

commerce extérieur

Ministère de l'Industrie et du Commerce, Canada

Juillet/1971

Le Canada
et l'Allemagne
renforceront
leurs liens
commerciaux



Chronique des marchés d'exportation

Les ingénieurs-conseils du Canada continuent à vendre leurs services et leur savoir-faire technique dans de nombreux coins inusités du globe. Prenons le Yémen par exemple. *CANCON Engineering Services*, consortium canadien, a conçu et dirigera la construction d'installations de chargement en eau profonde au coût de 2 millions de dollars à Salif, dans la partie sud de la mer Rouge. En 1969, une équipe de CANCON a étudié au Yémen, à la demande du gouvernement, un certain nombre de problèmes techniques, notamment l'exploitation des mines de sel à Salif et la nécessité d'un port d'embarquement adéquat. Deux ingénieurs maritimes de *Swan Wooster* de Vancouver, associé principal de CANCON, ont effectué des sondages sur place. Une fois terminées, les nouvelles installations pourront manutentionner au départ 1,000 tonnes de sel à l'heure et 2,000 tonnes par la suite. L'appel d'offres pour la construction proprement dite se fera à l'échelle mondiale et plusieurs sociétés canadiennes semblent intéressées.

Une firme d'ingénieurs-conseils de Montréal s'est récemment agrandie en s'implantant en Allemagne. *Surveyer, Neuniger & Chenevert Inc.* a établi une filiale sous le nom de *SNC Ingenieurgesellschaft, G.m.b.H.* dont les bureaux sont situés à Düsseldorf. Elle se spécialisera dans les études techniques et la gestion de travaux industriels. Elle entreprendra également des évaluations techniques et économiques. La firme montréalaise s'intéresse à l'Allemagne de l'Ouest depuis cinq ans; sa première réalisation a été la construction d'une usine de zinc électrolytique. Elle s'occupe actuellement de préparer les plans et de diriger les travaux d'une usine de traitement d'amianté dans le nord de l'Allemagne pour l'*Asbestos Corporation Limited*.

Les avions ADAC tenaient la vedette à l'exposition canadienne du Salon de l'aéronautique de Paris le mois dernier. Le *Twin Otter* fabriqué par *De Havilland* continue de plaire aux clients et gagne du terrain dans les coins les plus reculés du globe. Ainsi, le Nepal a commandé, pour livraison au milieu de 1971, deux *Otters* de la «Série 300» destinés à l'Aviation royale du Nepal. Ils seront utilisés pour les parcours de faible densité et assureront un service d'appoint aux programmes civils dans les centres ruraux éloignés.

Air Madagascar ajoute cinq *Twin Otters* à sa flotte aérienne pour assurer le service dans 54 centres de l'île. *De Havilland* a présenté cet avion à Tananarive en 1967 mais n'a obtenu sa commande que cette année. Il y a également le Pakistan qui a acheté six *Otters* destinés aux lignes secondaires et qui desserviront éventuellement 39 petites villes et centres touristiques.

Si nous passons de l'aéronautique au matériel de communication, l'intérêt se concentre dans les Antilles. La République Dominicaine agrandit le réseau téléphonique de Saint-Domingue: elle est en voie d'acheter de l'équipement pour un central de 23,000 lignes téléphoniques, des appareils téléphoniques, des câbles ainsi que du matériel radio et à courant porteur d'*Automatic Electric (Canada) Limited*, de Brockville. C'est la *Compania Dominicana de Telefonos, C. por. A* qui est le client et l'achat est financé par un prêt de 9.2 millions de dollars de la Société pour l'expansion des exportations. La Société a déjà prêté 4 millions de dollars pour payer le matériel d'un central de commutation à Nassau dans les Bahamas. *Northern Electric Company Limited* de Montréal fabriquera et installera un réseau de commutation du type crossbar de 5,000 lignes, une table interurbaine, des tables d'essai et de mesure, une source d'alimentation et d'autre équipement pour la la Société de télécommunications des Bahamas, organisme gouvernemental.

Qu'advient-il dans le domaine du gros équipement destiné aux centrales hydro-électriques? Nous en vendons également *Canadian Westinghouse International* a reçu une commande de deux génératrices à vapeur de 25 mégawatts pour *Centrais Electricas do Para* du Brésil. Le matériel, d'une valeur d'environ 2.5 millions de dollars, est destiné à une nouvelle centrale électrique à Belem dans le nord du Brésil qui devrait commencer à fonctionner au milieu de 1973.

Les locomotives diesels suscitent également, dans le domaine de l'exportation, beaucoup d'intérêt; actuellement, *MLW Industries* de Montréal en fabrique pour la Yougoslavie, la Jamaïque et l'Afrique orientale. En Yougoslavie, la compagnie ferroviaire ZTP Belgrade a conclu avec la société canadienne un accord location-achat pour 20 locomotives diesels-électri-

ques et leurs pièces. En vertu du contrat, d'une valeur de 8 millions de dollars, MLW demeurera propriétaire des locomotives jusqu'à ce qu'elles soient entièrement payées et les remettra alors à la compagnie yougoslave.

La Jamaïque, elle aussi, achète des locomotives diesels; pour 1.3 million de dollars, elle en a acquis six ainsi que les pièces nécessaires grâce à un prêt de la Société pour l'expansion des exportations. Ce prêt consenti au gouvernement jamaïcain couvrira l'achat de locomotives 1050/950 hp. qui seront utilisées par la compagnie ferroviaire de Jamaïque à Kingston. Les locomotives sont déjà en route.

Grâce à un appel d'offres sur le marché libre, *MLW Industries* a également obtenu une commande de 20 locomotives moyennes (1,880 hp.) et 15 grosses (2,400 hp.) pour les voies principales de la Communauté de l'Afrique orientale qui groupe le Kenya, l'Uganda et la Tanzanie. Cette commande est financée par un prêt à long terme d'environ 14 millions de dollars consenti à la Communauté par l'Agence canadienne de développement international. Les 15 locomotives de puissance moyenne seront expédiées à Mombasa et mises en service au Kenya; les 20 plus petites seront envoyées à Dar es Salaam en Tanzanie. Toutes peuvent être adaptées à diverses largeurs de voies, qu'elles soient d'un mètre ou de trois pieds six pouces.

La monnaie que l'on entend cliqueter dans les poches des Canadiens est faite de nickel extrait et traité par *Sherritt Gordon Mines Limited*. Il en est de même de la monnaie qui tinte dans les poches étrangers. Ainsi, l'année dernière, *Sherritt Gordon* a fourni des pièces de nickel destinées à la fabrication de monnaie aux Pays-Bas, au Brésil, à l'Afrique du Sud, aux Bahamas, au Liban et à l'Iraq. La Société a fourni à la Banque centrale des Philippines, des pesos en nickel pour commémorer la visite de Paul VI à Manille; à la Banque centrale d'Iraq, elle a vendu une monnaie spéciale commémorant le Jour de l'Armée. Au total, SG a produit en 1970 près de 200 millions de pièces destinées à la fabrication de monnaie. Ainsi, lorsqu'elle se vante de frapper de la monnaie, elle n'exagère pas.



Dans ce numéro

Les articles vedettes de notre numéro de juillet sont deux rapports de missions commerciales. L'une, dirigée par le ministre de l'Industrie et du Commerce, l'honorable Jean-Luc Pepin, groupait des hommes d'affaires, des industriels et de hauts fonctionnaires. L'autre était composée de représentants de l'industrie des moulages plastiques par injection du Canada. Elle a passé deux semaines en Allemagne pour visiter des établissements de moulage ainsi que des fournisseurs de machines et de matières premières. La première mission était d'ordre général et à l'échelon supérieur, la seconde avait un but plus précis et œuvrait sur le plan pratique. Nous croyons que les deux articles à leur sujet vous intéresseront.

D'Allemagne, nous passons au Moyen-Orient: notre bureau de Beyrouth donne un compte rendu des affaires qui se négocient dans son vaste territoire, notamment au Liban, en Syrie, en Jordanie et en Iraq. Dans les mois à venir, il nous parlera de l'Arabie Saoudite et des États du golfe Persique.

Tous les printemps, *Commerce extérieur* demande à la Division d'Amérique latine de la Direction générale des relations régionales de rédiger un article sur la conjoncture commerciale en Amérique du Sud depuis un an et sur les affaires que le Canada y a négociées. L'article paraît en page 28 accompagné d'un résumé à jour des règlements sur les importations et le change étranger dans chacun des 10 pays étudiés ainsi que d'une liste des services d'expédition vers l'Amérique du Sud. Ces trois documents se révéleront précieux pour ceux qui font affaires en Amérique du Sud.

PAGE COUVERTURE: L'honorable Jean-Luc Pepin, ministre de l'Industrie et du Commerce, (à gauche) signe au nom du Canada un accord de collaboration technique et scientifique avec la République fédérale d'Allemagne: le ministre des Affaires étrangères, M. Walter Scheel, représentait l'Allemagne de l'Ouest lors de la cérémonie qui s'est déroulée à Bonn.

Articles

Mission ministérielle en Allemagne	2
C'est mardi! Est-ce déjà Bonn?	7
Comment vont les affaires . . .	
. . . au Liban	10
. . . en Syrie	13
. . . en Iraq	16
. . . en Jordanie	19
Un marché alimentaire en Nouvelle-Angleterre	22
Quand le Texas mange à la canadienne	25
Le Canada et l'Amérique du Sud	28
Règlements régissant les importations et le change en Amérique du Sud	32
Bâtir en Hollande	35
Si c'est bon, ce sera publié!	38
L'Australie achète du matériel forestier	48
Services de navigation vers l'Amérique du Sud	49

Rubriques

On demande: des manufacturiers	40
Règlements tarifaires et commerciaux étrangers	42
Tournées des délégués commerciaux	43
Possibilités d'exportation	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.

Mission ministérielle en Allemagne

J. A. MURPHY, Directeur, Direction de la publicité

Par un matin clair et ensoleillé de la mi-avril, un réacté DC-8 d'Air Canada, avec à son bord un chargement inusité, roula sur le sol jusqu'à l'entrée réservée aux réceptions officielles à l'aéroport de Bonn-Cologne en Allemagne.

La liste des passagers comprenait quelques-uns des plus hauts cadres supérieurs du monde canadien des affaires et de l'industrie, ainsi que des hauts fonctionnaires des gouvernements fédéral et provinciaux. Le chef de la délégation était l'honorable Jean-Luc Pepin, ministre de l'Industrie et du Commerce.

La mission, la première du genre à être dirigée par un ministre fédéral, a passé 10 jours en République fédérale d'Allemagne. L'horaire était très chargé, pour ne pas dire rigoureux, et personne n'a eu le temps de chômer.

Le but général de la mission était de resserrer les liens économiques entre le Canada et l'Allemagne. C'est précisément ce que M. Pepin et ses fonctionnaires ont cherché à faire au moyen de réunions avec les ministres, les fonctionnaires et les industriels allemands, tandis que les hommes d'affaires de la mission parlaient de commerce, de licences, d'entreprises communes et de possibilités d'investissement, avec leurs confrères allemands.

Un des premiers actes officiels de M. Pepin a été de signer avec M. Walter Scheel un accord scientifique et technique entre le Canada et la République fédérale d'Allemagne. L'accord indiquait certains domaines de recherche et de développement où la coopération canado-allemande était possible, et ressemblait à ceux qui avaient déjà été conclus plus tôt cette année avec l'URSS et la Belgique.

Une mission précédente envoyée en Allemagne au mois de mars dernier et composée d'hommes de science et de représentants du monde des affaires



Le Secrétaire d'État au Ministère de l'Économie, M. Rohwedder (à gauche), de la République fédérale d'Allemagne, et l'ambassadeur du Canada en Allemagne, M. G. C. Crean (à droite), étaient présents pour accueillir officiellement l'hon. Jean-Luc Pepin, ministre de l'Industrie et du Commerce, et la mission qui l'accompagnait à l'arrivée de ces derniers à l'aéroport de Bonn-Cologne. On entrevoit l'avion à l'arrière-plan.

et du gouvernement avait déjà négocié les bases de l'accord. Parmi les disciplines où il pouvait y avoir collaboration, tout à l'avantage du Canada, on comptait la programmation, l'océanographie, la géophysique, les techniques de la métallurgie et de la construction.

M. Pepin a entrepris une série de discussions avec le ministre allemand de l'Économie, M. Schiller, qui l'a, du reste, reçu à dîner, le ministre de la Science et de la Technologie, M. Leusink, le Secrétaire d'État à la Défense, M. Berkhan, et deux secrétaires d'État aux Affaires étrangères, MM. Moersch et von Braun. Il s'est aussi entretenu avec le gouverneur de la Banque centrale de l'Allemagne, avec des banquiers et des financiers privés des plus importants et avec des industriels éminents.

Au cours de ces pourparlers, le ministre a rallié le gouvernement de la République fédérale aux objectifs de sa

mission. En compagnie des ministres allemands, il a essayé de trouver une solution aux problèmes que risque de poser l'élargissement du Marché commun aux exportateurs canadiens et a étudié les moyens qui pourraient être employés pour stimuler davantage le libre-échange. On a surtout cherché, au cours des discussions, comment les deux gouvernements pourraient raffermir les relations commerciales et économiques entre le Canada et la République fédérale d'Allemagne.

Pendant que le Ministre suivait l'horaire chargé qui lui avait été assigné, les industriels de la mission se sont «dispersés en éventail» dans tout le pays pour suivre leur propre itinéraire préparé par nos postes commerciaux à Bonn, Dusseldorf et Hambourg. Ils ont rencontré des fabricants, des banquiers, des investisseurs et des importateurs.

La journée du dimanche, le 18 avril, est consacrée au «reportage», ce qui

Les membres de la mission

L'hon. Jean-Luc Pepin
Ministre de l'Industrie et du Commerce

M. Andrew Kniewasser
Premier sous-ministre adjoint (Expansion de l'industrie et du commerce)
Ministère de l'Industrie et du Commerce

M. Robert A. Bird, président
Bird Construction Co. Ltd.
Toronto (Ontario)

M. R. W. Bonner, C.R.
Vice-président administratif
MacMillan Blöedel Ltd.
Vancouver (C.-B.)

M. Gerald L. Bruck, président
Bruck Mills Ltd.
Montréal (Québec)

M. R. E. Budai, président
G & B Automated Equipment Ltd.
Downsview (Ontario)

M. Gerald P. Burega
Vice-président et directeur général
T. S. Simms & Co. Ltd.
Saint-Jean (N.-B.)

M. Georges Couture, président
Valcartier Industries Inc. Co.
Portneuf (Québec)

M. C.-A. Dagenais, président
Surveyer, Nenniger & Chênevert
Montréal (Québec)

M. W. G. Dahl,
Vice-président (Commercialisation)
Falconbridge Nickel Mines Ltd.
Toronto (Ontario)

M. J. S. Fralich, président
Hoffman-LaRoche Ltd.
Montréal (Québec)

M. Jean-Yves Gélinas, président
Les Placements Oméga, Ltée
Dorval (Québec)

M. K. C. Hendrick,
Vice-président administratif
Noranda Sales Corporation Ltd.
Toronto (Ontario)

M. M. Hucul,
Vice-président administratif
Gearmatic Company Ltd.
North Surrey (C.-B.)

M. W. Irwin, vice-président
(Développement de la société)
Canadian Corporate Management
Toronto (Ontario)

M. W. R. Johnston, vice-président
Northern Electric Company Ltd.
Montréal (Québec)

M. Mers Kutt, président
Consolidated Computer Ltd.
Toronto (Ontario)

M. G. L. Magnussen
Vice-président et directeur général
Engineered Buildings Ltd.
Calgary (Alberta)

M. A. R. McMurrich,
Vice-président (Commercialisation)
The Steel Company of Canada Ltd.
Hamilton (Ontario)

M. Jean-P.-W. Ostiguy, président
Morgan, Ostiguy & Hudon, Ltée
Montréal (Québec)

M. John A. Powell, président
P. Lawson Travel Ltd.
Toronto (Ontario)

M. R. A. Prowse, président
Garland Commercial Ranges Ltd.
Toronto (Ontario)

M. E. R. Rowzee,
Président et directeur administrateur
Polymer Corporation Ltd.
Sarnia (Ontario)

M. H.-A. St-Amour
Directeur des techniques de ventes
Building Products of Canada Ltd.
Montréal (Québec)

L'hon. Maurice Sauvé,
Vice-président (Administration)
Consolidated-Bathurst Ltd.
Montréal (Québec)

M. J. J. Shepperd, président
Leigh Instruments Ltd.
Ottawa (Ontario)

M. T. E. Stephenson, président
United Aircraft of Canada Ltd.
Longueuil (Québec)

M. R. M. Thomson
Directeur général en chef
Banque Toronto-Dominion
Toronto (Ontario)

M. P. Vajda, président
Columbia Engineering International Ltd.
Vancouver (C.-B.)

M. Roger Veilleux, président
Henri Vallières Inc.
Nicolet (Québec)

La photographie a été prise à bord de la vedette Berlin lors de l'excursion le long du Rhin, au sud de Coblenze. Pendant les deux premières heures de la croisière, le Ministre a présidé une réunion des membres de sa mission. C'est alors que chaque membre a fait rapport sur les rencontres qu'il avait faites jusque-là en Allemagne, ainsi que sur les sujets traités et les progrès des discussions. Ensuite, chacun fut libre de jouir du soleil et du merveilleux paysage du Rhin.





Un des points saillants du séjour fut un dîner offert à Düsseldorf par le Ministre à 300 industriels et hommes d'affaires éminents d'Allemagne. Sur la photo, M. Pepin considère les vertus particulières du vin allemand qu'il vient de déguster et dont il fera certainement part à son voisin de gauche, M. Viktor Langen, président de la Chambre de commerce de Düsseldorf.

Au cours de sa visite à la foire industrielle de Hanovre, M. Pepin a fait une brève inspection des présentations des huit firmes canadiennes qui y participaient. On le voit devant le comptoir de la compagnie Consolidated Computer Ltd., de Toronto, dont le président, M. Mers Kutt (papier en main), faisait partie de la mission.



en soi est déjà une innovation. On profite d'une excursion de quatre heures le long du merveilleux Rhin, au sud de Coblenz, pour tenir une «Conférence canadienne sur les affaires». Il faut délaissier le paysage pendant la première partie du voyage; les membres de la mission font leur rapport individuel au Ministre sur les progrès enregistrés à ce jour. Après la conférence à huis clos qui a duré deux heures, tous peuvent admirer le paysage historique qui s'étale devant leurs yeux et jouir du temps merveilleux— chose rare dans la région en avril— tout en regardant défiler les châteaux féeriques, élevés sur le sommet des collines qui jalonnent la rivière.

Le lundi 19 avril, le paysage change et c'est une réception donnée à l'hôtel Intercontinental à Düsseldorf, pendant laquelle M. Pepin et les représentants de la mission canadienne accueillent près de 300 industriels et hommes d'affaires allemands. Le chef Angelo Casagrande, du Château Laurier d'Ottawa, offre un menu entièrement canadien: du bœuf d'Alberta, des cerises de la Colombie-Britannique, des fromages du Québec, des pommes de terre de l'Île du Prince-Édouard et, bien sûr, des crosses de fougère du Nouveau-Brunswick. Toute la nourriture a été achetée au Canada, puis emportée en Allemagne à bord de l'avion qui transportait les membres de la mission.

Dans ses remarques aux distingués représentants réunis, M. Pepin explique le but de sa mission et donne un bref aperçu du Canada—ce qu'il a été et ce qu'il est aujourd'hui. Il insiste surtout sur la nécessité pour le Canada d'intensifier sa compétitivité, selon les normes internationales; il fait aussi remarquer que, même si sa population est relativement peu nombreuse, le Canada est le sixième pays commercial du monde.

«... En conséquence, il est très important, pour la prospérité du Canada, que le commerce international se fasse de façon très libérale, d'ajouter M. Pepin. Nous sommes les partisans obstinés d'un libre-échange encore plus étendu sur une base multilatérale. C'est pourquoi nous nous préoccupons du contexte dans lequel évolue et évoluera le commerce international. Cela fait près de quatre ans maintenant que les accords de la négociation



Au cours du dîner à Düsseldorf, les hommes d'affaires de la Mission eurent tout le temps voulu pour converser avec leurs homologues allemands. Nous voyons ici M. W. R. Johnston, vice-président de la firme Northern Electric Co. Ltd., de Montréal, en train de causer avec M. Kurt Ostermann, propriétaire d'une importante compagnie de Cologne qui fabrique des hélices pour navires.

Pendant leur dernier jour en Allemagne, les participants à la Mission se rendirent par vol nolisé de Bonn à Hanovre pour visiter l'énorme foire industrielle de Hanovre. L'un d'entre eux, M. Peter Vajda, président de Columbia Engineering International Ltd., de Vancouver, semble avoir oublié quelque chose d'important. Il regarde derrière lui d'une manière inquiète tout en montant dans le biréacteur Fokker Fellowship qui les transportera à Hanovre.





A Bonn, la Mission fut invitée à la réception donnée par les Chambres de commerce de l'Allemagne fédérale et l'Association allemande des fabricants. Sur la photo, nous voyons M. Viktor Langen, président de la Chambre de commerce de Düsseldorf, accueillant les visiteurs. Parmi les invités à la table d'honneur: Georges Couture, président, Valcartier Industries Ltd. (deuxième de gauche); M. Pepin (quatrième de gauche); l'ambassadeur, M. Crean (quatrième de droite) et M. A. G. Kniewasser, premier sous-ministre adjoint (deuxième de droite).

Kennedy ont été signés et nous craignons que la présente période d'immobilisme n'encourage la formation de forces exclusivistes.

«Nous avons soutenu qu'il fallait dès lors s'efforcer de trouver moyen d'intensifier la communauté d'intérêts qui relie une CEE élargie et le reste du monde, de poursuivre le Ministre. Nous comptons sur l'Allemagne pour coopérer avec d'autres pays et fournir l'appui positif dont on aura besoin.»

En revoyant les statistiques commerciales entre le Canada et l'Allemagne, M. Pepin signale à son auditoire que les chiffres «ne reflètent de façon satisfaisante ni l'importance des deux pays dans le concert des nations commerciales ni les possibilités d'expansion du commerce et des investissements qui seraient mutuellement profitables. Nous aimerions, en particulier, accroître notre participation à votre marché d'articles finis. Pour le moment, les matériaux industriels (la plupart du temps, presque sans ouvrage) composent la plus grande partie de nos exportations vers l'Allemagne. La situation est tout à fait inverse à la proportion très élevée de produits finis que nous importons de votre pays.»

Le Ministre termine sur ces mots: «Nos relations avec l'Allemagne sont

bonnes, mais il y a moyen d'intensifier nos intérêts matériels. Nous sommes disposés à jouer le rôle qui nous incombe.»

Après s'être séparés pour assister à différentes réunions le lendemain, les gens de la mission se réunissent de nouveau le 21 avril à Bonn, cette fois-ci à l'invitation de la DIHT (le Conseil des Chambres de commerce allemandes) et de la BDI (l'Association allemande des fabricants). C'est une rencontre sans formalités, où le Ministre, les membres de la mission et leurs hôtes allemands discutent d'un grand nombre de sujets sur le thème général des relations économiques canado-allemandes.

Les membres de la mission présentent officiellement leur rapport au Ministre au cours d'une réunion d'information à l'Ambassade de Bonn cet après-midi-là, puis M. Pepin se rend, en avion, à l'une des plus grandes usines d'Allemagne.

Le jeudi 22 avril, toute l'équipe canadienne prend la voie des airs pour aller visiter l'énorme foire industrielle de Hanovre, la plus importante du genre en Europe. M. Pepin visite chacun des comptoirs des huit compagnies canadiennes qui y exposaient leurs produits.

Le groupe canadien rentra à Francfort le soir même, d'où il devait prendre l'avion pour le Canada le lendemain.

Ce fut une décade fiévreuse, mais chacun s'accordait à dire que la République fédérale d'Allemagne était une terre de choix pour les affaires et l'industrie canadiennes et que les deux pays avaient de nombreux intérêts en commun. Les pourparlers qui se sont déroulés au niveau politique ont indiscutablement contribué à mieux faire comprendre, de part et d'autre, les problèmes et les objectifs économiques de chaque pays.

Dans sa déclaration à la Chambre des communes à son retour au Canada, M. Pepin a signalé la chose et a exprimé l'espoir que «cette meilleure compréhension aidera à résoudre les problèmes commerciaux du monde, compte tenu des intérêts du Canada et des partenaires commerciaux du Marché commun.

En conclusion, le Ministre a déclaré: «Il serait vraiment avantageux si les États membres de la CEE, et les États qui aspirent à y adhérer, s'appêtaient, dans les mois à venir, à entamer une autre série de négociations fructueuses afin de libérer les échanges internationaux».



C'est mardi! Est-ce déjà Bonn?

Vingt-deux villes en 13 jours—Voilà l'itinéraire plutôt chargé qu'ont suivi en Allemagne les membres de la mission des mouleurs de plastique par injection. Ça valait la peine, paraît-il!

B. L. LABELLE

Division des plastiques et
du caoutchouc

Direction des produits chimiques

Visiter 18 établissements, examiner 1,500 mouleuses, coucher dans huit hôtels différents et traverser 22 villes—tout ça en 13 jours! Comme le disent les 10 Canadiens qui ont visité l'Allemagne en rapport avec le moulage des plastiques par injection, on est étourdi rien qu'à y penser. A la fin, la vue d'un travailleur étranger en train de rogner une forme fraîchement démoulée nous exaspère presque. On suit machinalement le guide, un certain Oscar Schroeder, et c'est l'itinéraire qui nous apprend dans quelle ville on vient de coucher. Aujourd'hui, c'est mardi. Donc, nous sommes déjà à Bonn.

Voilà le résumé que nous en a donné Ron Evason de la Société industrielle des plastiques du Canada. Il traduisait bien la réaction des 10 Canadiens qui ont parcouru l'Allemagne de l'Ouest en tous sens. En effet, ils ont visité la Fédération allemande des plastiques, c'est-à-dire 13 usines de moulage par injection, trois fournisseurs de machines et deux, de matières premières. Tout cela en trois semaines, du 27 février au 13 mars.

Les principaux objectifs de la Mission étaient de fournir à l'industrie canadienne de transformation des plastiques de nouvelles techniques (produits, procédés, machines, implantation des usines, fonctionnement, etc.) de faire savoir aux industriels dans quelle mesure ils peuvent obtenir de l'Allemagne de l'Ouest des licences de fabrication et négocier des accords avec les firmes allemandes pour l'octroi de licences. Les membres de la Mission ont eu l'occasion de découvrir pourquoi l'Allemagne consommait proportion-



Quelques membres de la Mission à l'extérieur de l'usine GKN Windsor de Francfort, fabricant de mouleuses par injection. De droite à gauche: S. Bern de Montréal; J. H. Wallace de Toronto; deux membres du personnel de GKN; Peter Boon de Midland (Ontario); C. Letarte de Warnick (Québec); Sheldon Berney de Winnipeg; Murray Spencer de Toronto; Ben Gaudelius de Toronto; Oscar Schroeder, agent commercial à l'Ambassade du Canada à Bonn.

nnellement trois fois plus de plastique que le Canada, de comparer l'industrie canadienne du moulage avec celle de l'Allemagne, d'évaluer le rendement de leurs propres usines et d'établir des rapports avec leurs homologues allemands.

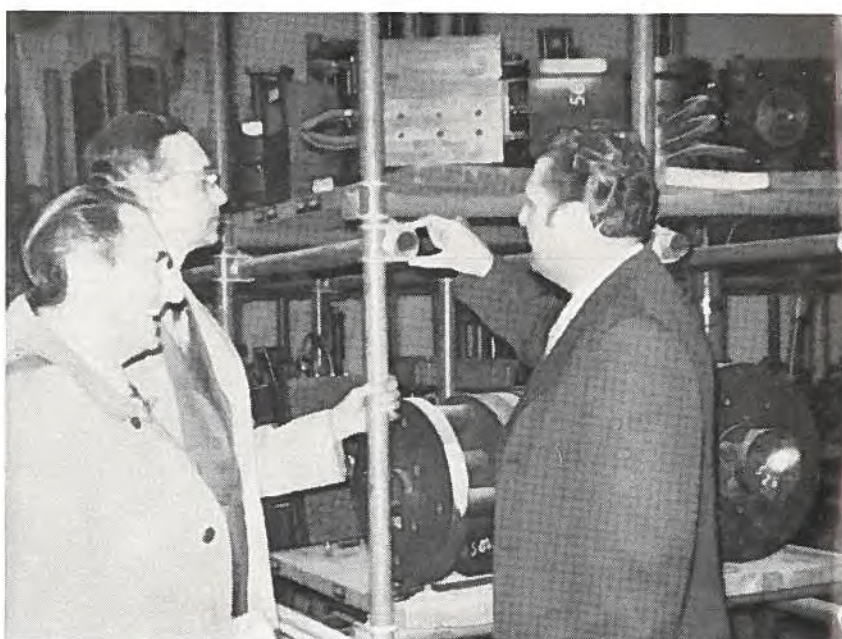
Sur le plan technique et opérationnel, la Mission a constaté que les usines allemandes étaient semblables, ou peu s'en faut, aux usines canadiennes. Les systèmes de manutention des maté-

riaux sont essentiellement les mêmes, excepté dans un cas particulier où l'on a installé d'énormes conteneurs portatifs sur rails et des réservoirs à alimentation automatique. L'implantation des usines est également semblable bien qu'en Allemagne il semble y avoir une tendance à disposer les machines bout à bout plutôt qu'en rangs parallèles. Les Allemands attachent beaucoup d'importance à la technique des moules auxquels ils donnent une ex-





La Mission a consacré un après-midi à inspecter l'usine de Spritztechnik Valbert GMBH de Meinerhagen-Valbert qui fabrique des moules à injection. Voici deux des membres de la Mission: C. Letarte, directeur général de la Dominion Comb and Novelty Company (à gauche) et J. H. Wallace, vice-président de la Toronto Plastics Limited (à droite) qui discutent avec M. Diederichs, directeur de la Section des éléments industriels, Association de l'industrie des plastiques de l'Allemagne.



