fabrication et de commercialisation pour son procédé nouveau d'électroplacage continu de feuilles et de fils d'aluminium. L'aluminium ainsi plaqué est utilisé à la place du cuivre et du laiton pour la conduction de l'électricité. Les avantages de l'aluminium seraient son poids comparativement peu élevé, ses propriétés anti-corrosives et sa plus grande stabilité aux jointures. De plus, l'aluminium plaqué peut facilement être soudé à froid à l'aluminium non plaqué. Documentation sur demande. **Article 2408**

Article de sport et de récréation

Un inventeur canadien cherche à signer un accord de licence avec un fabricant canadien qui pourrait produire et commercialiser son glisseur, utilisable sur l'eau, la neige, le sable mouillé ou l'herbe. Il s'agit d'une planche en fibre de verre, renforcée de plastique et bourrée de caoutchouc mousse. L'objet mesure six pieds de longueur et pèse moins de quatre livres. On le manipule de la même façon que l'aquaplane ordinaire et il est censé atteindre des vitesses allant jusqu'à 40 milles à l'heure. Une bande de matériel antidérapant posée sur le dessus de l'objet aide le sportif à tenir son équilibre. Documentation sur demande. **Article 2409**

Équipement de scierie

Une société américaine offre, sous régime de licence, les droits de fabrication et de commercialisation au Canada de son équipement de scierie. Cette offre comprend tout l'équipement nécessaire au fonctionnement d'une scierie, notamment les chariots, les convoyeurs de billes, les tourneuses à barre, les arrêts de billes, les découpeuses et les trancheuses, les planchers pour maintenance de billes et l'outillage accessoire. Documentation sur demande. **Article 2410**

Produits chimiques pour la protection des matériaux de construction

Une société autrichienne offre, sous régime de licence, les droits de fabrication et de commercialisation au Canada de plusieurs de ses produits chimiques pour la protection des matériaux de construction. Ces produits comprennent les additifs au béton; les huiles de démoulage en aérosol pour moules chauffés, coffrages glissants, etc; un matériel de plastique qui comporte une partie de mastic et un matériel synthétique composé de deux parties à base de thiokol. Les additifs rendent le béton imperméable, plastique, mousseux, accélèrent ou retardent le durcissement, etc. Documentation sur demande. **Article 2411**

Procédé pour l'enlèvement du soufre

Une agence étatisée de la Tchécoslovaquie, chargée de la cession des licences, offre les droits de production et de commercialisation au Canada d'un procédé pour l'extraction des composés du soufre des fractions sulfurifères du pétrole. On effectue la désulfuration par filtrage dans une colonne, d'un adsorbant qui retient le liquide désulfurant. Ce procédé convient aux distillés

légers, même aux carburants de réactés. On affirme qu'il est tout indiqué pour la désodorisation des spécialités de solvants. Documentation sur demande. **Article 2412**

Chaise démontable

Un inventeur canadien offre de céder, sous régime de licence, les droits de fabrication et de commercialisation au Canada de sa chaise démontable, fabriquée en bois ou en bois et contre-plaqué. L'acheteur peut l'assembler sans utiliser d'attaches. Le siège, de canevas ou de cuir, et le dossier peuvent être assemblés par le fabricant ou l'acheteur. La chaise, à l'état démonté, peut être emballée dans une boîte de 2 pi. sur 2 pi. sur 3 po. Documentation sur demande. **Article 2413**

Pour transporter bébé

Une entreprise américaine est à la recherche d'une société canadienne désireuse de fabriquer et de commercialiser, sous régime de licence, un article pour transporter bébé, soit un siège d'auto transformable en poussette et vice versa. Il s'agit d'un article très pratique car il dispense de retirer bébé de la poussette et de l'installer dans le siège d'auto et de plier et ranger la poussette. Aussi plus besoin de boucler et de défaire la ceinture de sécurité de bébé. Documentation sur demande. **Article 2414**

Récupération des chiffons de papiers hydrofuges

Une firme néerlandaise offre sous licence les droits d'utilisation et de commercialisation au Canada de son procédé pour le recyclage des papiers hydrofuges perdus et de sa méthode pour la fabrication du papier à partir du matériau obtenu. Quant au recyclage des papiers hydrofuges perdus, l'invention permet de digérer convenablement les papiers hydrofuges en réduisant au minimum la corrosion du matériel et la détérioration des fibres. Cette méthode comporte l'emploi d'un agent acide, d'un groupe réagissant en présence des acides et d'au moins un groupe ayant des propriétés anti-corrosion. Documentation sur demande. **Article 2415**

Détecteur de métal

Un inventeur canadien offre les droits de fabrication et de commercialisation au Canada de son appareil pour détection de particules métalliques. Cet appareil a pour objet d'indiquer positivement s'il y a défec-tuosité de pièces dans n'importe quel genre de boîte d'engrenages, de système différentiel ou hydraulique fermé avant qu'il en résulte un dommage permanent au reste du système. Cet appareil peut être utilisé pour tout organe fermé d'une machine fonctionnant dans l'huile ou la graisse. Lorsqu'il y a mise en marche, les particules métalliques sont attirées à l'aimant creux qui est muni d'une tige sensible isolée traversant son centre. Lorsque les particules métalliques éta-

blissent un contact entre l'aimant et la tige, il se crée un courant qui allume une lumière d'avertissement sur le panneau de fonctionnement. Documentation sur demande. **Article 2416**

Méthode garantissant le bois des termites

Un inventeur de Hawaii offre sous licence les droits d'utilisation au Canada et les droits de commercialisation mondiale de sa méthode protégeant le bois des insectes nuisibles. Il s'agit de plonger le bois dans une solution aqueuse de chlorure de sodium qui contient un grain de chlorure de sodium pour chaque 2.8 cc d'eau et de l'y garder sept jours. On transmettra au licencié des renseignements techniques et la propriété industrielle. Documentation sur demande. **Article 2417**

Licensintorg, le bureau des licences de l'Union Soviétique, offre à l'industrie canadienne la possibilité de fabriquer ou d'adopter les produits et procédés ci-dessous. Les entreprises canadiennes intéressées à produire l'un ou l'autre de ces articles peuvent s'adresser à V/O «Licensintorg», 31 rue Kakhovka, Moscou, M-461, U.R.S.S.

Appareil de purification continue par cristallisation des matières et des monocristaux sous vide

Moulage de précision automatisé à la cire perdue

Relais Buchholz à flotteur type PT 43-66

Dispositif pour supprimer le bruit des métaux à filer et des bobineuses

Compteurs à indicateur lumineux pour les salles de commandes des centrales électriques

Ciment Portland à prise rapide

Instrument pour former des anastomoses intestinales latérales chez les nouveau-nés et les bébés

Supports antivibratoires OV-31 pour machines-outils

Revêtement antiabrasif de soupapes de moteurs à combustion internes. Machine automatique pour réaliser ce procédé

Support métallique à haubanage type Nabla pour lignes de transport de l'électricité de 220 à 750 kv

Fabrication de pièces en métal creux avec saillies polyédriques

Plastique AT

Fiche de raccordement à pression

X-20. Appareils à aiguille à élément de mesure universel

Éjecteur-pulseur d'eau

Laminoir Sabirov à cintrer les tôles

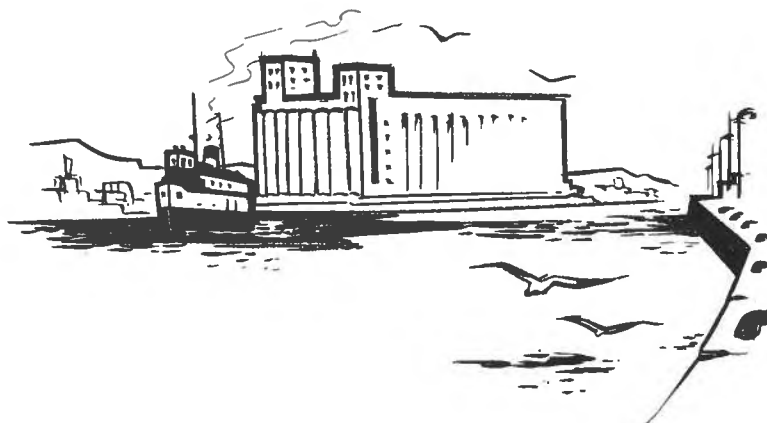
Détecteur de court-circuit dans les lignes de transmission de courant continu

