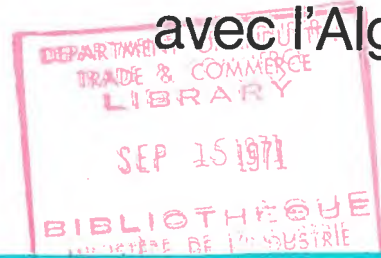


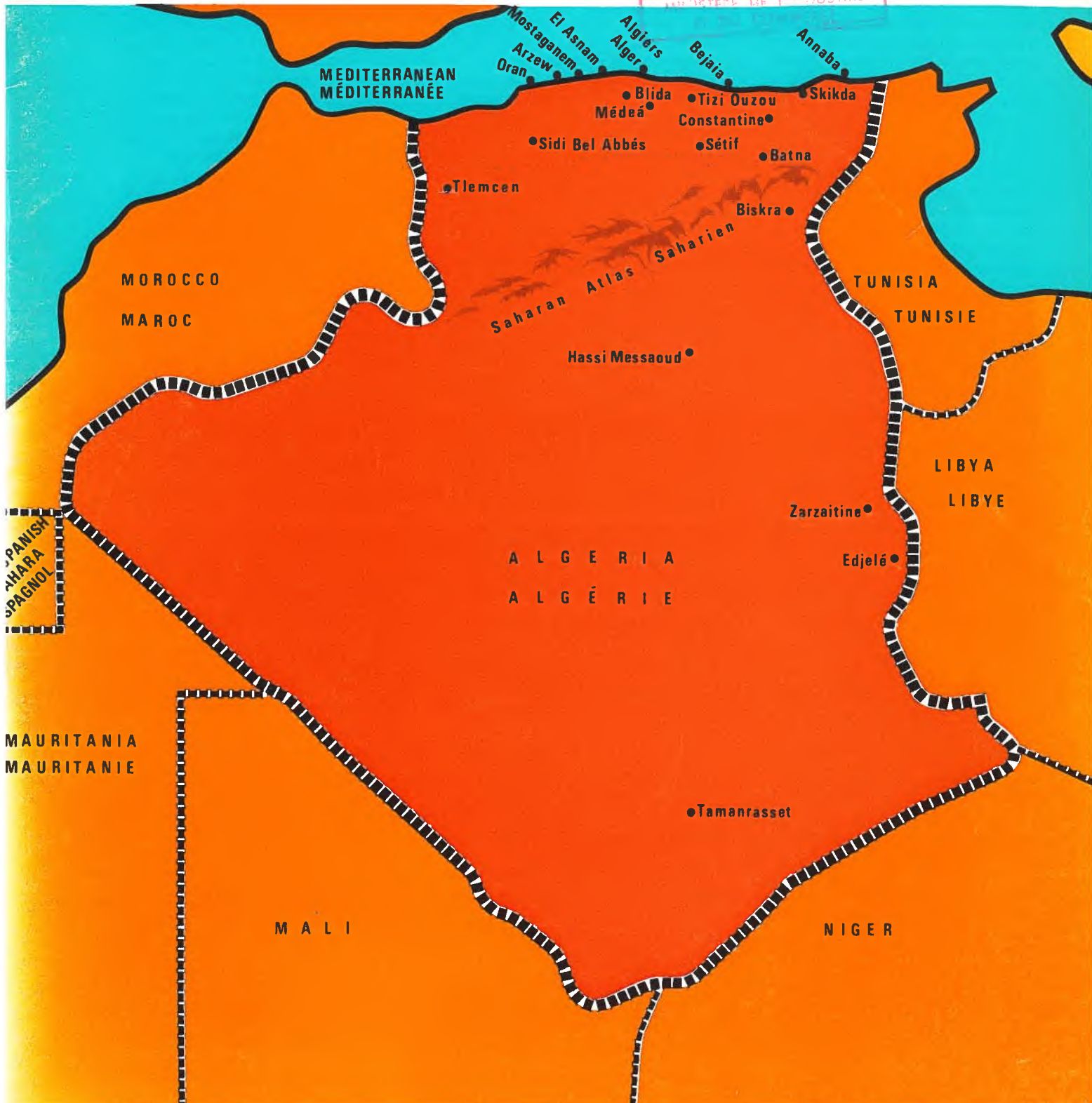
commerce exterieur

C'est à Alger
qu'on fait affaires
avec l'Algérie

Ministère de l'Industrie et du Commerce, Canada



Août/1971



L'industrie du contre-plaqué passe à l'action

Face au fléchissement soudain des exportations, l'industrie canadienne du contre-plaqué en bois dur a demandé au ministère de l'Industrie et du Commerce de l'aider à trouver les causes de cette diminution et de lui suggérer des remèdes.

Le terrain le plus logique d'une enquête détaillée était le marché des États-Unis, qui absorbe 80 p. 100 (5.3 millions de dollars en 1968) du total des exportations canadiennes de placages en bois dur et 70 p. 100 de ses exportations de contre-plaqué en bois dur. C'est ainsi que vers la fin de 1970, le Ministère a confié à *Sandwell and Company Ltd.*, de Vancouver, grande firme d'ingénieurs-conseils en exploitation forestière, une étude détaillée de certains secteurs du vaste marché des États-Unis.

Plus de 90 p. 100 du total des exportations canadiennes de contre-plaqué en essences dures consistent en bouleau non fini, affecté presque totalement à la fabrication des meubles et d'autres produits. La plupart des placages exportés subissent aussi d'autres opérations. C'est pourquoi l'étude s'est bornée aux éléments importants du marché industriel: meubles, placards de cuisine, ébénisterie pour récepteurs radio et téléviseurs, garnitures de magasin, cloisons, contenants. Il y avait moyen de rendre l'étude encore plus détaillée en la concentrant sur l'Est des États-Unis, où sont implantés la plupart des fabricants de ces produits. En effet c'est de cette région que provenait près de 70 p. 100 de la valeur globale des expéditions ex-usine en 1967, soit 3.4 milliards de dollars.

On a établi à 90 le nombre minimal d'entrevues requises en vue d'un échantillonnage assez représentatif pour permettre un jugement valable. En fait, on a analysé et mis en tableau les données de 93 entrevues. D'après la valeur des expéditions ex-usine en 1967, ces entretiens couvraient plus de 25 p. 100 du total des débouchés américains choisis aux fins de l'étude.

Entre 1966 et 1969, les ventes de placages canadiens en bois dur aux États-Unis ont diminué de quelque 30 millions à 27 millions de dollars, mais cette baisse est attribuable davantage à la tendance générale de l'économie qu'à une perte sensible de notre part du marché.

La production du contre-plaqué fournit plus d'emplois et engendre plus de recettes par unité que celle du placage. L'enquête sur place a révélé que la concurrence des autres pays producteurs de bouleau et de l'industrie des plastiques était la principale cause du déclin des exportations de bouleau canadien. Les fournisseurs finlandais et japonais ont porté leur part combinée du marché américain de 25 millions (total des importations 30 millions) à 37 millions (total des importations 40 millions) au cours de la période 1966 à 1969. Entre-temps, les ventes du Canada ont dégringolé de cinq à trois millions de dollars. Le bouleau japonais sert surtout aux panneaux de porte et aux panneaux muraux, mais le bouleau finlandais concurrence directement le produit canadien sur le marché industriel.

La disposition à fournir des matériaux à dimensions spécifiées, les prix moins élevés, le concours des représentants techniques et les stocks établis dans certaines grandes villes de l'Est des États-Unis: voilà autant de raisons invoquées pour l'emploi du bouleau finlandais de préférence au produit canadien. Du reste, on citait invariablement le manque apparent chez l'industrie canadienne d'une politique soutenue de vente et de service.

En dehors de l'industrie du contre-plaqué, les plastiques (massifs et en pellicules), les panneaux à particules et les matériaux à grain imprimé nous font une vive concurrence. La pellicule en chlorure de polyvinyle appliquée aux panneaux à particules, qu'elle imite le grain du bois ou présente des couleurs unies, a gagné beaucoup de terrain sur le marché industriel, sur

tout aux dépens des placages en bois et du contre-plaqué. Le carton dur, le contre-plaqué asiatique et les panneaux à particules présentant un grain du bois imprimé directement en surface ont également capturé une part du marché autrefois réservée aux placages et contre-plaqué en bois dur du Canada.

Malgré l'invasion des produits concurrents, la consommation globale apparente du contre-plaqué en bois dur aux États-Unis est toutefois passée de quelque 500 millions de dollars en 1966 à 580 millions en 1969. Au cours de la même période, les importations sont passées de 148 à 248 millions, soit de quelque 30 p. 100 à 45 p. 100 de la consommation totale.

L'envergure et la proximité de ce marché lui confèrent évidemment un rang élevé sur la liste des marchés qui méritent l'attention des producteurs canadiens. Le ministère de l'Industrie et du Commerce joue le rôle de coordinateur pour une mission composée d'éminents producteurs canadiens de contre-plaqué et de placages en bois dur qui doit parcourir l'Est des É.-U. cet automne. Cependant, l'industrie reconnaît que pour maintenir les ventes à un niveau satisfaisant, il faudra bien plus qu'une seule mission de vente. La flexibilité des prix, un meilleur choix de dimensions et une représentation expérimentée et assidue sur place: voilà les recommandations du rapport Sandwell, déjà distribué aux membres de l'industrie. Il suggère aussi la formation d'un organisme unique de vente pour toute l'industrie et l'établissement d'entrepôts à des endroits stratégiques. D'après le rapport, ces mesures permettraient au Canada de reconquérir une grande part du vaste marché américain.

ALAN KENNY
Ingénieur au bureau des études,
Sandwell and Company Ltd.,
Vancouver



Dans ce numéro

Si vos notions de géographie algérienne sont un peu vagues, la carte en couverture devrait vous aider, ainsi que l'article en page 2 sur la façon de préparer et de faire une tournée qui joindra l'utile à l'agréable. Les derniers chiffres témoignent des possibilités lucratives du marché algérien; de 2.9 millions de dollars en 1969, nos exportations sont passées à 19.1 millions l'an dernier.

Ce commerce croissant entre les deux pays et le programme de consultation technique et d'aide patronné par le Canada a influé sur la décision du gouvernement, annoncée en mars, d'ouvrir une ambassade à Alger. L'ambassadeur se rendrait à Alger cet automne et un délégué commercial y assumerait son poste en septembre. Un nouvel ambassadeur algérien vient d'arriver à Ottawa.

L'honorable Jean-Luc Pepin parcourt le monde entier dans l'intérêt du commerce et de l'industrie du Canada. Cette année, il a dirigé des missions à destination de l'Union soviétique, de la République fédérale d'Allemagne, et de la République populaire de Chine, fin juin. Cette dernière mission a été commentée un peu partout dans les journaux, à la radio et à la télévision. Notre article en page 7, accompagné de photos, traite la mission du point de vue officiel et reproduit le texte intégral du communiqué de clôture.

Nous consacrons plusieurs pages du présent numéro à l'examen de notre commerce avec l'Europe de l'Est en général et l'URSS en particulier. M. Richard Turcotte, chef de la Division de l'Europe de l'Est, dégage les faits saillants depuis l'an dernier et les nouvelles tendances qui influenceront sur les échanges futurs. Monsieur Turcotte, qui a déjà été secrétaire commercial à Moscou, a une connaissance directe des problèmes de notre commerce avec cette région.

En raison des conditions instables du cours du change au moment d'aller sous presse, nous n'avons pu obtenir des cotes fiables, et nous avons donc dû, à regret, supprimer la rubrique du cours de change étranger du présent numéro.

Articles

C'est à Alger qu'on fait affaires avec l'Algérie	2
Le Canada envoie une mission en Chine	7
La Belgique adopte la taxe sur la valeur ajoutée	11
Promotion des meubles canadiens pour les demeures américaines	14
Expansion du commerce Est-Ouest	16
La décentralisation en Europe de l'Est	19
Collaboration industrielle entre sociétés	20
Ententes commerciales avec l'Europe de l'Est	22
Lettre de Vienne	24
L'URSS: Progrès et problèmes	26
L'accord canado-soviétique de coopération	29
Voyage d'affaires à Moscou	31
Liste de certaines sociétés étatiques de commerce de l'URSS	34
Une porte d'entrée en Afrique occidentale	36
Le Consulat de Philadelphie déménage	40
Le savoir technique canadien fera épanouir les plantes	44

Rubriques

Règlements tarifaires et commerciaux étrangers	13
Possibilités d'exportation	39
On demande: des manufacturiers	41
Tournées des délégués commerciaux	43
L'exposition du mois	45

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.

C'est à Alger qu'on fait affaires avec l'Algérie

Si vous désirez obtenir une part de ce marché en plein essor, faites vos bagages et partez pour Alger. Un délégué commercial se joindra en septembre au personnel de l'Ambassade du Canada en Algérie; il pourra vous aider à préparer et à réaliser une visite d'affaires fructueuse.

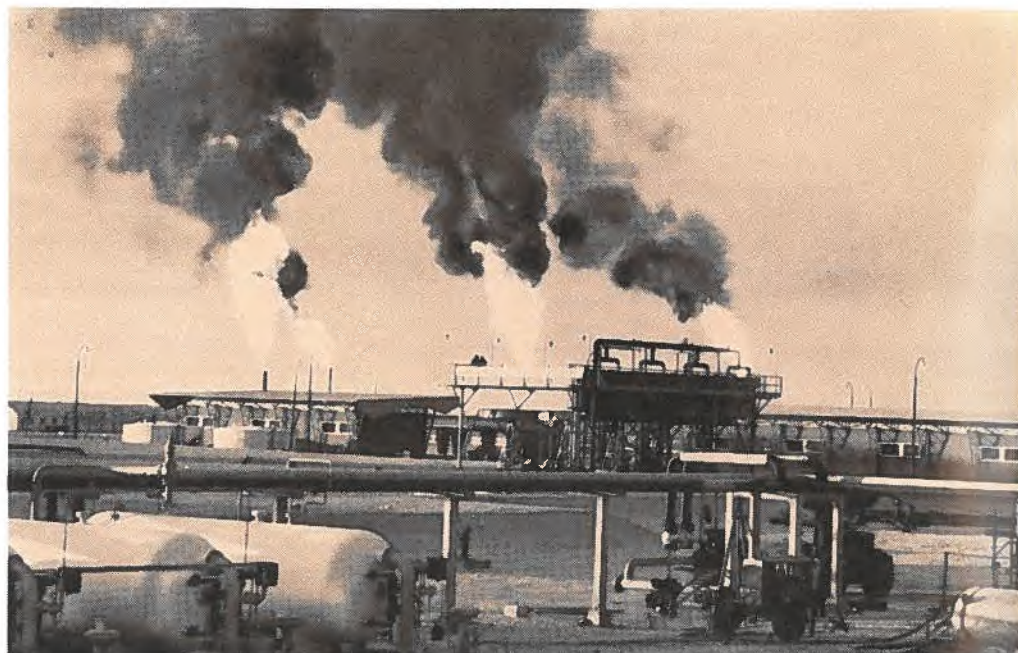
DOUGLAS LINDORES

Secrétaire commercial adjoint, Paris

L'Algérie devient un important acheteur de produits et de services canadiens. C'est pourquoi un nombre croissant d'hommes d'affaires canadiens se rendent dans sa capitale, Alger, pour obtenir des renseignements de première main sur le marché. Le pays qui a été sous la domination française pendant plus d'une centaine d'années a accédé à l'indépendance en 1962. Encore aujourd'hui, la France détient une large part du marché algérien et exerce une forte emprise sur sa culture. L'intérêt que le Canada porte à ce pays a été stimulé par un programme d'assistance qui continue de s'amplifier, en particulier dans le domaine de l'aide technique et grâce aux récentes et considérables ventes de blé, de bois d'œuvre et de services de consultation et de génie dans un certain nombre de secteurs industriels.

Le Canada ne fournit qu'une faible part des importations algériennes et pourtant les représentants de ce pays qui tentent d'en diversifier les sources d'approvisionnement le considèrent comme un fournisseur éventuel. Puisance politique modérée qui n'a jamais eu de visées impérialistes, le Canada bénéficie également de l'avantage d'être en mesure de travailler en français et d'offrir des techniques nord-américaines de pointe.

Occupant une position stratégique sur la côte nord de l'Afrique, l'Algérie a une superficie globale de 900,000 milles carrés et compte 12 millions d'habitants. La Méditerranée longe la côte algérienne sur une distance de 750 milles. Les ressortissants français dont le nombre dépassait autrefois un million ne sont plus que 80,000 à l'heure actuelle. L'indépendance a fait prendre conscience des réalités algériennes mais la



L'exportation des produits pétroliers soutient dans une large mesure la prospérité de l'Algérie. Nous apercevons certains des établissements de Hassi Massaoud, où a jailli en 1958, pour la première fois à l'échelle commerciale, le pétrole algérien. Une petite raffinerie approvisionne les marchés du Sahara. A l'avant-plan, des séparateurs et des refroidisseurs.

culture française exerce encore une forte influence sur la vie quotidienne dans les villes.