Examinant quelques-uns des moules et des matrices fabriqués par l'usine Spritztechnik Valbert, voici de gauche à droite: Peter Boon, vice-président (ventes), Midland Industries Limited; Murray Spencer, président, Ray Plastics Limited, et Ben Gaudelius, directeur général des ventes (Plastiques), Consumers Glass Company Limited. Au cours de sa tournée, la Mission a examiné des systèmes de manutention de matériaux, l'implantation des usines, la technologie des moules, certaines méthodes de formation des travailleurs, le rythme de la production et le contrôle de qualité.

cellente finition, quelle qu'en soit leur destination future.

La plupart des grandes usines de moulage que nous avons visitées ont mis sur pied des programmes de formation sur le traitement des plastiques et, surtout, sur la fabrication des outils. Les ateliers d'apprentissage que nous avons visités étaient munis d'un matériel de moulage ultra-moderne, ce qui a favorablement impressionné la Mission.

Pour ce qui est des techniques de moulage, les membres étaient tous d'accord pour dire que le mouleur canadien se soucie davantage de son rythme de production que son homologue allemand et qu'il fait tourner ses machines plus rapidement; le mouleur allemand, lui, donne priorité à la qualité. Les membres ont aussi observé, dans les usines allemandes, que le broyage des rebuts ne se fait pas au pied des machines, comme au Canada, mais dans une autre pièce. Les Allemands nous ont donné deux raisons pour ce faire: supprimer la contamination des matériaux et neutraliser le bruit. Ils ad-

mettent toutefois que leur méthode n'est pas la plus économique. Il nous a paru évident que les industriels allemands préfèrent utiliser un outillage de fabrication allemande car il donne un meilleur rendement, est mieux façonné, se répare et s'entretient plus facilement. Fondamentalement, leur équipement est le même que le nôtre. Nous avons pourtant remarqué une machine à injection munie d'une torpille qui se déplace sur rails, permettant des injections directes ou latérales. Une autre était pourvue d'un accessoire avec balance contrôlant l'ouverture et la fermeture du moule si les formes n'ont pas été démoulées ou si elles n'ont pas le poids voulu. D'après ce que nous avons vu, l'Allemagne n'utilise guère de dispositif de sécurité; les mesures de précautions et les programmes sécuritaires n'y sont pas aussi stricts qu'au Canada.

La visite des fabriques de matériaux et de machines a été pour les membres une révélation: quel avantage, en effet, que d'avoir ce genre d'industrie à sa porte. Les producteurs de machines et de matériaux s'intéressent tous intensément à la recherche et au dével-

loppement de nouveaux produits, procédés et machines. Une fois au point, les produits sont mis sur-le-champ à la disposition des entreprises de moulage, ce qui constitue un avantage incontesté. A cet égard, on peut noter le travail effectué dans le domaine du moulage par injection du polystyrène et du caoutchouc-mousse ABS. Les fournisseurs de matériaux et de machines et les mouleurs sont à faire des expériences et des essais à ce sujet et il semble bien que ce sera la prochaine percée décisive dans l'industrie des plastiques. Nous avons observé les dernières innovations dans le domaine des meubles, des portes et des caisses de résonance pour stéréos.

L'Allemagne connaît le plein emploi, voire une pénurie de main-d'œuvre, ce qui a donné lieu à l'embauche provisoire de quelque deux millions de travailleurs surnuméraires en provenance des pays environnants. Selon les renseignements qu'on nous a fournis, il semble que les opérateurs de machines gagnent sensiblement la même chose qu'au Canada, et ont les mêmes avantages sociaux. Le salaire des mouleurs est toutefois infé-

rieur, mais ce facteur n'influe pas sur le coût global de la forme finie, qui est comparable à celui du Canada car on y consacre plus de temps à la fabrication et à la finition.

Nous nous sommes vite rendu compte de la raison de la consommation élevée que l'Allemagne fait des plastiques. La population compte, certes, pour beaucoup (60 millions en Allemagne contre 21 millions au Canada). Contrairement à ce que nous avons cru, cependant, les ouvriers du plastique, en Allemagne et surtout les mouleurs sur mesure n'exportent pas de moulages en très grande quantité. Le marché national est assez actif pour soutenir les nombreuses entreprises du plastique (tout près de 3,000, dit-on). A cause de la pénurie des matériaux traditionnels comme le bois et l'acier, on a dû se contenter des plastiques pour la reconstruction rendue nécessaire après la Deuxième Guerre Mondiale, surtout dans le secteur du bâtiment. Au demeurant, le code du bâtiment de l'Allemagne est moins sévère. Par exemple, on a utilisé le plastique, dans une très large mesure, pour les réseaux d'aqueduc et d'égout, ceux de ventilation et d'épuration des eaux-vannes. La quincaillerie des portes (poignées, serrures, gonds) est également fabriquée en plastique. Un autre grand consommateur est l'industrie de la bière qui se sert de caisses de plastique depuis 10 ans. L'Allemagne possède une vaste et florissante industrie d'appareils de radio et de télévision et d'appareils ménagers, qui consomme une quantité considérable de plastique.

Comme le mouleur canadien, le mouleur allemand voit d'un mauvais œil l'avènement des «monopoles» dans les ateliers de moulage. L'un des mouleurs prétend qu'il n'accepte pas de grandes commandes parce qu'il sait que ce genre d'affaires passera finalement à une filiale de l'entreprise principale. Coïncidence, la plus grande usine de moulage par injection que la Mission ait visitée était un satellite d'une importante société d'électricité. Il est difficile d'évaluer les résultats tangibles et les avantages tant actuels que futurs que la Mission aura rapportés. Les membres sont généralement d'avis qu'elle a été utile et ils aimeraient que le ministère organise d'autres missions du même genre. Pour le moment, voici quelques commen-

Les membres de la mission

S. Bern
Président
Bow Plastics Limited
Montréal

Éléments industriels, tuyaux et raccords de tuyau, articles ménagers:

B. Gaudelius
Directeur général des ventes, Plastiques
Consumers Glass Company Limited
Toronto

Éléments industriels, contenants pour l'industrie de l'emballage.

R. Mousseau
Vice-président
Die-Plast Limited
Montréal

Éléments industriels, articles de quincaillerie, boyaux d'arrosage, profilés pour l'industrie du meuble.

C. Letarte
Directeur général
The Dominion Comb and Novelty Co.
Montréal

Éléments industriels, pièces pour l'industrie de la motoneige, peignes, aiguilles à tricoter.

P. R. Boon
Vice-Président, Ventes
Midland Industries Limited
Midland

Éléments industriels, articles ménagers et articles de sport.

G. Spencer
Président
Ray Plastics Limited
Toronto

Éléments industriels, raccords de tuyau, brosses pour laver les autos et enlever la neige.

S. Berney
Président
Reliance Products Limited
Winnipeg

Éléments et contenants industriels, accessoires de camping.

J. H. Wallace
Vice-Président
Toronto Plastics Limited
Toronto

Éléments industriels pour ordinateurs, machines, produits pharmaceutiques.

R. Evason
Directeur adjoint
La Société industrielle des plastiques
du Canada

B. L. Labelle
Direction des produits chimiques
Ministère de l'Industrie et du Commerce

taires glanés parmi les membres: que pourrait-on y ajouter?

«De quelle autre façon pourrais-je me rendre compte de ce qui se fait dans le monde. Après ce que j'ai vu, je vais immédiatement mettre en application des réformes qui feront économiser \$22,000 par an à ma société.»

«Ce fut une occasion de découvrir un tas de choses sur la technologie allemande de l'industrie des plastiques, technologie qui nous rebute, nous Canadiens.»

«En revenant d'un voyage comme celui-ci, on prend conscience de ses propres possibilités et on se rend compte des chances que nous aurons, au cours des années à venir, de montrer ce qu'une petite nation comme la nôtre peut réaliser.»

«A mon avis, des missions industrielles de ce genre aident grandement au développement de l'industrie canadienne des plastiques.»

Et pour le bouquet, l'un des membres de la Mission a dit: «Nous sommes tous Canadiens mais nous ne nous connaissons pas et, bien que concurrents, après quelques jours passés ensemble, nous discutons de nos affaires et de nos problèmes comme de vieilles connaissances.» Quant à votre soussigné, en même temps secrétaire de la Mission, il estime que le dialogue amorcé a été l'une des plus importantes réalisations de la Mission.*

*Un rapport détaillé sur les constatations de la Mission sera publié plus tard.

Comment vont les affaires...

...au Liban

Une équipe dynamique travaille à l'édification de l'industrie et à la diversification de l'agriculture. La mise en chantier de nouvelles écoles et de nouveaux hôpitaux peut offrir des débouchés pour le Canada.

YVES TRÉPANIÉ
Secrétaire commercial adjoint, Beyrouth

Le Liban a retrouvé au cours des derniers mois de 1970, la stabilité intérieure qui lui a valu autrefois le titre de centre commercial du Moyen-Orient. Cette situation est attribuable en grande partie à la stabilisation de la conjoncture politique et à l'élection, en août, du président Suleiman Frangieh pour un mandat de six ans. Entrent également en ligne de compte la détente générale au Moyen-Orient, l'amélioration des rapports entre le Liban et la Syrie et le climat plus favorable aux investissements. La plupart des secteurs de l'économie ont intensifié leur activité.

Les importations libanaises en 1970 ont été évaluées à 782 millions de dollars, dont 70 p. 100 sont imputables aux biens de consommation. En dépit de faibles exportations estimées à quelque 200 millions de dollars, d'un secteur agricole instable reposant surtout sur la culture des agrumes et d'une industrie en développement axée jusqu'ici presque entièrement sur le marché intérieur, le Liban a réussi à maintenir un certain équilibre économique, surtout grâce aux envois de l'étranger qui se sont chiffrés à environ 280 millions de dollars et aux recettes provenant du secteur tertiaire qui atteignent annuellement environ 310 millions de dollars.

L'activité économique du Liban se circonscrit autour du secteur tertiaire (banques et tourisme) et du commerce. Le pays, qui compte 2 millions et demi d'habitants, est pauvre en ressources minérales; l'agriculture ne représente que 12 p. 100 du produit national brut et l'industrie, 13 p. 100. La concurrence est serrée, mais les Libanais ont un penchant pour les nouveautés et recherchent les produits originaux.



Il y a beaucoup d'animation à Beyrouth, capitale du Liban, ville moderne de 600,000 habitants. On y a construit d'agréables hôtels et immeubles de bureaux comme ceux-ci qui sont situés en bordure d'une rue du centre-ville. Beyrouth compte quatre universités.

L'avenir du Liban repose en grande partie sur un groupe de technocrates, jeunes et dynamiques, qui forment le cabinet et qui se proposent d'améliorer la conjoncture économique, de doubler en l'espace de 10 ans le produit national brut (1.4 milliard de dollars en 1969) et de mieux équilibrer les divers secteurs de l'économie par l'injection constante de capitaux étrangers au Liban.

Un projet visant à la création d'une société pour le développement de l'industrie et du tourisme est présentement à l'étude. Cette société à laquelle participera le gouvernement et le secteur privé s'engagera dans diverses formes d'investissements, telles les actions à revenu variable et les prêts à court et à long terme.

Les échanges commerciaux du Liban se sont améliorés quelque peu en 1970; en effet, les exportations se sont accrues d'environ 20 p. 100 par rapport à 1969. La hausse est imputable en grande partie à l'exportation, pour la première fois, de certains produits dont des produits d'origine animale, des denrées alimentaires, des usines et quelques machines. Le Liban exporte surtout vers les autres pays arabes. Il s'agit du pays arabe qui affiche le produit national brut le plus élevé, par habitant, soit \$540 en 1969, et ce taux s'accroît de façon constante.

Au cours des prochaines années, le pays déploiera des efforts considérables pour hâter son développement intérieur. Pour réduire l'importance relative du secteur tertiaire sensible

Le littoral méditerranéen longe le Liban sur une distance de 150 milles et les abords de Beyrouth sont particulièrement privilégiés. A l'arrière-plan se dessine le profil d'une partie de la ville.

aux influences régionales et internationales, qui soufflent de l'étranger, on concentrera l'effort sur les secteurs industriels et agricoles qui accusent un certain retard.

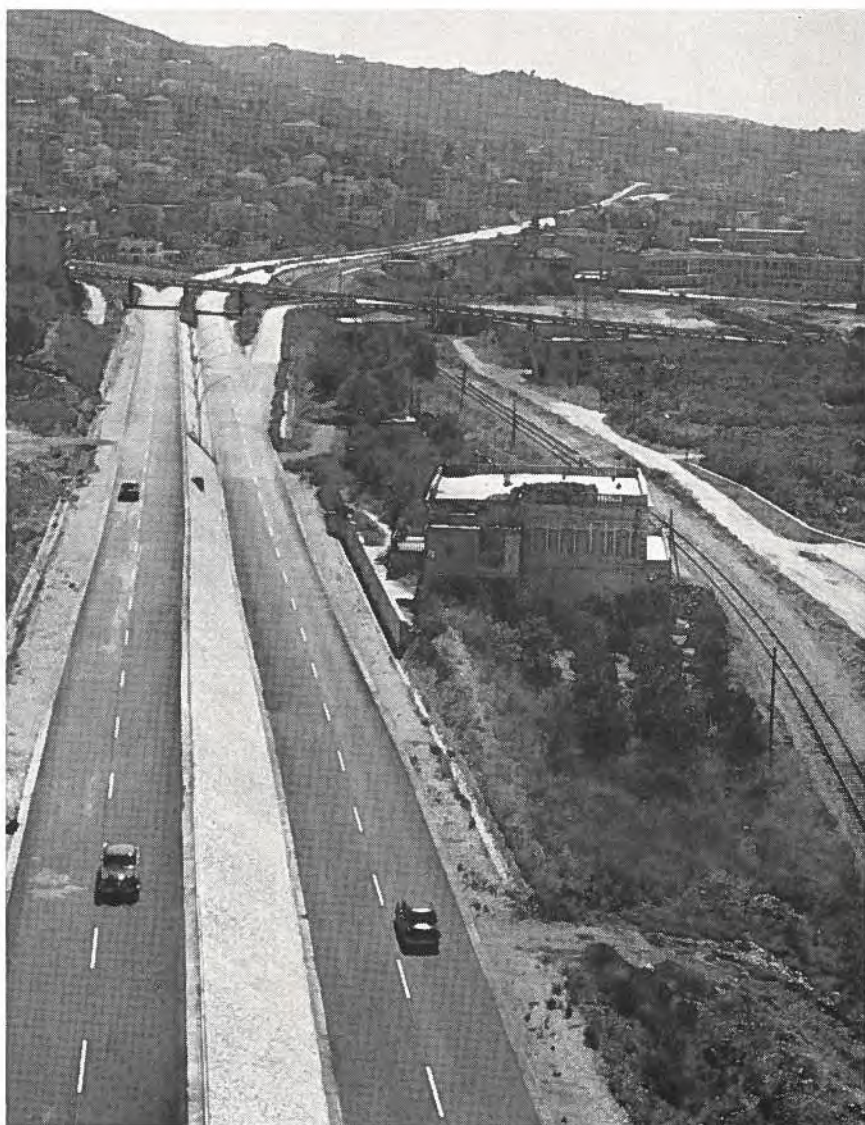
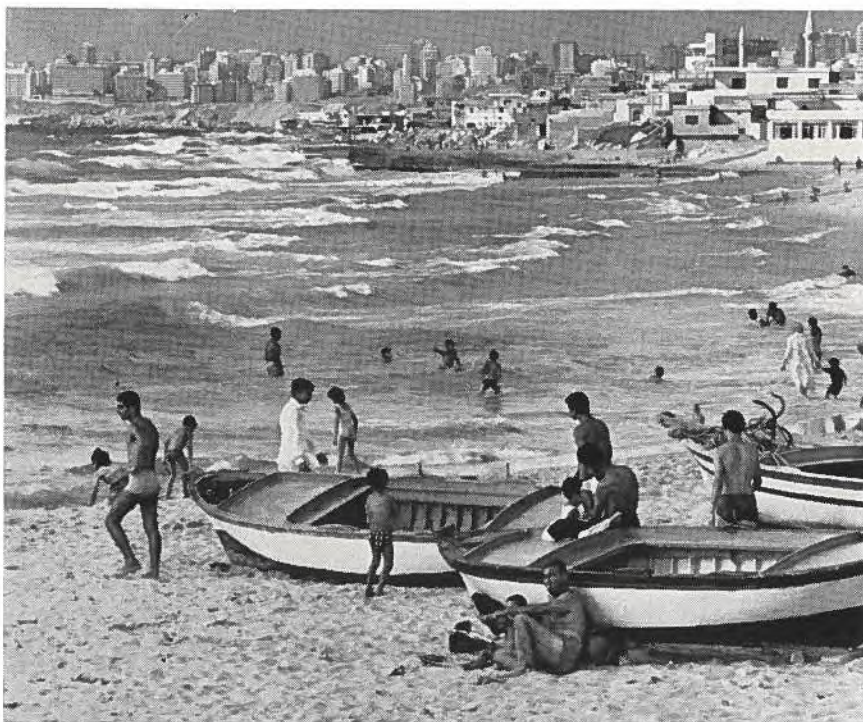
L'agriculture libanaise repose largement sur les pommes et les agrumes. L'agrumiculture fournit 40 p. 100 de la production agricole et près de la moitié des exportations globales. Les pommes, les oranges, les citrons et les raisins du Liban sont acheminés en grande partie vers les pays voisins arabes et vers l'URSS.

La récolte annuelle de blé, qui atteint environ 35,000 tonnes, n'étant pas du tout suffisante pour répondre aux besoins intérieurs, le pays doit en importer quelque 360,000 tonnes d'Europe, d'Australie et des États-Unis. On doit également importer du bétail, car l'aviculture, qui a rapporté, estime-t-on, 27 millions de dollars en 1970, est le seul secteur florissant. Le Liban comptait en 1970, 23 millions de poulets, dont 15.5 millions de poulets de race à viande et 2.7 millions de race pondeuse.

La viande rouge y est si rare qu'on doit en importer environ 80 p. 100 pour la consommation nationale, que ce soit sous forme de bestiaux (Syrie) ou de viande congelée (Argentine). On étudie présentement des moyens d'encourager la création de bétail à deux fins et l'accroissement du cheptel laitier (environ 3,000 têtes) qui se compose surtout de bovins de race Holstein-Friesian. Ces mesures réduiraient



Le tronçon de la nouvelle autoroute reliant Beyrouth et Tripoli, à proximité du village de Jounieh, fait partie du réseau routier du Liban.



les importations de poudre de lait qui atteignent environ 10,000 tonnes par an.

L'essor que commence à prendre l'industrie libanaise est présentement freinée par le manque de capitaux. C'est un pays qui offre plusieurs points d'intérêt aux investisseurs éventuels; il occupe, par exemple, une position stratégique entre l'Europe et le Moyen-Orient. La main-d'œuvre est instruite et bien souvent trilingue (arabe, français et anglais); elle est maniable et encore assez bon marché. Le Liban offre d'excellentes possibilités pour les usines de transformation qui répondraient non seulement aux besoins du pays mais à ceux de la région entière. L'Afrique elle-même constitue un marché accessible aux fabricants du Liban en raison des relations qu'elle entretient avec les commerçants libanais qui demeurent sur ce continent.

Les exportations de produits finis qui étaient de 23 millions de dollars en 1965 ont été portées à 65 millions en 1970. Mentionnons, parmi les principaux produits exportés, le ciment, le métal, le bois et les produits du papier. La production de meubles, de textiles et de produits pharmaceutiques est également importante.

L'industrie connaît d'heureux débuts, mais c'est encore le secteur tertiaire qui est le plus dynamique, soit les banques, le tourisme et le commerce. Les affaires bancaires se font par l'entremise de 70 banques privées, dont bon nombre sont des succursales de banques étrangères, telle la Banque Royale du Canada et la Banque de Nouvelle-Écosse. L'actif consolidé des banques commerciales totalisait 1,870 millions de dollars au 31 décembre 1970. Le tourisme a également été florissant en 1970; la diminution du nombre de visiteurs autres que les Arabes a été compensée par l'affluence de touristes arabes dont beaucoup sont venus passer leurs vacances dans les montagnes libanaises.

Côté importation, la concurrence est serrée. Le marchand libanais préfère au fond traiter directement avec le fabricant. Les importations globales se sont élevées à 782 millions de dollars en 1970. La plus grande partie a été attribuable à l'Europe occidentale, soit 460 millions, dont 95 millions provenaient de la Suisse, 90 millions de la

Grande-Bretagne et 74 millions de la France.

Occupaient une place importante l'an dernier les importations d'articles de métaux précieux et de produits du métal dont la valeur a été estimée à 150 millions de dollars. Les exportations ont également été considérables car de nombreux articles en métal précieux sont vendus aux touristes et voyageurs au tiers du prix demandé au Canada.

Les exportations canadiennes au Liban, qui se sont élevées à 4.9 millions de dollars en 1970, ne constituent qu'une faible partie du marché global. Les principaux produits en 1970 étaient la farine de blé, le papier journal, l'aluminium sous diverses formes, l'amiante, les machines à laver électriques et les réfrigérateurs et congélateurs de maison. La farine de blé dont les envois ont été évalués à quelque 1.2 million de dollars représentait environ le quart de la valeur des exportations globales. (Voir le tableau).

Il y aurait possibilité d'écouler sur ce marché d'autres produits canadiens tels les vêtements pour dames et enfants et les vêtements sport d'hiver. Les États-Unis ont réussi à obtenir 8 p. 100 du marché des vêtements d'une valeur de 16 millions de dollars et cela, en dépit de la forte concurrence que leur livrent l'Italie, l'Allemagne et la France.

Les denrées alimentaires et l'équipement électronique sont en grande demande. Côté industrie papetière, un nombre important d'usines transformant le papier kraft et le papier ondulé en cartons ont été mises en service au cours des cinq dernières années et leurs besoins ne cessent de croître. Jusqu'à présent, les prix canadiens se sont révélés compétitifs.

Avez-vous songé à étudier les possibilités qu'offrent les projets gouvernementaux? Le gouvernement vient de dresser un plan quinquennal de développement représentant 235 millions de dollars. L'attitude officielle à l'égard des investissements étrangers et de la participation étrangère est très favorable. Parmi les importants projets gouvernementaux, mentionnons la construction d'hôpitaux régionaux (600 lits) et la création d'un réseau d'écoles élémentaires et régionales

EXPORTATIONS CANADIENNES AU LIBAN

	en milliers de dollars	
	1969	1970
Farine de blé	801	1,202
Papier journal	412	716
Aluminium en gueuses, lingots, grenailles et brames	87	627
Fibres d'amiante usinées, groupes 4 et 5	437	536
Machines à laver électriques, usage domestique	244	246
Réfrigérateurs et congélateurs ménagers	168	197
Moteurs et pièces d'avion	181	156
Produits médicaux et pharmaceutiques	109	136
Tubes et tuyaux de cuivre	46	104
Produits biologiques à usage humain	64	90
Garnitures et parements de freins en amiante	61	57
Carton rigide blanchi et carton pour boîtes pliantes	—	53
Exportations globales, y compris tous les autres produits	3,524	4,882

dont le coût pourrait atteindre 100 millions de dollars.

Si l'on veut faire des affaires au Liban, il est préférable de les confier à un agent ou à un représentant. Les seules industries appartenant à l'État sont les services publics et la régie des tabacs. Les organismes sont assujettis à certaines lois et, si vous retenez les services d'un agent, il ne faut pas vous étonner du fait qu'il s'occupe de plusieurs produits non compétitifs. Étant donné la faible étendue du marché, le représentant est souvent obligé de se charger de plusieurs produits s'il veut s'implanter solidement.

Alors, le Liban vous intéresse? Vous désirez avoir accès au Moyen-Orient? Mettez le délégué commercial de Beyrouth au courant de vos projets. Nous nous ferons un plaisir de vous tracer un itinéraire et de vous mettre en communication avec les sociétés.



...en Syrie

En 1971, le gouvernement de la Syrie met en route son troisième Plan quinquennal; il prévoit dépenser près de deux milliards de dollars afin de ranimer l'économie et de relever le niveau de vie. On note des débouchés, mais l'Europe orientale offre une concurrence acharnée.

YVES TRÉPANIÉ

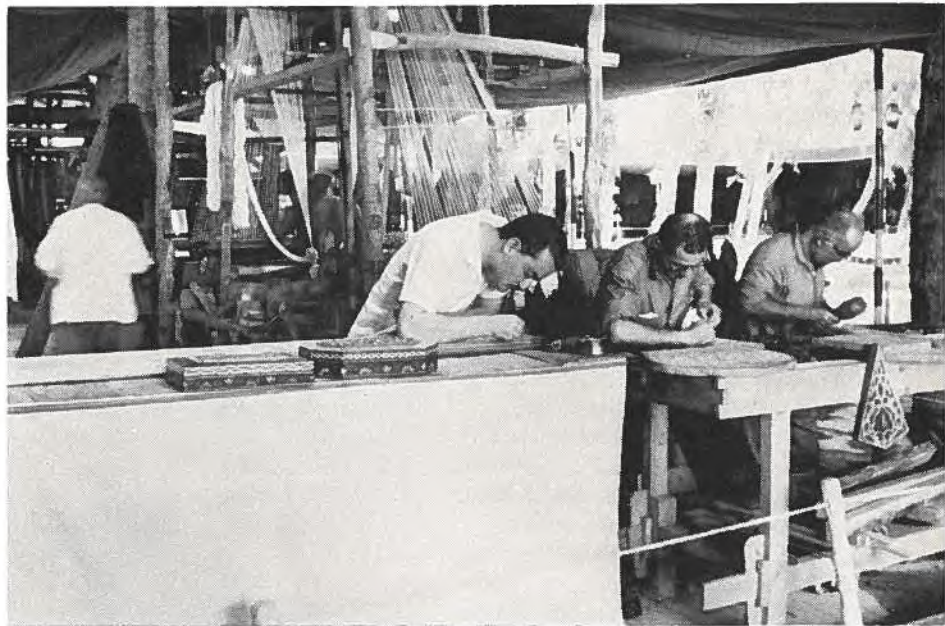
Secrétaire commercial adjoint
à Beyrouth

Grâce aux importantes livraisons de céréales, les exportations canadiennes vers la Syrie ont atteint 18.6 millions de dollars au cours de 1970, ce qui met le Canada au rang des 10 premiers fournisseurs. On emploie de la monnaie en nickel frappée au Canada et de nouveaux contrats ont été signés pour 1971. Le traitement du cancer aux rayons de cobalt a débuté en mars avec le concours d'un appareillage canadien.

Le développement et l'amélioration de l'agriculture et l'expansion industrielle font partie des objectifs de la Syrie, visant à relever le niveau de vie et à raffermir son économie. On encourage le secteur privé à collaborer avec le gouvernement central, qui contrôle 75 p. 100 du commerce extérieur et 70 p. 100 de l'industrie syrienne. Dans le domaine du commerce extérieur et des fournitures, on donne la priorité à la sécurité interne, aux besoins fondamentaux du peuple, à l'expansion économique, à la réduction du déficit commercial, à la conservation des devises étrangères et à l'encouragement aux industries locales.

Le nouveau Plan quinquennal (1971-1975) pour le développement socio-économique, le troisième du genre, vient d'être énoncé. Il envisage des mises de fonds s'élevant à 1,885 millions de dollars, dont 300 millions devront provenir de sources étrangères. Ce plan a pour but d'établir un taux d'expansion agricole et industrielle de 8.2 p. 100 par an. Les ressources hydrauliques, l'irrigation des terres agricoles, le programme de l'Euphrate, l'industrialisation, le progrès social et scientifique bénéficieront tous du plan de développement.