Soudure pour brasage de fonte

Vannes à passage direct et à herméticité améliorée

Fil pour soudure

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, Canada K1A 0H5



Possibilités d'exportation

Les demandes énumérées ci-dessous nous parviennent de diverses sources, notamment des directions du Ministère à Ottawa et des délégués commerciaux à l'étranger. Les exportateurs doivent communiquer directement avec les sociétés ou organismes à l'adresse indiquée. Le ministère de l'Industrie et du Commerce n'accepte aucune responsabilité à l'égard des négociations commerciales que les exportateurs pourraient entreprendre avec ces sociétés et ne peut, non plus, se porter garant de leur réputation commerciale.

Appareils électro-ménagers

SUISSE—Une société de Basel aimerait entrer en relations avec des fabricants d'appareils électriques pour la maison. Prière de communiquer avec Irema AG, 46 Hammerstrasse, 4000 Basel, Suisse.

Argenterie et articles cadeaux

SUISSE—Une société de Lucerne voudrait connaître des fournisseurs canadiens de services de couverts et de couteaux et d'articles de cadeaux. S'adresser à Pfalzer and Co. AG, 3 Falkengasse, 6000 Lucerne, Suisse.

Bibelots et cadeaux

SUISSE—Une société suisse aimerait communiquer avec des fabricants canadiens de bibelots et d'articles de cadeaux. L'adresse est: Asimex, à l'attention de M. Hans Jucker, 13 Felsnhofstrasse, 8134 Adliswil, Suisse.

Bijoux de valeur

ÉTATS-UNIS—Une société qui importe présentement des bijoux de la Thaïlande, de Formose et de Hong Kong pour les vendre au détail à des prix allant de \$200 à \$300 voudrait communiquer avec des fabricants canadiens de bijoux de valeur et de pierres serties et non montées. Prière d'adresser toute demande de renseignements à Mme Edith Pierce, présidente, Gem Fashion Imports, 52, av. Emerson, Peabody, Mass. 01960, et d'en faire tenir copie au premier Délégué commercial et Consul du Canada, Consulat général du Canada, 500, rue Boylston, Boston, Mass. 02116.

Chaussures

SUISSE—Une société suisse désire nouer des relations avec les fournisseurs canadiens de chaussures de tous genres. Les intéressés peuvent s'adresser à: J. Leuthi and Co., Chaussures Ilco, 3400 Burgdorf, Suisse.

Doublures pour vêtements de dames et d'hommes

SUISSE—Les compagnies canadiennes qui fabriquent des doublures pour vêtements d'hommes et de dames peuvent communi-

quer avec une compagnie intéressée à Zurich. L'adresse est: Rein and Co., Seestrasse 69, 8027 Zurich, Suisse.

Fils synthétiques

SUISSE—Une société suisse recherche des fils synthétiques fabriqués au Canada pour la production de bas. S'adresser à L. Schultess, 103 Albisstrasse, 8060 Zurich, Suisse.

Tissus en pièces de toutes sortes

SUISSE—Une société suisse s'intéresse aux tissus textiles en pièces de fabrication canadienne. S'adresser à Erwin Sarbach, Meier—Bosshardstrasse 2, 8048 Zurich, Suisse.

Imprimés pour vêtements de dessus pour dames

SUISSE—Une société de Zurich cherche des fabricants canadiens de tissus imprimés pour la production de vêtements de dessus pour dames. S'adresser à: M. Walter Wyler, Loewenstrasse 71, 8023 Zurich, Suisse.

Garnitures de souliers, doublures à vêtements de dames et d'hommes, imperméables

SUISSE—Les fabricants canadiens de garnitures pour souliers, de doublures pour vêtements de dames et d'hommes, et d'imperméables pour femmes et pour hommes, qui cherchent à établir une clientèle en Suisse, devraient entrer en relations avec Crispin Service Ltée, 5702 Niederlenz, Suisse.

Machines-outils et instruments de mesure

SUÈDE—Une importante compagnie suédoise d'importation qui vend directement aux industries mécaniques et électriques ainsi qu'aux aciéries aimerait connaître des fournisseurs canadiens de machines-outils, en particulier de fraiseuses et de tours à revolver vertical. M. Ulf Wikman, président et propriétaire de Wikman and Malmkjell AB, s'intéresse aussi aux instruments de métrologie pour les ateliers. Son adresse est: Wikman et Malmkjell AB, Hantverkargaten 8, Fack, 104 22, Stockholm, Suède. Envoyer copie, aux fins de rappel, au Conseiller commercial, Ambassade du

Canada, C.P. 14042, Kungsgatan 24, S-104 40, Stockholm, Suède.

Matériaux d'emballage

FINLANDE—La Cortex Oy, compagnie finlandaise bien connue et très active, aimerait connaître des fournisseurs canadiens de bandes d'acier et, de préférence, de plastique pour la fermeture de ses cartons, ainsi que des fournisseurs de films rétractables pour emballages. La Cortex Oy est importatrice, distributrice et concessionnaire de machines et des matériaux d'emballage. Les compagnies intéressées peuvent s'adresser à M. G. Ahman, Directeur général, Cortex Oy, Kuortaneenkatu 14, Helsinki, Finlande, tout en envoyant copie de leur lettre au Conseiller commercial, Ambassade du Canada, C.P. 14042, Kungsgatan 24, S-104 40, Stockholm, Suède.

Matériel hydraulique et accessoires

SUÈDE—Une société suédoise qui vend directement aux entreprises et par l'intermédiaire des grossistes et dont le champ d'activité s'étend à toute la Suède, aimerait connaître des fournisseurs canadiens de matériel hydraulique et d'accessoires, entre autres, de treuils et de raccords pour les machines en usage dans l'industrie métallurgique, pour les machines de terrassement, les excavateurs, les grues, les camions et les navires. La compagnie recherche aussi du matériel hydraulique à usage médico-hospitalier ou dentaire. Les firmes canadiennes intéressées devraient écrire à M. Lars Svensson, président, A B Cinno, C.P. 51063, 400 78 Goteborg 51, Suède, et envoyer copie au Conseiller commercial, Ambassade du Canada, C.P. 14042, Kungsgatan 24, S-104 40 Stockholm, Suède.

Montres-bracelets, articles pour chiens

SUISSE—Une société aimerait entrer en communication avec des fournisseurs canadiens de montres-bracelets et d'articles pour chiens. S'adresser à: Leder-Locher AG, 18/19 Muensterhof, 8001 Zurich, Suisse.

Montres, bijoux

SUISSE—Une société suisse aimerait nouer des relations avec des fournisseurs cana-

diens de montres et de bijoux. Les intéressés peuvent communiquer avec Franz Schrenk AF, 88 Hauptstrasse, C.P. 240, 8289 Kreuzlingen Suisse.

Papiers peints, outils de tapissier

SUISSE—La compagnie W. Wirz-Wirz AG invite les compagnies canadiennes intéressées à fournir du papier peint et des outils pour tapisser à écrire à l'adresse suivante: W. Wirz-Wirz, 4 Auf Dem Wolf, 4002, Basel, Suisse.