La réorganisation a posé de sérieux problèmes au gouvernement depuis l'indépendance et ce n'est que depuis les quelques dernières années que la planification s'accompagne de réalisations. Bon nombre de programmes de développement, nouveaux et de grande envergure, se concrétisent. Les représentants des ministères et des sociétés d'État qui sont de fervents socialistes envisagent avec réalisme la rentabilité des projets d'investissements.

Alger, dont la population atteint 1.2 million d'habitants, est la ville la plus importante, la capitale, le port principal et un grand centre industriel.

Certains prétendent que la ville a régressé depuis l'époque où elle était sous l'empire de la France, mais ses bons restaurants, son réseau moderne de transport et ses boutiques bien garnies témoignent de sa prospérité. La deuxième ville est Oran, important port de la Méditerranée et centre industriel (350,000 h.) à l'ouest d'Alger. Enfin Constantine, ville intérieure, est un grand centre administratif et de communications dont la population atteint 250,000 âmes.

Préparatifs—Avant de quitter le Canada, l'homme d'affaires doit obtenir un visa de l'Ambassade d'Algérie à Ottawa. Ce document est indispensable et il faut en faire la demande bien avant la date prévue pour le départ. Les règlements d'hygiène exi-

gent un certificat international de vaccination contre la variole et, si vous passez par un pays asiatique, il se peut que l'on exige l'inoculation contre le choléra.

Il est difficile de se loger à Alger et vous feriez bien de retenir vos chambres d'hôtel par la poste. Nous vous recommandons de vous adresser directement à l'hôtel et de vous assurer que vos réservations sont confirmées. Les Occidentaux préfèrent, soit l'hôtel Aletti qui est situé au centre de la ville sur le bord de l'eau ou l'hôtel Saint-Georges qui est situé dans une banlieue pittoresque d'Alger. L'hôtel Aletti, au cœur d'un quartier plus bruyant, ne possède peut-être pas le charme de l'hôtel Saint-Georges qui est plus ancien mais il est plus pratique pour vos déplacements et se trouve à proximité d'excellents restaurants. Si ces hôtels n'ont pas de chambres disponibles comme cela se produit souvent, il existe un certain nombre d'hôtels acceptables dans le centre-ville dont l'Hôtel François 1^{er}, l'Hôtel d'Angleterre, l'Hôtel de Genève et l'Hôtel d'Oasis. Dans les bons hôtels, une chambre avec lit simple et salle de bains coûte de 90 à 100 dinars par jour.

Comment s'y rendre—L'endroit logique pour effectuer une correspondance entre le Canada et Alger est Paris. Air Algérie et Air France utilisent des Boeing 727 pour effectuer cette liaison et le visiteur a le choix entre plusieurs vols quotidiens. De nombreux vols hebdomadaires à destination de Rome, Casablanca et Tunis sont offerts aux visiteurs en provenance ou à destination d'endroits autres que l'Europe. Le tarif économique aller seulement de Paris à Alger est de \$82.10 des É.-U. Air Algérie assure également un service intérieur offrant des vols fréquents vers les principaux centres algériens. Les vols nolisés et les services vers les aéroports secondaires sont assurés par la Société de Travail Aérien.

La Société Nationale des Chemins de Fer Algériens de même qu'un certain nombre de sociétés d'État, qui dirigent des entreprises de transport par autobus et camions, s'occupent également du transport des voyageurs et de marchandises. Le réseau ferroviaire de l'Algérie s'étend sur 3,000 milles et relie les principaux centres d'Alger, d'Oran, de Bougie, de Skikda, d'Anna-



La Société nationale des cuirs et peaux possède une tannerie à Djidjelli, l'une des deux dont dispose le pays. Cette usine produit du cuir de semelle et d'empeigne. Les peaux figurent parmi les produits exportés par l'Algérie.

ba et de Constantine. Bon nombre de champs d'exploitation minérale sont également desservis par ce réseau.

L'arrivée—Les visiteurs arrivent habituellement par avion à l'aéroport Dar el Beida (autrefois Maison Blanche), situé à 12.5 milles du centre d'Alger. Air Algérie assure un service régulier d'autobus entre l'aéroport et ses principaux bureaux à proximité de l'hôtel Aletti au cours de la période de pointe. Ce service coûte cinq dinars. Si vous préférez prendre un taxi, le tarif de la course est de 30 francs par personne le jour et 40 francs le soir.

On vous recommande fortement de vous prévaloir du service de change à

l'aéroport. Seule la Banque d'Algérie peut convertir la monnaie ou les chèques de voyage en dinars algériens. Les visiteurs sont prévenus qu'ils ne pourront changer leur monnaie à l'hôtel et qu'ils devront se procurer suffisamment de monnaie algérienne pour les courses de taxi, les pourboires et autres besoins immédiats. A son arrivée, le visiteur doit remplir une formule de change où il inscrit le montant d'argent comptant et de chèques de voyage qu'il apporte au pays. Toutes les transactions de change figureront sur cette formule. En outre, on lui donne une fiche sur laquelle il inscrira chacune de ses transactions. Le voyageur doit remettre ces deux



Petit guide commercial

Société d'État

OAIC (Office algérien interprofessionnel des céréales)
7, rue Meissonier
Alger, Algérie
Tél: 66.38.14

Monopole de l'importation, de l'exportation et de la commercialisation nationale du blé, de l'orge, du maïs, du riz et d'autres produits similaires.

CNAN (Compagnie nationale algérienne de navigation)
2, Quai d'Ajaccio
Alger

Société d'État de navigation

SNIAC (Société nationale des industries algériennes de la chaussure)
21, boul. Zirout Youcef
Alger
Tél: 63.72.88; télex: 91.046

Fabrication de chaussures

SNCG (Société nationale des corps gras)
55, rue Ben M'Hidi Larbi
Alger
Tél: 63.30.85; télex: 91.739

Monopole de l'importation et de la commercialisation de corps gras.

SNIC (Société nationale des industries chimiques)
4, boul. Mohammed V
Alger
Tél: 64.07.73; télex: 91.820

Monopole de la fabrication de produits chimiques et en particulier, les détergents, les peintures et les vernis.

SNMC (Société nationale des matériaux de construction)
17, rue Hamani
Alger
Tél: 63.97.65

Monopole de la production de matériaux de construction, y compris le ciment, la brique et les coffrages à béton.

SONATRAM (Société nationale de travaux maritimes)
135, rue Didouche Mourad
Alger

Société récemment formée en vue d'administrer les ports algériens.

SN METAL (Société nationale de constructions métalliques)
4, boul. Mohammed V
Alger
Tél: 63.70.82

Tous les aspects de l'industrie métallique.

SNS (Société nationale de sidérurgie)
2, rue de Chenoua
Hydra-Alger
Tél: 60.15.44; télex: 91.819

Production de tiges d'armature, de tubes, de tuyaux et de boîtes.

SONACOME (Société nationale de constructions mécaniques)
18, ave. Claude Debussy
Alger
Tél: 66.39.94; télex: 91.800

Tous les aspects de l'importation, de la fabrication et de la commercialisation de l'équipement mécanique, y compris les voitures, les camions, les machines agricoles, les machines-outils, les motocyclettes, les pompes et les véhicules industriels.

SONAREM (Société nationale de recherche et d'exploitation minières)
127, boul. Salah Bouakouir
Alger
Tél: 63.15.55; télex: 91.910

Tous les aspects de l'industrie minière, y compris l'exploration, le développement, la production et la commercialisation.

SONATRACH (Société nationale pour la recherche, la production, le transport, la transformation et la commercialisation des hydrocarbures)
Immeuble Maurétanie
Boul. Colonel Amirouche
Alger
Tél: 64.76.80; télex: 91.790

Tous les aspects de l'industrie pétrolière, y compris l'exploration, la recherche, la production, le transport, le raffinage et la commercialisation.

SONIC (Société nationale des industries de la cellulose)
15, rue Hammani
Alger
Tél: 63.74.20; télex: 91.933

SNERI (Société nationale d'études de gestion, de réalisations et d'exploitation industrielles)
50, rue Khelifa Boukhalfa
Alger
Tél: 65.87.04; télex: 91.883

Organisme consultatif au service des autres sociétés nationales d'Algérie.

SNED (Société nationale d'édition et de diffusion)
3, boul. Zirout Youcef
Alger
Tél: 60.97.12

Organisme contrôlant la plupart des publications algériennes et toutes les importations de papier.

GAIRLAC (Groupement d'achat d'importation et de répartition des laits de conserves)
7, Chemin des Glycines
Alger
Tél: 60.33.72

Responsable de l'importation des laits de conserves.

OFALAC (Office algérien d'action commerciale)
40-42, rue Ben M'Hidi Larbi
Alger
Tél: 63.99.31

Responsable de la promotion des exportations algériennes.

SONACOB (Société nationale de commercialisation de bois)
2, boulevard Mohammed V
Alger
Organisme responsable des importations de bois et des produits du bois, tels que le contre-plaqué, les panneaux de particules et autres.

SNCFA (Société nationale des chemins de fer algériens)
Boul. Mohammed V
Alger
Administration du réseau ferroviaire algérien.

ONAB (Office national des aliments du bétail)
25, boul. Zirout Youcef
Alger

Importation de provendes pour volailles et bétail; l'Office s'occupe de plus en plus de la production de volailles et de produits de la viande.

SONAGAZ (Société nationale de l'électricité et du gaz)

2, boul. Salah Bouakouir

Service de gaz et d'électricité.

SNNGA (Société nationale des galeries algériennes)

B.P. 150

Alger

Dirige les chaînes de magasins de gros et de détail et s'occupe de l'importation de tous les biens de consommation.

Ministère du gouvernement

Ministère des affaires étrangères

6, rue Claude-Bernard

Le Golf-Alger, Algérie

Tél: 60.47.43

Ministère de la défense nationale

Le Golf-Alger

Tél: 63.03.60

Ministère de l'agriculture

12, boul. Colonel Amirouche

Alger

Tél: 66.89.50

Ministère des postes et télécommunications

Rue des Sept-Merveilles

Alger

Tél: 63.70.30

Ministère des travaux publics

135, rue Didouche Mourad

Alger

Tél: 60.59.51

Ministère de l'éducation nationale

8, rue de Pékin

Le Golf-Alger

Tél: 60.56.90

Ministère de l'information

119, rue Didouche Mourad

Alger

Tél: 60.01.82

Ministère d'état chargé des transports

18, rue Beauséjour

Alger

Tél: 65.95.72

Ministère de la santé publique

52, boul. Mohammed V

Alger

Tél: 63.64.66

Ministère de l'industrie et de l'énergie

Le Colisée

Rue Ahmed-Bey de Constantine

Alger

Tél: 60.04.80

Ministère du tourisme

42, rue Khelifa Boukhalfa

Alger

Tél: 65.08.26

Autres adresses utiles

Hôtel Aletti

14, boul. Zirout Youcef

Alger, Algérie

Tél: 63.50.40

Hôtel St-Georges

24, ave. Souidani-Boudjema

Alger

Tél: 60.23.03

Agence de tourisme algérien

2, Place Ben Badis

Alger

Tél: 62.26.00

Air Algérie

1, Place Maurice Audim

Alger

Tél: 63.07.06

Air France

Immeuble Maurétanie

L'Agha-Alger

Tél: 64.87.86

Wagons-lits Cook

61, rue Ben M'Hidi Larbi

Alger

Tél: 63.20.12

Chambre de commerce et d'industrie d'Alger

6-8, boul. Anatole France

Alger

Tél: 62.70.44

Banque extérieure d'Algérie

6, boul. de Che Guevara

Alger

Banque nationale d'Algérie

8, boul. de Che Guevara

Alger

documents aux agents de contrôle du change avant le départ.

Les hôtels algériens acceptent les chèques de voyage (pour payer les comptes de l'hôtel seulement) mais les cartes de crédit ne sont pas tellement reconnues ou utilisées. Par conséquent, il vaut mieux ne pas y compter pour régler ses comptes.

La plupart des hommes d'affaires doivent s'en remettre surtout à la téléphoniste de l'hôtel pour obtenir les adresses et les numéros de téléphones des représentants qu'ils doivent rencontrer. En règle générale, il est difficile d'obtenir en Algérie cartes, annuaires téléphoniques et autres imprimés.

Relations d'affaires—Les heures habituelles de travail sont de 8h à midi et de 15h à 18h. Cet horaire est modifié pendant les périodes de très grande chaleur et durant le Ramadan. On vous recommande d'éviter, si la chose est possible, de faire une visite d'affaires pendant cette dernière période qui en 1971 commence le 20 octobre et se termine le 18 novembre. Depuis l'indépendance, les congés européens ne sont plus observés et les organisations étrangères en Algérie ont tendance à adopter la pratique nationale.

Le français est la langue de travail de la plupart des fonctionnaires et des dirigeants des sociétés d'État. Presque toutes les importations et exportations sont présentement aux mains des sociétés d'État, chacune se spécialisant dans un secteur de produits. Ces dernières préfèrent traiter directement avec leurs fournisseurs et ne font pas affaires habituellement par l'entremise d'agents ou de distributeurs. Elles jugent que le service après-vente ne pose pas de problèmes sérieux car elles achètent en grandes quantités et sont en mesure d'y veiller ou elles s'adressent directement au personnel de l'usine pour les cas spéciaux. Par conséquent, le rôle de représentant en Algérie perd rapidement de son importance.

Les hommes d'affaires constateront qu'il est agréable et profitable de traiter avec les Algériens. Ces derniers sont fiers, à juste titre, de leurs réalisations depuis qu'ils ont accédé à l'indépendance et leur dynamisme



pourrait fort bien faire de l'Algérie dans une dizaine d'années la première puissance arabe. Néanmoins, le pays qui se développe à une allure rapide a besoin d'un nombre considérable de techniciens et d'administrateurs et les agents les plus compétents sont habituellement débordés de travail. C'est pourquoi bien souvent on déclinera votre invitation à déjeuner. Si vous avez l'occasion de recevoir les gens, n'oubliez pas de tenir compte de certains principes de la religion musulmane et du fait que bon nombre d'Algériens ne consomment pas de boissons alcoolisées. La loi interdit la consommation d'alcool; toutefois, certains Algériens prennent quand même un verre en public mais ils font toujours preuve de discrétion. En règle générale, les hommes d'affaires n'amènent pas leurs femmes et vous inviteront à l'hôtel ou au restaurant plutôt qu'à la maison.

Pour ce qui est des pourboires, la pratique est la même qu'en Europe. Les conducteurs de taxi s'attendent à une gratification représentant 10 p. 100 du tarif de la course et les porteurs de bagages à l'aéroport reçoivent habituellement 50 centimes la pièce. Si vous allez au cinéma, n'oubliez pas de donner 50 centimes à l'ouvreuse qui vous conduira à votre place. Pour ce qui est des hôtels et des restaurants, les frais de service sont habituellement compris dans la note. Le pourboire supplémentaire est considéré comme rémunération pour service exceptionnel.

Les taxis assurent un excellent service à des tarifs raisonnables. On demande 45 centimes au kilomètre après un taux initial de 1.10 dinar et le minimum est de 3 dinars. Après huit heures du soir, on impose des frais supplémentaires de 50 p. 100. Les chauffeurs prélèvent également 30 centimes pour le transport de chaque valise et 50 centimes pour tout article volumineux, telle une grande valise ou une malle.

Où aller dîner—Alger est un endroit où vous trouverez d'agréables restaurants. Y prendre un repas sans se presser constitue l'un des meilleurs moyens de se distraire car la ville offre très peu de divertissements nocturnes. Bon nombre de cafés et de restaurants de classe sont situés au cœur de la ville à proximité de l'hôtel Aletti. Face à l'hôtel se trouvent le Café



La pose d'un oléoduc en Algérie est souvent difficile. Le pays possède maintenant quatre pipe-lines dont l'un vient d'être parachevé. Ils transportent le pétrole brut aux raffineries du pays ou aux ports d'où on l'exporte.

Anglais et le Café Le Berry qui offrent le déjeuner et le dîner à la carte ou à prix fixe. Un repas à prix fixe coûte habituellement de 13 à 15 dinars et l'on peut ajouter 50 p. 100 pour le café et le vin algériens qui sont excellents. Tous les restaurants et les salles à dîner des hôtels servent les eaux minérales.

Les fruits de mer foisonnent; ils sont délicieux et ne coûtent pas cher. Vous pourrez vous en délecter au Sinbad et à La Pêcherie, situés à proximité de la Place des Martyrs. Si vous désirez des mets typiquement algériens, il faut aller au El Baçour, 1, rue Patrice Lumumba. Le menu y est varié et vous pourrez savourer des mets nord-africains tels le délicieux pâté au pigeon à la cannelle, le couscous au poulet ou à l'agneau, des pâtisseries de toutes sortes et les succulentes dates du Sahara. La cuisine des hôtels Aletti et Saint-Georges est excellente mais les prix sont plus élevés qu'ailleurs. Le petit déjeuner «continental» offert dans les hôtels coûte six dinars; vous devrez payer plus cher pour le petit déjeuner «à l'anglaise».