Le blé, l'orge et le coton sont les principales sources de richesse agri-



Les boîtes en bois marqueté et les articles en bronze damasquiné, de renommée mondiale, sont produits par des artisans dans une multitude de petites usines. Celle-ci est également munie de métiers atteignant le plafond sur lesquels les tisserands façonnent les brocarts en soie de Damas.

cole, mais puisque les quatre cinquièmes de la superficie cultivée comptent sur la pluie, la production varie d'année en année et la Syrie doit importer du blé et de l'orge dans les années de sécheresse. Par exemple, le Canada lui a vendu en 1970, 300,000 tonnes de blé et 37,000 tonnes d'orge pour suppléer à la moisson locale, la plus mauvaise depuis près de 10 ans. Par contre, les abondantes chutes de neige du début de l'année laissent présager une meilleure récolte de céréales en 1971, ce qui permettrait d'affecter plus de devises étrangères aux projets de développement. Cependant, les céréales importées seront toujours requises, en 1971, pour relever la qualité de la farine locale et pour combler certaines lacunes de la production syrienne.

Les ressources minérales n'abondent pas en Syrie. Les relevés préliminaires, exécutés par des techniciens soviétiques, ont décelé des dépôts

de lignite, de soufre, de chrome, d'uranium, de plomb, de manganèse et d'amiante, mais la possibilité de les rentabiliser reste à prouver. On exploite cependant des gisements de sel et de bitume. Les installations pour l'exploitation des phosphates sont presque terminées; au début, elles produiront 1.2 million de tonnes de concentré par an, et pourront produire jusqu'à 3 millions de tonnes.

Les réserves de pétrole sont estimées à 250 millions de tonnes. La production réelle, qui se situe à quelque 7.5 millions de tonnes par an, devrait atteindre 15 millions de tonnes d'ici 1975. Les champs pétrolifères relèvent de la Régie générale du pétrole, qui est chargée de l'exploitation, du raffinage, de la mise en vente et du transport du pétrole brut dans tout le pays. La seule raffinerie est située à Homs; construite par la firme tchèque Techno-Export, elle a une capacité de 2.7 millions de tonnes.

Plus des deux tiers de l'industrie secondaire relèvent de l'État. L'industrie des textiles, toujours en voie d'expansion, est la plus évoluée. Le gouvernement essaie maintenant de développer d'autres secteurs tels que la transformation des aliments (raffineries de sucre, minoteries, fabriques d'huiles végétales et brasseries) et d'autres industries de fabrication (ciment, plastiques, lessiveuses, réfrigérateurs, câbles électriques).

Dans le cadre des projets qu'englobe le troisième Plan quinquennal (1971-1975) de développement économique, 370 millions de dollars seront affectés au barrage de l'Euphrate, entreprise la plus ambitieuse à l'heure actuelle. Une partie de cette somme servira à terminer le barrage d'ici la fin de 1971. Au premier stade, on installera des génératrices produisant 300,000 kW grâce à un accord conclu avec l'URSS en 1966 et prévoyant une aide financière (125 millions de dollars), matérielle et technique. On exécutera un projet pilote sur 17,600 hectares pour établir les méthodes d'exploitation agricole les mieux adaptées aux terres riveraines qui seront irriguées. En plus, une étendue de 38,700 hectares sera pourvue de systèmes d'irrigation et de drainage.

Dans le secteur du pétrole, on intensifiera les travaux d'exploration; d'autres relevés géologiques, topographiques et sismologiques sont prévus. On creusera plusieurs puits, on augmentera la capacité de l'oléoduc et l'on construira une nouvelle raffinerie d'une capacité de deux millions de tonnes.

Pour exécuter ces projets, la Régie générale du pétrole disposera d'un fonds de 230 millions de dollars au cours des cinq prochaines années.

D'autres projets du Plan quinquennal sont déjà en cours, d'autres ne sont pas encore lancés. Signalons:

- L'accroissement de la production bétonnière, qui doit doubler d'ici 1975 pour atteindre 1.8 million de tonnes.
- Une production accrue de câbles électriques et un rendement de 30,000 réfrigérateurs d'ici 1975.
- L'expansion des fabriques d'aliments, des conserveries, des minoteries et des brasseries, ainsi que le traitement

TABLEAU 1
IMPORTATIONS DE LA SYRIE

	en millions de dollars		
	1967	1968	1969
Bestiaux sur pied et produits d'origine animale	7.0	9.7	11.5
Produits végétaux	34.2	44.5	31.0
Boissons, liqueurs, tabac	8.8	7.4	11.5
Produits minéraux	25.0	34.6	38.0
Produits chimiques	21.7	28.9	31.6
Plastiques, caoutchouc	8.4	9.6	11.9
Bois, charbon de bois	7.4	5.3	7.9
Pâtes et papiers	6.4	4.6	5.3
Textiles et produits textiles	22.4	27.8	37.4
Pierres, ciment, amiante et verrerie	3.0	4.0	3.5
Bijoux et métaux précieux	—	9.3	1.7
Métaux de base	49.1	43.8	50.0
Matériel et machines électriques	43.9	52.3	53.2
Matériel de transport	10.9	10.6	26.5
Autres	5.8	9.1	10.5
Total des importations	254.0	301.5	331.5

TABLEAU 2
EXPORTATIONS CANADIENNES VERS LA SYRIE

	en milliers de dollars				
	1966	1967	1968	1969	1970
Blé	—	65	3,465	—	15,746
Orge	—	—	—	—	2,005
Avoine	—	47	409	110	—
Nickel et alliages	—	—	135	398	248
Lessiveuses et pièces	5	23	19	49	77
Ciment et fibres d'amiante	42	—	95	23	1
Fromage	—	171	46	13	194
Poudre de lait	6	12	85	—	—
Torchons textiles	85	16	20	15	4
Fils et filés, synthétiques	119	43	69	18	—
Produits finaux en métal	—	—	22	71	—
Papier (à lettre, à polycopie, papier journal)	—	—	—	76	11
Écrous et verrous	28	2	14	6	—
Garnitures de frein en amiante	16	12	8	11	7
Machines pour la fabrication des textiles	10	10	11	10	11
Pois blancs	—	48	16	—	—
Tissus étroits	—	—	30	24	—
Bâtiments et structures préfabriqués	124	—	—	—	132
Autres	119	61	235	86	200
Total	554	510	4,679	910	18,636

des produits agricoles syriens pour l'expansion.

- Le lancement d'un important programme de construction et d'équipement dans le domaine de l'enseignement. Il commencera aux facultés de génie et de médecine des deux universités. On construira à l'Université de Damas un ensemble médical comprenant des écoles de médecine, de pharmacie et d'art dentaire, une école d'infirmières, un centre de recherche et un hôpital de 1,000 lits.
- L'accroissement du nombre de lits dans les hôpitaux, qui, de 6,150 en 1970, doit passer à 10,000 en 1975. On construira beaucoup d'hôpitaux nouveaux et d'autres seront agrandis et modernisés.

Malgré les efforts consentis jusqu'ici, la Syrie n'a pas su réduire son déficit commercial, qui continue de se creuser. Il a atteint 146 millions de dollars en 1969, une part de la hausse étant attribuable au besoin croissant de matériel et de machines importés pour les divers projets de développement. Le gouvernement a confiance que de nouvelles sources de revenu—les exportations de pétrole (100 millions de dollars par an) et de phosphates (12.5 millions par an)—rapporteront davantage, mais

TABLEAU 3

PROJETS DANS LE CADRE DU TROISIÈME PLAN QUINQUENNAL (1971-1975)

	en million de dollars		
	Secteur public	Secteur privé	Total
Euphrate	375	—	375
Irrigation et aménagement des terres	50	33	83
Agriculture	102	33	135
Industrie	276	35	311
Énergie et combustibles	239	—	239
Transports et communications	184	24	208
Sociétés publiques et entreprises collectives	138	214	352
Services	124	24	148
Commerce intérieur	29	5	34
Total	1,517	368	1,885

Organismes nationaux en Syrie

IMPORTATION

PHARMEX

Commerce extérieur en produits pharmaceutiques
B.P. 3053
Damas (Syrie)

Produits pharmaceutiques, antibiotiques, sérums, vaccins, produits vétérinaires et de laboratoire, pansements, aliments pour bébés.

AFTOMACHINE

Commerce extérieur en machines et en matériel
B.P. 3130
Damas (Syrie)

Véhicules, automobiles, camions, moissonneuses-batteuses, tracteurs et autres instruments agricoles, pneus de tous genres.

TAFCO

Commerce extérieur en produits chimiques et alimentaires
B.P. 893
Damas (Syrie)

Papier journal, papiers de tous genres, engrais chimiques, aliments en conserve (poisson, viande, etc.), pelleterie.

AFTOMETAL

Commerce extérieur en métaux et en matériaux de construction
B.P. 3136
Damas (Syrie)

Toutes les importations requises en fait de bois (sapin de Douglas, épinette, etc.), métaux et produits sidérurgiques de tous genres.

AFTOTEX

Commerce extérieur en textiles
B.P. 814
Damas (Syrie)

Fibres synthétiques (viscose, nylon, polyamide, polyester).

GOTA

Organisation générale pour le commerce et les produits d'artisanat
B.P. 15
Damas (Syrie)

Spiritueux, conserves alimentaires, produits de beauté, machines à écrire, calculatrices, montres et réveils, matériel photographique, produits agricoles, rasoirs et lames, produits chimiques, etc.

ORGANISMES INDUSTRIELS

Union des industries alimentaires
B.P. 105
Damas (Syrie)

Union des industries textiles
Alep (Syrie)

Union des industries mécaniques
B.P. 3120
Damas (Syrie)

Union des industries chimiques
B.P. 3120
Damas (Syrie)

ce supplément servira à l'accélération du développement plutôt qu'à la réduction du déficit commercial.

Par suite des nombreux accords commerciaux avec les pays d'Europe orientale, plus du tiers des importations de la Syrie, proviennent de l'URSS de la Bulgarie, de la Tchécoslovaquie et de l'Allemagne de l'Est. A part nos ventes de céréales, les produits canadiens n'ont guère pénétré le marché syrien.

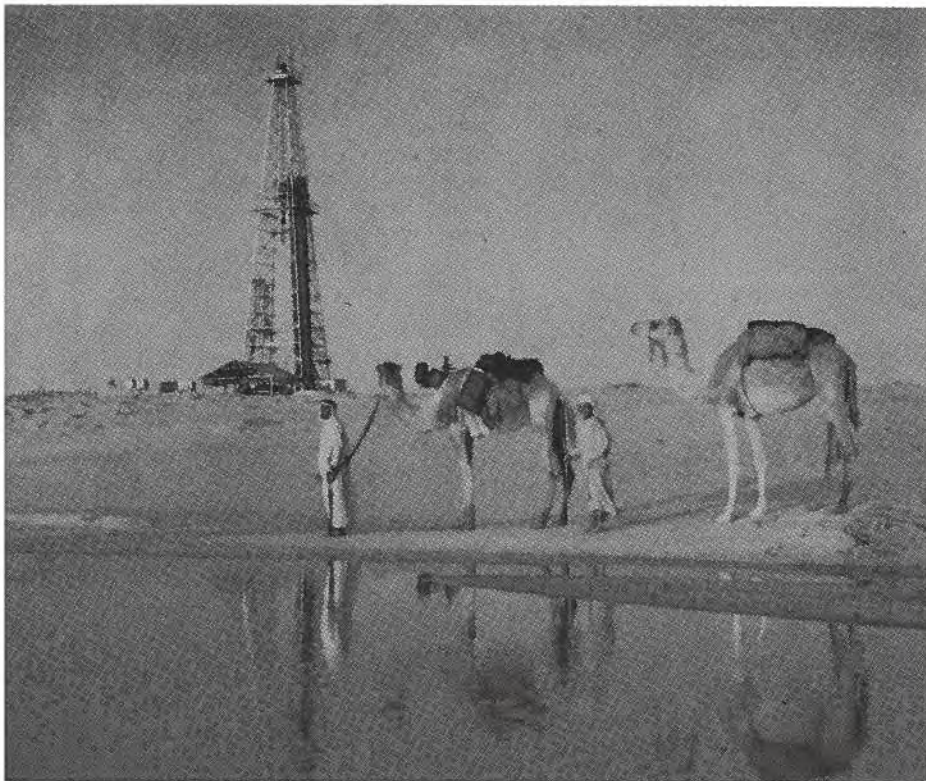
En général, nos prix sont élevés et les chances d'accroître nos exportations sont limitées par la concurrence des pays d'Europe orientale, qui offrent des facilités de paiement et qui peuvent entreprendre des projets clé en main. Néanmoins, il semble exister dans l'industrie pétrolière et certains autres secteurs des débouchés qui valent la peine d'être sondés.



...en Iraq

Le marché iraquien offre de bonnes possibilités aux fournisseurs canadiens de céréales, de graines oléagineuses, d'appareils ménagers, de fils métalliques, de câbles, de papier et de ses dérivés, de bois d'œuvre, de produits de métal, de médicaments, etc., et pour les services d'ingénierie.

JOHN MARROW, Agent commercial, Beyrouth



Le pétrole est la ressource minérale la plus importante et la mieux exploitée de l'Iraq. Un expert-conseil canadien est à étudier un projet d'étude préalable qui porterait sur l'utilisation des réserves de gaz minéral. Sur la photo, nous voyons le puits de pétrole Murban n° 3.

L'Iraq, qui compte neuf millions d'habitants répartis sur une superficie d'environ 172,000 milles carrés, possède un potentiel économique enviable. Le pays est en train de mobiliser ses ressources pour se mettre au diapason de notre époque, mais il reste encore beaucoup à faire. Heureusement, il ne dépend pas entièrement du financement étranger; de plus, les recettes croissantes provenant de l'exploitation du pétrole joueront un rôle toujours plus important lorsqu'il faudra appliquer l'ambitieux programme de développement prévu pour le pays.

Agriculture—L'agriculture n'est pas laissée de côté; en fait, elle jouit de la même priorité que l'industrie dans le

programme d'investissement pour les années 1971-1972. Le programme qui est en voie d'être accepté prévoit un taux de croissance annuel de 7 p. 100 en agriculture. Pour ce faire, il recevra 135 millions des 480 millions de dollars que coûtera le programme dans sa totalité.

Le couple historique du Tigre et de l'Euphrate peuvent fournir toute l'eau voulue pour irriguer les terres; d'ailleurs une grande partie du sol est déjà fertile. Plusieurs experts-conseils canadiens ont déjà officiellement soumis leurs propositions afin qu'elles soient étudiées lorsqu'on demandera des offres pour faire, à l'échelle nationale, un relevé des ressources hydrauliques et un

L'Iraq vous intéresse-t-il?

Mettez-vous en rapport avec le bureau commercial de l'Ambassade du Canada à Beyrouth. Nous vous mettrons en contact direct avec les agences gouvernementales d'achats, les agents privés et les importateurs.

Lorsque vous recevrez votre première soumission, prenez note des modalités et des conditions. Elles pourront vous sembler sévères, mais telle n'est pas l'opinion de vos concurrents!

Soyez d'attaque avant de fixer un prix parce que c'est lui le facteur décisif dans l'adjudication des contrats.

Analysez les dimensions du marché et recherchez des transactions sans trop d'ampleur.

Présentez une soumission partielle si vous ne pouvez fournir les quantités exigées ni tous les articles demandés.

Présentez des offres de rechange si certaines spécifications vous paraissent bizarres ou impossibles à satisfaire. Rappelez-vous qu'elles peuvent ne pas s'appliquer à un article connu.

Renseignez-vous sur les assurances couvrant les crédits à l'exportation et sur les services de financement à long terme qui sont fournis par la Société pour l'expansion des exportations (SEE)

projet de développement. On estime qu'environ la moitié du territoire est arable, mais que seulement le quart est exploité. Les récoltes varient considérablement d'année en année puisqu'elles sont à la merci de l'aridité du sol et des précipitations sporadiques. Les cinq dernières années ont connu de graves sécheresses qui ont donné lieu à de très mauvaises récoltes et ont forcé le pays à importer, pour la première fois, du blé et de l'orge du Canada. Les ventes à l'Iraq du blé et de l'orge cana-

diens devraient atteindre 40 millions de dollars en 1971.

L'exploitation des minéraux—Le pétrole est la ressource minérale la plus importante et la mieux exploitée de l'Iraq. La production de pétrole brut, qui, en 1970, s'élevait à 76 millions de tonnes, continue d'augmenter. On évalue officiellement les recettes pétrolières, en 1971, à 770 millions de dollars contre 513,5 millions de dollars en 1970. De plus, 1,5 milliard de dollars devraient s'ajouter à ces recettes d'ici 1980, grâce à l'exploitation du champ pétrolifère en Rumaila du Nord. Un expert-conseil canadien étudie présentement un projet d'étude préalable qui porterait sur l'utilisation des réserves de gaz minéral. Il y a, à l'heure actuelle, des mines de soufre; d'autre part, on sait qu'il existe des dépôts encore non exploités de phosphate, de pierre calcaire, de sel, d'argile, de marbre et de gypse. Une étude géophysique est déjà en cours et on rapporte que des dépôts d'uranium, de fer et de cuivre ont été découverts.

Le développement industriel—On s'attend à une expansion de l'industrie de l'ordre de 12 p. 100 pendant le programme d'investissement de 1971-1972; 120 millions de dollars vont être canalisés pour l'expansion qui déjà progresse fermement. Une enquête menée en 1968 a montré que 1,435 établissements manufacturiers employaient 98,554 travailleurs. L'État possède et régit tous les établissements importants. Les principales industries, outre le raffinage du pétrole, sont la meunerie, la filature et le tissage, le ciment, la chaussure, les allumettes, les boissons, l'huile végétale, le savon et les détergents, les produits laitiers, le sucre, les cigarettes; il y a aussi la production des matériaux de construction ou la transformation des produits agricoles. Le gouvernement de l'Iraq désire fortement établir une industrie lourde et a signé, au cours des dernières années, des contrats avec l'URSS, l'Allemagne de l'Est, la Hongrie, la France, l'Espagne et d'autres pays européens pour la construction d'usines de soufre, de papier, de carton-planche, d'engrais, de produits pharmaceutiques et d'antibiotiques, de fil, de rayonne, de textiles, d'outillages agricoles, de sucre, de matériel électrique et d'appareils électroménagers.

Les autres secteurs visés par le Programme d'investissement sont le trans-

port et les communications (78 millions de dollars), ainsi que l'habitation et les services (60 millions de dollars). Les revenus provenant du pétrole fourniront la plus grande partie des fonds nécessaires au Programme, mais les prêts étrangers joueront un rôle important, par la force des choses, dans le processus de développement. Le total des prêts et des crédits, obtenus de l'étranger, à la fin d'avril 1971, était d'environ un milliard de dollars.

Les ventes à l'Iraq—Les firmes qui veulent vendre des produits à l'Iraq constateront que leur client principal, c'est le gouvernement. En effet, il domine sur près des trois quarts des importations du pays, soit directement, soit par le truchement des ses organismes.

Il semble, cependant, que la plupart des ventes au détail resteront en mains privées, qu'un grand nombre de préposés aux achats du gouvernement continueront à dépendre des conseils techniques des agents privés pendant au moins quelques années encore. Le gouvernement exerce un monopole sur l'importation des céréales, du thé, du lait, du sucre, des produits avicoles, des véhicules à moteur et de leurs pièces, des pneus et des chambres à air, des machines agricoles et des instruments aratoires, des produits pharmaceutiques, de bois d'œuvre, des appareils ménagers et de plusieurs catégories de textiles. En outre, toutes les banques et les compagnies d'assurance, ainsi que les entreprises industrielles les plus importantes, ont été nationalisées. Parmi elles se trouvent tous les services de transport en commun (lignes aériennes et chemins de fer), les services d'utilité publique (électricité et eau), le téléphone, la distribution du mazout et du gaz et les organes de diffusion.

Méthodes d'achats—En général, l'État fait, pour ses achats, des appels d'offre qui s'adressent à tous les pays. Pour établir des relations avec les nombreux organismes acheteurs mandatés par l'État et s'assurer de la réception de leur soumission, les fournisseurs canadiens doivent nommer des agents qualifiés pour traiter aussi bien avec le gouvernement qu'avec le secteur privé. Sauf à quelques rares exceptions, ces organismes de l'État n'envoieront pas le cahier des charges à l'étranger et il devient essentiel, par conséquent, d'avoir un homme sur place pour transmettre ces renseignements aux firmes

CE QUE L'IRAQ ACHÈTE DU CANADA

	en dollars	
	1969	1970
Fromages	64,769	184,484
Lait	221,189	96,514
Blé et farine de blé	354,969	1,804,837
Fibres d'amiante usinées	128,587	61,148
Fils et câbles de cuivre, à l'exclusion de la matière isolante	798,429	546,742
Tapis de textile	37,547	71,311
Machines à laver	209,606	455,919
Produits de chimie industrielle et explosifs	27,032	41,110
Pois, secs	6,396	199,977
Nourriture pour bébés et jeunes enfants	1,184	139,118
Papier journal	—	71,311
Cartons à double	—	60,255
Autres produits	941,872	451,637
Exportations totales	2,791,580	4,184,363

qui veulent vendre leurs produits. Le service postal en Iraq est désordonné et il faut souvent utiliser les câbles. Le gouvernement accorde une très grande importance aux prix et l'on doit souvent accepter l'offre la plus basse si elle respecte le devis descriptif.

Le bureau commercial de l'Ambassade du Canada à Beyrouth fait régulièrement part à Ottawa des dernières conditions concernant la livraison des biens et des services; il les fait aussi connaître aux fournisseurs canadiens particuliers qui se sont dits intéressés à recevoir des offres. Il est nécessaire de coter les prix en dollars américains ou en livres sterling sur la base de c. & f. Umm Qasr ou c. & f. Bagdad, via Beyrouth ou Lattaquié. Les offres, qui doivent être envoyées directement, doivent comporter en général une garantie bancaire remboursable. C'est au fournisseur qu'il revient de le faire à moins que l'agent n'accepte de le faire lui-même. L'offre doit être envoyée à l'agence d'achats iraquienne appropriée même si le soumissionnaire a déjà un agent en Iraq; il doit toutefois lui en envoyer une copie aux fins de rappel. Les offres envoyées par câble

sont prises en considération pourvu qu'elles soient confirmées en détail par une lettre envoyée par avion; il en est de même pour les offres fractionnaires et les soumissions de rechange. Le paiement se fait au moyen d'une lettre de crédit confirmée et irrévocable. Il n'est pas rare que le paiement tarde à venir (le contrôle du change étranger est strict), mais il n'y a pas lieu de s'en inquiéter outre mesure. Il y a des organismes acheteurs de l'État, par contre, qui préfèrent acheter à tempérament ou faire du troc.

Les licences et les documents d'exportation—Toutes les importations peuvent faire l'objet d'un contingentement et nécessiter une licence d'importation distincte, selon les besoins et la demande estimative du marché. La politique tarifaire complémente effectivement le système des contingents en frappant les biens non essentiels de droits plus élevés. Il est défendu d'importer des produits qui sont fabriqués sur place et qui suffisent à la demande intérieure. Les fournisseurs canadiens ne devraient jamais envoyer quoi que ce soit

en Iraq à moins d'être en possession d'une licence d'importation encore valide et d'une lettre de crédit irrévocable; sinon ils peuvent s'attendre à voir leurs biens confisqués par la douane iraquienne. Comme il faut acheter l'assurance sur toutes les importations en Iraq même, il est important de coter les prix c. & f.

Chaque envoi doit s'accompagner d'un connaissance (en 3 copies), d'une facture commerciale détaillée et d'une liste d'emballage. Le connaissance doit indiquer la nationalité du navire. On peut se renseigner sur ces documents en s'adressant au chef de la Division de l'Asie, Direction générale des relations régionales, ministère de l'Industrie et du Commerce, Ottawa, ou au bureau commercial de l'Ambassade du Canada, à Beyrouth.

Le service maritime *Nedlloyd and Hoegh Lines* dessert le golfe régulièrement, y compris l'Iraq. Il existe d'autres compagnies comme le *Federal Commerce and Navigation Limited*, de Montréal, le *Sovereign Marine Lines Inc.* et le

North Pacific Shipping Company qui vont aussi jusqu'au golfe, mais pas de façon régulière. Il faudra soigneusement étudier le nouveau tarif émis récemment par les autorités portuaires de Bassora parce qu'on peut se soustraire à certaines charges en utilisant l'autre port iraquien, celui de Umm Qasr ou en expédiant par navire sur Beyrouth ou Lattaquié, puis par camion jusqu'à Bagdad. Le fret actuel de Beyrouth à Bagdad est de \$26 (en devises américaines) et de \$24 par tonne métrique depuis Lattaquié.

Les exportations canadiennes sur l'Iraq ont été de 4.1 millions de dollars en 1970, soit un accroissement de 1.4 million sur 1969. Les exportations principales ont été le blé, la farine de blé, les fils et les câbles de cuivre, les machines à laver et les denrées alimentaires (voir tableau ci-joint). Nos importations de l'Iraq ont dépassé quelque peu 14 millions de dollars et se composaient surtout de pétrole brut.



Vastes débouchés pour le bétail de race

Ces Holstein Friesian, peureusement blottis les uns contre les autres à leur arrivée en pays étranger, viennent d'être débarqués à Lisbonne, en provenance du Canada. Le Portugal est au nombre des 29 pays auxquels le Canada a vendu du bétail de race l'an dernier. Les États-Unis jadis les seuls clients importants, n'ont acheté que 54 pour cent du bétail exporté en 1970, alors que les «autres pays» s'en partageaient 46 pour cent. Des 46,703 têtes de bétail, valant en tout \$23,053,000, expédiées à l'étranger l'an dernier, 84 pour cent étaient des vaches laitières, en majorité de la race Holstein-Friesian, très recherchée.



...en Jordanie

La situation instable de l'année dernière a porté atteinte à l'agriculture et à l'industrie. Les Canadiens pourraient participer à des programmes de développement au titre de l'aide extérieure.

F. IAN WOOD, Conseiller commercial, Beyrouth



L'un des grands problèmes de la Jordanie, c'est le manque de richesses naturelles. La plus grande partie du pays est un désert, où l'eau est rare. Le prêt obtenu récemment de la Banque mondiale sert à financer la prospection de nappes d'eau souterraines. Sur la photo, des ouvriers jordaniens contribuent à ériger une tuyauterie dans le cadre d'une opération de forage grâce à laquelle on peut utiliser des sources d'eau souterraines dans les régions désertiques du sud.

Les troubles intérieurs qu'a connus le Royaume hachémite de Jordanie ont gravement déprimé l'activité économique du pays. L'écart croissant entre les importations et les exportations a provoqué, en 1970, en l'absence d'un accroissement appréciable de l'aide extérieure, un déficit à la balance des paiements pour la seconde année consécutive. La Cisjordanie, économiquement vitale, reste aux mains des Israéliens. Par contre, les réserves d'or et de devises étrangères sont toujours stables, le dinar est ferme et le pays s'acquitte de ses obligations financières.

La Jordanie couvre une superficie de 37,000 milles carrés (Cisjordanie comprise), dont la plus grande partie est désertique. Peu dotée par la nature, elle doit néanmoins faire vivre une population de plus de deux millions d'habitants. Le tiers d'entre eux sont des réfugiés palestiniens, entretenus, pour la plupart, par le gouvernement et des organismes internationaux, notamment l'Office de secours et de travaux des Nations Unies. La guerre de 1967 a coûté à la Jordanie la région fertile de la Cisjordanie (qui fournissait 38 p. 100 du PIB) et Jérusalem, principal centre touristique, sans

compter une proportion considérable de sa population.

De plus, les conflits internes ont paralysé l'activité économique et compromettront sans doute le développement du pays pendant quelques années encore. On peut prédire avec certitude que la Jordanie dépendra encore davantage de l'aide extérieure sous toutes ses formes.

Les statistiques publiées par le gouvernement donnent une idée des effets désastreux de la guerre civile et des

affrontements armés qui se poursuivent. On constate une baisse d'environ 140 millions de dollars du PNB (environ 500 millions de dollars), des indemnités gouvernementales pour dommages aux personnes et aux biens qui atteindront 70 millions de dollars, un déficit budgétaire de 25 millions (le triple des prévisions), une réduction de 12 millions de dollars au budget d'expansion de l'année en cours. A ajouter à cela la suspension de l'aide annuelle de la Libye (25 millions) et du Koweït (38.5 millions), qui représenterait 17 p. 100 des revenus de l'année financière en cours.

D'autre part, l'insécurité et les grèves ont favorisé l'absentéisme et fait décliner la production, qui ne sont pas de nature à encourager le commerce et l'investissement, bien que certains mouvements se soient amorcés dernièrement dans le secteur commercial. Il est remarquable de constater que, malgré tout, la situation financière de la Banque centrale et des banques commerciales est demeurée stable et le nombre des permis pour devises étrangères n'a fléchi qu'en septembre.