Produits de plastique semi-finis, garnitures et joints, caoutchouc industriel et rubans

FINLANDE—Une société finlandaise, commissionnaire importatrice pour toute la Finlande, aimerait entrer en relations avec des fabricants canadiens de joints d'étanchéité ordinaires, mécaniques et annulaires; de produits de plastique semi-finis, comme des barres, des tubes et des feuilles fait de C P V (chlorure de poly-vinyle), de nylon, de téflon, ou de polyacétal (delrène); de feuilles de caoutchouc industriel et de boyaux de caoutchouc; de rubans industriels y compris les rubans-cache et les rubans électro-isolants. Les compagnies intéressées à fournir à la Finlande certains de

ces produits peuvent communiquer avec M. J. Karaspuro, directeur général, Kumi-Tuote Ky, Hitsaajankatu 8, Hertt oniemi, Finlande. On peut envoyer copie de la correspondance au Conseiller commercial, Ambassade du Canada, C.P. 14042, Kungsgatan 24, S-104 40 Stockholm, Suède.

Rideaux et étoffes

SUISSE—Une société suisse s'intéresse aux rideaux et aux étoffes canadiennes. Veit and Co., 3 Konstanzerstrasse, 8280 Krenzlingen, Suisse.

Tissus en pièces pour l'industrie du vêtement

SUISSE—Les fournisseurs canadiens de tissus textiles en pièces pour l'industrie du vêtement sont priés de communiquer avec la compagnie suisse Leon Levy, 1 Kreuzbühlstrasse, 8008 Zurich, Suisse.

Tissus en pièces pour vêtements de dames et d'hommes, tissus à poil épais, tissus d'ameublement

SUISSE—Une société suisse invite les fournisseurs canadiens de tissus textiles en pièces de tous genres pour la production de vêtements de dames et d'hommes à entrer en relations avec elle. La compagnie utilise

aussi des tissus à poil épais et des tissus d'ameublement. S'adresser à Estlinbaum et Kraehenbuehl, Bruderholzstrasse 10, 4002 Basel, Suisse.

Tissus et jerseys

SUISSE—W. Hotz, compagnie de Zurich, voudrait trouver des compagnies canadiennes qui pourraient lui fournir des tissus et des jerseys. S'adresser à W. Hotz, 19 Freystrasse, 8004 Zurich, Suisse.

Tricots, vêtements pour dames, vêtement de sport

SUISSE—Une société de Zurich, la Socorex-Textil AG, cherche à entrer en relations avec des confectionneurs canadiens de tricots, de vêtements pour dames et de vêtements de sport. Son adresse est la suivante: Socorex-Textil AG, Zeughausstrasse 31, 8004 Zurich, Suisse.

Vêtements pour enfants, tricots, tissus

SUISSE—Une société de Lucerne cherche à entrer en communication avec des fabricants canadiens de vêtements pour enfants, de tricots et de tissus. Les intéressés peuvent s'aboucher avec J. Herz Sons, 10 Neuweg, 6000 Lucerne, Suisse.

Règlements concernant les licences d'exportation et d'importation

Ci-après, les modifications qui ont été apportées récemment aux licences générales d'exportation en vertu de la Loi sur les licences d'exportation et d'importation.

Licence générale d'exportation n° Ex.2

1. Le sous-article (1) de l'article 1 de la Liste annexée à la Licence générale d'exportation N° Ex. 2 est abrogé et remplacé par le suivant:

«(1) Animaux vivants, sauf les animaux mentionnés à l'article 1003 de la Liste d'exportation contrôlée.»

2. Le sous-article (21) de l'article 1 de la Liste annexée à ladite licence est abrogé et remplacé par le suivant:

«(21) Semences de légumes, de plantes fourragères et d'herbes à pelouse, et graines oléagineuses, sauf la graine de colza dont l'huile renferme 5 p. 100 ou moins d'acide érucique».

3. Le sous-article (31) de l'article 10 de la Liste de ladite licence est abrogé et remplacé par le suivant:

«(31) Jouets, jeux, articles d'athlétisme et de sport, sauf les armes à feu pour le sport, les pièces et les munitions pour ces armes.»

Les modifications ont été promulguées dans la Gazette du Canada, Partie II, du 28 avril 1971.

Licence générale d'exportation n° Ex. 3

Ci-après le texte de la licence révisée:

Titre abrégé

1. La présente licence peut être citée sous le titre: Licence générale d'exportation n° Ex. 3

Interprétation

2. Aux fins de la présente licence générale d'exportation, «provisions» comprend le mazout, les lubrifiants, les approvisionnements et les fournitures pour le voyage ou

le vol de même que les fournitures médicales et chirurgicales.

Dispositions générales

3. Sous réserve de l'article 15 de la Loi sur les licences d'exportation et d'importation, toute personne peut, en vertu de la présente licence, mettre à bord de navires et d'avions quittant le Canada des quantités ordinaires et raisonnables de provisions, à condition que ces dernières soient destinées à être utilisées par les navires ou les avions qui les prennent à bord.

4. Lorsqu'il est nécessaire de remplir et de faire valider une formule de déclaration à la douane visant des marchandises qui sont exportées en vertu de la présente licence d'exportation générale, la formule doit porter au verso la mention «exportées en vertu de la licence d'exportation générale n° Ex. 3».

La nouvelle licence a été promulguée dans la Gazette du Canada, Partie II, du 28 avril 1971.

Actualités commerciales

Un fabricant belge de téléviseurs accroît sa production

CBRT—La Compagnie belge de radio et de télévision, un des plus importants producteurs belges de télévision, dépensera l'équivalent de 19 millions de dollars canadiens pour tripler sa production d'appareils de TV. Plus de la moitié de cette production sera expédiée à l'étranger. La société est contrôlée par le groupe Philips Eindhoven, depuis que la Westinghouse Electric Corp. of Pittsburg a acheté, récemment, son autre principal actionnaire, les Ateliers de Construction Electriques de Charleroi—Bruxelles.

L'Arabie saoudite s'attend à un déficit budgétaire

Les importations de biens de consommation et d'équipement de l'Arabie saoudite continuent d'accroître à peu près à la même cadence que le reste de son économie (environ 9 p. 100), mais les importations de produits pour la défense augmentent beaucoup plus rapidement. L'augmentation de recettes provenant du secteur du pétrole devrait permettre au gouvernement de boucler, ou presque, son budget actuel qui est de 1.33 milliard de dollars. Le gouvernement, par contre, a dû puiser dans ses réserves pour respecter ses obligations et pour faire face à ses lourds engagements militaires, qui représentent environ 42 p. 100 des recettes gouvernementales. A eux seuls, ces engagements annuels d'assistance envers la R.A.U. et la Jordanie atteignent presque 125 millions de dollars. Il y aura probablement un petit déficit budgétaire cette année et cela pourrait entraîner une légère incidence inflationniste. Les réserves d'or et de devises étrangères se chiffraient par 686 millions de dollars fin juillet 1970, soit une chute de 19 millions de dollars par rapport à l'année précédente—Beyrouth.

Le Pérou consolide son emprunt à la BID

Le Pérou a signé un contrat avec la Banque inter-américaine de développement pour consolider l'emprunt qu'il a effectué relativement à son projet d'aménagement de la zone de Tingo Maria-Tocache-Campanilla. En vertu des nouvelles conditions de ce prêt de 37 millions de dollars américains, environ 12.5 millions seront affectés à l'achèvement de la route La Morada-Puerto Pizarro-Campanilla. Cela permettra d'aménager 270,000 acres supplémentaires et d'ouvrir de nouveaux horizons au programme gouvernemental de réforme agraire et de mise en valeur du territoire. La construction doit se terminer au plus tard le 30 septembre 1972—Lima.