Le départ—N'oubliez pas de présenter aux agents de contrôle de la monnaie avant le départ votre déclaration relative à la monnaie ainsi que les bordereaux de vos transactions individuelles. Vous serez également tenu de payer la taxe d'aéroport qui est de 10 dinars et, si vous êtes muni des documents précités, vous pourrez convertir la monnaie algérienne que vous aurez alors en mains. Pour éviter toutes complications lorsque vous convertirez votre monnaie à l'aéroport, nous vous recommandons de calculer le montant exact de vos dépenses et de ne convertir que le montant d'argent dont vous aurez besoin.

Les services offerts aux hommes d'affaires canadiens qui se rendent en Algérie se sont améliorés depuis l'ouverture de l'Ambassade du Canada à Alger. Un délégué commercial y sera probablement au début de septembre pour répondre aux demandes de renseignements des hommes d'affaires au sujet du marché algérien et les aider à organiser une visite d'affaires.



Le Canada envoie une mission en Chine

Le ministre de l'Industrie et du Commerce a dirigé la première mission canadienne à se rendre en République populaire de Chine. Le groupe se composait de 11 représentants de l'industrie et de 12 délégués du gouvernement.

Un entretien de deux heures et demie avec le premier ministre, M. Chou En-Lai a couronné la visite de six jours en République populaire de Chine d'une mission économique du gouvernement canadien sous la direction de l'honorable Jean-Luc Pepin, ministre de l'Industrie et du Commerce. Depuis l'arrivée de la mission à Pékin le 29 juin jusqu'à son départ de Canton le 4 juillet, ses 23 membres ont eu 25 entretiens bien comptés avec des ministres chinois, avec les sept sociétés étatiques de commerce et avec des fonctionnaires des divers ministères économiques. En fait, moins d'une heure après avoir atteint la capitale chinoise, les membres de la mission se mettaient au travail. Ils ont maintenu cette vive allure jusqu'à leur départ de Hong Kong pour le Canada, le 4 juillet.

Le gouvernement canadien avait soigneusement choisi les membres de la mission. Il avait désigné 11 hommes d'affaires pour représenter les principaux secteurs économiques au Canada — l'agriculture, l'exploitation forestière, la pâte et le papier, les mines, la fabrication, les produits chimiques, le commerce, les banques, le génie, l'exportation et l'importation.

Ils venaient surtout des associations nationales actives dans chaque domaine. En plus de l'industrie et du Commerce, quatre autres ministères étaient représentés, trois par leurs sous-ministres. Le Sénat et la Chambre des Communes ont envoyé un délégué chacun tandis que la presse avait délégué 11 journalistes.

Depuis le moment de l'atterrissage à l'aéroport de Pékin et l'accueil du ministre du Commerce extérieur, M. Pai Hsiang-Kuo, la mission a observé un programme soigneusement établi. D'après ce dernier, les délégués industriels

et les fonctionnaires des ministères ayant des responsabilités dans certains domaines devaient rencontrer la direction des sociétés de commerce qui correspondaient le plus étroitement à leurs intérêts. Le sénateur McNamara et M. G. C. Munro, président de la Fédération canadienne de l'agriculture, par exemple, ont eu des entretiens avec les représentants de la Société nationale d'importation et d'exportation de céréales, d'huiles et de denrées alimentaires. De même, M. F. F. Todd, président de l'Association minière du Canada, et M. J. Austin, sous-ministre de l'Énergie, des Mines et des Ressources, se sont entretenus avec des fonctionnaires supérieurs de la Société nationale d'importation et d'exportation de métaux et de minéraux et avec le vice-ministre du Commerce extérieur. Ils ont ensuite laissé entrevoir d'excellentes perspectives de commerce bilatéral en métaux et en minéraux, le Canada fournissant une certaine gamme de ces produits et la Chine vendant de l'étain, du tungstène, du wolfram et de l'antimoine.

M. Austin a également accompagné M. E. R. Rowzee, de l'Association canadienne de fabricants de produits chimiques, lors des entretiens avec le vice-ministre des Combustibles et des Produits chimiques et avec les cadres de la Société nationale d'importation et d'exportation de produits chimiques. Cet entretien a été suivi d'une autre séance entre M. Rowzee et la Société et d'un tête-à-tête avec le vice-ministre de l'Industrie légère. Entre-temps, un des collègues de M. Rowzee, M. René Leclerc, ancien président de l'Association des banquiers canadiens, s'entretenait avec des fonctionnaires de la Banque populaire de Chine. M. Gérard Filion, président de l'Association des manufacturiers canadiens, et M. N. V. German, vice-président de l'Association

canadienne d'exportation, ont visité la Société nationale d'importation et d'exportation de machines.

Pendant ces discussions et certaines autres, les membres de la mission ont noté qu'on attachait beaucoup d'importance au commerce bilatéral, soit aux débouchés pour les marchandises chinoises au Canada et à la commercialisation des produits canadiens en Chine. Cependant, les Chinois ont reconnu que ces échanges présentaient certains points névralgiques, notamment les textiles: ils ont donc laissé entendre qu'ils ne voulaient pas du tout désorganiser l'industrie canadienne. Chaque partie a souligné que le commerce dans les deux sens pouvait avantager réciproquement les peuples des deux pays.

Tandis que les hommes d'affaires étaient en pourparlers avec les sociétés nationales, le ministre de l'Industrie et du Commerce et certains fonctionnaires du gouvernement s'entretenaient avec leurs homologues, notamment les ministres et vice-ministres du Commerce extérieur, de l'Agriculture et des Forêts, de l'Industrie légère, des Combustibles et Produits chimiques.

Les entretiens entre les Canadiens et leurs hôtes chinois n'étaient pas tous officiels. A la fin du premier jour de la mission à Pékin, le ministre du Commerce extérieur, M. Pai Hsiang-Kuo, a reçu les délégués à un dîner. Plus tard, le vice-premier ministre a fait de même. Un membre de la mission nous apprend qu'il a vite perfectionné son maniement des baguettes.

Les Canadiens leur ont rendu la politesse. M. Pepin a accueilli les Chinois à un dîner au Palais d'Été et le 1^{er} juillet, Jour du Canada, l'Ambassadeur du Canada, M. Ralph Collins, a donné





Après que le premier ministre de la Chine M. Chou En-Lai les eut accueillis dans le Grand hall du peuple à Pékin, les membres de la mission ont posé pour cette photo. Au premier rang, on remarque le sous-ministre J. H. Warren, le sénateur W. C. McNamara, Madame Pai Haiang-Kuo, Madame Pepin, M. Pai Hsiang-Kuo, ministre du Commerce extérieur; l'honorable Jean-Luc Pepin, le premier ministre, M. Chou En-Lai; l'ambassadeur du Canada, M. Ralph Collins; le ministre suppléant des Affaires étrangères M. Chi P. Eng-Fi; Madame Collins et M. Ray Perrault, député.



A gauche: Après une visite au Palais impérial, Monsieur et Madame Pepin et M. Warren posent avec leurs hôtes, le ministre du Commerce M. Pai Hsiang-Kuo et sa femme. En haut: Tout en prenant le thé, l'honorable Jean-Luc Pepin et sa femme conversent avec M. Chou En-Lai. A l'arrière-plan, le secrétaire du Premier ministre. L'entrevue a duré plus de deux heures et demie. Le Premier ministre et le ministre canadien ont pu parler d'une vaste gamme de questions d'intérêt réciproque. A droite: Des travailleurs de la commune agricole que la mission a visitée près de Canton font un accueil enthousiaste à ses membres. Ils viennent de recevoir des épinglettes à feuille d'érable des mains de M. E. C. Hill, à gauche, vice-président de l'Association canadienne d'exportation.

une réception à l'Ambassade. Les sous-ministres des divers ministères ont accueilli les Chinois à des dîners sans apparat.

Se soustrayant à leur programme chargé, M. Pepin et les délégués ont visité l'Université Tching Hua, à Pékin. A titre d'ancien professeur d'université, le Ministre s'est plu à causer avec les dirigeants et avec les membres des diverses facultés.

Le seul vrai répit dans cette série d'entretiens et de conférences, qui duraient du matin au soir a été le 1^{er} juillet; la mission a fait, ce jour-là, une belle excursion; elle a longé une partie de la Muraille de Chine et a visité d'autres grandes attractions telles que les Tombeaux de la dynastie Ming, la Ville interdite, le Palais impérial et d'autres lieux notables.

A la fin des quatre jours bien remplis à Pékin, la mission a pris l'avion pour Canton. Là, les membres ont eu l'occasion de parcourir une commune agricole surtout vouée à la culture du riz et d'autres céréales, qui compte 62,000

habitants. Ils ont vu certains rouages de la commune, dont une petite briqueterie qui sert aux fins communales, le traitement et l'emballage des céréales et les dispositions qu'on prend pour le soin des enfants. En soirée, le Comité révolutionnaire de Canton les a reçus à dîner.

De retour au Canada, tous les membres de la mission ont souligné le cordial accueil dont ils ont partout fait l'objet et le vif intérêt que leur a manifesté le premier ministre, M. Chou En-Lai, au cours de la longue audience qui groupait tous les délégués ainsi que les journalistes.

A la fin de la mission, on a émis le communiqué ci-après :

«Par suite de l'établissement de relations diplomatiques entre la Chine et le Canada le 13 octobre 1970, et dans le but de promouvoir les relations sino-canadiennes dans tous les domaines, une mission économique du gouvernement canadien, dirigée par le ministre de l'Industrie et du Commerce du Canada, l'honorable Jean-Luc Pepin, a

séjourné en République populaire de Chine du 28 juin au 4 juillet 1971 à l'invitation de Pai Hsiang-Kuo, ministre du Commerce extérieur de la République populaire de Chine. La mission se composait de représentants des ministères canadiens de l'Industrie et du Commerce, de l'Agriculture, du Revenu national, de l'Énergie, des Mines et des Ressources et des Affaires extérieures. L'honorable William Craig McNamara, sénateur, et M. Ray Perreault, député, représentaient le Parlement canadien. Il y avait aussi des représentants de divers organismes commerciaux et industriels du Canada, notamment des groupements associés à l'agriculture, à l'exploitation forestière, aux pâtes et papiers, aux entreprises minières, à la fabrication, aux produits chimiques, à l'industrie, au commerce, aux affaires bancaires, au génie, aux exportations et aux importations. Il s'agissait de la première visite d'une délégation du gouvernement du Canada en République populaire de Chine. Au cours de la visite, le premier ministre Chou En-Lai et le vice-premier Li Hsien-Nien, du Conseil d'État de la République populaire de Chine, ont ➔



rencontré les membres de la mission à plusieurs reprises et ont eu des entretiens amicaux avec eux. Les membres de la mission ont également eu des entretiens amicaux et constructifs avec les ministres du Commerce extérieur, de l'Agriculture, des Forêts et de l'Industrie légère, ainsi qu'avec les vice-ministres de l'industrie métallurgique et de l'industrie des combustibles et des produits chimiques. Les membres de

la mission ont conféré longuement avec les dirigeants de la Banque populaire de Chine, le Conseil chinois pour la promotion du commerce international et les sociétés nationales d'importation et d'exportation.

Malgré la grande distance séparant le Canada et la République populaire de Chine, il existe une amitié traditionnelle entre les deux pays. Tous deux

entretiennent des relations amicales et d'importance majeure dans le domaine commercial depuis plusieurs années. Les deux parties ont convenu que l'établissement de relations diplomatiques devrait aider à resserrer les relations commerciales, économiques et autres. Les deux pays partagent le désir d'établir les relations susmentionnées sur les bases déjà existantes, en tenant compte du fait que le resserrement des relations commerciales et économiques est un élément essentiel du développement de l'ensemble des relations sino-canadiennes. Les deux parties ont souligné avec satisfaction les nombreuses années de commerce mutuellement avantageux du blé entre le Canada et la Chine. Conformément au désir du Canada, la Chine continuera de conserver le Canada comme première source d'approvisionnement de blé lorsqu'il sera question d'importations.

M. Pepin a invité le ministre Pai Hsiang-Kuo à se rendre au Canada en compagnie d'une délégation commerciale du gouvernement de la République populaire de Chine. M. Pai Hsiang-Kuo a accepté l'invitation avec plaisir. Les deux parties souhaitent voir s'établir un échange plus fréquent de missions dans des sphères particulières, telles que les métaux et les minéraux, les produits agricoles, les produits chimiques, la machinerie et l'équipement, et la production d'énergie électrique.

Les deux parties ont convenu d'organiser prochainement des foires commerciales dans les pays respectifs afin de développer le commerce bilatéral. Elles ont également convenu qu'il faudrait tenir des consultations périodiques sur le développement des relations commerciales et économiques.

La visite amicale de la mission économique du gouvernement canadien en Chine a largement contribué à resserrer les liens d'amitié entre le peuple chinois et le peuple canadien et à développer les relations commerciales entre les deux pays.»

NOTA: Les lecteurs qui désirent plus de précisions sur le commerce avec la République populaire de Chine ainsi qu'une liste des sociétés d'État et des produits que vend ou achète chacune d'entre elles sont priés d'écrire à la Direction de la publicité, ministère de l'Industrie et du Commerce, pour obtenir un exemplaire du livret sur la Chine dans la série Marchés pour l'exportation canadienne.



Membres de la mission

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

Industrie

T. J. Bell
Association canadienne des producteurs de pâte et de papier

G. C. L. Draeseke, président
Conseil des industries forestières de la Colombie-Britannique

Gérard Filion, président
Association des manufacturiers canadiens

V. V. German, vice-président
Chambre de commerce du Canada

J.-L. Gervais, président
Association des importateurs canadiens

E. C. Hill, vice-président
Association canadienne d'exportation

E. G. Jorgensen
Vice-président, directeur, membre du comité exécutif
Association des ingénieurs-conseils du Canada

René Leclerc
Président sortant de charge
Association des banquiers du Canada

G. G. Munro, président
Fédération canadienne de l'agriculture

E. R. Rowzee
Association canadienne des fabricants de produits chimiques

F. F. Todd, président, directeur
Association minière du Canada

Gouvernement

L'honorable sénateur W. C. McNamara

R.-J. Perrault
Secrétaire parlementaire du ministre du Travail

J.-H. Warren
Sous-ministre
Ministère de l'Industrie et du Commerce

R.-C. Labarge
Sous-ministre
Ministère du Revenu national

S. B. Williams
Sous-ministre
Ministère de l'Agriculture

J. Austin
Sous-ministre
Ministère de l'Énergie, des Mines et des Ressources

F. R. Petrie
Directeur, Direction des affaires du Pacifique, de l'Asie et de l'Afrique
Ministère de l'Industrie et du Commerce

J. Wilder
Division de l'Asie orientale
Ministère des Affaires extérieures

C. R. D. Kelly
Adjoint administratif de l'honorable Jean-Luc Pepin

R. W. Burchill
Coordonnateur régional, Asie et Océanie
Service des délégués commerciaux
Ministère de l'Industrie et du Commerce

K. V. D. Gardner
Direction de la publicité
Ministère de l'Industrie et du Commerce

La Belgique adopte la taxe sur la valeur ajoutée

La TVA a été appliquée en Belgique le 1^{er} janvier 1971 conformément aux directives de la CEE. Notre conseiller commercial à Bruxelles nous donne une explication détaillée sur cette taxe, son mode de prélèvement et son application aux produits importés.

L. A. CAMPEAU, Conseiller commercial, Bruxelles

La Belgique a adopté la taxe sur la valeur ajoutée (TVA) le 1^{er} janvier de cette année. La loi d'autorisation du 3 juillet 1969 suit les instructions et directives émises en 1967 par le Conseil des ministres de la CEE. Tous les États membres devaient adopter la TVA avant le 1^{er} janvier 1970. Par la suite, la Belgique et l'Italie obtenaient un sursis. Les directives de la CEE obligent les États membres quant aux résultats à obtenir, mais chaque pays jouit d'une certaine latitude quant aux modalités d'application, aux taux et aux exemptions au cours de la période de transition.

En Belgique, la TVA a remplacé le régime d'imposition de taxes sur les opérations (ou «en cascade»), qui était cumulatif. Il était presque impossible d'évaluer correctement l'incidence de la taxe sur le prix final des biens et services à la consommation puisqu'à chaque étape du processus économique, survenait une taxe fondée sur la valeur imposée de l'opération antécédente. Ainsi le fardeau des taxes variait selon le nombre d'opérations nécessaires à la commercialisation d'un produit et, par conséquent, ce régime favorisait les grandes entreprises intégrées aux dépens des plus petites sociétés spécialisées. Cette taxe n'était ni transparente ni économiquement neutre et, en raison de cette complexité, le régime pouvait engendrer des abus.