Aménagements en chantier ou à l'état de projet, en Jordanie

Route Amman-Zarka (10 milles)
Coût: inconnu
Financement: Banque mondiale (BIRD)

Route entre la Jordanie et l'Arabie saoudite (10 milles)
Coût: 2.8 millions de dollars
Financement: Arabie saoudite

Institutions d'enseignement (école de formation professionnelle, école secondaire, école normale, imprimerie)
Coût: 15 millions
Financement: 11 millions de la Banque mondiale (AID)

Barrage de Zarka (Technoexport de Tchécoslovaquie)
Coût: 14 millions
Financement: le Koweït

Modernisation de la production du tabac
Coût: 1 million
Financement: PNUD (fonds spécial)

Prospection souterraine de l'eau
Coût: inconnu
Financement: Banque mondiale

Centrale thermique de Zarka
Coût: inconnu
Financement: Banque mondiale

Modernisation de la production des phosphates
Coût: \$500,000
Financement: PNUD (fonds spécial)

Câble coaxial ou liaison par micro-ondes Jordanie-Iraq
Coût: de 2.8 à 5.7 millions
Financement: inconnu

La production agricole et industrielle a été durement éprouvée. L'agriculture, qui représente environ le quart

du PIB et emploie le tiers de la population indigène, accusait des baisses de production dans tous les domaines en 1970. L'industrie manufacturière se concentre dans le ciment, les denrées alimentaires et l'habillement; la production de marbre, d'allumettes, de savon, de carrosseries, de cigarettes, de produits pharmaceutiques et de boissons alcooliques, et le raffinage de l'huile d'olive ont une importance secondaire. On vient de construire une brasserie, une tannerie, une fabrique de margarine et une usine de céramique.

Jusqu'à la guerre de 1967, le tourisme était la première industrie de la Jordanie et la principale source de devises étrangères. Aujourd'hui, les touristes se font rares et les recettes aussi. Devant la perte de la Cisjordanie, les Jordaniens ont entrepris d'aménager Djérach (qui, par ironie, fut la scène des pires affrontements), Pétra et Aqaba, seul port de la Jordanie.

Les phosphates sont la principale ressource et le premier produit d'exportation; les réserves dépasseraient les 400 millions de tonnes. En 1970, on en a produit plus d'un million de tonnes métriques, ce qui représente 35 p. 100 des exportations. Quelque 10,000 tonnes de sel sont produites chaque année. Il y a de grandes quantités de sels minéraux dans la Mer Morte, mais on a reporté à plus tard



Avant la guerre de 1967 au Moyen-Orient, le tourisme était la principale industrie de la Jordanie. La guerre a eu un effet désastreux sur l'industrie touristique, mais l'on s'efforce aujourd'hui de construire, en plus grand nombre, des installations comparables à ce charmant hôtel d'Aqaba, qui date d'avant la guerre.

la production de potasse dans cette région. On a trouvé de modestes quantités de cuivre, de manganèse et de gypse.

La prospection pétrolière a été reprise par une entreprise yougoslave; les deux premiers forages de prospection ont donné, dit-on, des résultats «encourageants».

C'est par la route, formée en grande partie de pistes dans le désert, que se fait le gros du transport en Jordanie; mais de bonnes routes asphaltées relient Amman, la capitale, aux principales agglomérations de l'intérieur et de l'extérieur du pays. On estime à 30,000 le nombre des véhicules immatriculés en Jordanie. La seule voie ferrée en service est un ancien tronçon du chemin de fer d'Hedjaz, que l'on compte prolonger jusqu'à Médina. Pour le moment, la seule section en chantier va jusqu'à Aqaba.

Les dépenses consacrées à la défense, à la sécurité nationale et au développement sont, pour la plupart, financées par l'aide extérieure. L'année dernière, le budget de la défense était officiellement évalué à près de la moitié de l'ensemble des débours. L'effort visant à la viabilité économique a été interrompu en 1967, mais, malgré la perte de la Cisjordanie et les lourds engagements de défense, l'économie récupère graduellement ses forces.

Le gouvernement exerce un contrôle très strict pour équilibrer sa balance des paiements et ses revenus et pour protéger l'industrie. La réglementation des importations repose sur les licences et les permis relatifs au change, conditions préalables à l'obtention de devises étrangères et à l'ouverture de lettres de crédit.

Quelques produits fabriqués au pays en quantité suffisante ne peuvent être importés, mais les matières premières et les machines essentielles sont exemptes de droits de douane. Le gouvernement encourage l'utilisation du port d'Aqaba en prélevant un droit de 5 p. 100 sur les expéditions terrestres en provenance de Beyrouth, qui empruntent la Syrie. Malgré cela, depuis 1967, la plupart des importations sont arrivées en Jordanie par Beyrouth. Il existe également diverses taxes directes. Il n'y a pas de restric-

tions sur l'entrée des capitaux, mais les exportations de fonds, mis à part les produits réalisés à même les investissements approuvés par le gouvernement, sont restreintes.

Les importations de la Jordanie reflètent naturellement les exigences d'un pays en voie de développement dont la population est largement indigente. En 1969, les importations de marchandises ont atteint 182 millions de dollars, contre 172 millions l'année précédente. La part du Canada a fléchi de \$645,000 en 1969 à \$382,000 en 1970. Les machines, les produits pharmaceutiques, les denrées alimentaires, les carburants, les véhicules à moteur et leurs pièces, les textiles et les produits chimiques dominent les importations. Le Canada a été essentiellement le principal fournisseur de lessiveuses. Les principales exportations du pays sont les phosphates et les produits agricoles.

Dans la conjoncture actuelle où règne l'incertitude, il est difficile de définir les perspectives qui s'offrent aux produits et aux services du Canada. L'effort global de notre activité commerciale des dernières années a été exceptionnellement modeste et il est probable qu'il le restera. L'annonce récente de certains projets a cependant suscité l'intérêt de fabricants et d'ingénieurs-conseils étrangers et certaines possibilités peuvent encore s'offrir aux entreprises canadiennes. Le tableau qui accompagne l'article énumère ces projets, avec leur coût et les sources de financement, là où elles sont connues.

Après les événements de 1967, le gouvernement a limité ses priorités à cinq secteurs principaux, qui, là encore,

peuvent offrir des débouchés aux Canadiens. Ces secteurs sont les suivants: emmagasinage des phosphates; installations de chargement et nouveau poste de mouillage au port d'Aqaba; embranchement ferroviaire de 70 milles jusqu'à Aqaba; reprise du programme national d'électrification; nouvel aéroport à Aqaba et reprise des études géologiques. Avant de vous lancer sur le marché jordanien, vous devez prendre note de ces quelques points. Premièrement, communiquez avec le conseiller commercial à Beyrouth, qui s'occupe de la Jordanie et qui vous conseillera en la matière. Et il pourra le faire en toute connaissance de cause, n'est-ce pas? Si les perspectives vous semblent prometteuses, visitez le pays (mais évitez de le faire entre juin et septembre, car il fait très chaud) et nommez un agent (nous pourrions vous conseiller à cet égard). C'est un marché restreint: donnez-lui donc des droits exclusifs et appuyez-le par des campagnes de publicité. Mais ne lui demandez pas de se spécialiser: il y en a peu qui le font ici. Et ne nommez pas d'agent israélien en Jordanie.

Efforcez-vous de répondre promptement à toute correspondance, à toute demande de documentation et de prix et à toute commande, et correspondez en anglais. Les prix devraient être indiqués en dollars américains et une lettre de crédit exigée tant que la situation économique ne se sera pas stabilisée. Attendez-vous à des demandes de crédit à 90 ou 120 jours. Utilisez si possible les messageries aériennes et faites déposer les marques de commerce et les brevets en Jordanie.



Séoul modernise son système d'aqueducs

La Banque de développement asiatique a consenti un prêt de 8 millions de dollars américains à la République de Corée pour financer le coût en devises étrangères de l'expansion et de l'amélioration du système d'approvisionnement en eau de Séoul, la capitale.

Dix-sept pour cent de la population du pays habite à Séoul, d'où proviennent environ 37 p. 100 des produits manufacturés de la Corée et 40 p. 100 des produits d'exportation. Le système d'approvisionnement en eau est insuffisant: certains sec-

teurs ne reçoivent de l'eau que six heures par jour et d'autres que 12 heures. A cause du manque de pression, bon nombre de secteurs ne reçoivent plus d'eau du tout pendant les heures de pointe: du reste, les canalisations perdent beaucoup d'eau. Le projet, évalué à 27.05 millions de dollars américains (y compris les frais en devises étrangères, qui sont de 8.8 millions), a pour but d'augmenter les réserves, d'agrandir et d'améliorer le système de distribution qui doit alimenter les nouveaux quartiers de l'est de la ville, d'étendre et de moderniser le reste du réseau.

Un marché alimentaire en Nouvelle-Angleterre

Si vous voulez vendre vos produits alimentaires en Nouvelle-Angleterre, le Maine, le Vermont et le New-Hampshire offrent de nombreux débouchés dont notre bureau de Boston vous aidera à tirer profit.

BELDEN D. DAVIS, Agent commercial, Boston

Le marché de l'alimentation de la Nouvelle-Angleterre est immense puisque le total de ses ventes atteignait environ 4.8 milliards de dollars l'an dernier. Bien des entreprises canadiennes ont réussi sur ce marché, mais il reste de nombreux débouchés que d'autres peuvent exploiter. Cette région se compose de six États: le Maine, le New-Hampshire, le Vermont, le Massachusetts, le Rhode Island et le Connecticut. A lui seul, le Massachusetts reçoit 47 p. 100 de l'argent dépensé à l'achat d'aliments dans cette région.

Il y a 22 chaînes de magasins associés dans la région. Elles ont 1,295 supermarchés et contrôlent 58.63 p. 100 de tout le marché de l'alimentation. Les quatre plus grandes chaînes ont leur bureau principal à Boston et contrôlent 36.5 p. 100 du marché. Mais il y a aussi 25 importants groupes de magasins autonomes qui exploitent 147 débits et dont les ventes au détail se sont élevées, au total, à 381.4 millions de dollars l'an dernier.

Le marché de l'alimentation de la Nouvelle-Angleterre se divise en quatre régions: Boston, l'ouest du Massachusetts et du Connecticut, le sud-est du Massachusetts et du Rhode Island, et la région du nord qui se compose du New Hampshire, du Maine et du Vermont. Cette dernière région est probablement la meilleure porte d'entrée à cet immense marché, particulièrement pour un fabricant canadien dont la capacité de production est limitée et qui ne veut pas assumer d'importants frais d'expédition. Il peut essayer d'abord de vendre ses produits dans un secteur limité du marché de la Nouvelle-Angleterre.

Le total annuel des ventes alimentaires au détail dans cette région du nord



Sur les rayons d'un gros magasin d'alimentation à chaîne de la Nouvelle-Angleterre, des choux et des poivrons farcis présentés par Essex Packers de Hamilton (Ontario). La plupart de ces magasins font leurs achats de courtiers en aliments dont la réputation est établie et qui représentent divers conditionneurs.

des États-Unis s'élève à \$924,691,000. Douze chaînes de magasins associés, possédant 311 magasins, représentent 43 p. 100 de cette somme, soit \$399,742,000. Ce qui laisse 57 p. 100 aux magasins autonomes que les exportateurs ont souvent tendance à oublier. Un autre avantage des magasins autonomes provient de ce que les chaînes importantes acceptent rarement un nouveau produit à moins qu'on ne l'accompagne d'une publicité dispendieuse ou d'autres campagnes publicitaires. Évidemment, on peut partager ces frais publicitaires avec le courtier si une entente est intervenue à cet effet.

Outre les chaînes, il existe plusieurs distributeurs-grossistes importants qui dispensent des services d'achat,

d'entreposage et de distribution à l'intention des magasins autonomes qui ne sauraient s'en charger eux-mêmes sans y perdre. Ces distributeurs, dont les bureaux principaux sont situés dans le Maine, le New-Hampshire et le Vermont, peuvent fournir des débouchés alléchants aux fabricants canadiens, et ceux-ci devraient certainement les étudier avant de s'attaquer à la région sud, plus importante, de la Nouvelle-Angleterre. Dans le tableau 1, vous trouverez une liste des bureaux d'achat des magasins associés et des magasins autonomes.

Mais n'oubliez pas le courtier en aliments; il est le lien le plus important entre le fabricant et le détaillant. Bien sûr, on peut s'adresser directement au distributeur ou au grossiste et réussir

éventuellement à faire une ou deux ventes. Mais, de façon générale, c'est le courtier qui a les meilleures lettres de créance. La plupart des achats se font à Boston, mais les courtiers concentrent souvent leurs efforts à un endroit donné. Certains courtiers de Boston s'occupent particulièrement du nord de la Nouvelle-Angleterre, d'autres ont des associés au Vermont, au New-Hampshire et dans le Maine. Le courtier bénéficie habituellement d'une commission de 5 p. 100 sur chaque vente.

Le courtier peut aussi vous donner de bons conseils sur tous les problèmes d'emballage et d'empaquetage que vous pouvez rencontrer. Un fabricant a découvert que son emballage ordinaire ne résistait pas au transport prolongé. Non seulement l'enveloppe fine de plastique se brisait-elle pendant le transport mais aussi lorsque les marchandises reposaient sur les rayons.

Notre bureau de Boston se fera un plaisir de vous envoyer une liste des courtiers et de leur adresse.

Pour réussir sur le marché de la Nouvelle-Angleterre, ou sur tout autre marché, tout fabricant canadien doit suivre quelques principes fondamentaux:

1. Il doit présenter le produit voulu dans l'emballage voulu, avec le nom voulu et au prix voulu;
2. Il doit disposer d'un système de distribution et de service convenable;
3. Il doit faire la réclame voulue, aux endroits voulus et au moment voulu;
4. Il doit être en mesure de faire l'effort de vente qui s'impose.

Avant de vous lancer dans l'exportation, vous devez envoyer un échantillon des produits que vous voulez exporter, avec les étiquettes, à la Division of Case Guidance, Food and Drug Administration, Department of Health, Education and Welfare, Washington, D.C. 20204 qui vous fera part de ses observations. Il serait peut-être à conseiller de joindre aux deux ou trois premières livraisons que vous exporterez outre-frontière une copie des commentaires reçus.

Après réception des commentaires sur votre produit et de l'étiquette, il faut ensuite fixer correctement le prix d'exportation de votre produit. Les fabricants ne font trop souvent qu'ajouter les frais de douanes et d'expédition au coût de fabrication pour obtenir le prix d'exportation par voie de terre.

Dans certains cas, il faudrait exclure du prix d'exportation des taxes canadiennes de fabrication. Il y a aussi des frais de publicité et d'autres frais de

vente qui sont inclus dans le coût de fabrication de marchandises canadiennes mais qui devraient être exclus des frais d'exportation.

Vous devez aussi vous renseigner sur la position tarifaire de votre produit et sur le tarif douanier qui s'y applique. A ce propos, nous vous suggérons de vous adresser à la Division des États-Unis, Direction générale des relations régionales, ministère de l'Industrie et



TABLEAU 1

PRINCIPAUX MAGASINS D'ALIMENTATION— BUREAUX DES ACHATS ET NOMBRE DE MAGASINS

Chaînes

First National Inc.
5, ave Middlesex, Sommerville, Mass.
Nouvelle-Angleterre 304: N.H. 19; Vermont 13; Maine 25

Stop & Shop
393, rue "D" Boston, Mass.
Nouvelle-Angleterre 131: N.H. 3

Great Atlantic & Pacific Tea Co.
530, ave Atlantic, Boston, Mass.
Nouvelle-Angleterre 368: N.H. 32; Vermont 23; Maine 60

Star Markets Inc.
Rue Mt. Auburn, Cambridge, Mass.
Nouvelle-Angleterre 49: N.H. 4; Maine 1

Super Dupers (propriété de Cross Co.)
White River Junction, Vermont
Nouvelle-Angleterre 32; N.H. 7; Vermont 17

Columbia Markets
Avenue Brighton, Portland, Maine
Nouvelle-Angleterre 11: N.H. 1; Maine 10

George C. Shaw Co.
585 rue Congress, Portland, Maine
Nouvelle-Angleterre 11: N.H. 1; Maine 9

Autonomes

Cottle's Red & White Supermarkets
Rue Spring, Waterville, Maine
7 supermarchés

Twentieth Century Markets
247 rue Main, Nashua, N.H.
5 supermarchés

Graves R & W Supermarkets
60 rue State, Presque Isle, Maine
3 supermarchés

Martin's Food Stores
Bradlee Plaza, Westbrook, Maine
5 supermarchés: Vermont 1, Maine 4

Doug's Shop N Save
Bangor, Maine
7 supermarchés

TABLEAU 2

VENTES D'ALIMENTS PAR CHAÎNES ET MAGASINS AUTONOMES

Ventes annuelles et pourcentages du total de chaque État

	New Hampshire en millions de dollars É.-U.		Vermont en millions de dollars É.-U.		Maine en millions de dollars É.-U.	
		%		%		%
Chaînes						
First National Inc.	20	6.01	9.4	5.27	27	6.25
Stop & Shop	12.2	3.6	—	—	—	—
A & P	28.5	8.5	19.2	10.8	49.2	11.8
Star Markets	13.8	4.15	—	—	2.9	—
Super Dupers	—	—	46.5	—	—	—
Columbia Markets	—	—	—	—	17.6	—
George C. Shaw Co.	—	—	—	—	—	—
Autonomes						
Cottle's Red & White	—	—	—	—	25	—
Twentieth Century	8.2	—	—	—	—	—
Graves R & W	—	—	—	—	5.4	—
Martin's	—	—	(total des ventes au Vermont et dans le Maine: 14.7 millions de dollars É.-U.)			
Doug's	—	—	—	—	12.4	—

TABLEAU 3

DISTRIBUTEURS ET GROSSISTES

Arthur Chapin Co.
510 Perry Rd
Bangor, (Maine)
filiale de FMA Shopworth
Heures d'ouverture: Tous les jours de 8 h à 16 h, excepté le vendredi

S. Prawer & Co.
120-154 Commercial Street
Bath (Maine)
filiale de Plee-zing
Heures d'ouverture: Tous les jours de 8 h à 16 h, excepté le vendredi

Bugbee-Brown Inc.
Smith & Pearl Streets
Biddeford (Maine)
filiale de Gateway Food Stores
Heures d'ouverture: le jeudi seulement

Allied Grocers Co-operative Inc.
B.P. 117
Torrington (Maine)
filiale de A. G. Stores
Heures d'ouverture: de 8 h à 16h 30, excepté le vendredi

Beckett & Co. Inc.
201, North Street
Calais (Maine)
filiale de Nation Wide Quick-Pik
Heures d'ouverture: du lundi au vendredi, de 8 h à 16 h

Hannaford Bros. Co.
B.P. 1000
Portland (Maine)
filiale de Red & White Shop & Save

Tomlinson, Milliken Co.
B.P. 1941
Portland (Maine)
filiale de IGA
Heures d'ouverture: sur rendez-vous

Shepard Grocery Corp.
B.P. 110
Franklin (N.H.)
filiale de Twin River Stores
Heures d'ouverture: tous les jours de 8 h à 16h 30

Associated Grocers of New England Inc.
B.P. 240
Manchester (N.H.)
Heures d'ouverture: le jeudi seulement

Consolidated Foods Inc.
375 W. Hollis St.
Nashua (N.H.)
filiale de Clover Farm
Heures d'ouverture: sur rendez-vous

Buy-Rite Foods Inc.
Kelly Road
Salem (N.H.)
filiale de Buy-Rite Stores
Heures d'ouverture: les mardi, mercredi et jeudi

French & Bean Co.
B.P. 129
St. Johnsbury (Vermont)
filiale de Plee-zing
Heures d'ouverture: de 7 h à 16 h les mardi, mercredi et jeudi

York County Biscuit Co. Inc.
45 Western Ave.
Biddeford (Maine)
Territoire: Maine, New Hampshire, Vermont
Heures d'ouverture: sur rendez-vous

Neil Vermouth Inc.
B.P. 411
Keene (N.H.)
Territoire: sud-ouest du New Hampshire, sud du Vermont
Heures d'ouverture: sur rendez-vous

Wesley Varney Inc.
211-225 Union Street
Portsmouth (N.H.)
Territoire: Maine, New Hampshire, Vermont
Heures d'ouverture: sur rendez-vous

Harrington Bros.
Patchen Road
So. Burlington (Vermont)
Territoire: nord du Vermont
Heures d'ouverture: sur rendez-vous

Parker Bros. Inc.
1900 Williston Road
So. Burlington (Vermont)
Territoire: nord-ouest du Vermont
Heures d'ouverture: tous les jours, le matin

du Commerce, 112, rue Kent, Ottawa (Ontario) K1A OH5. Prière de lui fournir des renseignements détaillés sur votre produit, sans oublier de préciser que votre produit et son étiquette ont été vérifiés par les autorités américaines des aliments et drogues. Demandez-lui ensuite d'obtenir, en votre nom, une décision tarifaire ferme.

Après que ces mesures auront été prises, le bureau de Boston peut vous aider en vous fournissant des renseignements sur la manière d'introduire votre produit sur le marché et sur le choix d'un courtier en aliments.

Nombre de fabricants canadiens ont percé sur ce marché procédant de la

sorte et en améliorant continuellement leurs produits.

Le bureau de Boston est convaincu que la Nouvelle-Angleterre offre un marché réceptif à pratiquement tous les produits alimentaires canadiens. Le groupe ethnique le plus important se compose d'anciens Canadiens qui ont encore des parents au Canada—en d'autres termes, des gens qui ont d'étroites affinités avec les Canadiens. Cependant, la fortune ne vous sourira pas si vous vous engagez sur ce marché à l'aventure, histoire de tenter le coup. Présentez des produits de qualité, bien emballés et à bon prix, et vous trouverez de bons clients désireux de les acheter.

Si l'introduction d'un nouveau produit est difficile, celle d'un produit importé l'est davantage. Mais si vous y mettez l'effort voulu, vous pourrez réussir vous aussi à expédier vos produits sur la Nouvelle-Angleterre.

Le bureau de Boston est disposé à aider toute entreprise qui veut étudier sérieusement ce marché. Si vous songez à la Nouvelle-Angleterre, écrivez au Consul et Premier délégué commercial, Consulat général du Canada, 500 Boylston Street, Boston (Massachusetts) 02116, no de téléphone: 617-262-3760, pour de plus amples renseignements.



Quand le Texas mange à la Canadienne

Trouvez-vous un bon représentant en produits alimentaires et lancez-vous à la conquête du marché du Sud-ouest des États-Unis où les Texans apprennent même à manger du poisson frais et à déguster du bacon, du jambon et du cheddar canadiens

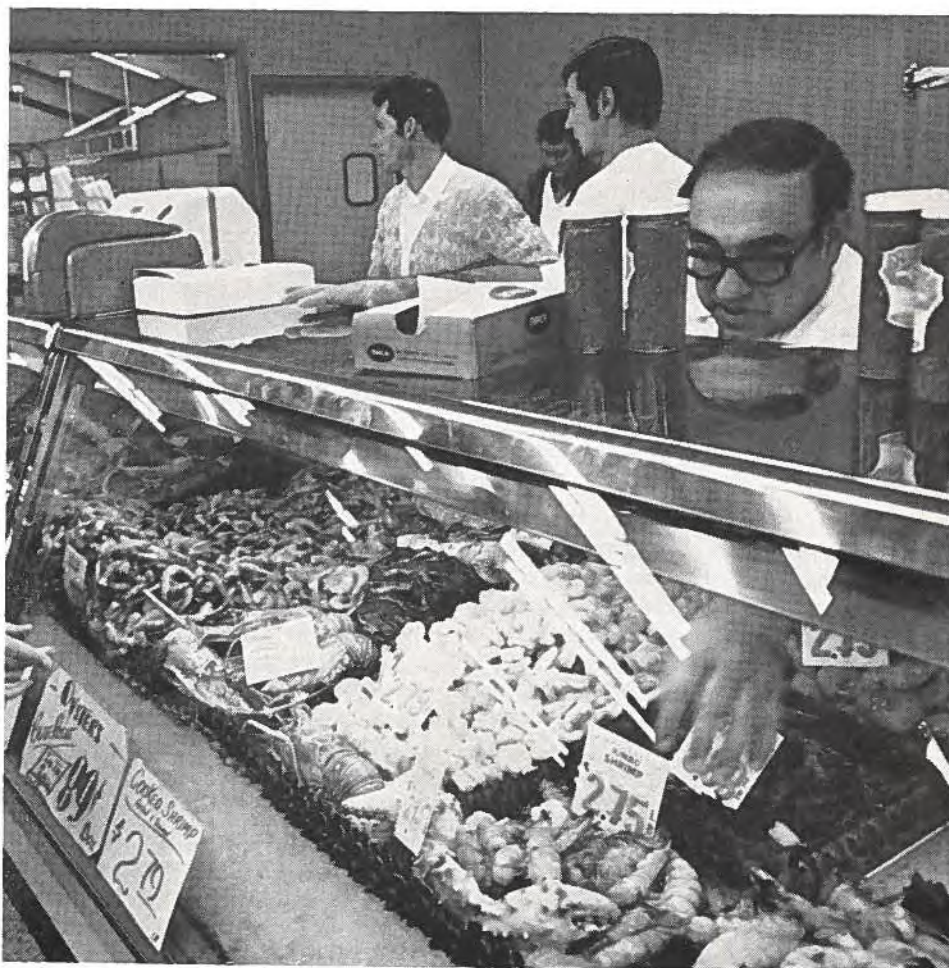
JIMMIE GREEN,
Agent commercial, Dallas

Contrairement à ce qu'on a pu vous raconter, l'Américain du sud-ouest ne se nourrit pas seulement de piment du Chili, de pain de maïs et d'haricots à l'œil noir. Il n'abandonnera probablement pas complètement ces aliments d'antan, mais il ne dédaigne aucunement les excellents cheddars, jambons, bacons, sablés et autres mets canadiens. Et même s'il habite à l'intérieur des terres, à l'exception d'une courte bande de terre longeant le Golfe, il commence néanmoins à manger du poisson.

Sa proximité du Mexique a influencé ses préférences alimentaires (l'assaisonnement devient plus piquant à mesure qu'on s'approche des pays latins), mais on retrouve des aliments en provenance



Grande innovation dans le Sud-ouest—et qui pourrait faire augmenter les ventes des fournisseurs canadiens: dans les supermarchés, on installe des comptoirs de poissons frais réfrigérés en vue d'attirer la clientèle. Nous voyons, dans la photo, le comptoir d'un magasin Tom Thumb.



de tous les pays dans les supermarchés, les magasins de spécialités, les restaurants et les concessions de prêts-à-servir. Pour compléter les achats hebdomadaires, se procurer les aliments qu'on a alors oubliés d'acheter ou préparer rapidement un pique-nique, on n'a qu'à se rendre au magasin de dépannage.

Bien que leur siège social soit ailleurs, les trois chaînes géantes de supermarchés y sont solidement établies et elles ont des succursales divisionnaires situées à des points stratégiques et ce sont les acheteurs divisionnaires de *A & P*, *Kroger* et *Safeway* que votre courtier doit convaincre d'acheter vos produits. Ce peut être une bonne idée de faire une visite au bureau principal (c'est une nécessité pour devenir fournisseur d'un produit exclusif), mais les besoins varient d'une région à l'autre du pays de même que les décisions.

Des chaînes moins importantes suivent de près les trois grandes chaînes dans leurs efforts pour s'attirer la clientèle et elles se limitent habituellement à quelques comtés. Ces chaînes possèdent leurs propres services de grossistes et, souvent, elles sont plus souples et plus dynamiques que leurs concurrents. Les magasins *Tom Thumb* de Dallas, *Weingartners* de Houston et *Furs* de Lubbock et de nombreux autres disposent de grossistes qui desservent leurs propres magasins et certains épiciers privés, et souvent aussi un nombre impressionnant d'institutions.

Qu'advient-il de l'épicerie du coin où la ménagère faisait des beaux yeux au boucher dans l'espoir de recevoir les meilleurs morceaux? Ils se sont aussi adaptés à la vie moderne. Pour ne pas disparaître, les épiciers privés ont fondé des associations d'épiciers qui ont maintenant leurs propres services de grossistes à l'intention des épicerie membres, des autres épicerie et même parfois des magasins de dépannage de leur région.