Singapour se propose d'agrandir ses installations portuaires

L'administration du port de Singapour cherche à obtenir de la Banque mondiale un prêt lui permettant d'ajouter environ 1,000 pieds à ses quais à conteneurs une fois que le complexe de 25.39 millions de dollars sera achevé, c'est-à-dire vers 1972. Cette expansion comportera 3,250 pieds de postes d'amarrage, soit assez d'espace pour accueillir trois gros bateaux-conteneurs de la troisième génération. Le premier quai à conteneurs que le port ait aménagé pour les navires d'apport a récemment été ouvert dans l'East Lagoon—Singapour

La Colombie électrifie ses régions rurales

La Colombie a récemment obtenu un prêt de 25 millions de dollars de la Banque interaméricaine de développement pour installer 1,600 km de lignes de sous-transmission (66,44,33 et 13.2 kV) et pour construire 17 sous-stations dans les petites villes et les régions rurales—Bogota.

Le Michigan veut accroître sa production d'électricité

De 1970 à 1975, la compagnie Edison de Detroit entend consacrer plus d'argent à de nouvelles installations qu'elle ne l'a fait pendant ses 67 ans d'existence. Elle y consacrera environ 2.8 milliards d'ici à 1975. La Société Edison a produit 28 millions de kWh d'électricité en 1969 et ses ventes de courant électrique ont atteint 29.5 milliards de dollars en 1970, soit une augmentation de 7.4 p. 100. On prévoit que les besoins en électricité seront de 45 milliards de kWh en 1975—Detroit.

Le Michigan accroît ses exportations

Selon une étude des exportations que le secrétariat américain du Commerce a fait en 1969 dans chaque État, le Michigan est passé, depuis l'étude précédente de 1966, de la cinquième à la deuxième place parmi les principaux États exportateurs du pays. Dans le courant de 1969, le Michigan a exporté des produits manufacturés évalués à 2.6 milliards par rapport à 1.6 milliard en 1966. Sur une base individuelle, les ventes de produits du Michigan à l'étranger se chiffraient par \$300, soit le plus fort montant du pays—Detroit.

Le Mexique exporte de l'aluminium

L'Aluminio S.A. of Mexico a encore récemment exporté 150 tonnes métriques de lingots d'aluminium à l'Ar-

gentine, dans le cadre d'un contrat de 3,200 tonnes métriques évaluées à plus de 2.02 millions de dollars. Cette société se propose d'accroître ses exportations cette année, surtout à d'autres pays de l'Association latino-américaine de libre-échange—Mexico.

La Malaysia renforce son industrie du caoutchouc

Le caoutchouc continue d'être l'industrie la plus importante de la Malaysia et le gouvernement fait tous les efforts possibles pour renforcer sa situation concurrentielle sur les marchés mondiaux. Les caoutchoucs désignés techniquement dans le programme de normalisation du caoutchouc malaysien (SMR), grâce à leur qualité supérieure constante, représenteront environ 17 p. 100 de la production totale de 1970, par rapport à 15 p. 100 en 1969. Le gouvernement lance un programme visant à établir des usines qui traiteront le caoutchouc recueilli par les petits exploitants membres de la SMR pour tenter d'accroître la production de la SMR par rapport à la production totale. Sa production de caoutchouc par homme-année a augmenté de 1.25 à 2.27 tonnes de 1956 à 1968. L'augmentation du volume et l'amélioration de la récolte et du traitement devraient aider à rendre son caoutchouc concurrentiel et raisonnablement rentable—Kuala Lumpur.

Le Brésil projette un super-port dans le sud

Le ministère des Ports et des Voies navigables du Brésil a dernièrement annoncé la construction d'un nouveau super-port à Rio Grande, dans l'État de Rio Grande do Sul, construction qui commencera en 1972 pour s'achever en 1977. On s'attend que le port coûtera environ 150 millions de dollars américains (dont une partie est censée être obtenue de la Banque mondiale et de la Banque interaméricaine de développement). Le port sera accessible aux vaisseaux à fort tirage, ainsi qu'au transport ferroviaire et routier. Il pourrait y avoir là, pour les fournisseurs canadiens, l'occasion de fournir l'équipement nécessaire à la construction des terminus destinés aux produits liquides et solides en vrac ainsi que celle du terminus à conteneurs. La région Rio Grande do Sul, située à l'extrémité méridionale du Brésil, produit et exporte beaucoup de céréales et la technique canadienne de manutention des céréales devrait aussi pouvoir y être utilisée—Sao Paulo.

Le Pérou accorde des contrats d'irrigation

Le gouvernement péruvien a adjugé des contrats touchant ses projets d'irrigation, de petite et de moyenne envergure, qui seront financés par le prêt accordé au Pérou en novembre dernier par la Banque interaméricaine de développement. La contribution du gouvernement péruvien est d'environ 14 millions de dollars américains. Ils seront mis en œuvre au cours des quatre prochaines années et serviront à irriguer environ 75,000 acres de terrains dans diverses régions du pays—Lima.

La Bolivie a réduit sa liste de produits brevetables

La Bolivie a publié un décret rétroactif au 27 août 1970, en vertu duquel, de façon générale, les produits chimiques, pharmaceutiques et diététiques, les produits alimentaires et leurs procédés de fabrication, ne seront plus brevetables. Les brevets actuels ne seront pas non plus renouvelés. Il pourra y avoir des exceptions dans certains cas lorsqu'il sera prouvé que le produit en question comporte une nouvelle invention ou une nouvelle application—Lima.

Le Venezuela construira la plus importante fonderie d'aluminium

Pour répondre aux prévisions des ventes sur le marché national et en Colombie, en Argentine et au Pérou, l'*Aluminio del Caroní S.A. (Alcasa)* du Venezuela se propose d'accroître la capacité de l'usine à 45,000 tonnes métriques par an. L'usine devrait pouvoir produire à ce rythme à partir de 1972 et devenir ainsi la plus importante fonderie d'aluminium en Amérique du Sud. Les ventes qui étaient de 10 millions de dollars en 1969 ont grimpé à 15 millions en 1970 et les prévisions pour 1971 sont de 20 millions de dollars. L'*Aluminio del Caroní S.A.* est une entreprise de coparticipation entre le gouvernement vénézuélien, la *Guyana Corporation* et le groupe américain Reynolds—Caracas.

Le Pérou investit 25 millions dans les télécommunications

L'agence gouvernementale péruvienne des télécommunications, ENTEL, a annoncé son projet d'investir 25 millions de dollars (É.-U.) dans le cadre d'un programme de 75 millions de dollars (É.-U.), à moyen terme, pour l'amélioration et l'expansion du système de télécommunication du pays. Elle compte réaliser, dans l'immédiat, la première phase de l'établissement d'un réseau national de micro-ondes, la mise en service d'un système national de télex et l'installation du service de téléphone automatique dans plusieurs localités—Lima.

Projet d'exploitation forestière au Pérou

Le gouvernement péruvien va entreprendre un projet d'exploitation forestière sur 2 millions d'acres près de Pucallpa dans le Pérou central. Les forêts péruviennes sont, estime-t-on, les plus riches de l'Amérique latine, après celles du Brésil, mais, jusqu'ici, moins de 1 p. 100 de cette richesse a été mis en valeur, et le Pérou importe chaque année plus de 15 millions de dollars de bois d'œuvre—Lima.

La centrale électrique du Pérou endommagée

Une étude du PNUD sur les dommages causés à la Centrale hydro-électrique d'Huallanca dans le nord du Pérou, par le tremblement de terre de l'année dernière, recommande un programme de modification et de réparation qui coûtera 3.5 millions de dollars (É.-U.). L'é-

tude entreprise par une équipe de six ingénieurs européens suggère maintes modifications qui seront propres à renforcer et à protéger les installations et propose l'aménagement de sources de rechange supplémentaires pour l'alimentation en électricité. L'étude laisse entendre que les travaux à la centrale, seule source de courant pour le principal centre industriel du Pérou, à Chimbote, pourraient être terminés vers la fin de l'année prochaine—Lima.