Le principe de la taxe sur la valeur ajoutée consiste à imposer les biens et services à la consommation d'une taxe générale exactement proportionnelle à leur prix, sans tenir compte du nombre de transactions qui ont pu avoir lieu au cours du processus de production et de distribution avant la livraison finale au consommateur. Le contribuable, à savoir l'industriel, le

commerçant ou le fournisseur de services procède, semble-t-il, de la même façon que sous le précédent régime d'imposition. A chaque livraison de biens ou de services il débite au compte de son client le montant de la TVA calculé à même le prix à la livraison selon le taux qui s'applique au produit ou au service. Mais avant de verser ce montant au Trésor, il déduit de la somme de la TVA perçue de ses clients la somme totale des taxes qu'il a payées à ses fournisseurs pour leurs biens et services. Seul le solde est dû au Trésor, valeur ajoutée. D'après ce principe de déduction, à chaque opération la taxe prélevée sur les dépenses, y compris les frais généraux, est remboursée au contribuable. D'après le régime d'imposition sur la valeur ajoutée, la taxe imposée à une étape donnée du cycle économique est toujours déduite à l'étape suivante de sorte que seule la TVA sur le prix à la livraison au consommateur est entièrement payée au Trésor. A cause de ce mécanisme, qui consiste à déduire la taxe de la taxe, la TVA a les mêmes effets qu'une taxe unique à la consommation, que les fabricants et fournisseurs recueillent au nom du Trésor au cours du processus de production et de commercialisation des biens et services. La TVA est une taxe qui correspond exactement au concept moderne de la taxe indirecte, c'est-à-dire à l'égalité et à la clarté. En d'autres termes, la TVA est «neutre» et «transparente».

Si la TVA est neutre cela ne signifie pas qu'elle soit sans portée économique. Mais les répercussions de cette taxe sur les conditions économiques ne touchent en rien les conditions de la concurrence. Elle frappe tous les produits et services, et chacun n'est imposé qu'une fois en fonction du

prix final à la consommation. En raison de sa neutralité la TVA permet aux secteurs de la production et de la commercialisation de se développer de façon plus libérale à partir des seules exigences de la productivité. En réalité, le mécanisme de déduction, pierre angulaire du régime, fait que la taxe est prélevée de façon égale sur le prix final, quelle que soit la durée du processus économique ou le nombre des opérations requises. L'État traite donc équitablement toutes les entreprises quelle que soit leur structure ou leur importance. Par conséquent, la situation concurrentielle des petites et des moyennes entreprises, que le régime précédent désavantageait, se trouve améliorée.

La taxe est récupérable au moyen de la compensation et au besoin, du remboursement. De plus, elle ne va pas à l'encontre des règlements du GATT, puisque le remboursement des taxes ne peut pas être décrit comme une subvention à l'exportation. Le commerce d'exportation sera stimulé encore plus en exemptant de la TVA toutes les opérations reliées à ce commerce, à savoir celles des transports et des ports, les services de transit, de douanes et d'entreposage; les frais de manutention des denrées et de courtage. Comme la Belgique exporte 40 p. 100 de sa production industrielle cette réforme de l'imposition revêt une importance considérable pour le commerce d'exportation. Les exportations belges vers les pays de la CEE constituent 70 p. 100 du total des exportations de la UEBL et 28 p. 100 de sa production industrielle. De plus, la loi belge sur la TVA prévoit une exemption partielle des taxes sur les achats intérieurs et étrangers lorsque le contribuable fait beaucoup de ventes à l'étranger, soit



comme commerçant soit comme fabricant. Cette exemption varie selon le rapport entre les ventes à l'étranger et le total des ventes réalisées l'année précédente. Elle peut être de 50, 75 ou 90 p. 100. L'exonération de taxes dont bénéficient les exportations est conforme au principe établi par le GATT et le traité de Rome, selon lequel les taxes indirectes sont prélevées dans le pays de consommation.

Le passage rapide de l'ancien régime d'impôt sur les biens transmis à la TVA a entraîné des problèmes sociaux, économiques et budgétaires aigus. Une période de transition de un à quatre ans a été jugée nécessaire pour atténuer certains effets de la réforme et éviter de sérieux désordres économiques. Le gouvernement belge a considéré cette période de transition comme impérative parce que la réforme entraînait la manipulation de recettes fiscales de l'ordre de 7.5 p. 100 du PNB, le transfert du fardeau fiscal au niveau du consommateur et le remboursement aux entreprises de l'équivalent d'environ 507 millions de dollars canadiens en impôt sur les biens transmis à l'égard des stocks actuels de marchandises, pour lesquelles les entreprises ont toujours supporté les frais de préfinancement.

Sans un certain étalement, ces différentes mesures auraient suscité soit des augmentations considérables des prix soit un important déficit budgétaire. C'est ainsi que la déduction de la TVA sur les exportations n'est que partielle en 1971, pour éviter de stimuler les exportations de façon intempestive et par voie de conséquence les répercussions défavorables sur les prix au pays. Il est certain que l'expansion du revenu national belge est en grande partie fonction de l'augmentation des exportations; il est donc évident que cette expansion ne peut être réalisée au prix d'un déséquilibre du marché intérieur. Avec le maintien de l'impôt sur les biens transmis en 1971, les exportations auraient rapporté l'équivalent de 183 millions de dollars canadiens en taxes. On a jugé qu'il serait imprudent de stimuler les exportations à ce point si, d'autre part, les frais augmentaient à la suite d'un accroissement exorbitant des prix intérieurs, ce qui enlèverait aux exportateurs l'avantage intrinsèque qu'ils auraient pu retirer de la TVA. Jusqu'au 31 décembre 1971, une taxe



La taxe sur la valeur ajoutée s'applique aux biens vendus dans ce grand centre commercial de Woluwé dans la province de Brabant en Belgique. Mais chaque produit ou service n'est taxé qu'une seule fois en se fondant sur le prix final à la consommation. Toutes les entreprises se trouvent sur un pied d'égalité, peu importe leur grandeur ou leur structure.

spéciale de 1.75 p. 100 est prélevée sur les exportations. Il y a place cependant pour des exemptions; certaines marchandises ne sont imposées qu'à .30 p. 100 seulement, ou à .50 p. 100. On estime que cette taxe d'exportation rapportera au Trésor la moitié des revenus d'autrefois. La différence a permis au gouvernement d'atténuer davantage l'influence du nouveau régime sur les prix en réduisant considérablement le fardeau qu'aurait dû supporter le consommateur belge.

Bien que l'exemption de taxes des exportations et des nouveaux investissements soit un aspect essentiel du nouveau régime, afin d'éviter la double imposition, la TVA sur l'achat de biens d'investissement ne pourra être déduite entièrement qu'en 1975. La réduction des taxes est progressive au cours de la période de transition. Sous le régime antérieur, ces biens étaient frappés, en général, de taxes cumulatives de l'ordre de 13 à 18 p. 100. On craignait que les investisseurs soient tentés de retarder l'acquisition de biens d'équipement si cette taxe avait

disparu complètement en 1971. Cette mesure vise donc à éviter les conséquences néfastes d'un arrêt possible en 1970, suivi d'une augmentation en flèche des investissements en 1971. Toutefois, les tendances internationales et nationales cycliques ont relégué cet aspect à l'arrière-plan; de toute façon il semble improbable que les investissements augmentent rapidement en 1971, puisqu'on prévoit un ralentissement général de la croissance économique en Europe occidentale.

La mesure la plus complexe et la plus importante qu'a nécessité l'adoption de la TVA concerne le procédé de déduction de l'impôt sur les biens transmis de la valeur des stocks actuels, tout en évitant la double imposition ou l'augmentation des prix. Le Trésor a fait appel à des méthodes arbitraires fondées sur la nature des biens et la condition du contribuable et sur le fait que les stocks avaient été achetés ou produits. Les taux de déduction variaient selon la classification du tarif douanier parce que le taux d'imposition à l'importation et le montant

de la remise à l'exportation constituèrent l'une des normes d'estimation utilisées. Pour éviter de trop puiser aux ressources du Trésor, pour décourager l'amoncellement de stocks en prévision d'une augmentation des prix, le remboursement des taxes précédentes sera réparti en 12 versements trimestriels, dont le premier sera effectué en 1972. En réalité, toute l'opération était si complexe que la plupart des commerçants ont essayé de liquider leurs stocks au cours de la dernière partie de 1970.

La première Loi sur la TVA prévoyait quatre taux d'imposition, soit 6, 15, 20 et 25 p. 100. Il s'agissait des taux les plus élevés de la CEE (avec ceux de la France). Il a fallu tenir compte des aspects budgétaires de la taxe, puisque les impôts indirects constituent un tiers du budget et que les impôts directs sont relativement faibles. Cependant, à la suite de pressions intenses et continues de la part des associations de consommateurs, de la Fédération des Industries Belges, des syndicats ouvriers et de l'opposition, le ministre des Finances a décidé de faciliter l'adoption de la TVA au cours de la première année d'application en réduisant le taux normal de 20 à 18 p. 100 et le taux intermédiaire de 15 à 14 p. 100. De plus, un grand nombre de biens et de services essentiels ont été reclassés dans la catégorie des biens et services dont le taux d'imposition est le plus bas, soit de 6 p. 100. Le

taux accru de 25 p. 100 s'applique, en principe, aux biens qui étaient frappés auparavant d'une taxe de luxe, y compris les automobiles personnelles, les yachts, les fourrures, les bijoux, les appareils de radio et de télévision, le matériel photographique, etc. Le taux le plus bas de 6 p. 100 s'applique aux biens et services essentiels, les aliments, les animaux vivants, les céréales, le tabac vert, le minerai, le bois de base, les produits pharmaceutiques, le gaz, le charbon (temporairement), les imprimés, les détergents, l'agriculture, les transports, les hôtels, les restaurants et les cafés, la coiffure et les services semblables, les divertissements, etc. Le taux intermédiaire de 14 p. 100 frappe surtout les carburants et l'énergie (excepté le gaz et le charbon), les textiles, les chaussures, les services de stationnement, les télécommunications, les travaux de construction. Le taux normal de 18 p. 100 s'applique à la plupart des produits en 1971. Parmi les services exemptés de la TVA se trouvent les soins médicaux, les loyers des immeubles, le crédit et les dépôts, l'enseignement et les services de notaires publics, d'avocats et de l'huissier.

La TVA frappe toutes les importations de biens et services par un contribuable ou un non contribuable ainsi que chaque opération individuelle; elle ne s'applique pas à une série d'opérations effectuées dans un délai donné. Son paiement se fait en fixant des timbres à la facture d'achat. Le taux et la base

de la TVA imposée à l'importation sont les mêmes que pour les transactions à l'intérieur de la Belgique; il s'agit là d'une particularité essentielle des directives de la CEE. Le prix imposable doit comprendre les frais normaux d'emballage, de transport et d'assurance, toutes les commissions, taxes et droits douaniers et tout travail accompli à la demande de l'acheteur sur les biens avant leur importation. Le précédent régime de surcharges à l'importation est aboli. Les importations de biens déclarés en transit, ou en entrepôt, et les importations provisoires destinées à être exportées de nouveau sont exemptes d'impôt.

Le prélèvement de la TVA est extrêmement complexe et dispendieux puisqu'il exige les services de nombreux fonctionnaires très expérimentés en la matière de même qu'une comptabilité et des contrôles précis et compliqués. Comme plusieurs petits détaillants, marchands et cultivateurs belges ne tiennent pas ou guère de comptabilité l'État a préparé des formules spéciales et simples à l'intention de ces secteurs afin de simplifier la comptabilité et réduire les déclarations d'impôts au minimum. Les agriculteurs peuvent choisir le système normal. De toute façon il s'agit de solutions temporaires qui seront abandonnées progressivement avant la fin de la période de transition.



Règlements tarifaires et commerciaux étrangers

Costa Rica, Honduras

Les gouvernements du Costa Rica et du Honduras ont établi un nouveau règlement à l'intention des exportateurs étrangers et de leurs agents ou distributeurs. Dans l'un et l'autre pays, les commettants étrangers auront désormais plus de difficultés à résilier des accords d'agence.

Des exemplaires des traductions du décret n° 50 publié dans la Gazette officielle du Honduras n° 20,201 le 16 octobre 1970 et du décret n° 4684 du 30 novembre 1970, publié dans la Gaceta du Costa Rica le 4 décembre 1970 sont disponibles à la Division de l'Amérique latine, Direction générale des relations régionales.

Chili

La circulaire 1508 de la Banque centrale du Chili exige depuis le 27 avril un dépôt préalable de 10,000 p. 100

pour quelque 600 articles inscrits sur la liste des importations permises. Ce dépôt s'applique aux importations générales et aux importations de biens d'équipement qui font l'objet de facilités de paiement à long terme. La liste comprend des produits dans la plupart des sections du Tarif douanier, dont les produits chimiques, les machines et le matériel électrique. Les marchandises importées par ou pour le gouvernement du Chili et les biens importés des pays de l'ALALE ne sont pas soumis à cette clause. Pour plus de précisions sur les produits particuliers, s'adresser à la Division de l'Amérique latine, Direction générale des relations régionales.

Espagne

Le ministre du Commerce de l'Espagne a déclaré que le dépôt préalable à l'importation des marchandises n'est plus exigible. Cette condition, qui a expiré le 30 juin 1971, ne sera pas reconduite.

Promotion des meubles canadiens...

ZEN BURIANYK

Consul et délégué commercial, Chicago

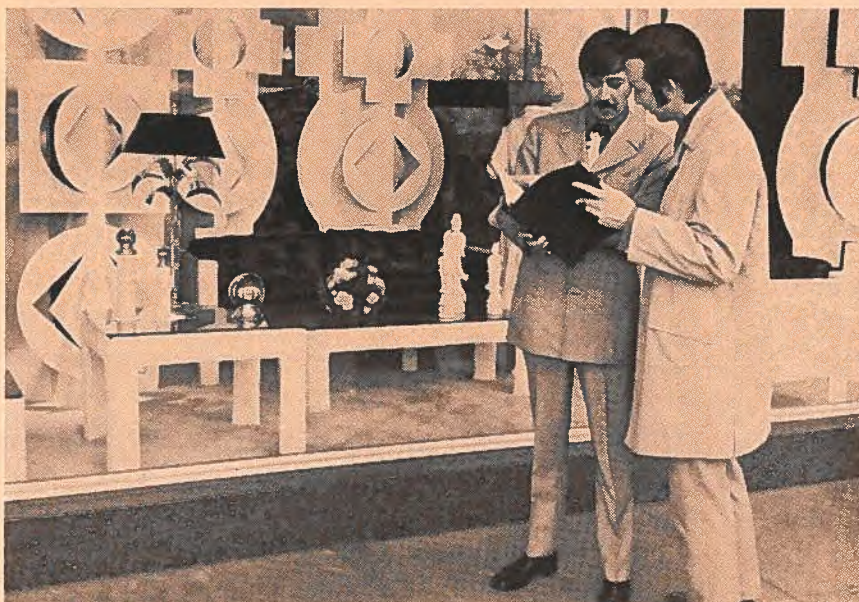
Mon histoire devrait commencer comme tous les contes par «Il était une fois». Donc...il était une fois, ou plutôt l'hiver dernier, il y eut une exposition du meuble à Toronto. J'y ai rencontré un représentant de *Sheres Furniture Co. Ltd.* de Ville d'Anjou (Québec). J'ai examiné ses articles et je lui ai dit qu'il vaudrait peut-être la peine de rechercher un débouché aux États-Unis. Les photos ci-dessous illustrent la suite des événements jusqu'à l'exposition très réussie des produits *Sheres* au Consulat du Canada à Chicago.

La société s'attend maintenant à vendre pour \$200,000 de meubles sur le marché américain cette année et c'est là un chiffre bien conservateur. Si vous êtes vous aussi un fabricant de meubles qui aimerait développer ses débouchés, il y a plusieurs choses que vous pouvez entreprendre sur-le-champ. Envoyez-nous des brochures, des photos et des listes de prix de vos meubles, ici à Chicago ou à n'importe quel autre bureau du Service des délégués commerciaux aux États-Unis. Calculez vos prix en devises américaines, en y incluant les droits de douane et les frais de courtage. La Division des États-Unis du ministère de l'Industrie et du Commerce à Ottawa peut vous aider à déterminer le tarif douanier.

Une fois en possession de ces renseignements, le personnel de l'un ou l'autre de nos consulats peut effectuer une première étude du marché et vous faire connaître ses possibilités. Si elles sont bonnes, préparez-vous à visiter la région et à choisir un bon représentant local. Ne confiez pas vos ventes à votre propre personnel car il ne connaît pas assez de gens. Implantez-vous à demeure sur le marché; donnez à cette affaire beaucoup de temps et d'attention et, comme *Sheres*, vous réussirez.