Le sud-ouest des États-Unis s'enorgueillit d'être le lieu d'origine d'un géant dans le monde des magasins de dépannage. Au numéro 26 de la liste des détaillants du "*Fortune Magazine*" se trouve la *Southland Corporation* de Dallas, dont les panonceaux familiers qui arborent le sept et le onze font partie du décor d'une extrémité à

l'autre des États-Unis et se retrouvent même au Canada et au Mexique. La *Southland* (qui possède aussi des laiteries) fait ses achats de sources différentes, soit des grossistes (souvent d'une coopérative ou du service de grossistes de la chaîne elle-même) ou des fournisseurs qui livrent directement au magasin (embouteilleurs, boulangeries-pâtisseries, marchands itinérants). L'espace est encore plus précieux à l'intérieur des magasins de dépannage puisque, pour exposer un nouveau produit, il faut en retirer un autre. Seuls méritent d'être pris en considération les produits ayant eu beaucoup de succès dans les supermarchés.

Qu'est-il arrivé du distributeur-grossiste qui ne possédait pas d'épicerie mais achetait en grandes quantités au fournisseur pour vendre en plus petites quantités aux détaillants? Il existe encore, mais son rôle est un peu différent. Il s'occupe surtout de la vente aux institutions, approvisionne les restaurants, les hôtels, les hôpitaux, les écoles. Ou il distribue encore des produits vendus au préalable (pour lesquels il y a une demande permanente ou pour lesquels un courtier a créé une demande) au supermarché ou aux entrepôts de chaînes autonomes. (La livraison aux magasins particuliers, excepté aux magasins de dépannage où le produit peut se vendre à un prix supérieur, n'est plus rentable pour lui.) Le marchand itinérant répond encore à un besoin. Si votre produit a été lancé au moyen d'une campagne publicitaire monstre et que vous ayez l'intention d'en soutenir la vente au moyen d'annonces dans les journaux et les revues, à la radio et à la télévision, il se trouvera probablement un distributeur attiré par votre produit.

Le magasin spécialisé a encore sa clientèle dans les villes principales, bien que les supermarchés aient souvent une section réservée au gourmet, si la direction juge que l'endroit où il est situé le justifie.

Il y a des produits alimentaires canadiens dans les magasins du Sud-ouest, mais en quantité limitée. Certains produits canadiens de la pêche sont en vente ici depuis longtemps, et d'autres le sont depuis relativement peu, là où les producteurs se sont aperçus rapidement des débouchés que représentait la multiplication des concessions de poisson-frites.

Le poisson congelé portant la marque de la chaîne a perdu son identité canadienne mais il se vend sans doute très bien. Il reste encore néanmoins des débouchés pour la vente de poisson. Nous avons reçu des demandes renouvelées de courtiers qui désiraient obtenir des renseignements sur de bons produits de la pêche, mais nous n'avons pu y répondre de façon satisfaisante, d'une part à cause des difficultés de l'industrie de la pêche et, d'autre part, parce que certains exploitants canadiens en la matière n'arrivent pas à se rendre compte que le poisson, comme tous les produits de l'industrie de l'approvisionnement alimentaire, se vend par l'entremise de courtiers.

Dans cette région, on vend des pommes et des bleuets canadiens, de même que d'excellentes confitures et d'autres produits à tartiner. Plusieurs entreprises affirment avoir vendu des biscuits canadiens «lorsqu'elles pouvaient en obtenir».

Certains producteurs canadiens ont découvert le Sud-ouest à tout hasard. Au printemps de 1970, comme la place McCormick de Chicago n'était pas encore terminée, le *Supermarket Institute* se tint à l'Astrodome de Houston (Texas). Sur les 10 fabricants qui ont participé au SMI, deux étaient déjà représentés à Houston et quatre ne s'intéressaient pas à ce marché. Sur ces quatre, toutefois, trois ne devaient quitter Houston qu'après y avoir nommé un représentant, et l'autre, qu'après y avoir trouvé des prospects. Les courtiers qui s'occupent des trois produits en question (deux produits porcins et un fromager) considèrent les perspectives de vente comme excellentes et comptent sur l'entière collaboration des fabricants.

Le pouvoir d'achat du consommateur est élevé dans le Sud-ouest, les gens y sont affables et ils sont toujours à la recherche de ce qui est meilleur, nouveau ou différent.

Les nouveaux supermarchés pourvoient à ces besoins en consacrant des sections aux charcuteries, aux pâtisseries fraîches et croustillantes et, ce qui constitue la plus grande innovation de la région, au poisson frais. Dernièrement, lors de l'ouverture du nouveau magasin *Tom Thumb*, à Dallas; des préposés expliquaient aux ménagères com-

ment conserver et préparer le poisson frais offert en vente. L'Américain du Sud-ouest n'est pas ichthyophage de nature; la ménagère moyenne ne sait que faire devant un poisson entier qui attend, sans vie, d'être apprêté. Excepté les morceaux de poisson couverts de chapelure qu'on retrouve un peu partout dans la section des poissons congelés des supermarchés, le poisson vendu jusqu'ici dans cette région l'était surtout aux institutions.

Si vous vendez déjà des produits alimentaires aux États-Unis (et que vous ayez déjà, par conséquent, à respecter les règlements de l'administration américaine des aliments et drogues) et si vous êtes prêts à faire votre entrée sur d'autres marchés, étudiez bien les débouchés du Sud-ouest. Nous pouvons vous y aider. Si les perspectives sont bonnes et si vous avez vos propres vendeurs, vous êtes en présence de ce qui est probablement la meilleure façon de pénétrer un nouveau marché. Peu d'entreprises peuvent se payer ce luxe. Si vous êtes dans cette dernière catégorie, trouvez-vous un bon courtier (nous pouvons vous y aider aussi) et donnez-lui un appui total.

Étudions maintenant le rôle que joue le courtier en aliments dans le système de distribution. Nous avons demandé à un acheteur-grossiste de la chaîne combien d'aliments se vendent par l'entremise de courtiers. Il nous a répondu: "Environ 85 p. 100 et dans les autres 15 p. 100 se trouvent les produits emballés pour le compte de chaînes de magasins. Ces derniers sont achetés directement des fabricants ou par l'entremise d'organismes comme la *Topco Associates* de Skokie (Illinois) qui est la propriété conjointe de quelque 1,000 supermarchés et plusieurs milliers de petits magasins situés dans 30 États.

Le courtier s'adresse aux détaillants ou aux institutions, ou les deux, selon l'importance de sa société ou son degré de spécialisation. Ses produits sont choisis soigneusement selon leur convenance et, moyennant une commission d'environ 5 p. 100, il présente votre produit à tous les usagers imaginables et voit à ce qu'il soit assuré d'une présentation et d'une publicité convenables. Cette commission de courtage pourrait bien être un des meilleurs placements que vous ayez faits. Habituellement, le courtier n'a pas d'entrepôts, mais ses clients en possèdent.

Pour s'attaquer à un marché, il est vital de s'engager. Deux courtiers (un de Dallas et un de Houston) affirmaient, le mois dernier, que "le Canada pourrait dominer le marché du porc ici", si des sociétés canadiennes voulaient s'engager à provoquer son expansion. Le prix du porc est souvent en fluctuation, mais elles pourraient livrer la lutte et gagner la partie. Elles offrent une qualité excellente et nous avons les débouchés, mais vous ne vous imposez pas sur un marché en vendant seulement lorsque les prix sont élevés, quitte à plier bagage lorsqu'ils se mettent à baisser".

Ne vous laissez pas aller à la tentation d'entrer sur un marché alors que vous n'avez pas l'intention d'y rester, seulement parce qu'un courtier vous sollicite. C'est injuste pour le courtier, nuisible à vos intérêts futurs sur ce marché, et désavantageux envers toute autre société canadienne qui essaiera de pénétrer ce marché. Tout marché étranger

mérite que vous apportiez le même soin en ce qui a trait aux détails d'expédition et aux dates promises pour la livraison que vous en avez mis pour augmenter vos ventes au pays. Les Américains du Sud-ouest ont une mémoire d'éléphant; si les échantillons arrivent dans un piètre état, en retard, ou pas du tout, il est très peu probable que vous ayez à remplir des commandes à la tonne. Tout en admettant qu'il est plus compliqué d'expédier des marchandises au Texas qu'à New York ou au Michigan, les entreprises canadiennes de transformation, qui entretiennent un représentant ici depuis un certain temps, y ont trouvé leur profit ou elles auraient évacué les lieux.

Faut s'engager, faire face à la concurrence et assurer des livraisons régulières, et bien des produits alimentaires canadiens iront choir sur les rayons des magasins du Sud-ouest américain.



Les prêts internationaux

L'ACDI prête 15 millions à l'Inde pour la prospection pétrolière

L'Agence canadienne de développement international a prêté 15 millions de dollars à l'Inde pour la prospection et l'exploitation de pétrole et de gaz naturel. Ce prêt constitue le premier grand engagement de l'ACDI dans cet important secteur de l'économie de l'Inde. Il permettra aux fournisseurs canadiens de machines, d'équipements et de services d'aider l'Inde à mettre en valeur des ressources énergétiques dont elle a un besoin vital.

La production de pétrole brut de l'Inde sera d'environ 13 millions de tonnes en 1975, mais la consommation totale pour la même année doit atteindre les 35 millions de tonnes, ce qui nécessitera des importations considérables et tendra par conséquent à épuiser ses maigres réserves de devises étrangères. L'Inde a donc placé au premier rang des priorités nationales la mise en valeur de ses propres gisements de pétrole et de gaz naturel et la Commission indienne du pétrole et du gaz naturel a été chargée de prospecter toutes les régions du pays. Des études ont permis de découvrir de vastes secteurs où l'on peut trouver du pétrole et du gaz naturel.

Le prêt comporte un service de crédit pour les cinq prochaines années, au cours desquelles la Commission sera en mesure d'émettre des appels d'offres auprès des fournisseurs canadiens de matériel et de services.

Le prêt ne porte pas d'intérêt; il est remboursable en 50 ans, après une période de faveur de 10 ans.

Le Brésil perfectionne son système d'enseignement

Le Brésil a résolu de donner la priorité à l'amélioration et à l'expansion de son système d'enseignement en vue de préserver la croissance économique. Seulement 5 p. 100 des élèves du niveau secondaire supérieur fréquentent les établissements d'enseignement agricole et industriel, proportion tout à fait insuffisante pour les besoins du pays. C'est pourquoi la Banque Mondiale a consenti au Brésil un prêt équivalant à 8.4 millions de dollars américains pour l'aider à se doter d'un programme d'enseignement technique.

Le programme prévoit notamment la construction et l'aménagement d'une nouvelle école secondaire supérieure d'agriculture et l'agrandissement de sept autres. Ces écoles dispenseront des cours post-secondaires de formation spécialisée. Deux écoles secondaires supérieures d'enseignement industriel seront agrandies, cinq nouveaux centres de formation d'ingénieurs d'exploitation seront construits et aménagés et un centre du même genre sera agrandi.

Le programme, qui doit coûter 21 millions de dollars et prendre fin en 1975, offrira également une aide technique sous forme de services et de bourses de perfectionnement à l'étranger pour les spécialistes.

Le Canada et l'Amérique du Sud

Les liens se resserrent, le commerce se développe, la contribution du Canada à l'expansion de l'Amérique du Sud s'accroît. Grâce, en partie, à la publicité judicieuse dont le gouvernement entoure nos exportations, les biens et les services canadiens trouvent de nouveaux débouchés.

P. GHATTAS, Division de l'Amérique latine, Direction générale des relations régionales

Les relations commerciales entre le Canada et l'Amérique du Sud* remontent loin dans le passé. Même avant l'établissement du premier poste diplomatique au Brésil en septembre 1941, le Canada avait déjà nommé des délégués commerciaux à Cuba (1909), en Argentine (1911) et au Brésil (1911). A l'heure actuelle, nos missions commerciales desservent tout le territoire.

Malgré ces liens de longue date, l'Amérique du Sud n'a pas toujours été au premier plan des préoccupations canadiennes. Selon la récente déclaration de principe du gouvernement, *Politique étrangère au service des Canadiens*, il y a eu des relations fructueuses qui n'ont guère revêtu cependant une importance capitale.

Les Canadiens s'intéressent davantage à cette région depuis la mission ministérielle en Amérique latine de 1968, suivie de la publication par le gouvernement du Canada de *Politique étrangère au service des Canadiens* et leur regard sur ce nouveau centre d'intérêt ne se borne pas à ceci ou à cela, mais englobe toutes les régions et toutes les disciplines. Les hommes d'affaires du Canada sont maintenant beaucoup plus conscients du marché que représente l'Amérique du Sud et de son potentiel. Certaines universités canadiennes, par le truchement de leur département de relations internationales, offrent aujourd'hui des cours spéciaux sur l'Amérique du Sud. Le gouvernement espère renforcer les liens de tous genres avec

*Dans cet article, l'expression «Amérique du Sud» comprend l'Argentine, la Bolivie, le Brésil, le Chili, la Colombie, l'Équateur, le Paraguay, le Pérou, l'Uruguay et le Venezuela.



Ces rouleaux de papier journal fabriqué au Canada sont déchargés au port de Santa Marta, en Colombie, pour être utilisés par deux des plus grands journaux du pays. Le papier journal continue d'occuper une place importante dans nos exportations vers l'Amérique du Sud.

les pays de l'Amérique latine et entreprendre des programmes inter-gouvernementaux dans les domaines économique, culturel et politique, tout en se rapprochant du système inter-américain et de certaines de ses organisations.

Il y a des ressemblances entre l'économie du Canada et celle des principaux pays sud-américains. La première d'entre elles est la dépendance sur les industries primaires. Tout comme le Canada, de nombreux pays sud-américains possèdent de riches ressources

minérales et hydro-électriques et de vastes forêts; on pourrait aussi y emblaver des terres et y faire l'élevage du bœuf. Dans la plupart des cas, ces ressources sont sous-exploitées, ce qui est attribuable, en partie, aux problèmes de communication et de transport. Le Canada qui a réussi à surmonter ces obstacles peut servir de guide éclairé dans les domaines des télécommunications, de l'entreposage des grains, de la production d'énergie hydro-électrique, des machines pour l'industrie des pâtes et papiers, du matériel routier et

ferroviaire et des levés aérophotogramétriques.

Nos expéditions sur l'Amérique du Sud ne représentent toujours qu'une infime partie du total des exportations canadiennes—environ 2 p. 100 de l'ensemble des exportations pendant la période 1963-1970. Cela ne veut pas dire cependant que nos exportations, en termes absolus, n'aient pas augmenté régulièrement. En 1970, elles atteignaient leur plus haut niveau, soit \$351.58 millions (en dollars canadiens). C'est l'Argentine, le Brésil, le Chili, la Colombie, le Pérou et le Venezuela qui ont absorbé la plus grande partie de ces exportations.

La proposition des différentes marchandises que le Canada vend en Amérique du Sud a subi, elle aussi, d'importants changements. Les exportations traditionnelles de papier journal, d'aluminium, de pâte de bois, de métaux communs, et, récemment, de blé, demeurent les plus importantes, mais la liste des nouveaux produits que nous exportons continue d'augmenter. En tête de liste, on trouve les pièces et les accessoires de véhicules à moteur, les voitures de tourisme et les châssis de ces voitures, les camions et les châssis de camions. Les exportations d'avions et de moteurs d'avions deviennent, elles aussi, importantes. Parmi les appareils et les équipements que nous exportons et qui sont le fruit de notre savoir-faire, on compte le matériel d'extraction, les instruments de télécommunication, les scies et les machines de scierie.

Les commentaires ci-dessus s'appliquent aussi à nos importations de l'Amérique du Sud. Elles ont fléchi par rapport à l'ensemble de nos importations, mais elles ont augmenté régulièrement en termes absolus, passant de 313.4 millions en 1963 à 442.6 millions en 1970, comme en fait foi le tableau. Les produits du pétrole brut et du pétrole raffiné sont de loin les articles les plus importés et représentent 76 p. 100 des importations totales. Les denrées alimentaires de base viennent en deuxième lieu; le café vert du Brésil, de la Colombie et du Pérou et les bananes de l'Équateur constituent nos importations les plus considérables après le pétrole.

Afin d'accroître les importations et les exportations entre le Canada et les

COMMERCE ENTRE LE CANADA ET L'AMÉRIQUE DU SUD

	En millions de dollars							
	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970
Exportations								
Argentine	37.0	26.9	32.7	39.5	33.4	48.0	62.3	59.1
Bolivie	0.7	1.0	1.7	2.1	2.2	3.5	2.1	2.2
Brésil	29.4	23.0	17.5	21.2	27.5	48.2	50.2	87.4
Chili	12.3	12.9	10.5	12.3	17.7	20.7	22.8	22.9
Colombie	23.3	21.3	17.4	25.4	18.2	18.4	18.8	24.6
Équateur	3.9	5.7	4.7	3.0	3.1	3.5	2.6	3.5
Paraguay	0.2	0.5	0.2	0.1	0.1	0.7	0.3	0.2
Pérou	11.6	10.7	21.9	36.3	32.6	22.3	26.2	35.9
Uruguay	3.0	5.7	3.3	4.8	2.9	2.4	3.3	4.4
Venezuela	46.3	64.1	73.0	76.0	82.0	102.5	92.9	111.4
Total	167.7	171.8	182.9	220.1	219.7	270.2	281.5	351.6
% du total exportations	2.5	2.1	2.1	2.2	2.0	2.0	1.9	2.1
Importations								
Argentine	5.4	5.9	5.4	4.9	5.2	5.4	8.6	8.9
Bolivie	0.1	0.3	0.4	0.2	0.1	0.1	0.1	0.1
Brésil	36.4	39.5	35.6	35.8	31.4	38.7	42.1	49.3
Chili	1.3	1.8	1.7	1.9	1.7	2.1	3.3	2.8
Colombie	13.6	14.9	16.8	11.6	13.4	12.2	14.6	26.6
Équateur	7.6	9.3	8.6	7.9	8.1	8.5	8.5	10.5
Paraguay	0.8	0.5	0.5	0.5	0.7	0.4	1.1	0.7
Pérou	3.8	7.8	9.1	3.5	2.0	3.2	2.8	4.3
Uruguay	0.9	1.0	1.0	0.5	0.4	0.5	0.3	0.2
Venezuela	243.5	270.6	254.7	215.1	276.3	357.9	345.6	339.2
Total	313.4	351.6	333.8	281.9	339.3	429.0	427.0	442.6
% du total importations	4.8	4.7	3.9	2.9	3.1	3.5	3.0	3.2

pays de l'Amérique du Sud, le gouvernement a annoncé diverses mesures dans son Livre blanc sur la politique étrangère dont nous avons parlé ci-haut. Parmi ces mesures, signalons un programme soigneusement mis au point de promotion des exportations qui répondrait à des priorités bien choisies. Cet accent sur la promotion se reflète déjà dans la composition des missions commerciales, aussi bien chez celles qui viennent au Canada de l'Amérique latine que celles qui visitent différentes régions de l'Amérique latine; ces missions se concentrent dans les secteurs jugés avantageux. Des études de commercialisation sont déjà en cours; elles signaleront certains domaines d'intérêt prometteurs et seront un instrument supplémentaire pour la stimulation des exportations.

Le renforcement et l'expansion des services de la Société pour l'expansion des exportations (SEE) fourniront l'assistance nécessaire à l'expansion du commerce avec l'Amérique du Sud.

Les assurances contre les mauvaises créances et le financement des exportations représentent des éléments importants dans le commerce international concurrentiel. La Société offre l'assurance contre les mauvaises créances d'exportation à toute personne au Canada qui vend à tempérament des biens et des services à l'étranger. Une telle assurance les protège des acheteurs étrangers qui refuseraient de payer en raison des risques politiques ou risques de crédit qui sont courants dans le commerce international. La Loi sur l'expansion des exportations permet à la Société d'assurer à son propre risque des obligations allant jusqu'à 500 millions de dollars et contractées en vertu de marchés demeurés en suspens. En outre, le gouverneur en conseil peut autoriser la Société à assurer des obligations, sous la couverture du gouvernement, jusqu'à concurrence de 500 millions de dollars. L'assurance est vitale, non seulement parce qu'elle offre la protection, mais



La plupart des pays sud-américains dépendent fortement des ventes de minéraux à l'étranger, ou d'un ou de deux produits agricoles, pour obtenir les devises étrangères nécessaires. Un exemple est le Chili, où les exportations de cuivre provenant de mines comme celle de Chuquibambilla (à gauche) a fourni 80 p. 100 des ventes du Chili l'année dernière.

financées par le Canada comprennent des études préalables et de pré-investissement, des programmes de télécommunication, des installations portuaires et aéroportuaires, l'établissement d'une université technique et des projets hydroélectriques.

Tout désir d'accroître le commerce dans les deux sens doit nécessairement tenir compte des possibilités économiques. Bien qu'on ne puisse, sans faire fausse route, considérer l'Amérique du Sud comme formant un tout monobloc, il y a néanmoins des traits communs à tous les pays de cette région. Seule une partie de la population économiquement active contribue à la production et une très grande proportion de la main-d'œuvre des régions rurales demeure oisive. Ces ruraux affluent en ville où ils accentuent le chômage et le sous-emploi. Ce phénomène n'entraîne pas seulement la frustration mais aussi le gaspillage des ressources humaines; c'est un lourd fardeau que doivent supporter les budgets et les services urbains. Puisque la population devient plus nombreuse, la plus grande partie de l'accroissement annuel des biens et des services se fait absorber par la consommation courante, et il ne reste plus qu'un montant insuffisant d'épargnes nationales pour les objectifs nécessaires au développement.

On a proposé l'expansion industrielle comme moyen d'absorber la main-d'œuvre croissante. Jusqu'à maintenant, l'industrialisation a été surtout encouragée par l'accent mis sur la recherche de substituts aux importations et par la protection dont elle bénéficiait contre la concurrence des produits importés. Dans beaucoup de pays, ce processus a atteint sa limite et de nouveaux marchés doivent maintenant être ouverts, si l'on veut que la production augmente.

parce qu'elle permet à l'exportateur d'obtenir les fonds nécessaires des intermédiaires financiers.

Une autre importante activité est le financement à long terme si nécessaire aux projets d'investissements. Les modalités et la durée du prêt à long terme sont souvent les facteurs déterminants de l'offre. La Société peut fournir des prêts à long terme aux clients étrangers pour financer leur achat de biens d'équipement au Canada, ainsi que les services techniques qui lui sont reliés. Le financement des exportations est très concurrentiel, particulièrement en Amérique latine. La concurrence dans ce domaine est centrée sur le taux d'intérêt, la durée jusqu'à l'échéance, le genre d'activité et parfois l'extension du crédit pour dépenses locales. La Société vise à offrir les mêmes conditions que ses concurrents pour permettre ainsi aux exportateurs canadiens de soutenir la concurrence.

Pendant la dernière décennie, les crédits d'exportation à long terme pour la vente de biens d'équipement canadiens ont été accordés à six pays de l'Amérique du Sud, soit 13 p. 100 des prêts globaux. Les biens ainsi financés comprenaient des locomotives, des niveleuses, des équipements pour

l'expansion des services d'électricité et des appareils de télécommunication. Grâce aux ressources accrues de la Société et à l'accumulation rapide des projets d'investissements dans de nombreux pays de l'Amérique du Sud, les possibilités d'exporter plus de biens spécialisés semblent très bonnes.

Il existe une organisation tout à fait spéciale au sein de laquelle le Canada joue un certain rôle. Il s'agit de la Banque interaméricaine de développement (B.I.D.). Depuis 1960, la Banque a joué un rôle vital dans le financement des entreprises d'infrastructure. Le Canada participe lui aussi au financement de ces projets. La Société canadienne de développement international (ACDI) a aussi accordé 60 millions de dollars (10 millions par an depuis six ans) à la Banque pour consentir des prêts de faveur en vue de l'expansion de l'Amérique latine. Ces fonds servent à financer l'achat de biens et de services canadiens pour des projets sanctionnés par la Banque et l'ACDI. Environ 52 des 60 millions ont été affectés, mais les déboursements réels ont été modestes. Les entreprises

Dans l'espoir de trouver ces marchés et en même temps de rationaliser la production, l'Amérique du Sud a concentré ses efforts sur l'intégration régionale. Le premier essai de ce genre a été la formation de l'Association latino-américaine de libre-échange en février 1960. Mais ses progrès ont été minimes jusqu'à présent. Par contre, un autre groupe qui semble pouvoir réussir est le Groupe andin auquel participent la Bolivie, le Chili, la Colombie, l'Équateur et le Pérou.

Tout en poursuivant le commerce interrégional, la plupart des pays sud-américains ont aussi intensifié leur effort international de poussée des exportations. On offre des encouragements et des abattements d'ordre fiscal aux industries qui exportent des produits manufacturés. On donne la priorité aux nouvelles industries qui fournissent le marché d'exportation, surtout si leurs produits rompent avec la tradition.

Il y a aussi des possibilités d'échanges à l'intérieur du pays. Dans son rapport pour la Banque interaméricaine de développement, *Le changement et le développement*, M. Paul Prebisch estime que 60 p. 100 de la population n'est presque pas touchée par les bienfaits du développement. La consommation de ce groupe est mince par

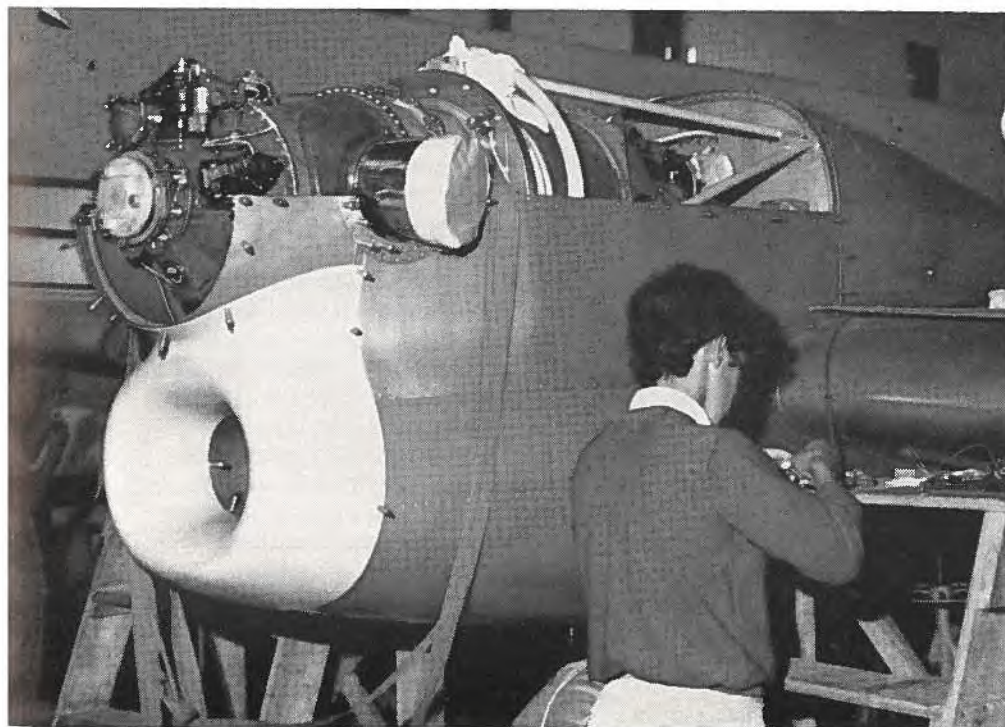
rapport à sa population toujours croissante. Selon certaines estimations, moins de 20 p. 100 du total des biens manufacturés leur est accessible. L'intégration de ces classes inférieures à l'économie reculera les frontières du développement industriel de l'Amérique du Sud.

Même si l'accent est porté sur de nouveaux marchés pour les produits sud-américains, il n'en reste pas moins que le besoin d'importer est très réel. A mesure que le secteur industriel prend de l'expansion, ses besoins en matières premières, en machines et en matériel de transport augmenteront eux aussi.

L'Amérique du Sud constitue un marché dynamique et plein de défis. C'est aussi un marché qui s'étend à mesure que le rythme de développement s'accroît. Les installations de la SEE sont améliorées, le Canada participe à la Banque interaméricaine de développement, l'accent est dorénavant mis sur des priorités soigneusement choisies dans la promotion des exportations. C'est pourquoi il y a d'excellentes possibilités pour le Canada d'accroître sa participation à ce marché. Les exportateurs canadiens feraient bien de suivre de près l'évolution de cette partie du monde.



Ces deux femmes font partie des quelque 1,600 familles à faible revenu établies dans une nouvelle partie des régions montagneuses des Andes en Équateur, grâce à un prêt de 2.5 millions de dollars consenti par la Banque interaméricaine de développement.



La photographie nous montre un ouvrier dans une usine brésilienne en train d'installer un moteur de turbine du type Pratt et Whitney PT 6 A-20, fabriqué par la compagnie United Aircraft, au Québec, dans un avion Bandeirante qui sera utilisé par l'aviation brésilienne.