La Colombie présente un plan quadriennal d'exportation

Le gouvernement colombien a soumis à l'industrie privée un plan d'expansion des exportations qui s'échelonne sur quatre ans et en vertu duquel 14 groupes de produits et sept nouveaux produits sont ajoutés à la liste des ayants droit à l'aide pour l'exportation. Ces 14 catégories comprennent des produits agricoles non traditionnels, des denrées essentielles d'origine animale, des minéraux, des produits chimiques, pétrochimiques, métalliques, mécaniques, du ciment et des produits de ciment, des plastiques, des produits alimentaires (maïs, surgo), du bois d'œuvre, des produits de bois ouvrés, du

cuir et des articles de maroquinerie. Les sept produits qui ont été ajoutés sont: les produits manufacturés en verre, le papier et le carton, l'huile d'abrasin, les tourteaux, le coton, le sucre et les bananes—Bogota.

La Marcona accroît ses investissements au Pérou

En vertu du contrat qu'elle a récemment signé avec le gouvernement du Pérou, la Marcona Mining Company s'est engagée à investir l'équivalent de 23.2 millions de dollars canadiens dans ses exploitations péruviennes. Ces investissements seront consacrés à la construction de nouveaux établissements et à l'achat des machines et de l'outillage qui lui permettront de porter sa production de minerai de fer de 8,755,000 tonnes métriques à 10,500,000 par an. Cette société entend aussi augmenter le nombre des maisons, des cliniques médicales et des écoles qu'elle met à la disposition de ses ouvriers. La société Marcona s'est aussi engagée à acheter tout l'équipement électrique dont elle aura besoin à la Société d'État *Corporacion Electrica* de Mantaro et d'expédier tous les produits qu'elle exporte de son exploitation minière par navires péruviens—Lima.

Règlements tarifaires et commerciaux étrangers

Espagne

L'Espagne a annoncé l'imposition de diverses nouvelles taxes sur certains produits, qu'ils soient de fabrication espagnole ou étrangère. Parmi les articles qui intéressent les exportateurs canadiens, mentionnons:

Les fourrures—10 p. 100

Les spiritueux de marque embouteillés—

(1) 20 p. 100 lorsque le prix de revient est supérieur à 120 pesetas par litre;

(2) 14 p. 100 lorsque le prix de revient est égal ou supérieur à 40 pesetas par litre, mais ne dépasse pas 120 pesetas;

(3) 10 p. 100 lorsque le prix de revient est inférieur à 40 pesetas par litre.

Spiritueux en vrac—10 p. 100

Bois rond, dont le coût net dépasse 4,000 pesetas le mètre cube et le bois de sciage dont le coût est supérieur à 6,000 pesetas le mètre cube—10 p. 100

La taxe sera perçue à l'importation des produits et sera calculée sur la valeur c.a.f.; s'ajouteront également les droits de douane et la taxe compensatrice. Le décret est en vigueur depuis le 1^{er} avril 1971.

États-Unis

Les tuyaux de drainage (soil pipe) et les raccords en fonte de fer, visés par l'énoncé "tuyaux, en fer ou en acier, et raccords de tuyaux en fonte de fer ou en fer malléable," qui seront importés aux États-Unis après l'expiration du délai de 90 jours (à partir du 24 mars 1971) devront porter, bien en évidence, une marque lisible, indélébile et permanente, selon la nature de l'article, de façon à faire connaître à l'acheteur éventuel aux États-Unis le nom anglais du pays d'origine de

l'article. Dans un article du **Federal Register** des États-Unis, en date du 24 mars 1971, le Bureau des douanes signale qu'à son avis, l'inscription du pays d'origine sur des pièces de telles dimensions ne pose pas de problème spécial.

États-Unis

Un nouveau projet de loi qui préconise l'achat aux États-Unis et dont est saisie l'Assemblée de l'État de New York interdira à tout organisme d'État d'utiliser les deniers publics pour l'achat de produits étrangers. On fera toutefois exception si le produit n'existe pas sur le marché national ou si le produit étranger n'est pas de même qualité, c'est-à-dire s'il est de meilleure qualité et se vend moins cher.

L'État du Connecticut a présenté un bill analogue interdisant la vente d'acier de charpente provenant de l'étranger à des organismes d'État.

Cependant, ni l'un ni l'autre n'a encore été mis en délibération, mais ces mesures soulèveront sans doute une vive opposition dans leur État respectif.

Les intéressés peuvent se renseigner à ce sujet en s'adressant au sous-Consul général (Division commerciale), Consulat général du Canada, 680-5^e Avenue, New York, N.Y. 10019, É.-U., ou à la Division des États-Unis, Direction des affaires de l'hémisphère occidental, Direction générale des relations régionales, ministère de l'Industrie et du Commerce, Ottawa (Ontario) K1A 0H5.

Pérou et Bolivie

Les renseignements ci-après au sujet des documents d'expédition vers le Pérou et la Bolivie ont récemment été portés à notre connaissance.

1. La description détaillée des produits, en espagnol si possible, doit être annexée à la facture. Il n'est pas nécessaire de préciser le numéro tarifaire de la nomenclature de Bruxelles à moins que l'acheteur n'en fasse la demande et fournisse ce numéro. Le fait de donner un mauvais numéro est habituellement considéré comme une tentative d'éviter la douane et l'amende imposée dans ce cas représente 25 p. 100 de la valeur c.a.f.

2. On conseille de demander à la banque qui s'occupe des documents d'expédition de protester lorsque les traites ou lettres de change qui accompagnent habituellement une vente à tempérament ne sont pas acquittées à l'échéance. Il ne s'agit pas toutefois d'une infraction d'après l'usage commercial du pays.

3. Pour ce qui est de la Bolivie, l'expression "Bureau de douane d'Oruro" ou de "La Paz", etc., doit être ins-

crite sur une ligne distincte, sur les factures commerciales accompagnant les envois par mer.

Nigeria

D'après le dernier budget nigérien, le pays a abandonné presque totalement le régime de licence d'importation depuis le 1^{er} avril 1971. Seuls 12 articles, dont le riz, le blé, le tabac, la bière et les liqueurs continueront d'être assujettis à une licence spéciale. Les importations de morue sèche, viandes, fruits et légumes frais sont toujours interdites. Tous les produits qui n'exigent pas de licence spéciale et qui ne sont pas frappés d'interdiction peuvent être importés en vertu d'une licence générale à vue.

Certains changements dans les droits d'importation figurent également dans le nouveau budget. On signale des augmentations relativement à certains articles comme la farine, le café, les fils de déchets, les tissus non blanchis et les câbles et fils électriques isolés. Toutefois, certaines machines industrielles, et leurs pièces, et les navires de pêche ont fait l'objet de réductions considérables.

La Banque centrale du Nigeria émettra dorénavant du change étranger pour payer l'importation de certains produits essentiels de consommation et de matières premières industrielles. Mentionnons, entre autres, les poussins d'une journée, le lait, le sel, le ciment, le sucre, les aliments pour bébé, les produits pharmaceutiques, les engrais et produits chimiques pour fins agricoles et les matières premières indispensables aux industries. Le paiement sera effectué dans un délai de 90 jours après l'entrée des produits au Nigeria. Tous les autres articles sont payés dans une période de 180 jours.

Des facilités spéciales de crédit ont été accordées relativement à l'outillage importé, et les machines dont la valeur dépasse £25,000 N. comme suit : 5 p. 100 au moment de la signature du contrat, 15 p. 100 sur livraison, et le solde payable en un à sept ans, selon la valeur de la commande. Les biens d'immobilisations importés, la machinerie et l'usine, évalués à moins de £25,000 N., doivent être payés dans un délai de 90 jours.

La Banque Mondiale a annoncé récemment qu'elle consentira un prêt de 80 millions de dollars pour aider au financement du redressement économique du Nigeria. Le prêt permettra de payer une partie des importations nigériennes des biens de production essentiels et des biens "intermédiaires" dont on aura besoin au cours des 12 ou 18 prochains mois. Ces biens comprennent des machines et du matériel de transport, ainsi que des produits "intermédiaires" utilisés dans le secteur de l'agriculture, de la fabrication et de la construction.