A



B

A. C'est là que j'ai rencontré M. T. *Sheres*—au Salon du meuble canadien à l'Édifice de l'automobile du CNE à Toronto, qui a eu lieu du 10 au 15 janvier 1971. Comme je devais bientôt le constater, c'est l'endroit idéal pour établir des contacts de ce genre.

B. Muni de photographies, de catalogues et de listes de prix de la série des meubles *Sheres* que la maison m'avait envoyé, je me suis mis à visiter les acheteurs au détail de Chicago. Ils ont aimé le style de ces meubles et estimé que leur prix était concurrentiel. Dans la photo vous me voyez en train de parler de créations canadiennes à un acheteur de meubles (à droite) et de l'intéresser à ces produits.

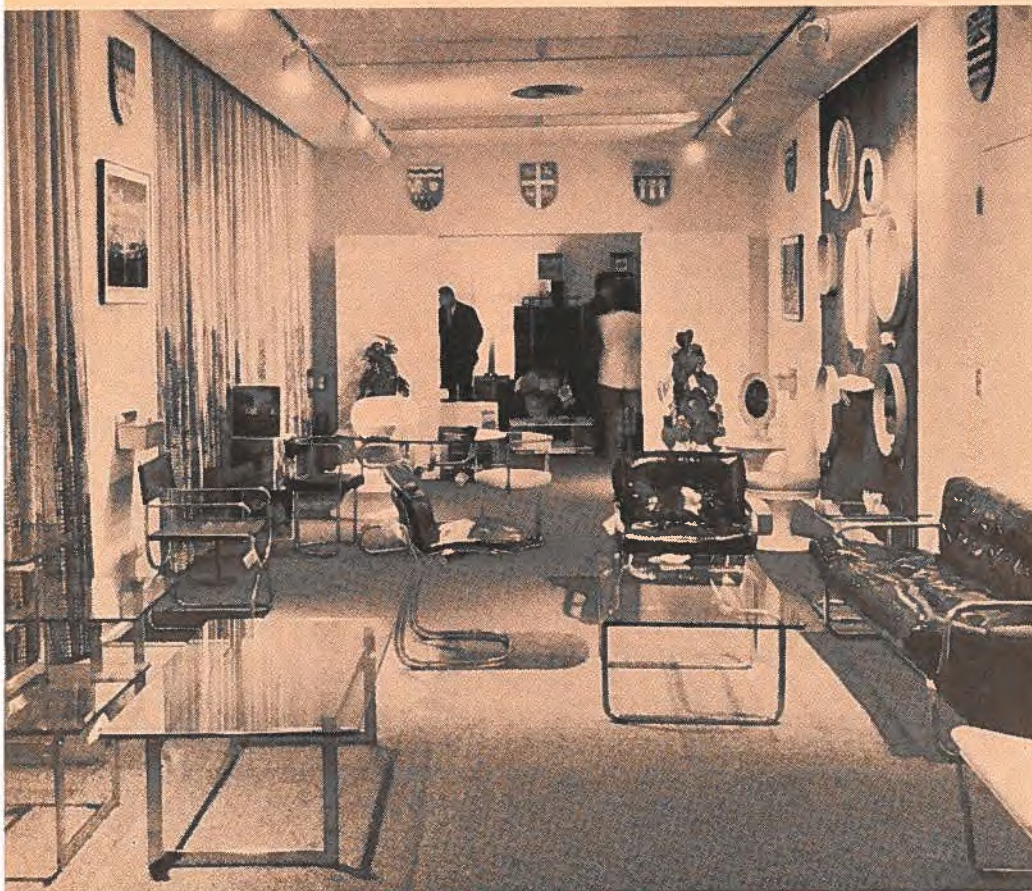
...Pour les demeures américaines



C



D



E

C. Le directeur des ventes canadiennes de la société québécoise, M. T. Sheres (à gauche), est venu au Consulat à Chicago et a eu des entretiens avec un certain nombre de représentants susceptibles de s'intéresser à la vente de ses produits. Il répond ici à des questions à leur sujet. Par la suite, il devait en venir à un accord avec l'un de ces représentants.

D. Pour le lancement des meubles Sheres dans la région de Chicago, j'ai proposé d'exposer la série Sheres à la salle Feuille d'érable au Consulat et d'inviter certains acheteurs. Nous voyons un de ces acheteurs qui examine des miroirs en présence de représentants de la société et du Consulat, prêts à répondre à ses questions.

E. Cette photo montre la salle Feuille d'érable sous son meilleur jour, ainsi que les meubles modernes et attrayants que Sheres fabrique. Les autres sociétés canadiennes sont également invitées à utiliser cet espace qui comporte deux pièces et 1,000 pieds carrés pour faire l'étalage de leurs produits et inviter les acheteurs de la région.

Expansion du commerce Est-Ouest

R. F. TURCOTTE

Chef, Division de l'Europe de l'Est, Direction générale des relations régionales

Tendances cycliques du commerce Canada · Europe de l'Est, 1945-1970

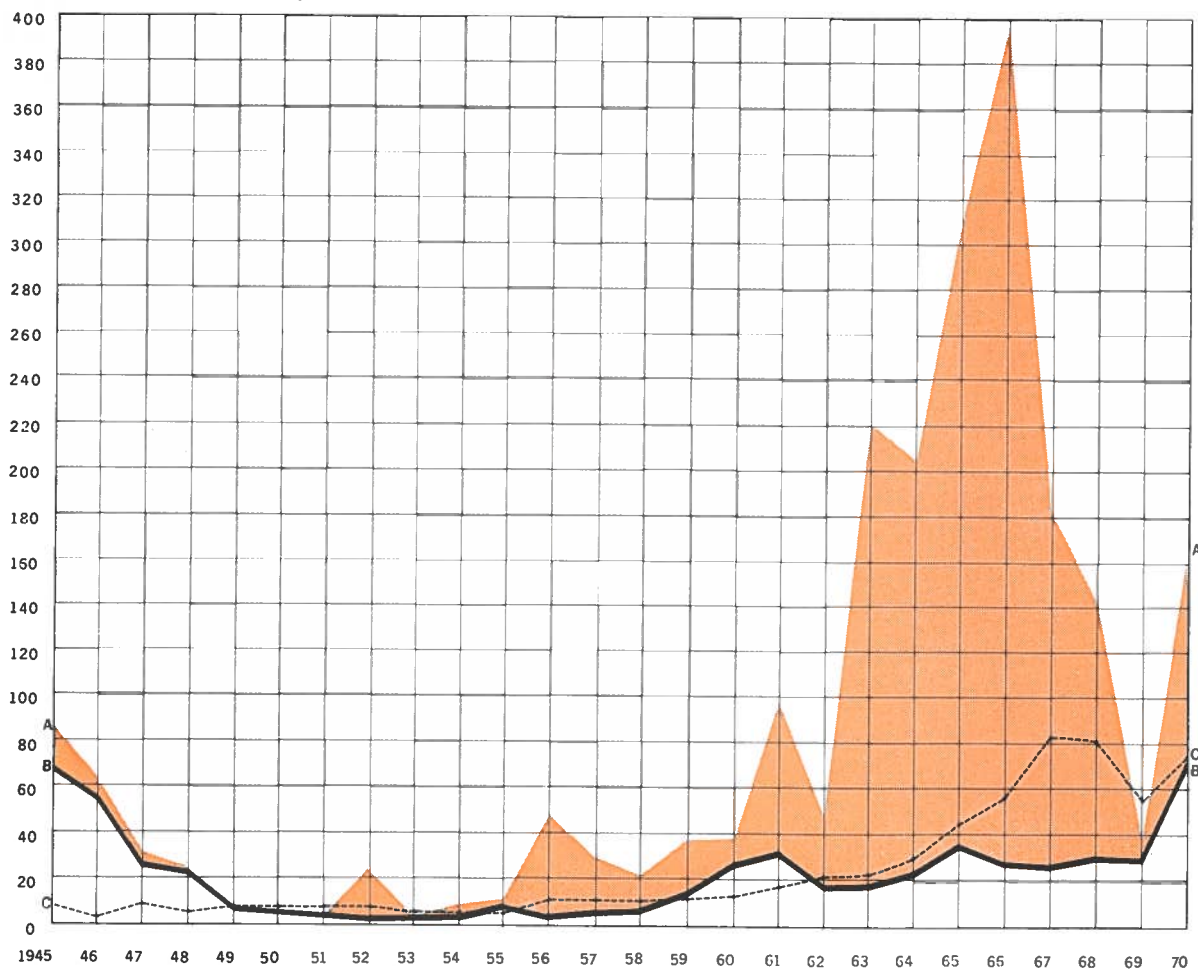
A-Exportations totales

B-Exportations non-céréalières

C-Importations totales

Espace coloré - part de céréales dans les
exportations canadiennes vers l'Europe de l'Est

(millions de dollars)



Le Canada bénéficie de l'accroissement progressif des échanges commerciaux et technologiques entre l'Europe orientale et l'Ouest. Le présent article explique l'origine de cette orientation et sa signification pour l'avenir.

Près d'un quart du commerce extérieur des pays de l'Europe orientale comme groupe se fait avec les pays industrialisés de l'Ouest, y compris le Canada. Au cours de la dernière décennie, le taux de croissance de ce commerce, qui s'élevait bien au-delà de 6 milliards de dollars en 1969, a augmenté plus rapidement que celui des échanges entre les pays industrialisés de l'Ouest.

Le commerce avec les pays de l'Europe orientale ne constitue encore que 5 p. 100 de tous les échanges des pays industrialisés de l'Occident et il n'a joué qu'un rôle mineur par rapport à leur produit national brut (voir le tableau); pourtant il a pris dernièrement une importance croissante dans le développement de leur économie planifiée.

Récemment le commerce est-ouest a subi la même transformation que celle qu'a connue auparavant le commerce des pays occidentaux industrialisés. Ainsi, les échanges technologiques, de services et d'autres invisibles (comme l'octroi de licences) ont augmenté sensiblement. Ce progrès s'est accompagné d'un essor considérable du commerce de matériel et d'installations hautement spécialisés, particulièrement ceux qui sont de fabrication occidentale. Cette tendance s'est développée parallèlement à l'effort accru des gouvernements des pays de l'Europe de l'Est en faveur d'une industrialisation "intensive" plutôt que "extensive", fondée sur une augmentation de la productivité, le contrôle de la qualité et un meilleur usage des ressources comme moyen de mettre au point des produits industriels et de consommation de qualité, dans des quantités comparables à celles qui sont produites dans les pays occidentaux. Sous ses diverses formes, la coopération industrielle entre les entreprises des deux régions a aussi pris un essor croissant.

Parmi les problèmes issus de la transformation profonde des relations commerciales est-ouest émerge le goulot d'étranglement que présente l'échange de renseignements techniques et d'informations. Ce blocage est attribuable au régime classique des sociétés étatiques de commerce extérieur, régime

qui généralement exclut les contacts directs entre producteurs et usagers du matériel. Bien qu'on ait été témoin d'une certaine décentralisation(voir l'article de la page 19), il n'y a aucun doute que les deux parties en cause considèrent l'élaboration d'accords sur la coopération technologique entre les pays de l'Ouest et ceux de l'Est comme une étape principale en vue d'accroître l'échange de renseignements et les contacts directs entre les dirigeants, les gestionnaires, les ingénieurs et les scientifiques des deux régions.

Pour le Canada, cette transformation signifie que les invisibles comme la technologie et les services, de même que les biens, les installations et le matériel hautement spécialisés qui s'y rattachent seront appelés de plus en plus à prendre la vedette dans notre commerce et nos relations économiques avec les pays de l'Europe de l'Est. Dans ce contexte, la conclusion entre l'Union soviétique et le Canada en janvier 1971 d'un premier accord de coopération sur les applications industrielles des sciences et de la technologie a inauguré une ère nouvelle en donnant une forme concrète à cette nouvelle orientation de nos relations économiques.

Le besoin d'améliorer la structure de leur propre commerce extérieur est l'une des raisons qui incitent les pays de l'Europe à faire des efforts pour adopter la technologie occidentale. C'est en partie à la suite des efforts déployés jusqu'à présent que l'Europe orientale exporte maintenant vers l'Ouest une variété croissante de biens industriels et de consommation ainsi qu'un large éventail de produits industriels dont l'Ouest a besoin pour sa propre production.

Néanmoins, il ressort des données récentes sur le commerce (voir le tableau) que les pays de l'Europe de l'Est, dans leur ensemble, dépendent encore fortement des exportations de comestibles et de matières premières pour leurs revenus provenant du commerce extérieur. Ces catégories constituaient encore quelque 70 p. 100 de toutes les exportations vers l'Ouest en 1968.

D'autre part, les biens manufacturés, l'outillage et le matériel de transport constituaient 70 p. 100 des exportations de l'Ouest vers l'Europe orientale.

L'Union soviétique, dont la population est deux fois et demie celle de tous les pays de l'Europe orientale réunis, tend à être le principal partenaire (voir le tableau) dans le commerce est-ouest, sa part oscillant entre 30 à 40 p. 100; pourtant d'autres pays prennent de plus en plus d'importance en ce domaine. En 1968, la Pologne avait dépassé le cap du milliard de dollars dans son commerce avec l'Ouest, alors que l'Allemagne de l'Est et la Tchécoslovaquie la suivaient de près.

En tant que groupe, les pays de l'Europe occidentale, en raison de leur proximité et de leur fort développement industriel, sont particulièrement actifs dans la promotion et la réalisation des affaires avec l'Europe de l'Est. L'Allemagne de l'Ouest demeure le principal fournisseur, même si ses exportations vers l'Allemagne de l'Est qui sont considérées comme "intra-allemandes" plutôt que des "exportations vers l'étranger" constituent environ un tiers du commerce de la République fédérale avec l'Europe orientale. Le taux de croissance du commerce de la France et de l'Italie a été cependant plus rapide au cours des dernières années. Enfin, le commerce du Japon avec l'Europe de l'Est, bien que ce pays n'occupe encore que le neuvième rang, a connu un essor remarquable au cours de la dernière décennie.

Les ventes du Canada à l'Europe de l'Est ont atteint le niveau de 300 à 400 millions de dollars dans les années de pointe, en raison surtout des ventes importantes de blé. En général, toutefois, notre commerce tant d'exportation que d'importation n'est qu'une partie relativement modeste du commerce général entre l'Est et l'Ouest, particulièrement si on fait abstraction de nos exportations de céréales. (Voir le graphique).

Heureusement, notre participation croissante en Europe de l'Est à l'utilisation



industrielle de la technologie, tant à l'échelon des sociétés qu'à celui des gouvernements, signifie que les biens, le matériel, les installations et la technologie industriels hautement spécialisés apportent un nouvel élément d'importance majeure pour la stabilité permanente de notre commerce et de nos relations économiques générales avec cette région.

On peut bien dire que, dans le passé, la ressemblance de la géographie économique des deux régions a paralysé notre commerce. Toutes les deux produisent de grandes quantités de matières premières et de combustibles semblables et (abstraction faite du mauvais temps) des quantités considérables d'aliments et de comestibles qui poussent dans les régions nordiques. Mais aujourd'hui, que la technique prend tant d'importance dans le monde, ce sont ces similitudes de ressources, de climat, de dimensions et de géographie, exprimées en terme de développement économique qui font sans conteste du Canada et de l'Europe de l'Est des partenaires natu-

rels en matière de coopération technique et industrielle. (A la page 29, vous trouverez une présentation plus complète de l'Accord de coopération sur les applications industrielles des sciences et de la technologie). Les groupes de travail créés par la commission mixte conformément à l'Accord ont déjà commencé l'étude approfondie des secteurs où la coopération est possible et ils analysent la possibilité d'échanger des experts et des renseignements techniques, de même que d'éventuels débouchés commerciaux. Pour le Canada, l'accord intervenu avec l'Union soviétique peut être considéré comme élément d'une nouvelle étape de l'expansion de nos relations économiques offi-

cielles et officieuses avec l'Europe de l'Est dans des secteurs et par des moyens qui n'ont pas encore fait l'objet d'une étude en profondeur. Les possibilités qui en découlent sont de tout ordre; elles ont des consultations communes régulières plus fréquentes sur les questions économiques et commerciales jusqu'à l'intensification de la coopération industrielle entre les entreprises sous nombre de formes. Les initiatives en ce sens devront toutefois s'appuyer sur une évaluation réaliste des avantages à court et à long terme par rapport à l'investissement nécessaire.



Voici le Husky 8, transporteur à chenilles qui peut prendre des charges de 45 tonnes et n'exerce sur le sol qu'une pression de 4.1 livres au pouce carré lorsqu'il porte une charge de 30 tonnes. Les Soviétiques ont acheté ce modèle et un véhicule de 20 tonnes pour leurs mines, leurs champs pétrolifères et la construction des pipe-lines. Le Husky 8, produit de la Foremost, de Calgary, est doté d'une trousse d'adaptation aux températures froides.