Règlements régissant les importations et le change en Amérique du Sud

Voici un bref aperçu des règlements d'importation et de change concernant les envois aux pays de l'Amérique du Sud. Pour obtenir de plus amples renseignements ou des conseils sur les documents ou le tarif douanier relatifs à certains articles en particulier, les exportateurs canadiens sont priés d'entrer en contact avec la Division de l'Amérique latine, Direction générale des relations régionales, Ministère de l'Industrie et du Commerce, Ottawa K1A 0H5.

Argentine

Licences d'importation—Les licences ne sont pas de rigueur et, sauf pour les moteurs à combustion interne, les voitures de tourisme et autres véhicules de transport, certains tracteurs de faible puissance et tous les genres de châssis et de carrosseries d'automobile, tout peut être importé à toutes fins pratiques. Pour certains articles, on demande à l'importateur de faire un dépôt préalable de 40 p. 100 de la valeur c. & f. Le dépôt est gardé sans intérêt jusqu'au dédouanement, mais le délai ne peut toutefois dépasser 180 jours.

Devises étrangères—On peut obtenir les devises nécessaires aux transactions commerciales dans toutes les banques autorisées. Les importations de biens d'équipement d'une valeur de plus de \$20,000 (en devises américaines) sont soumises à l'approbation et au contrôle de la Banque centrale.

Tarif douanier—L'Argentine fait partie du GATT. Les importations provenant du Canada reçoivent le traitement de la nation la plus favorisée. Les États membres de l'Association latino-américaine de libre-échange jouissent du tarif de préférence pour certains produits. En plus des droits *ad valorem* perçus sur la valeur c.a.f., les importations sont frappées d'une taxe statistique de 1½ p. 100 sur la valeur c.a.f. et d'une taxe de 4 p. 100 sur le fret océanique. La classification tarifaire est celle de la Nomenclature de Bruxelles.

Bolivie

Licences d'importation—Une licence d'importation est requise au préalable pour quelques produits, dont certaines denrées alimentaires, les produits du tabac, des produits chimiques et plastiques, des fibres textiles, synthétiques ou artificielles, certaines machines de construction et des véhicules à moteur diesel. Il est interdit d'importer certains

produits du pays: biens de consommation, denrées, vêtements, produits pharmaceutiques, biens domestiques et certaines matières premières.

Devises étrangères—Il n'existe aucune restriction sur les devises étrangères.

Tarif douanier—La Bolivie n'est pas membre du GATT. Les importations provenant du Canada reçoivent le traitement de la nation la plus favorisée. Les États membres de l'Association latino-américaine de libre-échange jouissent du tarif de préférence pour certains produits. On s'attend à ce que la Bolivie accorde ce tarif à certaines exportations des autres pays du groupe andin (le Chili, la Colombie, l'Équateur et le Pérou) au cours de la période 1970-1973. Les importations sont frappées de droits spécifiques calculés d'après le poids ou la quantité et de droits *ad valorem* évalués sur la valeur c.a.f. Un arrêté de la Cour suprême, en date du 2 juillet 1968, a fixé à 10 p. 100 la surcharge à la valeur c.a.f. de la plupart des importations. La classification tarifaire est celle de la Nomenclature de Bruxelles.

Brésil

Licences d'importation—Il est essentiel d'avoir une licence d'importation «*quia de importacao*» pour tous les produits importés au Brésil. L'importateur doit obtenir cette licence du Service du commerce extérieur de la Banque du Brésil (CACEX); elle est d'ordinaire bonne pour 120 jours et les produits doivent être envoyés dans ce délai.

Devises étrangères—L'importateur doit obtenir ses devises étrangères par l'entremise d'une banque autorisée. Le taux de change est établi par la Banque centrale.

Tarif douanier—Le Brésil fait partie du GATT. Les importations provenant du Canada reçoivent le traitement de la nation la plus favorisée. Le tarif de

préférence est accordé aux États membres de l'Association latino-américaine de libre-échange pour certains de leurs produits. En plus des droits *ad valorem* évalués sur la valeur c.a.f., toutes les importations par mer sont assujetties à une taxe pour améliorations portuaires de 2 p. 100 de la valeur c.a.f. et une taxe de la marine marchande de 20 p. 100 du fret océanique net. Le tarif douanier suit la Nomenclature de Bruxelles, avec quelques modifications.

Chili

Licences d'importation—Les licences d'importation ne sont pas essentielles, mais les importateurs doivent enregistrer leurs importations à la Banque centrale par l'entremise des banques commerciales autorisées à le faire. Les produits qui ne figurent pas sur la liste des importations permises sont prohibés. Certains articles de la liste nécessitent un dépôt préalable.

Devises étrangères—Le service du commerce extérieur et celui des transactions internationales de la Banque centrale dirigent les opérations du système de change.

Tarif douanier—Le Chili est membre du GATT. Les importations du Canada reçoivent le traitement de la nation la plus favorisée. Membre de l'Association latino-américaine de libre-échange et du groupe andin, le Chili accorde le tarif de préférence à l'égard de certaines importations venant des autres États membres. Les importations sont soumises à des droits spécifiques exprimés en pesos-or par unité de poids ou de mesure et à des droits *ad valorem* sur la valeur c.a.f. La classification tarifaire suit la Nomenclature de Bruxelles.

Colombie

Licences d'importation—La licence d'importation est obligatoire pour toutes les importations permises qui, du reste, doivent être enregistrées auprès de l'Institut du commerce extérieur. Nombreux sont les biens de consommation et les articles de luxe qu'il est interdit d'importer. Des dépôts préalables allant de 1 p. 100 à 130 p. 100 sont exigés de l'importateur pour la plupart des produits. On garde les dépôts 90 jours après que les produits ont été dédouanés.

Devises étrangères—Il est nécessaire de faire enregistrer toutes les importations

auprès de l'Institut du commerce extérieur. Le certificat d'enregistrement est valable pour cinq mois. En plus, l'importateur doit faire un dépôt temporaire en devises du pays couvrant 95 p. 100 de la transaction en devises étrangères, au moins 20 jours avant sa demande de licence. Une copie du certificat d'enregistrement émis par la régie colombienne des importations doit être présentée au Consul avec les autres documents d'exportation.

Tarif douanier—La Colombie ne fait pas partie du GATT. Les importations provenant du Canada reçoivent le traitement de la nation la plus favorisée. Certaines importations des États membres du groupe andin et de l'Association latino-américaine de libre-échange jouissent du tarif de préférence. La plupart des droits sont *ad valorem*, évalués sur la valeur c.a.f. au bureau de douane. En sus des droits de douane, il y a une taxe *ad valorem* de 3 p. 100 de la valeur c.a.f. sur la plupart des importations. La classification tarifaire suit celle de la Nomenclature de Bruxelles.

Équateur

Licences d'importations—Il est nécessaire d'obtenir une licence d'importation du service des changes de la Banque centrale pour toute importation dépassant \$100 (en devises américaines). La licence est valable pour 180 jours.

Devises étrangères—La Banque centrale est le seul organisme autorisé à tenir des comptes en devises étrangères.

Tarif douanier—L'Équateur n'est pas membre du GATT. Les importations en provenance du Canada reçoivent le traitement de la nation la plus favorisée. Certains produits des États membres de l'Association latino-américaine de libre-échange jouissent du tarif de préférence. L'Équateur devrait accorder le tarif de préférence à certaines exportations des autres membres du groupe andin au cours de la période 1970-1973. La plupart des importations sont assujetties à des droits spécifiques, évalués sur le poids net en kilogrammes, et à des droits *ad valorem* évalués sur la valeur c.a.f. au bureau de douane. Les importations se divisent en deux catégories. La liste I comprend les biens essentiels tandis que la liste II couvre tous les biens non essentiels et de luxe. Il est interdit d'importer tout article

qui n'est pas sur l'une des deux listes. Des dépôts préalables sont encore exigés sur presque toutes les importations qui ne sont pas financées à l'extérieur sur une période de plus de cinq ans. L'importateur doit aussi verser d'avance à la Banque centrale une partie des droits de douane. En sus des droits, les importations sont soumises aux surcharges de stabilisation monétaire et à d'autres taxes. L'Équateur utilise la Nomenclature tarifaire de la Société des Nations.

Paraguay

Licences d'importation—En général, on n'impose pas de restrictions quantitatives sur les importations et on n'exige pas de licence à leur égard. Seuls quelques produits agricoles en saison et certains types de fils métalliques, de matériaux à toiture, de clous et de pointes sont prohibés. En ce qui concerne la majorité des produits, l'importateur doit déposer à la banque 100 p. 100 de la valeur f.a.b. avant que les marchandises ne puissent être dédouanées. S'il est fait après la date d'envoi, le dépôt est gardé pendant 180 jours au lieu de 120 jours.

Devises étrangères—Il est possible d'obtenir les devises par l'entremise des banques autorisées, mais l'approbation préalable de la Banque centrale est nécessaire si les biens doivent être importés à crédit avec échéance à plus de 180 jours.

Tarif douanier—Le Paraguay ne fait pas partie du GATT. Les importations provenant du Canada reçoivent le traitement de la nation la plus favorisée. Les États membres de l'Association latino-américaine de libre-échange jouissent du tarif de préférence pour certains produits. Les importations sont soumises à des droits spécifiques évalués sur le poids net, légal ou brut en kilogrammes, en sus d'un droit *ad valorem* calculé sur la valeur c.a.f. obtenue par l'addition de 10 ou 20 p. 100 à la valeur f.à.b. À part les droits de douanes, les importations sont frappées d'une surcharge imposée sur les changes et qui monte à 32 p. 100 de la valeur c.a.f. des honoraires du Consul qui s'élèvent à 5 p. 100 de la valeur f. à b. payée à l'arrivée et d'une taxe supplémentaire allant de 6 à 24 p. 100 de la valeur c.a.f.





On voit, de gauche à droite, à la signature d'un contrat accordé à la société Dominion Engineering, de Montréal, par la Centrais Eletricas de Minas Gerais, pour la vente de quatre turbines de 103,000 ch.: Sr Israel Pinheiro, Gouverneur de Minas Gerais; Thomas Romansch, de General Electric do Brasil; G. D. Stewart, de Dominion Engineering; G. D. Valentine, secrétaire commercial canadien à Rio de Janeiro; un représentant des conseils pour le projet, et Sr Joao Camilo Penna, président de CEMIG, mentionné ci-haut.

Pérou

Licences d'importation—La licence d'importation n'est pas requise. En 1968, le gouvernement a interdit l'importation de quelque 250 objets de luxe ou non essentiels. Le décret n° 18181 du 17 mars 1970 a prolongé cette interdiction pour une période indéfinie.

Devises étrangères—Les importateurs doivent obtenir des certificats de change des banques commerciales afin de couvrir le paiement des importations. Selon les règlements concernant le change, les banques doivent s'assurer que les certificats ne servent qu'aux importations.

Tarifs douaniers—Le Pérou est membre du GATT. Les importations provenant du Canada reçoivent le traitement de la nation la plus favorisée. Les pays qui sont membres du groupe andin et de l'Association latino-américaine de libre-échange jouissent du tarif de préférence à l'égard de certaines importations. Les importations sont soumises à des droits spécifiques et à des droits *ad valorem*. Les droits spécifiques sont imposés en sols sur le poids brut en kilogrammes. Les droits *ad valorem* sont évalués sur la valeur c.a.f. que l'on calcule en ajoutant 20 p. 100 à la

valeur f. à b. Toutes les importations sont soumises à une taxe maritime de 4 p. 100 sur le fret océanique et à une taxe supplémentaire de 2 p. 100 sur la valeur c.a.f. D'autre part, une surcharge supplémentaire de 10 p. 100 de la valeur c.a.f. a été imposée sur de nombreux articles non essentiels. La classification tarifaire suit celle de la Nomenclature de Bruxelles.

Uruguay

Licences d'importation—La licence d'importation n'est pas de rigueur, mais toutes les importations doivent être enregistrées auprès des autorités de change avant que les commandes ne puissent être placées à l'étranger.

Devises étrangères—On peut obtenir les devises étrangères nécessaires des banques autorisées.

Tarif douanier—L'Uruguay fait partie du GATT. Les importations provenant du Canada reçoivent le traitement de la nation la plus favorisée. Certains produits importés des États membres de l'Association latino-américaine de libre-échange jouissent du tarif de préférence. Les importations sont soumises à des droits spécifiques sur le

poids brut, net ou légal et les droits *ad valorem* sont calculés selon l'évaluation officielle indiquée pour chaque numéro tarifaire. En sus des droits, il existe six catégories de surcharge allant de 15 à 230 p. 100 de la valeur c.a.f., selon la nécessité du produit importé. La plupart sont cependant soumis à un droit d'entrée de 18 p. 100, à des honoraires de 12 p. 100 pour la facture consulaire et à des droits de port de 12 p. 100 de la valeur c.a.f.

Les importateurs doivent faire des dépôts préalables allant de 150 à 400 p. 100 de la valeur c.a.f. de l'excédent du contingent fixé par rapport à leurs importations précédentes. Les dépôts varient selon la surcharge pour change étranger. Les importations de biens d'équipement sont assujetties à des dépôts préalables de 225 p. 100 que la Commission consultative de l'Uruguay peut réduire ou supprimer. Les dépôts sont gardés pendant six mois.

Venezuela

Licences d'importation—Il est nécessaire d'obtenir une licence d'importation du ministère du Développement ou d'autres organismes de l'État avant d'importer certains articles.

Devises étrangères—Il est possible d'obtenir le change dans les banques commerciales au taux fixe de 4.50 bolivars pour un dollar américain.

Tarif douanier—Le Venezuela ne fait pas partie du GATT. Les importations venant du Canada reçoivent le traitement de la nation la plus favorisée. Membre de l'Association latino-américaine de libre-échange, le Venezuela a accordé des concessions tarifaires aux autres États membres pour un grand nombre d'articles. Les importations sont soumises à un droit spécifique évalué en bolivars et portant sur le poids brut en kilogrammes. Quelques articles sont aussi soumis à un droit *ad valorem* calculé sur la valeur f. à b. En sus de ces droits, des frais consulaires allant de 2 à 3.5 p. 100 de la valeur f. à b. sont perçus en douane au moment de l'entrée des biens. Le tarif vénézuélien se fonde sur le système de classification CUCI (classification uniforme pour l'Amérique centrale) qui suit de près la classification type pour le commerce industriel.



Bâtir en Hollande

Pour mener à bien l'effort qu'elle a entrepris pour combattre la pénurie d'habitations, la Hollande a besoin de matériaux de construction. Avis aux fournisseurs de produits du bois, surtout de bois d'œuvre et de contre-plaqué.

W. REKKER, Agent commercial, La Haye



Cette photographie illustre comment les Hollandais préparent une couverture pour la pose des tuiles. A noter le treillage sur lequel les tuiles seront posées. Les ouvriers installent ici un genre de lucarne qu'on voit beaucoup dans les habitations unifamiliales de Hollande et qui est souvent préfabriquée.

Il manque encore beaucoup de logements en Hollande, surtout depuis la deuxième guerre mondiale, malgré le bel effort du gouvernement et de l'industrie. La situation s'est encore aggravée par suite du taux de natalité élevé de l'après-guerre. Des milliers de familles et de particuliers sont encore mal logés, et longues sont les listes d'attente pour les maisons subventionnées par l'État. En 1969, l'industrie hollandaise du bâtiment a construit 120,000 habitations évaluées à 1,222 millions de dollars. La production immobilière totale s'est élevée à 2,393 millions de dollars.

Plusieurs gouvernements successifs ont considéré le logement comme prioritaire. Le gouvernement actuel essaie d'accroître le rendement et espère porter la production annuelle à 140,000 ou 145,000 unités. Il fait également des études exhaustives sur les techniques et les nouveaux matériaux dont se sert l'industrie du bâtiment dans les autres parties du monde. Une mission importante, dirigée par le ministre du Logement, a passé trois semaines au Canada, à l'automne de 1968, à étudier la technique canadienne de la charpente de bois qui, jusqu'alors, était presque inconnue en Hollande.

En 1970, plus de 150 constructeurs, architectes et fonctionnaires du gouvernement hollandais ont visité le grand ensemble canadien Dumez-Campeau, à Igny, près de Paris; la charpente de bois y tient la vedette.

Le ministère hollandais du Logement vient de terminer une étude détaillée de tous les matériaux utilisés pour la construction des maisons aux Pays-Bas. C'est la première fois qu'on possède des statistiques aussi détaillées et l'étude, croit-on, est la première du genre au monde. Les constatations de



cette étude, qui a porté sur 120,000 habitations, figurent en regard et dans le tableau de la fin. A noter qu'il s'agit d'habitations familiales, et non d'immeubles industriels ou autres édifices.

Un coup d'œil sur ces statistiques nous montre à quel point le tilleul est encore utilisé pour les parquets et les toitures—161 millions de pieds carrés pour les planchers et presque la moitié de ce chiffre pour les toitures. Il existe ici une occasion merveilleuse pour les fabricants canadiens de contre-plaqué de faire connaître leurs produits et de faire valoir les avantages du contre-plaqué sur cette méthode assez peu économique. Jusqu'ici, le contre-plaqué n'a pas été utilisé pour les toits ou les planchers.

La plupart des matériaux de base sont produits en Hollande. Par exemple, 99 p. 100 des briques utilisées sont faites en Hollande et le reste sont des briques spéciales fabriquées au Danemark. La Belgique fournit une partie minime du ciment et du verre; le reste est fabriqué au pays. Les matériaux de fer et d'acier sont, la plupart du temps, produits au pays, mais quelques-uns viennent d'Allemagne. Le bois d'œuvre est le seul matériau de construction qu'on importe en grandes quantités (voir le tableau).

On ne possède que la valeur marchande de la production locale de contre-plaqué et de planches. Au cours de 1968, la valeur du contre-plaqué produit localement était de 14.6 millions de dollars (prix de vente) dont 4.4 millions de bois dur et 3.6 millions de bois tendre. Mais les importations de certains articles ont augmenté considérablement entre 1960 et 1969. Le pourcentage d'augmentation des panneaux de particules ordinaires, par exemple, était de 415, et celui des panneaux de particules plaqués, de 253. Voici les autres augmentations de pourcentage: le contre-plaqué—237, le bois de placage—200, le bois dur scié—91, les planches de bois dur—75, le bois d'œuvre brut—26, le bois d'œuvre scié—23 et les planches de bois tendre—11. Toutefois, les importations de bois d'œuvre brut de sciage ont baissé de 48 p. 100.

La production locale de panneaux de particules n'est pas suffisante pour répondre à la demande et les importa-

MATÉRIAUX ET QUANTITÉS UTILISÉES POUR LA CONSTRUCTION DES MAISONS

(Les chiffres suivants ont été tirés d'une étude spéciale portant sur 120,000 unités d'habitation et menée par le ministère du Logement; on y énumère les éléments de la maison et l'on y donne la quantité de matériaux utilisés pour chaque élément.

PARTIES DE MAISON (en millions de pieds carrés)

Murs extérieurs—107 (y compris 43 pour l'espace occupé par le châssis des fenêtres)

Murs intérieurs—247 (193 pour les murs intérieurs de soutènement, 54 pour les autres murs)

Superficie du plancher—161 (voir spécifications des matériaux)

Toiture—86 (y compris 11 pour remises et cages d'escaliers)

PARTIES COMPOSANTES—(pourcentage des matériaux utilisés)

Panneaux à fenêtre—bois tendre (épinette et cèdre) 85, bois dur 13, métal 2

Auvents, fenêtres pivotantes et coulissantes dans les panneaux à fenêtre—un million d'unités (environ)

Garnitures de panneaux de fenêtre—4.3 millions de pieds carrés (matériaux de base: fil de fer de couleur, garnitures de fantaisie, aluminium, amiante-ciment, bois d'œuvre, carreaux, plastique)

Portes intérieures—1.35 million d'unités de fabrication locale (dimension moyenne par porte 17 pieds carrés ou 34 pieds carrés de bois dur)

Panneaux des portes intérieures—1.35 million d'unités (matériaux de base—bois d'œuvre 85, acier 14, autres 1)

Plancher (moyenne)—solives de bois 20, béton armé 21, panneaux de béton 32, briques creuses 18. Le plancher des logements multifamiliaux est fait de béton armé (62), de panneaux de béton (33) et d'autres matériaux (5). Environ 161 millions de pieds carrés de planches de bois de tilleul et 333,680 pieds carrés de lames à parquet de bois dur sont utilisées pour les autres genres d'habitation.

Revêtement de couverture—planches de tilleul d'Amérique 48, panneaux de fibre de lin 33, sans revêtement 9, ciment à copeaux de bois 4, panneaux d'amiante et de ciment 4, autres panneaux et planches 2.

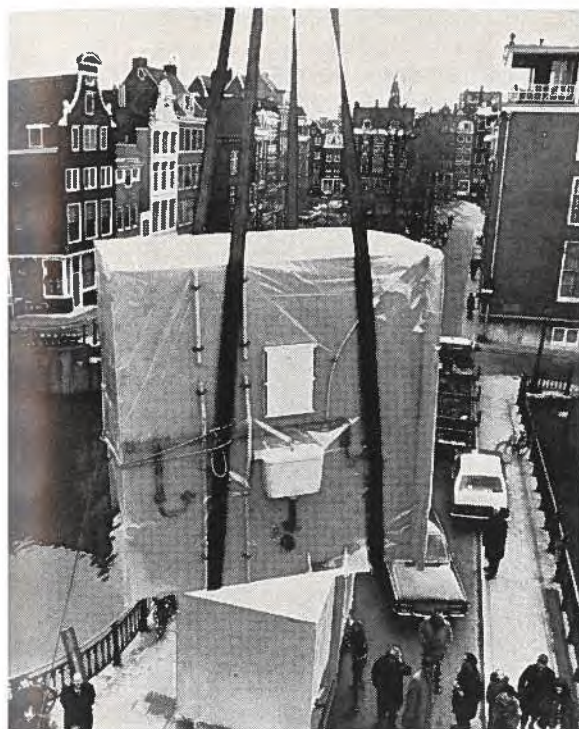
Vitrage pour murs extérieurs—25 millions de pieds carrés (dont 13 millions de pieds carrés de vitres plus grandes que 16 pieds carrés et 1 million de pieds carrés de vitrages isolants).

tions, en 1969, totalisaient 214,339 mètres cubes, soit une valeur de 15.5 millions de dollars. Toutes ces importations venaient d'Europe, l'Allemagne de l'Ouest, la Belgique et la France étant les principaux fournisseurs.

Le droit de douane actuel de 12.2 p. 100 sur le panneau de particules, sans compter les frais de transport, constitue un sérieux handicap pour les fournisseurs canadiens. Il n'y a pas de droit sur le bois d'œuvre, mais il est de 13.2 p. 100 sur le contre-plaqué, de 11.8 p. 100 sur le bois dur et de 7.2 p. 100 sur le bois tendre. Il y a également

une taxe sur la valeur ajoutée (BVW), calculée sur la valeur c.a.f. à l'acquitté. Toutes les importations en provenance des pays du CEE jouissent de la franchise douanière, mais sont assujetties à la taxe sur la valeur ajoutée qui, sur les produits du bois, est de 14 p. 100.

Certains experts hollandais estiment que l'industrie locale ne s'est pas mise au pas avec les nouvelles techniques de construction et croient que l'industrie canadienne du bâtiment, du point de vue technique, est plus avancée que celle de la Hollande. On croit aussi que la recherche en ce domaine



Cette salle de bains préfabriquée, suspendue entre ciel et terre, ira prendre place dans l'une des vieilles maisons font peau neuve le long d'un des fameux canaux d'Amsterdam.

est insuffisante et l'on s'efforce de se procurer des données techniques sur les méthodes poussées dont le Canada et les États-Unis ont le secret. L'utilisation de charpentes préfabriquées augmente, mais lentement, semble-t-il, en comparaison des autres méthodes traditionnelles. De nouvelles idées sont mises à l'essai, tels les intérieurs multi-formes à cloisons amovibles. Ces dernières méthodes n'en sont encore qu'au stade expérimental et ne sont peut-être pas la solution aux problèmes actuels. Suivant en cela l'exemple des autres pays, les Pays-Bas mettent en chantier de plus en plus de grands projets de construction et les dirigent plutôt en équipe que suivant la méthode traditionnelle des soumissions et des forfaits.

On s'attend à une augmentation considérable d'utilisation du bois d'œuvre et du contre-plaqué, ce qui offrirait d'excellents débouchés aux fournisseurs canadiens. Les perspectives sont également bonnes pour les panneaux, les cloisons, les charpentes préfabriquées et les matériaux, les portes à lames, les cloisons pliantes et, dans une certaine mesure, les matériaux plus complexes, ce qui pourrait égale-



IMPORTATIONS HOLLANDAISES DE PRODUITS DE BOIS

Sources	Bois d'œuvre			
	1968 m ³	Milliers de \$	1969 m ³	Milliers de \$
Allemagne de l'Est	26,304	1,114	26,787	1,204
Allemagne de l'Ouest	209,161	9,715	154,190	8,221
Autriche	95,134	4,208	123,570	5,933
Brésil	46,489	3,581	48,171	4,638
Canada	40,875	3,363	32,870	3,255
États-Unis	36,614	3,996	32,333	4,120
Finlande	509,080	23,266	592,127	28,458
Norvège	12,492	563	16,382	776
Pologne	27,731	1,181	32,065	1,445
Suède	1,256,301	61,140	1,276,528	64,669
Tchécoslovaquie	84,298	3,418	103,608	4,420
U.R.S.S.	256,865	11,223	255,620	11,733
Autres	33,418	1,765	37,073	2,199
Total	2,634,762	128,539	2,731,324	141,077

Sources	Contre-plaqué			
	1968 m ³	Milliers de \$	1969 m ³	Milliers de \$
Allemagne de l'Ouest	1,866	295	2,168	371
Bénélux	3,613	457	2,671	368
Canada	21,581	2,158	16,000	1,821
États-Unis	1,061	123	8,578	1,032
Finlande	10,991	1,882	13,051	2,520
Formose	—	—	1,569	346
Grand-Bretagne	398	53	183	28
Japon	3,304	1,199	4,886	1,668
Suède	104	16	237	40
U.R.S.S.	11,996	1,357	13,419	1,630
Autres	305	64	347	82
Total	55,219	7,610	63,109	9,910

Sources	Panneaux de bois dur 1970, % du total ordinaires ouvrés		Panneaux de bois tendre 1970, % du total ordinaires ouvrés	
	ordinaires	ouvrés	ordinaires	ouvrés
Allemagne de l'Ouest	—	40.5	—	12.1
Bénélux	16.4	19.4	11.5	—
États-Unis	—	—	—	11.7
Finlande	14.7	6.0	39.2	20.6
France	21.0	—	—	—
Italie	—	—	—	7.4
Norvège	—	—	2.2	—
Pologne	3.3	9.1	—	—
Suède	33.1	21.0	47.6	43.4
U.R.S.S.	3.7	4.0	—	—
Autres	7.8	9.1	4.5	4.8
Total (dans millions de pieds carrés)	405.1	27.3	95.1	10.6
	(1969: 417.3)	(1969: 30.3)	(1969: 91.7)	(1969: 22.8)

Source: Chiffres tirés du relevé special fait par le ministère hollandais du Logement.

ment offrir des possibilités à l'industrie canadienne.

En raison du grand intérêt des Pays-Bas pour la construction canadienne à ossature de bois et la pénurie relative de techniciens autochtones, nous croyons que la perspective de coparticipation est prometteuse.

De plus en plus nombreux sont-ils ceux qui veulent une deuxième maison, une villa ou un chalet de villégiature, et ce phénomène peut également offrir des perspectives intéressantes aux

fabricants de maisons préfabriquées ou d'éléments de maison taillés à la mesure. La fabrication, sous régime de licence, de fenêtres d'aluminium et d'autres matériaux spéciaux de construction peut aussi trouver des débouchés intéressants.

La première chose à faire pour mettre sur pied un bon commerce d'exportation, c'est, du moins le recommandons-nous, de se nommer un agent importateur néerlandais et de lui confier l'exclusivité du territoire. Si, à votre avis, votre produit répond aux besoins

de la Hollande dans le domaine de la construction, communiquez avec la Division commerciale, Ambassade du Canada, 7 Sophialaan, La Haye, et envoyez-nous six exemplaires de vos brochures descriptives et de vos barèmes indiquant les prix, de préférence, c.a.f. port des Pays-Bas. Nous communiquerons alors avec les gens du métier pour connaître leur opinion au sujet de votre produit et vous mettrons en contact avec les firmes hollandaises intéressées.



Si c'est bon, ce sera publié!

Hyman Solomon, *Financial Post*

Il n'existe pas de formule magique qui assure à l'entreprise un communiqué de presse parfait à tous égards, ou qui garantisse à coup sûr le plus important et le plus fidèle reportage jamais vu, comme une bonne recette!

Trop d'impondérables peuvent venir modifier le cours normal des choses. Il est des jours, par exemple, où les trompettes du Jugement dernier se mettraient à sonner que l'événement n'aurait, en mettant les choses au mieux, qu'un petit paragraphe, et le nom du Juge Suprême y serait peut-être même mal orthographié.