On peut obtenir de plus amples renseignements à ce sujet en s'adressant à la Division de l'Afrique, Direction générale des relations régionales, ministère de l'Industrie et du Commerce, Ottawa K1A 0H5.

Nouvelle-Zélande

La Nouvelle-Zélande a fait connaître le 8 avril 1971 sa politique en matière d'importation pour 1971-1972.

Les licences de base pour 1971-1972 représenteront, dans la plupart des cas, 107½ p. 100 du niveau de 1970-1971 et l'on prévoit une autre augmentation des contingents en vertu du régime de licences autorisant l'im-

portation de certains produits en quantités commerciales minimales.

Ce régime a pour objet d'accorder des licences pour l'importation réglementée de faibles quantités de marchandises. Il met un certain nombre de produits importés à la disposition du public et permet aux fabricants de se tenir au courant de la tendance des réalisations étrangères.

On peut obtenir de plus amples renseignements à ce sujet en s'adressant à la Division du Pacifique, Direction des affaires de l'Afrique, de l'Asie et du Pacifique, Direction générale des relations régionales, Ottawa (Ontario).

L'ACDI fait crédit à une banque de la Jamaïque

Un nouvel aspect du programme canadien d'aide bilatérale avec la Jamaïque intéressera sûrement les exportateurs canadiens. Par l'entremise de l'Agence canadienne de développement international, le Canada a ouvert un crédit de 1.3 million de dollars à la Banque de développement de la Jamaïque (JDB).

La JDB est un organisme statutaire établi le 3 septembre 1969. Avec un capital de quelque 10.3 millions de dollars, elle a pour but d'attirer les fonds des institutions internationales et financières sur le marché des capitaux en vue de les placer dans les entreprises privées de la Jamaïque, qui satisferont à des critères raisonnables sur le triple plan économique, financier et technique. La Banque contribue au financement des entreprises de développement, à moyen et à long terme, dans les domaines du tourisme, de la fabrication, du commerce, de l'agriculture et du logement.

Les facilités de crédit de l'ACDI sont mises à la disposition de la Banque à l'intention des emprunteurs pour l'achat des services, des matériaux et des équipements canadiens requis pour établir, entretenir ou agrandir les entreprises de développement. Les services, les matériaux et les équipements à financer par la caisse de prêt doivent avoir, tout considéré, un élément canadien d'au moins 66 2/3 p. 100. Les fournisseurs seront payés directement par l'agence désignée de la Banque au Canada, la Corporation commerciale canadienne, qui fait partie du ministère des Approvisionnements et Services à Ottawa.

La banque jamaïque fait part à la Division commerciale du Haut-Commissariat du Canada, à Kingston, des demandes de prêts à venir, afin que ce dernier puisse renvoyer la Banque et ses emprunteurs aux sociétés canadiennes qui fournissent des produits ou services convenables et compétitifs et dont le contenu canadien satisfait aux normes. La Division commerciale du Haut-Commissariat à Kingston, donnant suite aux renseignements obtenus par l'entremise du ministère de l'Industrie et du Commerce à Ottawa, sera chargée d'attester que les biens ou services d'un fournisseur éventuel répondent normalement à ces exigences.

Le fournisseur devra présenter une déclaration signée attestant la teneur canadienne lorsqu'il remettra ses factures pour se faire payer.

Tout indique au départ que le prêt servira surtout à l'établissement de sociétés manufacturières et industrielles et, partant, aux fournisseurs des équipements, des services et des matériaux dont ces sociétés auront besoin. L'ouverture de crédit a déjà contribué à l'établissement d'une usine de papier de soie et de carton fort et d'une autre qui fabriquera des produits en plastique.

La Banque recueille des informations sur la capacité des entreprises canadiennes afin que son personnel soit en meilleure posture pour conseiller les emprunteurs éventuels sur les entreprises qu'on peut financer à même les facilités de crédit

grâce aux experts que le Canada possède en la matière. La Banque s'intéresse en particulier aux machines et aux équipements industriels. Les exportateurs intéressés sont priés de faire parvenir des exemplaires de leurs catalogues au Secrétaire commercial, Haut-Commissariat du Canada, Boîte postale 1500, Kingston 10 (Jamaïque). Notre bureau les transmettra à la Banque. Il convient toutefois de noter qu'on ne choisira pas seulement parmi ces entreprises, mais parmi toutes celles qui produisent ou fournissent les biens ou les services requis pourvu que ces biens ou ces services aient un élément canadien suffisant. Les firmes qui s'intéressent aux marchés d'exportation doivent en faire part au ministère de l'Industrie et du Commerce à Ottawa pour que leurs produits soient portés à l'attention des emprunteurs éventuels de la Banque.

Pour l'exportateur canadien, le prêt présente un débouché de plus dans la région des Antilles, non seulement pour les ventes initiales, mais aussi pour le service et le matériel après-vente. Il peut aussi ouvrir de nouveaux marchés pour la vente des matières brutes du Canada, une fois lancée l'entreprise. Du reste, l'exportateur est assuré d'un paiement rapide au Canada.

On peut obtenir d'autres précisions sur le prêt en s'adressant à la Direction du financement international du ministère de l'Industrie et du Commerce, à Ottawa.

DONALD H. LEAVITT
Secrétaire commercial, Kingston.

Tournées des délégués commerciaux

En service temporaire à Ottawa

On peut communiquer avec les délégués commerciaux temporairement en fonction à Ottawa par l'entremise du Service des délégués commerciaux, téléphone 996-3080 (indicatif régional 613)

D. S. Armour

Consul et délégué commercial
Hambourg (Allemagne)
20 septembre-8 octobre

R. M. Logie

Secrétaire commercial adjoint
Vienne (Autriche)
18-24 juillet

W. M. Maybee

Consul et délégué commercial adjoint
Nouvelle-Orléans (Louisiane)
18-24 juillet

J.-J.-Y. Trépanier

Secrétaire commercial adjoint
Beyrouth (Liban)
11-20 août

Dans leur propre territoire

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

Bolivie

Des délégués commerciaux affectés au bureau de Lima (Pérou) visitent la Bolivie à peu près tous les deux mois. Les hommes d'affaires canadiens qui désirent que nos agents fassent des démarches pour eux en Bolivie sont priés d'écrire à la Division commerciale, Ambassade du Canada, Casilla 1212, Lima (Pérou).

Bulgarie, Hongrie, Roumanie

Les délégués commerciaux du bureau de Vienne (Autriche) visitent souvent ces pays, mais il ne nous est pas toujours possible de publier leur itinéraire à l'avance. Si, par conséquent, des hommes d'affaires canadiens désirent

que les délégués commerciaux entreprennent des démarches pour eux, dans ces pays de l'Europe orientale, ils sont priés d'écrire immédiatement au bureau de Vienne.

Chypre

Un agent du bureau de Tel Aviv (Israël) visite Chypre à peu près tous les deux mois.

Corée du Sud

Des délégués commerciaux du bureau de Tokyo (Japon) visitent la République de Corée (Corée du Sud) à peu près tous les deux mois et y passent une semaine.

Finlande

Un délégué commercial du bureau de Stockholm (Suède) passe une semaine chaque mois à Helsinki, sauf en juillet et en août.

République dominicaine, Haïti, Îles Vierges

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

Turquie

Les délégués commerciaux à Ankara se rendent souvent à Istanbul. Les hommes d'affaires canadiens qui désirent que nos agents entreprennent des démarches pour eux dans cette ville sont priés d'écrire à la Division commerciale, Ambassade du Canada, Vali Dr. Resit Caddesi 52, Cankaya, Ankara (Turquie).