La décentralisation en Europe de l'Est

R. F. TURCOTTE

Chef, Division de l'Europe de l'Est, Direction générale des relations régionales

La portée générale de la réforme économique et de la tendance de décentralisation qui se dessine en Europe de l'Est de même que les nouveaux mécanismes économiques ou commerciaux mis en œuvre dans le cadre de cette politique sont souvent mal interprétés à l'étranger. Ils n'entraînent, en aucun cas, des changements fondamentaux de la doctrine ou du système axé sur la propriété collective des moyens de production. On essaie plutôt d'améliorer le système actuel dans le cadre de la philosophie et des objectifs économiques traditionnels.

Le mouvement de réforme provient surtout de la complexité grandissante de l'économie moderne et de la structure industrielle de même que des pressions exercées sur les systèmes de planification rigides et hautement centralisés. Cette question a soulevé un débat général dans ces pays où l'on cherche à savoir s'il est préférable de décentraliser les pouvoirs de décision ou de raffermir et d'améliorer le régime actuel de centralisation à l'aide d'ordinateurs et d'autres techniques modernes.

Jusqu'à présent la principale impulsion donnée à cette politique, laquelle d'ailleurs indique le degré de décentralisation atteint, est l'étendue des pouvoirs que l'on accorde aux entreprises industrielles, en particulier dans le domaine des investissements, de l'utilisation des bénéfices et des politiques régissant les prix et les salaires. Certains pays envisagent la possibilité de soustraire, dans une certaine mesure, l'activité quotidienne à la planification centrale rigide. On pourrait y arriver en attachant plus d'importance aux critères classiques du marché et au jeu de l'offre et de la demande, y compris l'adoption éventuelle d'un mécanisme de fixation des prix fondé en partie sur le marché libre.

Dans certains pays, un nombre restreint mais sans cesse grandissant d'entreprises sont autorisées à traiter

directement avec l'étranger pour subvenir à leurs propres besoins en matière d'achat et de commercialisation.

Pour évaluer le succès économique de l'entreprise, on a introduit dans quelques pays le concept du «profit» qui signifie grosso modo l'écart entre les recettes et les dépenses. Toutefois, la base de la comptabilité et du calcul diffère considérablement des concepts occidentaux et la structure des prix touchant l'intrant et l'extrant rend

cette notion de profit plutôt artificielle si on la compare à la nôtre.

Bien que le profit soit devenu le principal critère de réussite de l'entreprise, les pouvoirs accrus de décision qu'on a accordés ont eu, semble-t-il, très peu d'effet sur la base de l'activité économique, c'est-à-dire sur les investissements et la politique des prix et des salaires. Les modèles de réforme ont naturellement été modi-



Cette génisse Hereford d'un an se laisse patiemment examiner par M. Alexi Tchrekaev, (à droite) chef de l'équipe soviétique qui a choisi 375 Herefords aux fins d'expédition en URSS. Un vétérinaire soviétique, le docteur N. F. Fomin, (à gauche) chargé de l'inspection, jette un coup d'oeil appréciateur sur l'animal.

fiés de façon considérable et grandement transformés au cours de leur mise en application.

Les récentes études sur la politique économique des pays de l'Europe de l'Est faisant partie du COMECON révèlent que la Hongrie, suivie de la Roumanie et de la Bulgarie, sont ceux où la décentralisation est le plus poussée. L'URSS et la Pologne font preuve d'une grande réserve à l'égard de cette politique.

D'autre part, la tendance éventuelle vers une plus grande centralisation ne peut être écartée si l'on tient

compte de l'apparition des théories de planification fondées sur les méthodes mathématiques et l'informatique. L'Allemagne de l'Est fait largement appel à ce système. L'URSS tente également de surmonter les obstacles des systèmes de planification centralisée en ayant recours à l'informatique pour commander l'ensemble de l'activité économique.

Un deuxième facteur porte à croire que l'on se dirige vers une nouvelle forme de centralisation: les efforts accrus visant à l'intégration par secteur économique industriel au sein du COMECON, tendance qui

se précise depuis 1968 en particulier. Par l'intégration du COMECON en Europe de l'Est, on entend la coordination des plans économiques de chaque pays membre. L'intégration serait réalisée par l'adoption d'une planification unitaire et rigide pour toute la région ou par la coordination des divers plans nationaux. Toutefois, comme les pays membres élaborent leurs propres programmes de réforme économique, il sera de plus en plus difficile de les intégrer ou de les coordonner à ceux des autres pays.



Collaboration industrielle entre sociétés

Nouvelle tendance de l'activité économique Est-Ouest

R. F. TURCOTTE, Chef, Division de l'Europe de l'Est, Direction générale des relations régionales

D'après un récent rapport sur la collaboration industrielle entre l'Est et l'Ouest documenté et publié par la Commission économique pour l'Europe, la collaboration industrielle entre l'Est et l'Ouest consiste en accords entre entreprises qui dépassent largement la vente ou l'achat direct des biens ou services. Ces ententes englobent un ensemble d'opérations concertées quant à l'élaboration et au partage des renseignements techniques, en fait de production et de commercialisation, sur une période de plusieurs années.

La collaboration industrielle est-ouest, tant au chapitre des entreprises qu'à celui des accords entre gouvernements, devient un facteur important de l'expansion du commerce est-ouest. En fait, le nombre, la variété et les ramifications des accords entre sociétés continuent d'augmenter. Parmi les projets qu'on peut mettre au nombre des formes simples de collaboration, signalons les entreprises mixtes de recherche, de production ou de vente qui valent pour un certain laps de temps, peut-être en considération d'un règlement en espèces. Les formes les plus complexes comportent une mesure beaucoup plus grande de collaboration

entre les sociétés, par exemple un arrangement aux termes duquel une part de la production d'un projet de fabrication en commun est livrée à l'une ou l'autre des entreprises et intégrée à sa propre production (par exemple les composants d'automobile), surtout lorsque la part livrée est grande en comparaison de la production globale de l'entreprise à participation.

Dans le domaine de la production industrielle, la livraison directe d'une fabrique, clés en main, bien qu'elle soit en elle-même une opération complexe, peut figurer parmi les initiatives qui ne comportent que des formes rudimentaires de collaboration industrielle. Par contre, un arrangement aux termes duquel un partenaire livre le savoir-faire technique et les composants les plus évolués du matériel tandis que l'autre fournit les immeubles, les articles stockés et les machines et le matériel plus courants comporterait une collaboration beaucoup plus étroite et beaucoup plus prolongée.

En plus des accords directs sur la production, la collaboration fondée sur la spécialisation en recherche et en développement et sur la commer-

cialisation joue un rôle de plus en plus important dans les échanges et les relations économiques est-ouest. Voici quelques exemples:

1. Technologie et recherche—Aujourd'hui, même la cession de licences ou le transfert de la technologie de production doit s'accompagner d'aide technique. Cette dernière peut facilement aboutir à une forme de collaboration technique et enfin à la coordination des travaux de recherche en vue d'améliorer les produits actuels et d'en développer de nouveaux.

2. Commercialisation et service après vente—Dans ce cas, les signataires de l'accord sur la mise en vente recourent à la collaboration en vue de s'implanter sur un nouveau marché où, normalement, ils ne sont pas établis. Les accords qui comportent le service après vente dans l'un ou l'autre pays tendent à attribuer la responsabilité au partenaire le mieux placé.

3. Soumissions ou vente en commun dans les pays tiers—Les efforts conjugués en vue de développer des marchés dans les tiers pays, par exemple les pays en voie de développement, où l'un des partenaires s'est taillé une belle réputation



A l'aéroport de Toronto, des représentants de la Checkerboard Farms Limited, de Don Mills (Ontario) regardent le chargement d'un envoi d'oeufs de dinde qui sera livré finalement à un acheteur hongrois. L'an dernier, les expéditions d'oeufs d'élevage à la Hongrie ont atteint une valeur de \$232,000. Le seul autre client en Europe orientale, l'URSS, en a acheté pour \$10,000.

commerciale, ont été qualifiés par la CEE d'un des «secteurs les plus fructueux de la collaboration est-ouest, où les accords se multiplient».

D'après l'étude de la CEE, la Yougoslavie est de beaucoup le partenaire le plus fréquent, suivie de la Pologne, de la Hongrie et de la Tchécoslovaquie. Du côté de l'Ouest, l'Allemagne, la Grande-Bretagne et la France sont les pays les plus actifs

en fait de collaboration industrielle. Les secteurs industriels les plus souvent en jeu sont le génie, le matériel de transport, les produits chimiques et pharmaceutiques, le génie électrique et l'électronique.

La firme britannique *Dunlop* offre un exemple récent de ce genre d'entreprise à participation. Le 16 avril 1971, elle a signé un accord à Belgrade avec la Société internationale d'investis-

sement pour la Yougoslavie, Fadip, fabricant yougoslave, et Jugohemija, entreprise yougoslave de commerce extérieur, en vue d'édifier et d'exploiter une société à participation pour fabriquer à Becej, en Yougoslavie, des boyaux en caoutchouc haute pression pour installations hydrauliques. Dunlop financera 24 p. 100 des frais de construction de l'usine: 5.5 millions de dollars. La part de



Fadip sera 44.7 p. 100, celle de la SIY 19.3 p. 100 et celle de la Jugohemija 12 p. 100. Les bénéfices et le risque éventuels seront répartis parmi les partenaires en proportion de leur part de l'investissement.

Les gouvernements des pays de l'Est et de l'Ouest appuient et encouragent en général la collaboration industrielle et technique comme autre moyen de développer le commerce et les relations économiques dans les deux sens. On s'efforce aussi de supprimer ou de pallier l'effet des restrictions quantitatives et des autres barrières commerciales sur la collaboration industrielle. En Pologne, par exemple, dans les trois accords à long terme conclus ou reconduits en 1970 avec la France,

l'Italie et l'Allemagne de l'Ouest, on a introduit le principe que les livraisons mutuelles dans le cadre de la collaboration ne sont pas soumises aux restrictions quantitatives et qu'elles bénéficieront d'un maximum de privilèges et de facilités dans la procédure de cession de licence. Mais jusqu'ici, la possibilité des avantages tarifaires et fiscaux, que désirent les pays de l'Est en vue de faciliter les échanges résultant de la collaboration industrielle, ne s'est guère précisée bien que la réalité du problème soit reconnue en général.

En plus, le rôle de la Commission mixte dans les accords de collaboration commerciale et industrielle entre

gouvernements de l'Est et de l'Ouest évolue peu à peu; d'organisme représentant essentiellement l'appareil administratif et cherchant une solution en vue d'aplanir les difficultés de la mise en œuvre des accords, elle devient une institution groupant des membres des milieux industriels, commerciaux et même financiers et des représentants gouvernementaux. Le récent accord canado-soviétique de coopération sur les applications industrielles de la science et de la technologie est un des meilleurs exemples de la tendance à attribuer directement aux milieux commerciaux la responsabilité du fonctionnement de ces accords.



Ententes commerciales avec l'Europe de l'Est

Depuis longtemps, le Canada cherche à avoir les coudées franches sur les marchés de l'Europe de l'Est; il entretient maintenant des relations officielles avec tous les pays de cette région sauf l'Albanie et l'Allemagne de l'Est. Pour trois d'entre eux (Tchécoslovaquie, Pologne et Yougoslavie), les relations commerciales se fondent sur des ententes ininterrompues d'avant-guerre ainsi que sur les accords subséquents communs aux membres du GATT. Les relations avec les quatre autres pays (U.R.S.S., Bulgarie, Hongrie et Roumanie) reposent sur des accords commerciaux bilatéraux renouvelables (habituellement tous les trois ans) qui ont été conclus d'abord avec l'Union soviétique en 1956 et par la suite avec les autres pays durant les années 60. Tous ces accords officiels entre le Canada et les pays de l'Europe de l'Est sont résumés ci-dessous.

Albanie—Le Canada n'a pas actuellement d'accord commercial avec l'Albanie et ne donne pas le traitement de la nation la plus favorisée aux marchandises en provenance de ce pays.

Bulgarie—Un accord commercial triennal a été conclu avec la Bulgarie le 8 octobre 1963 et renouvelé pour trois autres années, le 8 octobre 1966. Le second accord assurait l'échange du traitement de la nation la plus favorisée, ainsi que l'achat de blé canadien comme le premier accord. La Bulgarie s'est également engagée à donner priorité, dans ses importations, à un certain

nombre de produits pour lesquels le Canada a démontré sa compétitivité sur le plan de l'exportation.

Tchécoslovaquie—Le Canada échange le traitement de la nation la plus favorisée avec la Tchécoslovaquie en vertu d'une convention commerciale d'avant-guerre (1928) et de leur adhésion commune au GATT depuis son établissement en 1948. Bien que l'accord commercial entre les deux pays ne comporte pas l'engagement d'acheter des marchandises canadiennes, un contrat à long terme a été signé le 29 octobre 1963 pour l'achat de 44 millions de boisseaux de blé pendant une période de cinq ans; la vente a été pleinement réalisée.

Hongrie—Le 11 juin 1964, le Canada a conclu avec la Hongrie un accord similaire à celui qu'elle avait signé l'année précédente avec la Bulgarie. Cet accord assurait aux deux pays le traitement de la nation la plus favorisée et comprenait l'engagement de la part de la Hongrie d'acheter des marchandises canadiennes, notamment du blé. L'accord a été renouvelé le 9 août 1968 et prévoit maintenant l'achat par la Hongrie d'au moins 15 millions de dollars de marchandises canadiennes au cours des trois prochaines années.

Pologne—L'échange du traitement de la nation la plus favorisée avec la Pologne se fonde sur une convention commerciale d'avant-guerre (1935) et sur l'adhésion de la Pologne au GATT

le 18 octobre 1967. Des contrats à long terme pour le blé ont été conclus entre les deux pays en 1963 et en 1966. Les ententes actuelles prévoient des achats de blé canadien jusqu'à concurrence de 44 millions de boisseaux au cours de la période qui a pris fin le 31 juillet 1971.

Roumanie—Le 22 mars 1968, le Canada a conclu un accord commercial de trois ans avec la Roumanie. Il prévoit l'échange du traitement de la nation la plus favorisée et comporte l'engagement de la Roumanie d'acheter, au cours des trois années, des marchandises canadiennes de son choix d'une valeur d'au moins 9 millions de dollars.

URSS—Un accord commercial entre le Canada et l'Union soviétique a d'abord été conclu en 1956, renouvelé le 18 avril 1960 et tous les trois ans par la suite. La dernière entente qui prendra fin le 17 avril 1972 consiste essentiellement en un simple échange du traitement de la nation la plus favorisée. Toutefois, la société d'importation de céréales s'est engagée à s'adresser d'abord au Canada lorsqu'il lui faudrait acheter à l'étranger des quantités additionnelles de blé.

Yougoslavie—L'échange du traitement de la nation la plus favorisée avec la Yougoslavie se fonde sur un traité de commerce et de navigation d'avant-guerre (1927) et sur l'entière adhésion de la Yougoslavie au GATT, le 25 août 1966.