En d'autres occasions, l'actualité peut être si calme qu'on donnera la manchette à la nomination du vice-président adjoint pour les ventes du *Roi de la patate frite*, tout en nous exposant dans les moindres détails jusqu'aux marottes de l'heureux élu.

Personne ne peut se prémunir à tout coup contre les embûches qui peuvent réduire l'importance donnée à un bon communiqué de presse. Nonobstant cette constante incertitude, il est souvent possible de décider quand et comment émettre la nouvelle. Lorsque c'est le cas, il vaut alors beaucoup mieux se préparer longtemps à l'avance que de s'en remettre au hasard.

Certaines questions doivent de toute évidence se poser à celui qui en a la responsabilité.

Quels journaux, quelles revues, quelles publications répondent le mieux au but que se propose le communiqué? Quels délais ces publications offrent-elles? Y a-t-il moyen de fixer une date, pour l'émission du communiqué, qui satisfasse au plus grand nombre possible d'échéances?

Doit-il ou peut-il survenir un événement quelconque qui coïnciderait avec la date d'émission? Vérifiez auprès d'une agence d'information si possible, surtout si une conférence de presse doit «couvrir» le communiqué. Il serait absurde de se retrouver devant une salle vide le jour de la conférence, simplement parce que personne n'aurait vérifié le calendrier et que, de fait, un événement plus important était prévu pour ce moment-là et devait attirer la plupart des journalistes.

Une conférence de presse ordinaire est-elle la meilleure formule pour s'assurer une large diffusion? Si la nouvelle est hautement technique, par exemple, il est parfois plus efficace de convoquer plusieurs journalistes qui s'intéressent ouvertement à la question.

Ces détails, et d'autres du même genre, peuvent sembler de peu d'importance parce qu'ils ne traitent que des aspects techniques secondaires. Les prendre en considération, toutefois, c'est dans bien des cas améliorer grandement le reportage.

Ils ne remplaceront évidemment jamais le contenu même du communiqué, qui

demeure, ainsi que sa présentation, l'élément le plus important. Autre facteur aussi important que l'objet de la nouvelle, c'est la source du communiqué. Lorsqu'il s'agit de trouver des lecteurs et des auditeurs, mieux vaut représenter la *General Motors* que le *Royaume du joujou mécanique Inc.*

Que peut-on considérer «digne d'être publié»? Prenons simplement des cas extrêmes. Si vous êtes *General Motors* et que vous avez décidé de mettre en marche un important programme d'expansion qui doit créer 100,000 nouveaux emplois pendant une dure période de chômage, on peut parier à 99 contre un que tous les organes d'information traiteront de l'événement, tout mauvais que soit le communiqué qui en fait état. Dans un cas comme celui-là, la seule façon d'augmenter encore l'intérêt des journalistes serait de remplacer la grande nouvelle par une très mauvaise nouvelle. Si la direction de *General Motors* décidait, du fait de mauvaises ventes et de profits insuffisants, de mettre à pied 100,000 employés, pendant cette même période de chômage, il n'y aurait absolument pas lieu de s'inquiéter pour ce qui est d'une large diffusion, qu'il y ait ou non communiqué de presse.

La plupart des nouvelles de l'industrie, évidemment, sont un tant soit peu moins spectaculaires, par la forme comme par le fond. Il se peut que la compagnie ne soit pas la plus importante de toutes; que la nouvelle ne soit pas obligatoirement de nature à ébranler

les gouvernements, à mettre en danger des collectivités entières et des dizaines d'autres compagnies. Peut-être la nouvelle ne concerne-t-elle pas aussi directement l'homme de la rue... tout cela en diminuera l'intérêt. On ne peut non plus compter aveuglément sur les conditions extérieures pour obtenir la baisse des affaires qui ferait la «une»: de nombreuses compagnies prennent au contraire de l'ampleur en période de relance économique.

Force nous est donc de convenir que pour la plupart des communiqués au contraire des cas cités plus haut, on ne peut tenir pour certaine une large diffusion dans la presse. Comment faut-il donc les présenter pour une efficacité maximale?

En règle générale, rédiger en un style simple, clair et précis. Les meilleurs communiqués d'entreprises se lisent comme de bons articles de journaux; les pires, comme de la très mauvaise prose.

Éviter de submerger le lecteur d'une multitude de détails et de termes techniques. Il s'en glisse souvent dans les communiqués de presse, ce qui dérouté le lecteur, l'ennuie et l'empêche de saisir d'emblée la valeur de la nouvelle. D'une façon générale, quiconque désire de plus amples renseignements devrait pouvoir se les procurer rapidement et sans difficultés auprès de l'agent des relations extérieures de la société, dont le nom et le numéro de téléphone devraient toujours figurer dans le communiqué. L'accumulation de détails techniques ne peut se justifier que si l'on s'adresse à une publication spécialisée qui tiendra à les publier. Dans tous les autres cas, laissez-les tomber ou placez-les à part, en supplément ou sur un feuillet technique qu'on puisse mettre de côté si l'on n'y est pas intéressé.

Au moment de rédiger, demandez-vous quelles questions pourriez-vous poser les journalistes, et vérifiez si vous y répondez dans votre texte.

Demandez-vous aussi, à tout le moins, quel est le véritable sens de la nouvelle.

Est-il nécessaire, pour l'intelligence du texte, de se reporter à un événement antérieur? Peut-il prêter à équivoque la première fois qu'on le lit? Mentionne-t-il toutes les données financières et numériques pertinentes? Sont-elles

intelligibles? Si des chiffres importants manquent, y explique-t-on pourquoi?

Assurez-vous que vos affirmations sont justifiées, ou peuvent l'être si on les conteste. Les journalistes devraient les contrôler, mais quiconque prête foi à vos dires sans vérifier leur véracité risque fort de s'agrir s'il se fait duper par les prétentions fallacieuses ou les demi-vérités de votre société.

Au sujet de vos relations avec le journaliste, il serait opportun ici de déconseiller certaines choses. N'essayez pas de le soudoyer. Ne lui promettez pas plus que ce que vous pourrez lui donner à la conférence de presse. Ne lui versez pas force rasades avant l'ouverture officielle de la conférence de presse. Si vous désirez servir à boire, que ce soit après les affaires importantes. Si le journaliste en a le temps et veut prendre un verre, il peut rester et se joindre à vous. S'il est pressé, ce qui est souvent le cas, il est très mauvais de le retenir, au bar ou autrement. Faites de votre mieux pour que la conférence commence toujours à l'heure dite.

Attendez-vous à ce que des erreurs se produisent même si vous avez fait tout ce qu'il fallait faire. La "presse", d'une certaine façon, n'est qu'un ensemble de publications, de postes de radio et de télévision et leurs représentants. Les personnes qui en font partie poursuivent des buts différents et ne sont pas tous aussi compétents. En outre, ils

sont humains, doivent souvent travailler sous tension et ont bien des chats à fouetter. (Il ne fait jamais de mal non plus de communiquer personnellement avec les journalistes avant ou après la conférence. Un coup de téléphone peut rafraîchir une mémoire défaillante, éclaircir un point douteux et personnaliser un bout de papier probablement anonyme parmi beaucoup d'autres. Restez simplement dans les limites de la probité.)

Dans la plupart des cas, un bon communiqué d'entreprise, bien présenté, aura ce qu'il mérite. Le résultat peut ne pas répondre tout à fait aux attentes de la compagnie, mais les compagnies ne sont pas toujours objectives envers elles-mêmes. D'autre part, certains postes de radio ou de télévision, certaines publications se désintéressent tout simplement de la plupart des sociétés et de leur activité. Il peut arriver que des journalistes interprètent mal la nouvelle, la déforment ou la citent hors de contexte.

En guise de conclusion, une alternative: si la nouvelle annoncée par le communiqué se résume à un pauvre petit paragraphe, perdu au milieu du fatras des annonces publicitaires, dans la plupart des publications, ou bien elle ne méritait guère mieux, ou bien la compagnie devrait se chercher un nouvel agent des relations extérieures.



L'Éthiopie reçoit un prêt à l'enseignement

L'Association internationale de développement (AID), qui fait partie du groupe de la Banque Mondiale, vient d'approuver un crédit de 9.5 millions de dollars américains qui doit financer une partie d'un programme de formation visant à accroître la main-d'œuvre qualifiée de l'Éthiopie.

Le programme coûtera environ 13.4 millions de dollars et doit prendre fin au milieu de 1976. Il consiste notamment à fonder un institut de pédagogie avec sa propre école de formation des maîtres et à en agrandir une quatrième.

Le programme contribuera également à réduire le surpeuplement des institutions d'enseignement secondaire grâce à l'agrandissement de 42 écoles, ce qui permettra la tenue de deux séances par jour. La construction de 12 nouvelles écoles secondaires—la plupart dans des régions rurales qui n'avaient que des écoles primaires—

améliorera la répartition régionale de l'enseignement secondaire.

De plus, le programme portera sur la construction de trois établissements ruraux d'enseignement qui dispenseront un enseignement post-primaire, initieront les finissants de l'école primaire à la production agricole et enseigneront les adultes sur les méthodes de l'agriculture. Ces cours nécessiteront une collaboration entre les professeurs et les agents de vulgarisation agricole.

En outre, grâce au crédit de l'AID, on pourra mener à terme les études sur la main-d'œuvre entreprises il y a quelque temps par le gouvernement, faire un examen complet du secteur de l'enseignement, offrir une aide technique à l'enseignement agricole et technique et moderniser les méthodes d'entretien des écoles.

On demande: Des manufacturiers

Procédé de reproduction de motif

Une compagnie britannique offre ses droits canadiens de brevets relatifs à son procédé de reproduction de motifs; ce procédé permet une décoration et une finition de haute qualité et bon marché au moyen de reproductions du bois, de la toile et d'autres motifs qu'on peut reproduire en chaîne, sur du bois, du métal, du plastique, du bois synthétique etc. Le procédé sied aussi bien à la machinerie simple qu'à un appareillage partiellement ou complètement automatique. Le papier spécial dont on se sert pour ce procédé sera fourni par le titulaire du brevet. Voici les étapes que comporte ce procédé: nettoyage du produit à décorer, application d'un adhésif, mise en place recto vers le bas, du papier porteur du motif à reproduire, décollement de ce papier, vernissage au moyen de la laque la plus appropriée. Documentation sur demande. **Article 2418**

Revêtement époxyde, agent d'adhésivité

Une société américaine offre, sous régime de licence, les droits de production et de commercialisation au Canada de ses produits de résine époxyde à base d'eau qui servent comme revêtement ou comme liant. On prétend qu'un de ces revêtements équivalant à deux ou trois couches de peinture, est flexible, ne peut être fragmenté, dure cinq fois plus longtemps que toutes les autres sortes de revêtements et est idéal pour les gouttières, les entrées de cour, les patios, etc. Un autre de ces produits peut être mélangé à du ciment ou à du plâtre et servir au remplissage, au nivellement et à l'obturation. Mélangé à d'autres produits appropriés, il peut être utilisé pour la réparation de murs de maçonnerie, d'escaliers etc. Ce même genre de revêtement peut servir avec des granules colorées de céramique pour offrir une surface sans joint et anti-dérapante sur les patios, les ponts-promenades, les planchers, etc. On affirme que la surface finie ne requiert jamais de cire et ne peut virtuellement pas être égratignée, marquée et tachée. Un revêtement à l'épreuve de l'eau est disponible et peut être utilisé comme première couche sur les planchers ou comme revêtement pour les réservoirs d'eau, les sous-sols et les piscines. Documentation sur demande. **Article 2419**

Robinets à tournant sphérique et à tournant lubrifié

Une firme française offre, sous régime de licence, les droits de fabrication et de commercialisation au Canada de sa gamme de robinets à tournant sphérique et à tournant

lubrifié. Ils se présentent dans un large éventail de matériaux, de modèles et de catégories. Les tournants sphériques sont fabriqués en acier au carbone ou en acier inoxydable. Pour des usages spéciaux, on peut les recouvrir de stellite, d'hastelloy ou de colmonoy. Les tournants lubrifiés sont en fonte ou en acier trempé et recouverts d'une couche spéciale de sulfure de molybdène qui réduit considérablement le coefficient de frottement et assure une étanchéité parfaite. Au besoin, on peut aussi les recouvrir de chrome écroui, de stellite, d'hastelloy, de téflon, etc. Documentation sur demande. **Article 2420**

Fenêtre pivotante

Un inventeur américain offre les droits de fabrication canadiens et les droits de commercialisation canadiens et américains de sa fenêtre pivotante qu'il affirme présente certains avantages par rapport à d'autres types de fenêtres qu'on trouve actuellement sur le marché. A la différence des fenêtres pivotantes à rotation autour d'un axe vertical, celle-ci pivote pour le nettoyage de la face extérieure sans passer par l'intérieur. Dans les cas d'urgence, ce système de rotation fait que tout l'espace qu'occupe la fenêtre peut servir de sortie de secours. L'ensemble comprend un coupe-froid large et compressible qui se trouve entre le cadre et la face extérieure du châssis fixe, qui se resserre encore davantage sous l'effet d'une pression extérieure. Par conséquent, plus forte est la pression exercée par le vent plus étanche est la fenêtre. Documentation sur demande. **Article 2421**

Centre d'usinage automatique

Une compagnie britannique désire, sous régime de licence, faire fabriquer et lancer son centre d'usinage automatique au Canada. Les trois axes, longitudinal, transversal, et vertical, ont leur position réglée automatiquement au moyen des données d'entrée fournies par ruban perforé au tableau de commande. Les mêmes renseignements d'entrée dirigent la séquence du changement d'outils, la sélection de vitesse du pivot, et la sélection de l'alimentation à chacun des trois axes. On peut fournir, si nécessaire, le contrôle automatique pour une ou deux tables rotatives; de même que les commutateurs manuels. Documentation sur demande. **Article 2422**

Isolation par vaporisation d'amiante

Une firme britannique recherche des sociétés canadiennes à qui accorder des droits d'utilisation de son procédé d'isolation par

vaporisation d'amiante. Grâce à ce procédé, on peut recouvrir d'une couche isolante les installations industrielles, les bâtiments, les réservoirs, etc. et permettre aux subjectiles ainsi traités de résister au feu, les rendre colorifuges, assurer le contrôle de la condensation et corriger l'acoustique. Le matériau est constitué d'amiante, et d'un liant hydraulique qu'on applique au moyen d'une machine spéciale que fournit l'octroyeur du brevet. Documentation sur demande. **Article 2423**

Véhicule pour rails et routes

Une société américaine offre les droits exclusifs de fabrication et de commercialisation au Canada et est prête à négocier certains droits d'exportation pour son véhicule fonctionnant sur rails ou sur route et conçu surtout comme véhicule de manœuvre. Il pèse 7-1/2 tonnes et sa force de traction serait comparable à celle d'une locomotive diesel de 25 à 30 tonnes. La force maximale de traction du véhicule est de 19,650 livres; il peut faire démarrer un chargement de 1,533 tonnes sur terrain plat. Sur rails ou sur route, il peut atteindre une vitesse de 60 milles à l'heure. La machine peut tourner sur elle-même dans un angle de 360° et est munie d'une barre de traction radiale qui est projetée à l'extérieur pour une répartition proportionnelle du poids. Grâce à son poids relativement peu élevé, le véhicule offre beaucoup de souplesse et peut être utilisé comme charrieur à neige, grue, etc. Documentation sur demande. **Article 2424**

Hydroptère de plaisance

Une agence écossaise de mise au point offre les droits de fabrication au Canada et de commercialisation en Amérique du Nord et en Amérique du Sud de son modèle d'hydroptère de plaisance. Il s'agit d'un bateau de 22 pieds de long dont la vitesse de croisière est de 30 noeuds et la vitesse maximale de 40 noeuds. Il déjauge à 2 pieds ou 2 pieds et demi de la ligne inférieure de flottaison et, d'après ses inventeurs, on peut le manœuvrer même par grosses vagues. Les patins et les montants escamotables permettent à cet hydroptère de naviguer dans les eaux peu profondes. On fournira au détenteur canadien de la licence les épures, les dessins et toute autre aide technique. Ce bateau n'a pas encore fait l'objet d'une fabrication commerciale. Documentation sur demande. **Article 2425**

Système de contrôle de véhicules

Une société d'Angleterre offre, sous régime de licence, les droits de production et de

commercialisation au Canada de son système pour contrôler le mouvement des véhicules. Cet appareil électronique est conçu aux fins de contrôler toute activité pour laquelle des renseignements, transformés en chiffres, doivent être révisés ou mis à jour après un certain temps selon des caractéristiques désirées. L'appareil est surtout conçu pour permettre d'exercer un contrôle, à partir d'un bureau central, sur le mouvement des voitures équipées de radio, des automobiles d'agents de police, des ambulances et des camions de livraison. Le système pourrait servir aussi au contrôle des opérations dans l'industrie, à la location de chambres d'hôtel, etc. Documentation sur demande. **Article 2426**

Siège orthopédique

L'inventeur canadien d'un siège moulé, portatif, léger, offre les droits de fabrication et de commercialisation canadiens et américains à une compagnie canadienne. Ce siège breveté assure le soutien du bas du dos; c'est pourquoi on le dit tout indiqué pour camionneurs, chauffeurs d'autobus, pilotes d'avions et toute personne appelée à conduire sur de longues distances, ainsi que pour les cols blancs qui doivent rester longtemps assis. On peut fabriquer ce siège en contre-plaqué ou en matière plastique. Documentation sur demande **Article 2427**

Seau en plastique pouvant contenir deux produits différents

Une société néerlandaise offre sous licence les droits de fabrication et de commercialisation au Canada de son nouveau seau en plastique pour contenir deux produits différents. Cet article comprend un seau moulé par injection, de dimensions et conception conventionnelles, et fermé par un deuxième seau plus petit qui est, à son tour, fermé par un couvercle plat. Le principal avantage qu'offre ce seau, c'est de permettre de renfermer deux produits à l'intérieur du même récipient sans qu'il y ait risque de mélange. Il assure aussi le mélange exact de deux pro-

duits, selon les directives du fabricant. Documentation sur demande. **Article 2428**

Palmes de natation

L'inventeur américain de palmes de natation universelles adaptables aux mains et aux pieds cherche à les faire fabriquer au Canada. Faites de polyéthylène (moulage par injection ou estampage), les palmes flottent. Elles ont été conçues pour toutes les pointures. En plus d'aider à nager, elles peuvent servir de sandales de plage; on peut aussi les utiliser pour faire avancer un ra-deau ou une planche de surf. On affirme que le détenteur canadien de la licence recevra immédiatement du propriétaire du brevet une commande de palmes d'environ \$5,000 pour le marché américain. Documentation sur demande. **Article 2429**

Ancre de terre

Le fabricant américain d'une ancre de terre unique en son genre utilisable en tout sol l'offre pour fabrication sous licence au Canada. Le corps de l'ancre est formé d'un tube d'acier que l'on peut enfoncer dans n'importe quel sol ou matériaux (schiste, béton, asphalte, roc). Des tiges ou tringles d'acier (les tentacules) sont contenues dans le corps de l'ancre et sont éjectées sous pression, dans le sol, dans un rayon prédéterminé. Le nombre et la dimension des tentacules ne sont limités que par la dimension du corps. Lorsqu'ils arrivent en contact avec un objet solide, les tentacules suivent ses contours pour reprendre ensuite la direction initiale. Dans les endroits extrêmement rocheux, on se sert d'une ancre permettant d'éjecter des tentacules à deux niveaux. Documentation sur demande. **Article 2430**

Appareil à l'usage de l'enseignant

Une compagnie américaine recherche un concessionnaire canadien pour fabriquer et commercialiser son appareil portatif mécanique, à fonctionnement manuel; cet appareil "lit" les données consignées sur des

cartes perforées, vérifie l'exactitude des réponses aux questions à un ou plusieurs choix, et enfin compile les résultats. Les inventeurs affirment que cet appareil fait apprendre plus rapidement en répondant tout de suite à l'étudiant et en tenant l'enseignant toujours au fait des progrès de chaque étudiant et de la classe toute entière. Documentation sur demande. **Article 2431**

Poêle électrique avec plaque chauffante métallique

Un inventeur canadien offre sous licence ses droits de production et de vente d'un poêle électrique avec plaque chauffante métallique. Le but principal de l'invention consiste donc à prévoir un poêle électrique avec plaque qui recouvre et protège les éléments électriques. Un autre but de l'invention consiste à prévoir une plaque chauffante supportée par des plaques réfractaires agencées de telle façon à ce qu'il y ait circulation d'air entre les plaques réfractaires et autour des résistances électriques, et, de plus, à récupérer par échange de chaleur, la chaleur emmagasinée dans les plaques réfractaires. Cette circulation d'air a aussi pour résultat de conserver la plaque chauffante chaude longtemps après la coupure du courant électrique. Documentation sur demande. **Article 2432**

Renseignements supplémentaires

Ces renseignements ont pour but de promouvoir de nouvelles fabrications au Canada. Une documentation supplémentaire concernant la présente liste d'articles ne peut être obtenue que par d'éventuels fabricants canadiens. Nous déclinons toute responsabilité quant aux assertions et exposés publiés ici. Pour obtenir des renseignements s'adresser à la Division des demandes de renseignements industriels et commerciaux, ministère de l'Industrie et du Commerce, Tour B, Place de Ville, Ottawa, Ontario, K1A 0H5.

Nouvelles des Postes...

Courrier à destination de la République Populaire de Chine

Les Postes canadiennes, de nouveau, prient instamment les Canadiens de s'assurer que le courrier qu'ils envoient en République Populaire de Chine est adressé correctement. Les lettres adressées à la Chine ou à la Chine Continentale peuvent être retournées par le ministère des Postes. Le nom exact du pays est la République Populaire de Chine, et seul ce nom sera agréé des autorités postales. Autre point: Le courrier envoyé dans la capitale doit porter le nom de Peking dans l'adresse. Les autres noms ou épellations, comme Pékin ou Pei-ping, ne sont pas acceptables.

Colis postaux à destination de Cuba

Le ministère des Postes de Cuba a maintenant décidé d'accepter les colis contenant des cadeaux de même que les colis commerciaux, aux conditions suivantes: L'indication "Colis commercial" doit paraître clairement sur le colis commercial lui-même ou sur la déclaration en douane. Les articles non commerciaux et personnels (cadeaux) doivent être accompagnés d'une facture visée par un consul cubain (il y a des consulats cubains à Ottawa, Montréal et Toronto). Les colis contenant des cadeaux et qui ne sont pas accompagnés de cette facture visée seront confisqués par le ministère des Postes de Cuba. Sont exempts de ce règlement les colis contenant

des produits pharmaceutiques qui sont conformes à l'éthique, s'ils sont destinés à des organismes internationaux ayant des bureaux à Cuba, à des représentants d'entreprises étrangères dans ce pays et aux techniciens étrangers travaillant à Cuba. Aux fins d'exemption, les colis envoyés aux représentants des entreprises étrangères et aux techniciens étrangers doivent être adressés aux sociétés nationales cubaines auprès desquelles les destinataires ont été détachés. Cuba interdit ou restreint l'importation de plusieurs produits et les expéditeurs de colis devraient se renseigner au préalable auprès des autorités cubaines pour savoir si leur contenu est admissible.

Règlements tarifaires et commerciaux étrangers

Australie

Le gouvernement australien a annoncé récemment l'abrogation, à compter du 18 mai 1971, de l'échelle mobile des droits d'importation qui avait été imposée temporairement sur les huiles végétales.

En vertu de la nouvelle entente, l'huile de colza sera assujettie au tarif général de \$95 la tonne et au tarif préférentiel de \$65 la tonne.

Avant le 18 mai, en plus de supporter les droits de douane ordinaires, toutes les importations étaient soumises à une échelle mobile d'imposition lorsque le prix f. à. b. au gallon était inférieur à un dollar. Le droit ordinaire était de 40 cents le gallon selon le tarif général et de 26.7 cents, selon le tarif préférentiel.

Les nouveaux droits à la tonne sont à peu près égaux aux anciens droits au gallon.

Brésil

On nous informe que les produits suivants peuvent entrer au Brésil en franchise jusqu'au 15 février 1972.

Les pâtes de bois de types divers: mécanique ou semi-mécanique: chimique, blanchie ou non blanchie au sulfate; chimique, blanchie ou non blanchie au sulfite.

Les parages, les résidus et les déchets de papiers et de cartons inutilisables.

L'imposition normale est de 20 p. 100 pour la pâte traitée au sulfate et au sulfite et de 55 p. 100 pour les autres produits.

Guyane

L'Office du commerce étranger, organisme du gouvernement de Guyane qui possède le droit exclusif d'importer en Guyane un vaste éventail de produits alimentaires, chimiques et pharmaceutiques et de matériaux de construction, invite les fournisseurs intéressés à soumettre directement leurs prix c.a.f. au Directeur général, Office du commerce extérieur, B.P. 67, Georgetown, Guyane (Amérique du Sud).

L'Office du commerce extérieur s'occupe des produits suivants: (accompagnés de leur numéro tarifaire):

012-02.1	Viande de bœuf salé
013-02.2	Saucisse (porc)
013-02.3	Corned beef
022-01.1	Lait évaporé et en poudre
022-01.2	Lait concentré
023-01.1	Beurre
024-01	Fromage
029-09.2	Aliments pour enfants
029-09.9	Breuvages en conserve à base de lait et d'œuf
031-02.1	Poisson salé
032-01.2	Sardines
032-01.3	Harengs
046-01	Farine de blé
048-01.3	Flocons d'avoine
053-04.01/05	Jus de fruits
053-03.2	Pâte de tomate
054-02.1	Pois cassés
054-01	Pommes de terre
054-02.9	Pois chiches
054-09.1	Ail
054-09.2	Oignons
055-02.1	Soupes en conserve
055-02.3	Pois en conserve
061-02.1	Sucre à glacer
062-01.1	Confiserie à base de sucre
071-02.2	Café instantané
072-02	Poudre de cacao
073-01.1	Confiserie au chocolat
075-02.6	Poudre de curry
091-02.1	Saindoux
099-09.4	Sauce épicée aux tomates (ketchup)
099-09.13	Glutamate de monosodium, cristaux à gelée, beurre d'arachides
511	Produits chimiques inorganiques
512	Produits chimiques organiques
541	Produits médicaux et pharmaceutiques
552-02.4	Savon de toilette
552-03.3	Cire à plancher
552-03.1	Produits d'entretien pour le cuir brun foncé et noir
561-01.7	Limette
642-09	Papier hygiénique
699-05.29	Treillis et filet métalliques
699-07.1	Clous en acier
699-29.5	Électrodes pour souder l'acier, tailles 6, 8 et 10 de classes E6012 et E6013
721-11	Appareils électriques utilisés en médecine et appareils de radiologie
961-03	Instruments et appareils chirurgicaux non électriques

Panama

Le décret n° 90 de Panama, en date du 25 mars 1971, impose de nouvelles obligations aux voyageurs de commerce et aux agents commerciaux. Un voyageur de commerce (représentant d'une société étrangère) qui vient transiger des affaires à Panama doit obtenir une carte d'identité autorisée par le ministère du Commerce et de l'Industrie et s'inscrire au Registre commercial. Il ne peut négocier une affaire que par l'entremise d'un agent ou représentant local, domicilié légalement dans le pays et dûment autorisé à effectuer de telles affaires. Les contrevenants seront passibles d'amendes. On peut obtenir une carte d'identité (chapitre 7, article 38) de la Division du commerce, ministère du Commerce et de l'Industrie, Panama, en présentant: (1) un passeport ou une carte d'identité, (2) un certificat de bonne conduite des autorités policières de son pays de résidence, (3) \$4 (É.-U.) pour les timbres de taxe et (4) deux photographies de passeport.

Uruguay

On nous informe que l'Uruguay a interdit le 8 mai toutes les importations de biens d'équipement pour une période de trois mois. Toutefois, l'importation de certaines catégories de matériel spécialisé sera permise, notamment: l'outillage pour les sucreries, les sociétés d'emballage et les usines qui ont été établies dans le cadre de programmes spéciaux de stimulation industrielle; le matériel agricole, l'outillage provenant des pays de l'Association latino-américaine de libre-échange ainsi que l'équipement destiné aux industries axées principalement sur l'exportation. L'interdiction générale d'importer des biens d'équipement pendant trois mois a pour objet, semble-t-il, de permettre au gouvernement d'Uruguay d'établir des nouveaux règlements sur le change et de déterminer combien de change étranger sera alloué pour les diverses catégories de biens d'équipement.