Les prêts internationaux

La BDA contribue au projet de dotation des Samoa en énergie électrique

La Banque de développement asiatique offrira une aide technique aux Samoa occidentales pour l'élaboration d'une étude préalable concernant le développement du secteur de l'énergie. Le programme d'aide technique de la Banque, qui doit débiter au deuxième trimestre de 1971, consiste notamment à analyser les capacités actuelles de production d'énergie et les moyens de transmission et de distribution dans la région d'Apia, à préparer une étude sur la demande en énergie électrique pendant les 10 prochaines années et un programme à long terme axé sur la construction d'autres groupes électrogènes, d'après une étude comparative des différentes solutions de rechange, et à élaborer un plan directeur pour la transmission et la distribution de l'électricité ainsi qu'une étude préalable concernant la création d'une nouvelle Administration de l'énergie. Le projet doit faire appel aux services d'ingénieurs civils et électriques, d'un ingénieur-géologue et d'un économiste. Les services de soutien

seront pris en charge par le gouvernement des Samoa occidentales.

La Banque Mondiale aide à financer la construction routière en Finlande

La Finlande a obtenu du groupe de la Banque Mondiale un prêt de 13 millions de dollars américains pour améliorer son réseau routier, en raison de l'accroissement rapide du trafic des voyageurs et des marchandises. Le programme auquel est destiné le prêt coûtera environ 33 millions de dollars et se présentera en deux parties: construction d'un tronçon de 14 milles d'une autoroute à 4 voies entre Tattariharju et Jarvenpaa (avec 5 échangeurs et 22 milles de voies d'accès), et asphaltage de 565 milles de routes existantes. Le tronçon d'autoroute fait partie du projet d'aménagement d'une voie rapide de 90 milles entre Helsinki et Lusi, village situé à 25 milles au nord de Lahti, quatrième ville de Finlande par ordre d'importance. Le prêt couvrira le coût, en devises étrangères, du projet qui doit être achevé à l'automne 1973.

C'était une date très importante. Êtes-vous passé tout droit?



Vous avez oublié que le recensement était le 1^{er} juin? Tout n'est pas perdu. Mieux vaut tard que jamais.

N'attendez plus pour remplir le questionnaire. Répondez à toutes les questions en signalant les faits tels qu'ils étaient au 1^{er} juin. Ce dernier point est très important. C'est le seul moyen d'obtenir des statistiques précises.

Votre mémoire a peut-être fait défaut, mais nous, nous n'oublions pas votre questionnaire du recensement car

nous en avons besoin. Sans vos réponses les statistiques seraient faussées.

C'est pour cette raison que la loi oblige *chacun* d'entre nous à répondre aux questions du recensement canadien.

Si vous avez reçu une enveloppe affranchie jointe à votre questionnaire, veuillez le remplir et le poster aujourd'hui même.

Si vous n'avez pas reçu d'enveloppe affranchie, veuillez attendre la visite d'un de nos représentants qui viendra reprendre le questionnaire chez vous.



Soyez du nombre!

 BUREAU FEDERAL DE LA STATISTIQUE
DOMINION BUREAU OF STATISTICS

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 20 mai	du dollar canadien en unités de change étranger	Pays et devise	Valeur de l'unité de change étranger en dollars canadiens au 20 mai	du dollar canadien en unités de change étranger
Afrique du Sud Rand	1.4261	.70	Corée, République de Won	.0032	317.08
Algérie Dinar	.2053	4.87	Costa Rica Colon	.1523	6.57
Allemagne Deutsche Mark	.2879	3.47	Cuba ¹ Peso cubain		
Antilles néerlandaises Florin	.5351	1.87	Danemark Couronne danoise	.1346	7.43
Arabie Saoudite Rial	.2272	4.40	Dominicaine, Rép. Peso dominicain	1.0091	.99
Argentine Peso argentin (libre)	.2449	4.08	Équateur Sucre (officiel)	.0404	24.75
Australie Dollar australien	1.1393	.88	Espagne et dépendances Peseta	.0145	68.97
Autriche Schilling	.0404	24.75	États-Unis Dollar	1.0091	.99
Bahamas Dollar	1.0091	.99	Fidji Livre	1.1649	.86
Belgique et Luxembourg Franc belge	.0203	49.26	Finlande Mark finlandais	.2403	4.16
Bermudes Dollar	1.0091	.99	France, Monaco, etc. ² Franc	.1827	5.47
Birmanie Kyat	.2119	4.72	Ghana Nouveau Cédi	.9889	1.01
Bolivie Peso bolivien	.0848	11.79	Grande-Bretagne Livre sterling	2.4415	.41
Brésil Cruzeiro (officiel et libre)	.1949	5.13	Grèce Drachme	.0336	29.76
Ceylan Roupie cinghalaise	.1695	5.90	Guatemala Quetzal	1.0091	.99
Chili Escudo chilien (taux bancaire) (libre)	.0854 .0704	11.71 14.20	Guyane Dollar	.5884	1.69
Chine, Rép. pop. de Renminbi	.4125	2.42	Haïti Gourde	.2018	4.96
Colombie Peso (fixe)	.0512	19.53	Honduras Lempira	.5045	1.98
Congo (Kinshasa) Zaire	2.144	.46	Honduras britannique Dollar	.6078	1.64
			Hong Kong Dollar de Hong Kong	.1665	6.01

Pays et devise	Valeur de l'unité de change étranger en dollars canadiens au 20 mai	du dollar canadien en unités de change étranger	Pays et devise	Valeur de l'unité de change étranger en dollars canadiens au 20 mai	du dollar canadien en unités de change étranger
Hongrie			Paraguay		
Forint (officiel)	.0921	10.85	Guarani (libre)	.0081	123.46
Îles françaises du Pacifique³			Pays-Bas		
Franc	.0100	100.0	Florin	.2859	3.50
Inde			Pérou		
Roupie indienne	.1350	7.41	Sol (libre)	.0232	43.08
Indonésie⁴			Philippines⁵		
Rupiah	.0027	374.22	Peso (libre)	.1572	6.36
Iran			Pologne		
Rial	.0131	76.41	Zloty (taux de base fixe)	.2537	4.01
Iraq			Portugal et colonies⁶		
Dinar irakien	2.8254	.35	Escudo	.0351	28.49
Irlande			République arabe unie		
Livre irlandaise	2.4415	.41	Livre (officiel)	2.3208	.43
Islande			Républiques franco-africaines⁷		
Couronne islandaise (officiel)	.0115	86.96	Franc	.0036	277.78
Israël			Salvador		
Livre israélienne	.2883	3.47	Colón	.4036	2.48
Italie			Sierra Leone		
Lire	.0016	617.66	Leone	1.508	.66
Jamaïque			Singapour		
Dollar	1.2208	.82	Dollar	.3273	3.05
Japon			Suède		
Yen	.0028	354.73	Couronne suédoise	.1954	5.12
Kenya			Suisse		
Shilling	.1412	7.08	Franc suisse	.2470	4.05
Liban			Syrie		
Livre libanaise (libre)	.3128	3.20	Livre syrienne (libre)	.2173	4.60
Malaysia			Tchécoslovaquie		
Dollar	.3296	3.03	Couronne tchécoslovaque	.1401	7.14
Maroc			Thaïlande		
Dirham	.2027	4.93	Baht (libre)	.0489	20.45
Mexique			Trinité-et-Tobago⁸		
Peso mexicain	.0807	12.39	Dollar	.5045	1.98
Nicaragua			Tunisie		
Cordoba	.1442	6.93	Dinar tunisien	1.9221	.52
Nigeria			Turquie		
Livre nigérienne	2.8376	.35	Lira turque	.0673	14.86
Norvège			Uruguay		
Couronne norvégienne	.1420	7.04	Peso uruguayen (libre)	.0040	248.13
Nouvelle-Zélande			Venezuela		
Dollar néo-zélandais	1.1405	.87	Bolivar (officiel et libre)	.2248	4.45
Pakistan			Yougoslavie		
Roupie pakistanaise	.2119	4.72	Dinar (officiel)	.0673	14.86
Panama					
Balboa	1.0091	.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.