COMMERCE EST-OUEST

COMMERCE TOTAL¹

	Milliards de dollars (É.-U.)		
	Exportations de l'Ouest	Importations de l'Ouest	Balance commerciale apparente
1964	4.28	3.95	0.33
1965	4.28	4.47	-0.19
1966	5.14	5.05	0.09
1967	5.60	5.54	0.06
1968	6.02	5.86	0.16

*Pologne, Tchécoslovaquie, Allemagne de l'Est

**Hongrie, Roumanie, Bulgarie

	Pourcentage	
	Exportations de l'Ouest	Importations de l'Ouest

Taux moyen de croissance annuelle 1964-1968

Europe du Nord-Est*	7.9	9.4
Europe du Sud-Est**	14.0	11.3
U.R.S.S.	5.6	10.3
Yougoslavie	11.6	12.4
Moyenne, tous les pays	9.0	10.3

COMMERCE PAR RÉGION¹

	Pourcentage			
	Importations		Exportations	
	1964	1968	1964	1968
Part des régions de l'Est				
Europe du Nord-Est*	32.4	31.2	35.2	33.9
Europe du Sud-Est**	16.8	20.3	14.3	14.8
Total des pays ci-haut	49.2	51.5	49.9	48.7
U.R.S.S.	34.4	30.5	39.5	39.4
Yougoslavie	16.2	17.9	10.8	11.7
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

*Pologne, Tchécoslovaquie, Allemagne de l'Est

**Hongrie, Roumanie, Bulgarie

	Pourcentage			
	Importations		Exportations	
	1964	1968	1964	1968
Part des régions de l'Ouest				
CEE	43.9	57.4	49.0	49.3
AELE*	29.1	30.9	39.3	33.4
Total pour l'Europe de l'Ouest	73.0	88.3	88.3	82.8
Amérique du Nord	21.5**	7.2**	5.0	7.0
Japon	5.3	4.3	6.5	10.1
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

*Excepté le Portugal

**Influence des fluctuations du commerce céréalier

COMMERCE PAR GROUPE DE PRODUITS²

	Pourcentage en valeur			
	Exportations de l'Ouest		Exportations de l'Est	
	Total	U.R.S.S. seul	Total	U.R.S.S. seul
Aliments et bétail				
vivant	7.1	6.0	19.8	6.4
Boissons et tabac	0.4	0.3	1.0	0.1
Matières brutes, ex. carburant	6.0	3.9	23.3	38.5
Carburants, minéraux, lubrifiants et matériaux connexes	0.7	—	17.6	30.7
Huiles et graisses animales et végétales	0.3	—	1.6	2.1
Produits chimiques	13.8	14.1	4.8	3.0
Total	28.3	24.3	68.1	80.8

	Pourcentage en valeur			
	Exportations de l'Ouest		Exportations de l'Est	
	Total	U.R.S.S. seul	Total	U.R.S.S. seul
Biens manufacturés classés surtout par matériaux	23.9	23.9	18.9	15.6
Matériel mécanique et de transport	40.3	40.4	5.4	2.2
Divers articles manufacturés	6.4	10.6	6.6	0.7
Produits et transactions non classés selon le genre	0.5	0.3	0.6	0.2
Total	71.1	75.2	31.5	18.7
Grand total	100.0	100.0	100.0	100.0

Source: ¹ Direction du commerce, supplément aux statistiques financières internationales—publication annuelle 1963-1967

² Commerce des produits de l'ODCE

Lettre de Vienne

Monsieur Jean Tout le Monde
Canada

Monsieur,

En toute franchise, mon message n'a qu'un seul objet : vous persuader de communiquer avec notre bureau de Vienne pour que nous puissions vous démontrer qu'il est dans votre intérêt de faire affaire en Europe de l'Est par l'entremise d'un agent est-ouest.

Pourquoi l'Europe de l'Est ? Parce que cette région industrielle connaît un essor rapide ; beaucoup d'efforts alliés à des relations d'affaires étroites peuvent susciter des contrats très importants et une loyauté à toute épreuve chez vos clients. Il faut du temps pour obtenir la première commande mais les résultats de vos efforts et l'expérience que vous acquerez dans ce coin fascinant de l'Europe sont des motifs assez puissants pour lancer à l'action tout homme d'affaires digne de ce nom ! En outre, vous pouvez nous aider à établir les communications qui manquent entre la plupart des hommes d'affaires du Canada et de l'Europe de l'Est.

Et pourquoi Vienne ? Ce n'est évidemment pas la seule porte ouverte sur l'Europe de l'Est mais c'est la plus importante et la plus belle et elle le demeurera sans doute encore longtemps.

Un chancelier autrichien bien connu a déclaré un jour que "l'est commence à Landstrasse" (rue du centre-ville de Vienne) et il avait raison. Rappelez-vous que, jusqu'à tout récemment, Vienne était le siège d'un véritable empire de l'Europe de l'Est (l'Autriche-Hongrie) qui a souvent été décrit comme le premier Marché commun. Il existe encore beaucoup de liens spirituels sur le plan individuel. L'Autriche a ses entrées en Europe de l'Est et sa position officielle de neutralité permanente lui aide à les conserver. C'est pourquoi de nombreuses entreprises allemandes astucieuses utilisent des filiales et des vendeurs autrichiens pour

desservir ce marché. Comme Vienne n'est située qu'à trois heures et demie, par route, de Budapest et qu'à une heure, par avion de la plupart des capitales de cette région, c'est une ville que les hauts fonctionnaires commerciaux de l'Europe de l'Est peuvent assez facilement visiter.

Voici maintenant mon argument le plus convaincant. Notre bureau de Vienne a toujours su qu'il y avait dans cette ville une gentille bien particulière connue sous le nom d'agents commerciaux est-ouest. Nous en avons recommandé quelques-uns à des entreprises canadiennes. Cependant, jusqu'à tout récemment, nous ne disposions pas du personnel ou du temps nécessaire pour étudier sérieusement l'efficacité de cette centaine d'agents, leurs spécialités commerciales et les pays de l'Europe de l'Est qu'ils connaissent le mieux. Au mois de janvier de cette année nous avons pu entreprendre un programme qui avait pour but de les connaître tous avec leurs forces et leurs faiblesses. Je suis heureux de pouvoir vous dire que nos efforts commencent à porter fruit.

Les directeurs de certaines des maisons que nous avons visitées jusqu'à maintenant nous ont expliqué leurs possibilités d'action ; ils nous ont cité des exemples de commandes d'exportation de plusieurs millions de dollars qui nous ont mis l'eau à la bouche. A notre grande honte, ils nous disent tous qu'avant de nous rencontrer ils ne savaient guère ce que le Canada pouvait offrir. Maintenant que nous commençons à connaître la spécialité et les débouchés de chacune de ces maisons, nous aimerions les mettre en relation avec des associés canadiens éventuels.

Nous vous invitons donc à agir. Si vous vous intéressez à la possibilité de négocier en Europe de l'Est et aimeriez entrer en contact avec un agent com-

mercial est-ouest de Vienne, veuillez communiquer avec nous pour plus de renseignements.

Voici certains services que ces maisons pourront vous offrir :

Les services ordinaires d'un agent ou d'un représentant.

Une part des affaires prospères dont les entreprises de l'Europe de l'Ouest profitent.

Un seul point de contact pour tout le vaste marché de l'Europe de l'Est.

Un représentant sur place qui s'occupera de vos intérêts jour après jour dans un pays en particulier.

Des visites plus fréquentes auprès des personnes influentes en Europe de l'Est (ce qui est indispensable dans cette région).

Une collaboration quotidienne avec le délégué commercial du Canada afin de trouver des débouchés pour votre entreprise.

La traduction de votre publicité et de vos lettres dans la langue appropriée (souvent l'allemand).

L'exposition de vos produits aux diverses foires de l'Europe de l'Est.

Des études de marché approfondies.

La promotion de vos produits auprès des sociétés commerciales d'État (les clients), des ministères (quelquefois les délégués) et des Instituts (conseillers techniques des ministères).

Relations avec les utilisateurs des produits ou les techniciens qui établissent les spécifications.

Visites de rappel après les livraisons.

Règlement des problèmes sur place.

Financement à court terme ou arrangement financier conclu avec les banques qui s'occupent du commerce Est-Ouest.

Offres de services techniques et tenue de réunions techniques (très efficaces).

Dispositions ou arrangements pour le paiement ou l'échange de marchandises.

Renseignements sur l'activité des concurrents.

Connaissance approfondie des marchés locaux et conseils sur la façon de négocier des affaires.

Assurances contre le non-paiement ou les risques techniques contractées avec des maisons qui se spécialisent dans ce domaine.

Les affaires en Europe de l'Est ne se traitent pas comme ailleurs; elles exigent des recherches soignées, de la patience, des négociations serrées et de

l'empressement à rencontrer les acheteurs sur leur propre terrain. Les résultats compensent habituellement les efforts déployés. Pourquoi ne pas accepter l'aide d'un expert viennois qui connaît bien les règles du jeu? Pour commencer, écrivez-nous pour savoir si un agent est-ouest de Vienne est l'homme qui peut aider votre entreprise.

Veillez agréer, Monsieur, nos meilleures salutations.

E. Bohinski

Conseiller commercial, Vienne



Une vingtaine de manufacturiers canadiens ont fait voir leurs produits à des acheteurs éventuels à ce pavillon de la Foire commerciale internationale tenue à Budapest en mai. L'exposition hongroise est un endroit idéal de rencontre d'entreprises de commerce avec l'étranger.

L'URSS: Progrès et problèmes

Le Plan quinquennal qui se poursuivra jusqu'en 1975 laisse entrevoir des débouchés pour les Canadiens qui savent répondre aux exigences soviétiques: machines, matières brutes, matériel ou technique occidentale.

R. H. GAYNER

Conseiller commercial à Moscou

Le commerce de l'URSS, pays socialiste, centralisé et politisé, présente un ensemble de conditions commerciales tout à fait différentes de celles qui règnent dans la plupart des pays où les Canadiens font affaires. Et pourtant, à l'intérieur de cet énorme territoire, dont une grande partie ressemble au Canada sur le plan climatique, et dont les ressources naturelles demeurent en bonne partie inexploitées, l'URSS offre des débouchés éventuels d'envergure à nombre d'exportateurs canadiens.

Résumons les faits cardinaux de l'Union soviétique: son économie est la seconde en importance au monde, ses facilités de crédit sont fermes et son besoin de marchandises étrangères s'en va croissant. Malheureusement, il est très difficile de pénétrer ce marché.

Au cours du 24^e congrès du parti communiste, au début de l'année, on a signalé que le "revenu national", concept statistique qui se rapproche de notre produit national brut mais qui exclut la valeur des services à part des transports, s'élevait en 1970 à 266.3 milliards de roubles*. D'année en année, le commerce extérieur de l'Union soviétique a augmenté tout en maintenant une balance favorable (1968, importations 8.4 milliards de roubles, exportations 9.5 milliards; 1969, importations 9.3 milliards de roubles, exportations 10.5 milliards).

Le parti communiste a rehaussé l'importance de son congrès en faisant le point de l'économie soviétique et en approuvant le plan soumis pour les cinq prochaines années d'activité industrielle (le fameux plan quinquennal).

Il est très difficile d'évaluer rigoureusement les niveaux déclarés de rendement

*Au taux officiel de change, un rouble = \$1.12



L'Union soviétique s'éloigne aussi de l'architecture traditionnelle. Cet imposant gratte-ciel au coeur de Moscou abrite les bureaux du ministère du Commerce extérieur et de quelque 40 sociétés de commerce avec l'étranger. Les piliers du pont rassureront les traditionalistes.

dans les industries particulières puisque les autorités soviétiques ne publient pas des bilans complets et détaillés et parce que les réalisations sont souvent énoncées en termes d'indices dont les bases ne sont pas toujours bien définies. Par exemple, on ne sait pas exactement quelles sont les allocations budgétaires pour chaque ministère industriel ou quelles grandes entreprises seront poursuivies au cours de la période quinquennale. Néanmoins, le ton et l'accent des directives et des discours prononcés au cours du congrès indiquent bel et bien les plans et les priorités de l'URSS.

On prétend qu'en général, le dernier plan quinquennal a atteint ses buts

touchant aux principaux indicateurs socio-économiques. Toutefois dans certains secteurs, on s'est buté à des difficultés. En 1966, par exemple, on prévoyait la production en 1970 de quelque 862 milliards de Kwh d'énergie électrique, mais le chiffre réel n'a pas dépassé 740 milliards. La production de ciment devait atteindre 100-105 millions de tonnes, mais la production réelle n'a été que de 94 millions de tonnes. Cependant, le pays a fait du progrès, il a établi de nouveaux records et le revenu national aurait augmenté de 41 p. 100 au cours des cinq dernières années.

Les observateurs occidentaux signalent plusieurs problèmes cruciaux dans l'é-

conomie soviétique, dont quelques-uns ont été mis en évidence par les chefs soviétiques eux-mêmes au cours du Congrès. Par exemple, le secrétaire général du Comité central du parti, M. Brejnev, et le ministre de l'Agriculture, M. Matskievitch, ont noté que les problèmes agricoles ne peuvent être réglés dans un an, deux ans, voire cinq ans. Le ministre de l'Agriculture est allé plus loin; il a reproché aux ministères qui fournissent à ce secteur du matériel et des équipements de n'avoir pas su fournir les genres requis de biens en quantités suffisantes.

Les Soviétiques sont naturellement optimistes face à l'avenir, mais s'ils négligent certains symptômes ils pourraient compromettre leur expansion économique. Les directives du plan quinquennal prévoient que d'ici cinq ans, le revenu national augmentera de 37 à 40 p. 100, la production industrielle de 42 à 46 p. 100, la production agricole de 20 à 22 p. 100 et le revenu réel per capita de 30 p. 100. Cependant, les observateurs étrangers font remarquer que le taux prévu d'expansion agricole est plus faible que celui du programme précédent, que par exemple l'objectif de 1.7 million pour la production de tracteurs est moins élevé que celui de la période précédente et que d'après les chiffres publiés par les autorités soviétiques, la productivité du capital est à la baisse.

On a discuté au cours du congrès des problèmes de l'inefficacité de la gestion. D'une part, l'utilité des concepts de rentabilité dans l'évaluation de l'efficacité d'une entreprise n'est plus à démontrer; d'autre part, la théorie communiste soviétique ne peut permettre au jeu des forces du marché de remplacer la planification centrale. On fonde beaucoup d'espoir sur les ordinateurs parce qu'ils permettront une planification plus détaillée et sûre pour les années à venir.

Tout le monde admet que l'économie soviétique a ses problèmes: pénuries de nombre de biens de consommation, déficits au regard des objectifs, hausse ralentie de la productivité, etc. Mais peut-on surmonter ces problèmes? Voilà la grande question. Dans l'affirmative, l'Union soviétique sera à long terme un marché croissant. Si non—si les méthodes et les théories qu'on mobilise actuellement en vue de résoudre les problèmes de l'économie soviétique ne

Le Plan quinquennal soviétique

	Production 1970		Objectif 1975
Énergie électrique	740	milliards de KWh.	1,030–1,070
Pétrole	349	millions de tonnes	480–500
Gaz naturel	198	milliards de pieds cubes	300–320
Charbon	624	millions de tonnes	685–695
Acier	116	millions de tonnes	142–150
Plastiques et résines synthétiques	1,672	milliers de tonnes	3,457
Fibres chimiques	623	milliers de tonnes	1,050–1,100
Pâte de bois	5,110	milliers de tonnes	8,490
Papier	4,185	milliers de tonnes	5,560
Ciment	95	millions de tonnes	122–127
Automobiles	344	milliers d'unités	1,200–1,300
Autres véhicules à moteur	572	milliers d'unités	800
Tracteurs	458.5	milliers d'unités	575
	29.4	millions de c.v.	53
Moissonneuses-batteuses	99.2	milliers d'unités	138
Réfrigérateurs	4,140	milliers d'unités	6,686
Tissus	8.9	milliards de mètres carrés	10.5–11
Agriculture			Hausse annuelle moyenne (pourcentage)
Céréales	96–98	millions de tonnes	15.7–17.7
Viande	14.3	poids abattu, millions de tonnes	2.7
Lait	92.3	millions de tonnes	11.8
Oeufs	46.7	milliards	10.9
Laine	464.0	milliers de tonnes	67
Coton brut	6.75	millions de tonnes	0.65

Les hausses prévues dans certaines industries sont indiquées sans chiffres absolus de production. Voici quelques exemples:

Pourcentage quinquennal

Métaux ferreux 28	Ordinateurs 160
Métaux non ferreux 40	Tours programmés 250
Caoutchouc 70	Produits chimiques ménagers 90
Carton-fibre 180–190	

sont pas suffisantes—le marché ne sera pas aussi attrayant. Mais tout porte à croire qu'on élaborera au besoin des formules plus pragmatiques. On se montre disposé à acheter l'expérience technique de l'Ouest au lieu de tenter un développement parallèle en vase clos. Certes, les dirigeants reconnaissent aujourd'hui les besoins et les aspirations du peuple plus constructivement et plus sympathiquement qu'autrefois. Il est donc logique, semble-t-il, de soutenir que même si le marché soviétique ne bénéficie pas de l'expansion qu'on prévoit d'ici 10 ou 15 ans, il sera toujours considérable et offrira toujours

un vaste champ d'action aux entrepreneurs canadiens.

Quels sont donc les plans pour l'industrie et l'agriculture au cours des cinq prochaines années? Le tableau ci-contre fournit certains chiffres pour les grands secteurs industriels en 1970 et les objectifs de 1975.

Les débouchés de nature à intéresser les Canadiens concernent l'exploration, l'extraction et le traitement des ressources naturelles ainsi que la vente des matières brutes, des machines et du



matériel. Les ministères de la Production et les planificateurs veulent surtout connaître les capacités du Canada et il y a tout lieu de croire que ce marché nous devient plus accessible. Certes, d'après les déclarations faites pendant le congrès, il semble que l'Union soviétique mettra l'accent sur les échanges avec les autres pays communistes dans ses efforts pour développer son commerce extérieur. Toutefois, il est évident que les exportateurs soviétiques ne demandent pas mieux que de vendre sur les marchés occidentaux et que les responsables de la production dans bien

des domaines cherchent à importer la technique et le matériel de l'Ouest.

Si vous vous intéressez à la commercialisation des machines, des équipements ou des matières brutes utilisées dans presque tout procédé industriel, notamment de ceux qui sont mentionnés dans cet article, vous vous devez de sonder le marché soviétique. Les pratiques commerciales russes sont très différentes, comme vous l'expliquent deux autres articles du présent numéro, mais si vous réussissez à vous implanter, vous aurez accès à un marché énorme.