Tournées des délégués commerciaux

Au Canada

Si vous désirez rencontrer les fonctionnaires dont les itinéraires figurent ci-dessous, communiquez avec—

(Ottawa)

Le ministère de l'Industrie et du Commerce

(Fredericton, Halifax, Montréal, Toronto, Winnipeg, Regina, Edmonton, Vancouver) Le bureau régional, ministère de l'Industrie et du Commerce

(Windsor—Ontario)—

Greater Windsor Industrial Commission

Dans tous les autres centres—

Le Board of Trade local, la Chambre de commerce, ou l'Office d'expansion industrielle

L'Australie

K. F. Osmond, conseiller commercial à Melbourne:

Montréal: les 16 et 17 septembre

Toronto: du 18 au 24 septembre

Vancouver: du 25 au 29 septembre

La Côte-d'Ivoire

J. Fillion, secrétaire commercial adjoint, Abidjan:

Montréal: du 1^{er} au 3 août

En service temporaire à Ottawa

Les délégués commerciaux en service temporaire à Ottawa peuvent être contactés par l'entremise du Service des délégués commerciaux, téléphone 996-3080 (code régional 613).

J. A. Langley

Consul et délégué commercial adjoint
Dallas (Texas)
du 16 au 20 août

J. J. Y. Trépanier

Secrétaire commercial adjoint
Beyrouth (Liban)
du 11 au 20 août

Dans leur propre territoire

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

La Bolivie

Les délégués commerciaux du bureau de Lima (Pérou) visitent la Bolivie environ tous les deux mois.

Bulgarie, Hongrie, Roumanie

Les délégués commerciaux du bureau de Vienne (Autriche) visitent régulièrement ces pays.

Chypre

Un fonctionnaire du bureau de Tel-Aviv (Israël) visite Chypre environ tous les deux mois.

La République dominicaine, Haïti, les îles Vierges

Les délégués commerciaux de San Juan visitent régulièrement la République dominicaine, Haïti et les îles Vierges.

La Finlande

Un délégué commercial du bureau de Stockholm (Suède) visite Helsinki une fois par mois et y demeure une semaine sauf en juillet et août.

Corée du Sud

Les délégués commerciaux du bureau de Tokyo (Japon) visitent la République de Corée (Corée du Sud) environ tous les deux mois et y demeurent une semaine.

Turquie

Les délégués commerciaux d'Ankara visitent Istanbul fréquemment.

Possibilités d'exportation

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

Articles de maison

SUÈDE—Une importante société d'importation recherche des sources canadiennes d'approvisionnement d'articles de maison, comme des pèse-personnes, des montres, des réveille-matin, des articles et de l'équipement de cuisine pour les demeures. La société aimerait également entrer en relation avec un fabricant de stylos à bille. Veuillez vous adresser à: Lars Eric Ajell, président de L. E. Ajell AB, Tradgardsgatan 6, 411-08 Göteborg, Suède et transmettre des copies de votre correspondance au Conseiller commercial, Ambassade du Canada, B.P. 14042, Kungsgatan 24, S-104 40 Stockholm, Suède.

Articles pour petits animaux d'appartement

HONG KONG—Une société d'importation cherche à entrer en contact avec un fournisseur canadien d'articles pour petits animaux, notamment de laisses, colliers de dressage, peignes et brosses, balles en caoutchouc. Veuillez vous adresser à W. C. Lam, C. Vetapet and Co., 46, rue Sun Chun, Causeway Bay, Hong Kong.

Biens de consommation

HONG KONG—Un importateur bien connu recherche un fournisseur canadien de consommation. Il désire des appareils ménagers (notamment des congélateurs, des machines à laver et des réfrigérateurs) ainsi que des appareils électriques comme des radios, des magnétophones et des tourne-disques. Veuillez vous adresser à Reiss, Bradley and Co. Ltd., 701-704 Realty Building, B.P. 78, Hong Kong, aux soins du directeur, M. J. Newson.

Bijoux

JAMAÏQUE—Une maison jamaïcaine recherche un fournisseur de bijoux (bracelets, chainettes et bagues) de fabrication canadienne. Veuillez vous adresser à M. Michael W. Falconer, directeur de Eagle Falcon Trading Co. Ltd., B.P. 6, Whitfield Town P.O. (Jamaïque).

Bouteilles de verre

BAHAMAS—Une distillerie des Bahamas a besoin de bouteilles en verre clair (silex)

de tailles et de contenances diverses. Il lui faut annuellement 20,000 douzaines de bouteilles de 6½ onces (impériales): 10,000 douzaines de bouteilles de 13½ onces: 8,000 douzaines de bouteilles de 26½ onces. Vous pouvez obtenir des échantillons des bouteilles désirées en vous adressant à Bahamas Distillers Ltd., B.P. 6340, Nassau (Bahamas).

Chair de crabe et morue congelée

BAHAMAS—Une maison des Bahamas désire connaître les prix de fournisseurs canadiens pour des pinces et des morceaux de crabe ainsi que pour de la morue congelée sans peau et sans arête. Veuillez vous adresser à Harblenham Ltd. B.P. 1041, Nassau (Bahamas).

Chocolats en emballages de cadeau et jus de fruit en conserve

HONG KONG—Une société de Hong Kong recherche un fournisseur canadien de chocolats en emballages de cadeau et de jus de fruit en conserve. Veuillez vous adresser à Stephen Watt, directeur de Victoria Trading Company, 717 Shaw's Building, chemin Nathan, Kowloon, Hong Kong.

Chocolats et bonbons

HONG KONG—Les fournisseurs canadiens de chocolat et bonbons qui désirent trouver un débouché à Hong Kong sont priés de s'adresser à Hock Tai Hong, 1006 Yau Yue Bank Bldg., B.P. 3499, Hong Kong aux soins du directeur, M. Timson Lam Sou Ham.

Conditionnement des aliments

PORTUGAL—Une société portugaise aimerait entrer en relation avec un fabricant canadien de matériel de conditionnement des aliments utilisé pour la déshydratation et la surgélation des fruits et légumes ainsi que pour le traitement et la mise en conserve des tomates, pommes de terre et petits légumes comme les pois, les haricots, les petites betteraves et les champignons. Veuillez vous adresser à CAIA, Companhia Alentejana de Industrias Alimentares Sarl, B.P. 20, Elvas (Portugal).

Draps de coton

BAHAMAS—L'acheteur en chef d'un hôpital de Nassau aimerait connaître les prix d'un fabricant canadien de draps de coton (calico) non blanchi destinés aux hôpitaux. Veuillez vous adresser à l'acheteur en chef, Hôpital Princess Margaret, B.P. 358, Nassau (Bahamas).

Exploitation d'une pinède à forfait

AUSTRALIE—Une importante société de bois mou désire recevoir des soumissions pour l'exploitation d'environ 30 millions de pieds radiaires de pin par année. La société désire conclure un contrat à long terme avec possibilité d'autres ententes. Elle considérera avec attention les offres d'entrepreneurs étrangers pour ce contrat qui est, dit-on, l'un des plus importants du genre jamais offert en Australie. Pour plus de détails, veuillez vous adresser au Conseiller commercial du Canada, Princess Gate East Tower, 17^e étage, 151, rue Flinders, Melbourne 3000 (Australie).

Fenêtres en aluminium

PAYS-BAS—J. Hordijk Eng., NV Timmerfabriek Apeldoorn, 200 Vlijtseweg, Apeldoorn (Pays-Bas) recherche un fournisseur canadien de fenêtres en aluminium. Veuillez vous adresser à la société à l'adresse ci-dessus et transmettre une copie de votre correspondance au Conseiller commercial, Ambassade du Canada, Sophialaan 7, La Haye.

Fournitures de bureau

BAHAMAS—Une société de Nassau aimerait recevoir de la documentation ainsi que la liste des prix c.a.f. pour des bureaux, des chaises, des classeurs et d'autres articles. Veuillez vous adresser à Stan Ryan Office Specialties Ltd., B.P. 191, Nassau (Bahamas).

Fournitures industrielles et articles de quincaillerie

HONG KONG—La Division de fournitures industrielles et d'articles de quincaillerie d'une société d'importation de Hong Kong cherche à entrer en relation avec un fournisseur canadien d'articles tels

que des garnitures et des jointements en amiante et en PTFE, des roulements métalliques, des articles ferreux et non ferreux, des jouets, des aciers alliés, des aciers de charpente, des isolants composés et des produits chimiques. Veuillez vous adresser à M. J. Newson, directeur de Reiss, Bradley and Co. Ltd., 701-704 Realty Building, B.P. 78, Hong Kong.

Fourrures

PAYS-BAS—Un importateur hollandais de fourrures aimerait entrer en relation avec d'importants exportateurs canadiens de fourrures, notamment avec ceux qui se spécialisent dans l'exportation de queues de vison. Veuillez vous adresser à Kamchatka Furs NV, 69 Keizersgracht, Amsterdam (Pays-Bas).

Fruits et légumes en conserve

BAHAMAS—Une société des Bahamas recherche des fournisseurs canadiens de fruits et légumes en conserve destinés aux hôtels et restaurants et emballés dans des boîtes n° 10. Veuillez vous adresser à Stanley V. S. Albury Ltd., B.P. 45, Nassau (Bahamas).

Grillage à mouton et fil de fer

ST-VINCENT (ANTILLES)—Une société à intérêts multiples recherche des fournisseurs de grillage à mouton de 2½ pieds de hauteur en rouleaux de 100 pieds, ainsi que de rouleaux de fil de fer ordinaire pour attacher le grillage aux poteaux. Veuillez envoyer les renseignements nécessaires et les prix, c.a.f. St-Vincent, à M. W. J. Abbott, directeur de W. J. Abbott and Sons Ltd., B.P. 124, Kingstown, St-Vincent (Antilles). Veuillez transmettre une copie de votre correspondance à la Division commerciale, Haut-commissariat du Canada, 1246, Port of Spain (La Trinité).

Matériaux de construction légers et matériaux de décoration intérieure

THAÏLANDE—Une société thaïlandaise qui s'occupe de travaux à forfait et d'importation aimerait recevoir des brochures descriptives et des listes de prix de matériaux légers et de matériaux de décoration intérieure. Veuillez vous adresser au directeur général de Panya Mittr Co., Ltd., 15 Soy Chaiwatana, chemin Vudhagas, Thonburi (Thaïlande).

Matériaux de construction en aluminium et en plastique

PAYS-BAS—Un fabricant et importateur des Pays-Bas désire acheter des matériaux de construction canadiens en aluminium et en plastique ainsi que des pièces détachées. Veuillez vous adresser à H. Veenstra NV, 5 Herenstreek, Bedum (Pays-Bas) et envoyer une copie de votre correspondance au Conseiller commercial, Ambassade du Canada, Sophialaan 7, La Haye (Pays-Bas).

Matériel hospitalier

BAHAMAS—Les fournisseurs canadiens de microscopes de laboratoire, de déminéraliseurs, de dispositifs automatiques de dilution pour analyser l'hémoglobine, d'éprouvettes d'agglutination, de centrifuges, et de lits à commande électrique sont invités à faire parvenir leurs brochures publicitaires et leurs listes de prix à l'administrateur du Rand Memorial Hospital, B.P. 71, Freeport, Grand Bahama.

Papier ondulé et carton

BAHAMAS—Une société de Nassau aimerait recevoir les prix c.a.f. ou f.à.b. à Miami, d'un fabricant canadien de carton ou de papier ondulé. Veuillez vous adresser à H. Skates, Bahamas Paper Co. Ltd., B.P. 1648, Oakes Field, Nassau (Bahamas). Veuillez envoyer une copie de votre correspondance au secrétaire commercial, Haut-commissariat du Canada, B.P. 1500, chemin Tobago, Carrefour Trafalgar et Knutsford, Kingston 10 (Jamaïque).

Pelles en acier

TRINITÉ—Une firme de Port of Spain aimerait entrer en contact avec un fournisseur canadien de pelles en acier. Les fournisseurs intéressés doivent faire parvenir les prix c.a.f. de pelles carrées et rondes, de taille numéros 4 et 5, munies d'une poignée en bois en "D", à M. Felix R. Bello, directeur de Felix R. Bello and Co., 18/20 rue Pembroke, Port of Spain (Trinité). Veuillez adresser une copie de votre correspondance à la Division commerciale, Haut-commissariat du Canada, B.P. 1246, Port of Spain (La Trinité).

Portes coulissantes et cloisons en bois

PAYS-BAS—Un importateur désire un fournisseur canadien de portes coulissantes et de cloisons en bois. Veuillez vous adresser à B. Reinigert, a/s Gehalus NV, 18 Langsom, Amsterdam-Slotem (Pays-Bas) et envoyer une copie de votre correspondance au Conseiller commercial, Ambassade du Canada, Sophialaan 7, La Haye.

Produits non ferreux semi-ouvrés

SUÈDE—Larsson, Seaton and Co. AB, B.P. 488, Goteborg, aimerait trouver des fabricants canadiens de toutes sortes de produits non ferreux et semi-ouvrés en plaques, en feuilles et en barres. La société est particulièrement intéressée à l'aluminium et au laiton.

Réseau Télex

IRAQ—Le directeur général des Postes, Téléphones et Télégraphes (PTT) d'Iraq demande des soumissions pour la fourniture, l'installation et l'entretien de la première phase d'un réseau télex à Bagdad. Le projet comprend un télégraphe, un central télex et un système automatique de correction d'erreurs ainsi que des appareils auxiliaires. On peut obtenir les formules de soumission en triple exemplaire du comp-

table des PTT, rue Al-Jamhoriya, Bagdad pour la somme de 15 dinars irakiens (environ 42 dollars canadiens) qui ne sera pas remboursée. Les ambassades ne peuvent fournir ces documents. Toutes les offres doivent être accompagnées d'une garantie de 3,000 dinars (environ 8,500 dollars canadiens) déposée dans une banque irakienne et remboursable. La date limite des soumissions est le 17 août 1971. Le projet coûtera environ 2.25 millions de dollars. La première étape est estimée à \$225,000. Il faut joindre à l'offre une lettre décrivant l'importance de la société soumissionnaire ainsi qu'une liste des projets analogues qu'elle a déjà exécutés. Le ministère des Communications a annoncé qu'il ne s'engageait à accepter ni la plus basse soumission ni une de celles qui seraient présentées, mais il a déclaré qu'il accordera une attention particulière aux sociétés qui s'engageront à terminer les travaux dans une période relativement courte. Les spécifications, plans et conditions générales du contrat peuvent être examinées à la Division des projets des PTT, Salihiya, Karkh (Bagdad).

Réservoir d'eau

BAHAMAS—Une société de Bahamas désire connaître les prix de fournisseurs éventuels d'une citerne d'eau de pluie en métal galvanisé ou en verre d'une capacité minimale de 25,000 gallons. Veuillez vous adresser à Bahamas Distillers Ltd., B.P. 6340, Nassau (Bahamas).

Résines

DANEMARK—Lyma Limfabrik I/S, société danoise, aimerait entrer en relation avec un fournisseur canadien de résines de polyuréthane simple pour la lamination du polyéthylène, du polypropylène, polyamide, du PVC, du PVDC et du cellophane-MSAT. La société est intéressée également à connaître les producteurs canadiens de thermoplastiques à base de copolymères EVA. Veuillez vous adresser à Lyma Limfabrik I/S, Industribyen, 2640 Hedeusene (Danemark).

Rotin

JAMAÏQUE—Une société de Kingston recherche un fournisseur canadien de rotin utilisé dans la fabrication des meubles. Veuillez vous adresser à A. Robinson, Office Furniture Ltd., 21 chemin Oxford, Kingston (Jamaïque).

Thon

JAMAÏQUE—Une société de Kingston désire connaître les prix c.a.f. pour 100 caisses de cinq boîtes (6½ onces) de morceaux de thon blanc albacore dans une saumure naturelle. La société a besoin de 180 caisses par année et désire prendre livraison immédiatement de 100 caisses. Veuillez vous adresser à M. A. Lionel Levy, directeur de Levy and Salmon Ltd., B.P. 11, Kingston 8 (Jamaïque). Câble: Lesam-Jamaïque.

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 12 juillet	du dollar canadien en unités de change étranger	Pays et devise	Valeur de l'unité de change étranger en dollars canadiens au 12 juillet	du dollar canadien en unités de change étranger
Afrique du Sud Rand	1.4452	.69	Corée, République de Won	.0032	317.08
Algérie Dinar	.2053	4.87	Costa Rica Colon	.1544	6.48
Allemagne Deutsche Mark	.2923	3.42	Cuba¹ Peso cubain		
Antilles néerlandaises Florin	.5425	1.84	Danemark Couronne danoise	.1364	7.33
Arabie Saoudite Rial	.2272	4.40	Dominicaine, Rép. Peso dominicain	1.0231	.98
Argentine Peso argentin (libre)	.2331	4.29	Équateur Sucre (officiel)	.0409	24.45
Australie Dollar australien	1.1546	.87	Espagne et dépendances Peseta	.0147	68.16
Autriche Schilling	.0410	24.39	États-Unis Dollar	1.0231	.98
Bahamas Dollar	1.0231	.98	Fidji Livres	1.1811	.85
Belgique et Luxembourg Franc belge	.0206	48.54	Finlande Mark finlandais	.2436	4.11
Bermudes Dollar	1.0091	.99	France, Monaco, etc.² Franc	.1856	5.38
Birmanie Kyat	.2149	4.65	Ghana Nouveau Cédi	1.0027	1.00
Bolivie Peso bolivien	.0859	11.64	Grande-Bretagne Livres sterling	2.4742	.40
Brésil Cruzeiro (officiel et libre)	.1942	5.14	Grèce Drachme	.0341	29.33
Ceylan Roupie cinghalaise	.1719	5.82	Guatemala Quetzal	1.0231	.98
Chili Escudo chilien (taux bancaire) (libre)	.0866 .0714	11.55 14.0	Guyane Dollar	.5884	1.69
Chine, Rép. pop. de Renminbi	.4125	2.42	Haïti Gourde	.2046	4.90
Colombie Peso (fixe)	.0512	19.53	Honduras Lempira	.5116	1.95
Congo (Kinshasa) Zaire	2.144	.46	Honduras britannique Dollar	.6078	1.64
			Hong Kong Dollar de Hong Kong	.1668	5.99

Pays et devise	Valeur de l'unité de change étranger en dollars canadiens au 12 juillet	du dollar canadien en unités de change étranger	Pays et devise	Valeur de l'unité de change étranger en dollars canadiens au 12 juillet	du dollar canadien en unités de change étranger
Hongrie			Paraguay		
Forint (officiel)	.0921	10.85	Guarani (libre)	.0082	121.95
Îles françaises du Pacifique³			Pays-Bas		
Franc	.0102	98.04	Florin	.2869	3.45
Inde			Pérou		
Roupie indienne	.1370	7.30	Sol (libre)	.0236	42.42
Indonésie⁴			Philippines⁵		
Rupiah	.0027	374.22	Peso (libre)	.1594	6.27
Iran			Pologne		
Rial	.0131	76.41	Zloty (taux de base fixe)	.2537	4.01
Iraq			Portugal et colonies⁶		
Dinar irakien	2.8648	.35	Escudo	.0356	28.09
Irlande			République arabe unie		
Livre irlandaise	2.4742	.40	Livre (officiel)	2.3532	.42
Islande			Républiques franco-africaines⁷		
Couronne islandaise (officiel)	.0116	86.21	Franc	.0037	270.27
Israël			Salvador		
Livre israélienne	.2923	3.42	Colón	.4093	2.44
Italie			Sierra Leone		
Lire	.0016	617.66	Leone	1.508	.66
Jamaïque			Singapour		
Dollar	1.2371	.81	Dollar	.3273	3.05
Japon			Suède		
Yen	.0029	344.83	Couronne suédoise	.1980	5.05
Kenya			Suisse		
Shilling	.1412	7.08	Franc suisse	.2492	4.01
Liban			Syrie		
Livre libanaise (libre)	.3172	3.15	Livre syrienne (libre)	.2173	4.60
Malaysia			Tchécoslovaquie		
Dollar	.3342	2.99	Couronne tchécoslovaque	.1421	7.04
Maroc			Thaïlande		
Dirham	.2055	4.87	Baht (libre)	.0496	20.36
Mexique			Trinité-et-Tobago⁸		
Peso mexicain	.0819	12.21	Dollar	.5116	1.95
Nicaragua			Tunisie		
Cordoba	.1462	6.84	Dinar tunisien	1.9488	.51
Nigeria			Turquie		
Livre nigérienne	2.8376	.35	Lira turque	.0682	14.77
Norvège			Uruguay		
Couronne norvégienne	.1440	6.94	Peso uruguayen (libre)	.0028	354.73
Nouvelle-Zélande			Venezuela		
Dollar néo-zélandais	1.1580	.86	Bolivar (officiel et libre)	.2280	4.39
Pakistan			Yougoslavie		
Roupie pakistanaise	.2149	4.65	Dinar (officiel)	.0682	14.77
Panama					
Balboa	1.0231	.98			

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.

L'Australie achète du matériel forestier

A. J. STEWART, secrétaire commercial adjoint, Sydney



Harry Horne, conseiller commercial à Sydney, près d'une niveleuse de la Dominion Road Machinery Company Ltd., de Goderich, en montre à l'exposition de Sydney.

L'agrandissement des concessions forestières, et, dans certains cas, leur regroupement sous forme d'unités économiques, ont ouvert, en Australie, d'importants débouchés à l'industrie canadienne du matériel forestier. Il faut au départ, pour construire une scierie qui soit rentable, un matériel à grande vitesse et à fort débit, et il en faudra encore quand on envisagera la construction de nouvelles scieries. De nombreuses compagnies canadiennes, parmi lesquelles bon nombre de fabricants de matériel forestier, ont trouvé de fort intéressants marchés en Australie, où elles ont ouvert des comptoirs et, très souvent conclu des accords de licence. Dans l'industrie du matériel de scierie, la concurrence est rude. L'Australie s'est donné une industrie viable, qu'elle doit probablement en bonne partie au bois dur dont elle dispose. De plus, les scieries, en très grand nombre, entretiennent une forte demande de matériel. En règle générale, les compagnies canadiennes ont jugé que, dans les circonstances, l'option la plus avantageuse était la fabrication moyennant licence.

Il est difficile de définir la nature de la concurrence qui se fait outre-mer dans les domaines du matériel d'exploitation forestière et du matériel de scierie. Tout ce qui est matériel d'exploitation forestière, ou presque, est classé, dans le tarif des douanes, sous d'autres numéros, plus généraux, ce qui rend impossible toute analyse de la situation. On constate toutefois qu'il se vend beaucoup de matériel américain, européen et, depuis peu, japonais; bon nombre de fabricants australiens sont aussi à mettre au point des techniques perfectionnées. Pour ce qui est du matériel de scierie, les statistiques ne nous sont pas d'un grand secours non plus. Tout porte à croire, toutefois, que les principaux fournisseurs sont les pays d'Europe, surtout l'Allemagne. On parle

de plus en plus également du matériel japonais. Et il faut enfin bien tenir compte de l'importante quantité de matériel d'exploitation forestière et de scierie que fabriquent sur place des concessionnaires de compagnies d'outre-mer.

Voici une bonne preuve de l'importance du marché du matériel forestier. Cette industrie a organisé, et avec succès, une exposition de machines d'exploitation forestière en 1970, non loin de Sydney. Le matériel exposé avait une valeur d'environ 16 millions de dollars. L'exposition fut suivie du premier congrès australien sur l'exploitation forestière: les visiteurs venaient non seulement d'Australie, mais aussi de Nouvelle-Zélande et de Papouasie (Nouvelle-Guinée). Les organisateurs, avec à leur tête M. C. A. Lembke, président du comité consultatif de l'exposition de 1970 et directeur général de l'*Australian Timber Journal Pty. Ltd.*, attendaient entre 2,000 et 2,500 visiteurs; les premières estimations révèlent que ce chiffre a été atteint, sinon dépassé.

Près de 100 compagnies ont pris part à l'exposition, qui eut lieu sur une superficie totale de 2,000 acres: certaines démonstrations, sur le terrain, étaient théoriques, d'autres, en forêt, pratiques. Un bon nombre de fabricants de matériel d'exploitation forestière et de matériel de scierie furent représentés, soit par leurs agents, soit par leurs concessionnaires.

La réorganisation et la concentration continues qui ont lieu au sein de l'industrie de l'exploitation forestière et de la scierie devraient ouvrir d'importants débouchés aux fabricants de matériel. Les machines canadiennes sont très estimées du fait de leur bonne tenue sur terrain accidenté, et elles devraient faire l'objet d'une demande croissante dans l'avenir.

SERVICES DE NAVIGATION VERS L'AMÉRIQUE DU SUD

DESTINATION:	De la côte du Pacifique	Des Grands Lacs	Du Saint-Laurent et de l'Atlantique
ARGENTINE	Orient Overseas Line (<i>Western Overseas Shipping Ltd., Vancouver</i>) Prudential-Grace Lines (<i>C. Gardner Johnson Ltd., Vancouver</i>) Westfal-Larsen Line (<i>Empire Shipping Limited, Vancouver</i>)		Argentine Lines (<i>Shipping Limited, Montréal, Toronto</i>) Moore-McCormack Lines (<i>United Liners Agency Ltd., Montréal; Moore-McCormack Lines (Canada) Ltd., Toronto</i>)
BOLIVIE	Par transbordement à Arica (Chili) ou à Matarani (Pérou). Voir Chili et Pérou.		Par transbordement à Arica (Chili) ou à Matarani (Pérou). Voir Chili et Pérou.
BRÉSIL	Lloyd Brasileiro Line (<i>Kerr Steamship Co., Inc., Vancouver</i>) Orient Overseas Line Prudential-Grace Lines Westfal-Larsen Line	Netumar Line (<i>March Shipping Ltd., Montréal, Toronto, Hamilton</i>)	Netumar Line
CHILI	Prudential-Grace Lines Westfal-Larsen Line		Peruvian State Line (<i>Saguenay Shipping Ltd., Montréal; Clarke Traffic Services Ltd., Toronto</i>)
COLOMBIE	Grancolombiana Line (<i>Balfour-Guthrie (Canada) Limited, Vancouver</i>)	Great Lakes Transcaribbean Line (<i>Protos Shipping Ltd., Toronto</i>)	Grancolombiana Line (<i>United Liners Agency, Montréal; Furness Withy and Co., Toronto</i>)
ÉQUATEUR	Grancolombiana Line Prudential-Grace Lines Westfal-Larsen Line	Great Lakes Transcaribbean Line	Grancolombiana Line Great Lakes Transcaribbean Line Peruvian State Line
GUYANE			Saguenay Shipping Limited (<i>Saguenay Shipping Limited, Montréal; Clarke Traffic Services Ltd., Toronto</i>)
PARAGUAY	Par transbordement à Buenos Aires ou à Montevideo. Voir Argentine et Uruguay		Par transbordement à Buenos Aires ou à Montevideo. Voir Argentine et Uruguay
PÉROU	Grancolombiana Line Prudential-Grace Lines Westfal-Larsen Line		Peruvian State Line
URUGUAY	Prudential-Grace Lines Westfal-Larsen Line		Moore-McCormack Lines
VENEZUELA	Barber Lines (<i>Johnson Walton Steamships Ltd., Vancouver</i>) Prudential-Grace Lines	Great Lakes Transcaribbean Line	Great Lakes Transcaribbean Line Saguenay Shipping Limited

DESIGN CANADA CENTRAL,
20TH FLOOR,
PLACE DE VILLE, TOWER -B-
112 KENT ST.,
OTTAWA, ONT. FT. X. FR.

En cas de non-livraison renvoyer à:

Information Canada
Ottawa, Canada K1A 0S9

CANADA
POSTAGE PAID
PORT PAYÉ

Les affaires, ça va?

La chance sourit parfois à certains hommes d'affaires, mais peu d'entre eux s'y fient.

La plupart des hommes d'affaires, même ceux qui ont de la chance, savent qu'en affaires une décision doit être prise selon des données rigides. Ils veulent offrir le *bon* produit — ou service — au *bon* marché, au *bon* moment et pour cela, ils ont besoin de *bons* renseignements.

Le BFS est fait pour ça.

Nous sommes l'une des sources d'information dont l'homme d'affaires a besoin. Nous pouvons fournir un nombre étonnant de renseignements qui peuvent vous aider à prendre de bonnes décisions. Exemples: fluctuation des prix; emploi

et chômage; gages et salaires; importations et exportations; crédit au consommateur; frais d'exploitation de l'industrie; construction et logement; commercialisation et distribution; rendement de l'industrie; service civil et finances de l'Etat; projets d'investissement et bénéfices de corporation.

Il suffit de remplir le coupon ci-dessous et de nous l'envoyer par la poste. Nous réunirons avec plaisir une foule de renseignements relatifs à votre genre d'entreprise et vous les ferons parvenir dans le plus bref délai possible.

Gratis.

Veuillez m'envoyer votre information statistique relative à:

Genre d'entreprise: _____

Nombre d'employés: _____

Nom: _____

Adresse: _____

Ville: _____ Prov.: _____

VB0358 F

Consultez-nous.

BFS

Bureau fédéral de la statistique,
Ottawa 3, Ontario.