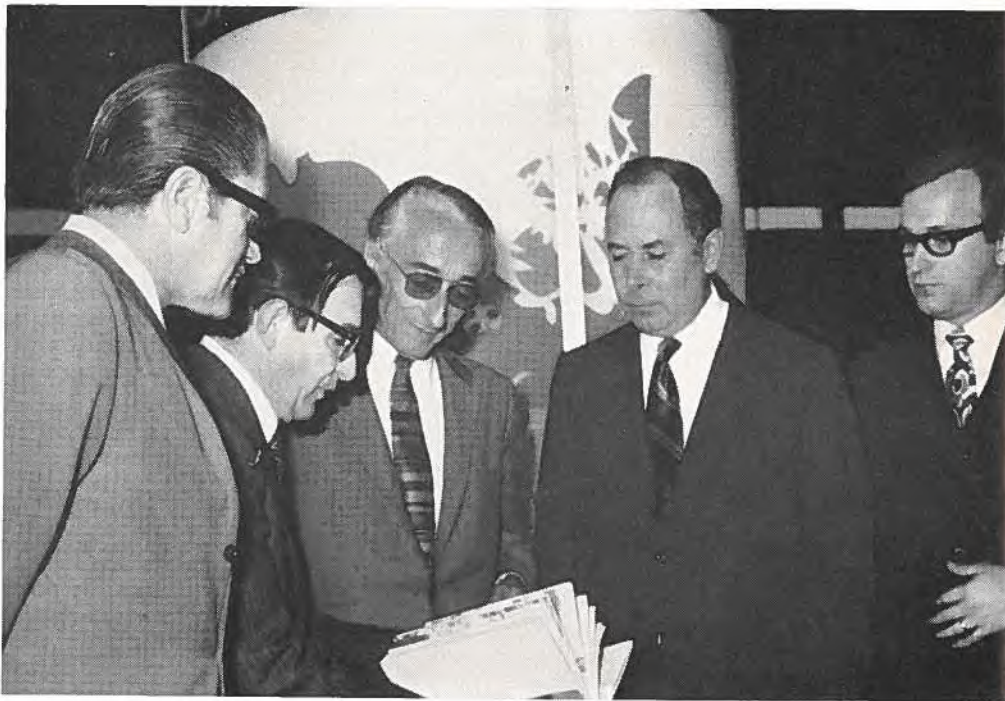
8. Cette monnaie a également cours à la Barbade et dans les îles du Vent et Sous-le-Vent.

Succès du Canada en océanographie

Le matériel canadien a remporté un franc succès lors de l'exposition océanographique de 1971 qui s'est tenue en mars à Bordeaux (France). Seule présentation nationale de cette exposition sous-marine, le stand canadien a suscité un grand intérêt, y compris l'attention soutenue de M. Jacques Cousteau, expert connu dans le monde entier

Le commandant Cousteau a passé presque une journée entière au stand canadien et il s'est intéressé particulièrement au matériel de plongée, dont plusieurs pièces étaient exposées. Parmi les autres visiteurs de marque, il y eut le premier ministre de France, M. Jacques Chaban-Delmas, qui visita le kiosque canadien où 22 sociétés de notre pays présentaient leur matériel. Environ 1,800 visiteurs de tous les pays du monde se sont rendus à cette exposition qui a duré une semaine, y compris une délégation d'observateurs de la République Populaire de Chine. Le grand public n'y avait pas accès.

C'est la première fois que le Canada participait officiellement à une exposition océanographique commerciale. Plusieurs pays se tournent vers l'océan pour y découvrir de nouvelles ressources et ils s'efforcent de mettre au point l'outillage nécessaire à son exploitation et à son entretien. L'objectif du ministère de l'Industrie et du Commerce est d'orienter les entreprises canadiennes vers des domaines où il manque encore du matériel spécialisé et de présenter au reste du monde leurs découvertes de plus en plus importantes. Le Canada s'est déjà taillé une réputation d'envergure internationale dans certains domaines précis du matériel sous-marin, comme les submersibles et l'outillage nécessaire au nettoyage des nappes d'huile. A l'exposition de Bordeaux, on retrouvait le matériel relié à ces domaines de même que d'autres équipements depuis les appareils de forage sous-marin, les enregistreurs numériques de courants marins et les habitations en eau peu profonde jusqu'aux câbles et treuils de touage.



En plus d'en apprendre plus long sur les connaissances du Canada en océanographie, le commandant Jacques Cousteau a remporté avec lui un livre sur le Canada que lui ont présenté les participants du Canada à l'exposition Océanexpo 71. Dans la photo ci-dessus, il reçoit le livre des mains de Pierre Dumas, Consul général du Canada à Bordeaux. De gauche à droite, on aperçoit le colonel Jean Gauthier, d'Information Canada (Commission de l'exposition) à Paris, M. Dumas, M. Cousteau, M. Martin G. Colpitts, du ministère canadien de l'Industrie et du Commerce (Ottawa), et M. Arthur Perron, secrétaire commercial adjoint à l'Ambassade du Canada à Paris. Dans la photo ci-dessous, le premier ministre Jacques Chaban-Delmas de France est reçu au kiosque du Canada par M. et M^{me} Dumas.



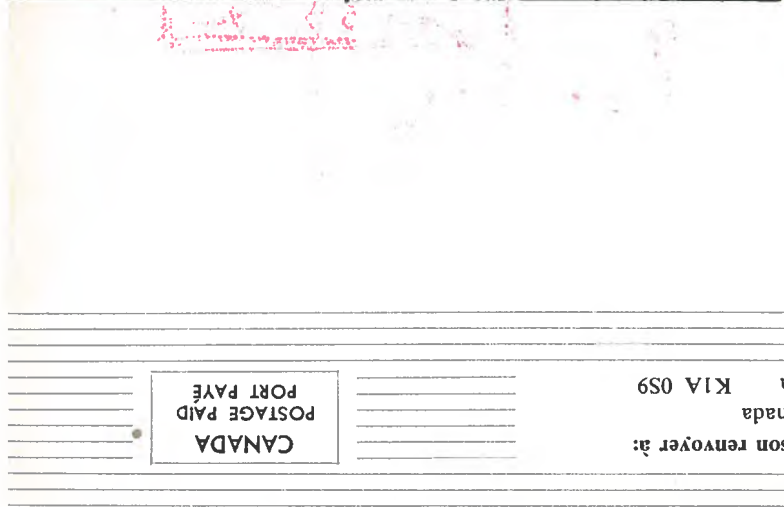
On met à l'eau un bathyscaphe qui s'immobilise automatiquement à la profondeur voulue et qui peut s'enfoncer jusqu'à 550 mètres. Fabriqué par Hermes Electronics Limited, de Dartmouth en Nouvelle-Écosse, le bathyscaphe peut émettre un signal-radio ininterrompu pour guider la navigation et, par suite de la télécueillette par radio des données fournies par les navires ou les stations côtières, il peut transmettre ces données sur les conditions de la mer et remplacer ainsi les bateaux météorologiques.



On peut voir ici M. Joe MacInnis, de la fondation MacInnis de Toronto, nageant vers la caméra dans son costume de plongée. Créatrice de Sublimnos, habitat à bon marché pour les eaux peu profondes qui a été exposé à Océanexpo, la fondation agit comme catalyseur des recherches sous-marines au Canada. Le Sublimnos sert de plate-forme sous-marine, de banc d'essai du matériel et de centre d'apprentissage des plongeurs. Il peut tenir deux plongeurs.



Le Canada fait
voir les progrès
de sa technologie
océanographique
à Océanexpo 71
à Bordeaux, France



En cas de non-livraison renvoyer à:
Information Canada
Ottawa, Canada K1A 0S9

CANADA
POSTAGE PAID
PORT PAYÉ