De plus, les Soviétiques ont la réputation d'observer à la lettre les termes de leurs contrats.

Avez-vous examiné le marché soviétique? Si non, pourquoi ne pas écrire à la Division commerciale de l'Ambassade du Canada, 23 Starokonyouchenni Pereulok, Moscou, et demandez un aperçu de l'acceptabilité de vos produits, procédés ou services en URSS. C'est un grand marché qui n'est pas à la veille de disparaître.



Le samovar est la clé à cette culture et à ses machines agricoles mystérieuses. En effet, ces travailleurs récoltent du thé à la moderne. Ils ne s'échinent pas comme beaucoup de leurs homologues d'Asie. Cette photo a été prise à la plantation d'Ochkhamur en Georgie. Cet État fournit 94 p. 100 du thé et la majeure partie des mandarines et des citrons de l'URSS. Ses tabacs, ses vins, ses essences et ses eaux minérales sont réputés. La popularité de ses stations thermales ne se dément pas.

L'accord canado-soviétique de coopération:

Son utilité pour les hommes d'affaires

R. H. GAYNER, Conseiller commercial, Moscou

Cet accord prévoit l'échange de renseignements techniques. Quelle est sa portée? Comment fonctionne-t-il? Peut-il profiter à l'homme d'affaires?

Les Soviétiques estiment que plus vite ils auront accès à la technique occidentale, plus vite (ou peut-être mieux) leurs industries pourront satisfaire la demande sans cesse croissante du consommateur et de l'industrie soviétiques. De leur côté, la plupart des pays occidentaux admettent que le fait de vendre des connaissances techniques améliore leurs chances d'avenir sur le plan mondial.

L'Accord de coopération sur les applications industrielles des sciences et de la technologie signifie que l'on reconnaît de part et d'autre l'utilité de s'entendre sur les méthodes et l'équipement actuellement en usage et de faire des projets pour l'avenir. Dans le contexte actuel, il est probable que le Canada peut donner plus qu'il ne recevra aux termes de l'Accord. Nous pouvons espérer en tirer des revenus en vendant notre équipement et notre savoir-faire. Les Soviétiques comptent apprendre aussi vite que possible tout en dépensant le moins possible et, en même temps, nous vendre l'équipement et les procédés qui nous intéressent.

Souvent, la société qui a une nouvelle idée à vendre ne peut aller au delà de de l'organisme d'État responsable de l'importation du type de produits qu'elle fabrique. Fréquemment, elle reçoit la réponse suivante: "Il n'y a pas de demande pour ce genre d'équipement". Naturellement, c'est parce que l'idée n'a pas encore fait son chemin. L'Accord de coopération laisse espérer que par ses propres moyens le Canadien pourra exposer directement ses nouvelles idées à l'utilisateur éventuel.

Qui en profitera? Du côté canadien, les hommes d'affaires et le gouverne-

ment. Certes, les fonctionnaires ont leur mot à dire puisque l'Accord a été signé entre les deux gouvernements mais ceux qui, en définitive, seront en mesure de profiter des résultats acquis sont les hommes d'affaires. Au cours des négociations préalables, l'équipe canadienne a bien souligné que, pour nous, les échanges technologiques devaient offrir des possibilités intéressantes sinon le monde des affaires s'en désintéresserait. M. Pepin, ministre de l'Industrie et du Commerce, déclarait que cet accord devait donner à nos deux pays l'occasion d'échanger leurs produits. Le sous-ministre, M. J. H. Warren, après avoir fait observer qu'au sein de l'économie canadienne la fonction du gouvernement est d'établir les cadres qui permettent aux hommes d'affaires de prendre des décisions, a exprimé l'espoir que ce nouvel accord influera sensiblement sur l'expansion du commerce dans le domaine des produits complexes.

Création de groupes de travail—Comment l'accord fonctionne-t-il? Avant la signature de l'Accord, on a examiné les diverses sphères de l'activité industrielle, tant canadienne que soviétique, et l'on a distingué six secteurs d'intérêt commun, où les renseignements techniques pourraient être échangés de façon utile et en même temps bénéficié aux hommes d'affaires canadiens. Ce travail a été exécuté par une commission mixte dirigée du côté canadien par l'honorable Jean-Luc Pepin et du côté soviétique par L. N. Efremov, vice-président du comité d'État des sciences et de la technologie de l'URSS. On a alors décidé d'établir un groupe de travail pour chacune des sphères d'activité déterminées. Les voici:

1. Architecture, matériaux de construction et bâtiment
2. Industrie forestière
3. Industrie des métaux non ferreux

4. Industrie de l'électricité

5. Industrie pétrolière

6. Industrie gazière

Ces groupes de travail ont pour tâche de mettre sur pied les programmes d'activité qui favoriseront l'échange d'informations techniques. Ces programmes pourront comporter des missions, colloques, visites ou stages de formation ou encore à peu près n'importe quelle activité de nature à encourager la rencontre d'industriels canadiens et soviétiques, afin de discuter la mise en application de techniques données. Les membres canadiens et soviétiques de chaque groupe de travail se rencontreront, s'entendront sur certains programmes précis, passeront en revue les initiatives déjà prises et feront rapport à la commission mixte.

Mode de participation—Ces programmes sont accessibles à quiconque peut apporter une contribution à l'Accord ou profiter d'une initiative donnée. Ainsi, si votre société fabrique de l'outillage de scierie et que, selon vous, votre produit ou vos méthodes pourraient intéresser l'URSS, il faudra d'abord communiquer avec le secrétaire du groupe de travail de l'industrie forestière (la liste annexée donne le nom du président et des secrétaires des divers groupes de travail). La démarche suivante sera probablement de vous informer des besoins immédiats des Soviétiques. Ils seront peut-être si impressionnés par vos produits qu'ils demanderont tout de suite des renseignements techniques et que les négociations pourront immédiatement commencer sans avoir à passer par le groupe de travail. Mais si la première réaction est plutôt tiède et qu'il y aurait lieu de faire naître une meilleure occasion de décrire le produit ou le procédé aux Soviétiques, le côté canadien du groupe de travail mettra le sujet à l'ordre du jour de la pro-

chaîne réunion. A partir de là, un programme d'activités est mis en branle qui vous permet d'entrer directement en rapport avec les utilisateurs possibles de votre outillage ou système. Si le succès se fait attendre, les Canadiens du groupe de travail font rapport à la réunion annuelle suivante de la commission mixte. Votre proposition est alors étudiée au niveau le plus élevé.

Il faudra naturellement que les firmes et les hommes d'affaires canadiens accueillent à leur tour les technologues et les directeurs des sociétés soviétiques.

Cet exemple illustre comment l'Accord peut servir l'homme d'affaires qui désire vendre ses produits aux industries relevant d'un groupe de travail déjà établi. Mais rien n'empêche d'autres groupes de travail de se former. En fait, on en envisage un dans le domaine des transports. Aimerez-vous considérer la possibilité de créer un autre groupe de travail, vous n'avez qu'à communiquer avec M. Sidney Wagner, directeur général de la Direction générale des sciences et de la technologie, ministère de l'Industrie et du Commerce, 112, rue Kent, Ottawa (Ontario) K1A 0H5. Cette direction générale est chargée de coordonner l'activité canadienne aux termes de l'Accord et M. Wagner ou l'un de ses collègues sera heureux de discuter de la question avec vous.

Ceux qui aimeraient commercialiser un produit ou un procédé nouveau en URSS doivent garder cet accord à l'esprit. Le mécanisme n'est pas fait pour tous et ne servirait pas tous. Pour connaître vos possibilités de commercialisation, la première démarche à faire est de vous mettre en rapport avec la Division commerciale, Ambassade du Canada, 23 Starokonyushenny Pereulok, Moscou, URSS. Ce bureau examinera votre produit avec l'organisme d'achat responsable et le ministère qui s'occupe de l'industrie en question. Il vous expliquera la marche à suivre. Vous devez toujours être prêt à vous rendre sur place et à visiter le marché qui vous intéresse.

Passer par le groupe de travail ralentira-t-il la promotion du produit et la négociation des contrats ou encore empêchera-t-il les hommes d'affaires de traiter directement avec les acheteurs soviétiques? Pas du tout. Il n'est pas question que ceux qui traitent déjà

Groupes de travail en vertu de l'Accord d'échange technologique

Architecture, matériaux de construction et bâtiment

Le président:
Gérald B. Williams
Sous-ministre adjoint principal
Ministère des Travaux publics, Ottawa

Le secrétaire:
John A. Dawson
Chef, Division de la construction
Ministère de l'Industrie et du Commerce, Ottawa

Industrie forestière

Le président:
C. R. Silversides
Expansion de l'exploitation forestière
Institut d'aménagement forestier
Ministère des Pêches et Forêts, Ottawa

Le secrétaire:
K. Vandervan
Agent d'expansion industrielle et de production
Division des pâtes et papiers
Ministère de l'Industrie et du Commerce, Ottawa

Industrie des métaux non ferreux

Le président:
M. J. Convey
Directeur, Direction des Mines
Ministère de l'Énergie, des Mines et des Ressources, Ottawa

Le secrétaire:
P. C. Slinn
Division des métaux non ferreux
Ministère de l'Industrie et du Commerce, Ottawa

Industrie de l'électricité

Le président:
E. W. Humphrys
Principal conseiller en électricité,
Secteur de l'énergie
Ministère de l'Énergie, des Mines et des Ressources, Ottawa

Le secrétaire:
A. R. Potts
Agent d'expansion industrielle
Division de l'électricité
Ministère de l'Industrie et du Commerce, Ottawa

Industrie pétrolière

Le président:
G. M. MacNabb
Sous-ministre adjoint
Exploitation de l'énergie
Ministère de l'Énergie, des Mines et des Ressources, Ottawa

Le secrétaire:
A. E. LeNeveu
Chef, Division du pétrole et des produits chimiques organiques
Ministère de l'Industrie et du Commerce, Ottawa.

Industrie gazière

Le président:
A. D. Hunt
Sous-ministre adjoint
Ministère des Affaires indiennes et du Nord canadien, Ottawa

Le secrétaire:
A. Chipczak
Chef, Direction de la machinerie
Ministère de l'Industrie et du Commerce, Ottawa

avec les acheteurs soviétiques (les relations d'affaires ayant ou non été amorcées par l'un des groupes de travail) limitent leurs contacts avec les Soviétiques aux arrangements conclus par le groupe de travail. L'Accord et ses groupes de travail ont été créés pour aider, non pour nuire aux hommes d'affaires canadiens.

Le gouvernement canadien espère établir, grâce à l'Accord, une forme nouvelle et dynamique de collaboration, non seulement entre les deux gouvernements, mais entre les hommes d'affaires canadiens et leurs clients éventuels en Union soviétique.



Voyage d'affaires à Moscou

Moscou est un centre commercial dynamique que vous devez visiter si vous voulez conclure des affaires. Ce voyage ne sera pas aussi simple que les autres mais il peut être agréable à la condition que vous connaissiez et observiez les règlements.

JAMES D. WELSH, Secrétaire commercial, Moscou



Voici Moscou qui ressemble un peu à Ottawa avec ses ponts, son canal et ses tours historiques. C'est le noeud vital du plus grand pays du monde. Les visiteurs s'intéresseront tant à ses possibilités commerciales qu'au Kremlin, situé derrière le mur foncé au centre de la photo. Au-delà, on aperçoit les édifices gouvernementaux et les dômes des églises.

Moscou est le centre commercial du plus grand pays du monde et votre visite dans cette ville peut vous ouvrir un marché de plus de 240 millions de personnes.

Il est étonnant de voir comment toute l'économie soviétique est régie à partir de Moscou. Chaque ville, chaque ferme étatique, chaque immeuble à appartements, chaque magasin de détail reçoit ses directives de Moscou. Le peuple russe est fier des progrès qu'il a accomplis grâce à une planification centralisée. Il ne manque jamais de faire valoir ses gains économiques depuis la

révolution communiste et depuis, surtout, le Seconde Guerre mondiale alors qu'il a subi de si lourdes pertes humaines et matérielles.

Ce progrès économique crée des débouchés commerciaux importants pour les exportateurs dynamiques. Mais on ne saurait trop insister sur un point: toutes les affaires se négocient à Moscou et si vous en voulez une part vous devez y venir.

Un voyage d'affaires en Union soviétique ne peut s'effectuer de but en blanc. Si vous vous retrouvez à Moscou par

hasard, vous ne pouvez pas vous attendre à recueillir de commandes. Tout au plus, pourrez-vous nouer quelques relations avec qui vous devrez communiquer à nouveau par la suite. Tous les achats se font selon un programme préétabli d'importations et à la suite d'une étude détaillée des fournisseurs concurrentiels.

Les hommes d'affaires qui ont eu du succès en Union soviétique insistent sur le fait que leurs opérations commerciales exigent de la patience et de la persévérance. Vous vous rendrez

compte qu'il est primordial de bien préparer votre voyage et d'analyser toutes les possibilités.

Intourist—Votre visite en Union soviétique sera très probablement organisée par Intourist, agence de voyages de l'État. En fait, à moins que vous ne voyagiez à titre d'invité d'un organisme russe, vous devez effectuer vos réservations par l'entremise d'Intourist. Le visa de visite ordinaire s'applique aux hommes d'affaires comme aux touristes. Il n'est pas nécessaire d'obtenir une permission spéciale pour avoir des entretiens commerciaux.

Les envolées internationales vers l'Union soviétique ont toutes pour destination Moscou; Air Canada et Aeroflot, ligne aérienne de l'U.R.S.S., offrent un service hebdomadaire en partance du Canada. De nombreuses sociétés aériennes internationales importantes assurent la liaison entre Moscou et la plupart des capitales européennes.

Il convient de mentionner ici qu'Intourist est beaucoup plus qu'une simple agence de voyages. L'organisme exploite des hôtels dans tous les grands centres ouverts aux étrangers; par l'entremise de ses bureaux touristiques situés dans les hôtels, il veille au confort de tous les visiteurs. En fait, dès votre arrivée, Intourist sous une forme ou une autre sera votre constant compagnon.

Formalités à l'arrivée—Au cours de votre visite d'affaires à Moscou, vous voudrez certainement éviter les délais et les quiproquos résultant de votre ignorance du pays. Il y a certaines formalités que tous les visiteurs de l'Union soviétique doivent remplir à leur arrivée; à certains moments, elles peuvent être très déroutantes si vous n'êtes pas disposé à vous adapter à des coutumes différentes.

À votre arrivée à l'aéroport Shermetevo de Moscou, le premier contrôle est une inspection médicale. Assurez-vous que vous avez votre livret d'inoculation et qu'il est en ordre. Sinon, vous pouvez vous attendre à un long délai pendant que l'on appellera le personnel médical supérieur pour lui demander conseil à votre sujet. On peut vous permettre d'entrer de toute façon ou vous inoculer à nouveau, que la chose soit nécessaire ou non.



Les autobus électriques attendent en ligne près des deux principaux hôtels touristiques de Moscou. Le vieil Hôtel National (au premier plan), toujours apprécié des visiteurs des pays de l'Ouest, fait contraste avec le moderne hôtel Intourist qui se dresse fièrement derrière lui.

L'étape suivante est la vérification du passeport. Si l'avion était bondé ou si vous arrivez au milieu de l'après-midi (c'est-à-dire vers 16h.30) vous pouvez vous attendre à faire la queue pendant une demi-heure pour cette vérification. Prenez bien note de la date d'entrée inscrite sur votre visa. N'essayez ja-

mais d'entrer avant cette date; il en résultera plus de problèmes que d'avantages. S'il y a erreur quant à la date d'entrée, les réactions varieront en fonction des motifs de votre voyage et des personnes que vous vous proposez de rencontrer. Vous serez probablement envoyé à l'hôtel Intransit de l'aéroport

où vous devrez demeurer jusqu'à la date prévue pour votre entrée.

Presque tous les visiteurs franchissent ces deux premières étapes sans difficultés. Une fois votre passeport vérifié, vous vous retrouvez devant le comptoir de l'Intourist où vous montrez au personnel de service votre précieux coupon Intourist. Il y a également une petite formule à remplir à la douane. Vous serez sage d'y inscrire avec précision tous vos objets de valeur et votre argent. Le point important est de vous assurer qu'au départ, au moment de remplir une formule semblable, vous n'emportez pas plus d'objets de valeur que vous n'en aviez à l'arrivée et que vous avez des reçus pour tout le change étranger vendu. Vous prenez alors vos bagages et vous passez à la douane, formalité qui peut être aussi simple ou aussi compliquée que partout ailleurs dans le monde.

Logement—Après l'inspection à la douane et en supposant que vous avez un coupon Intourist de première classe ou de luxe, une voiture vous attend pour vous conduire à votre hôtel. Vous trouverez peut-être étrange de ne pas connaître le nom de votre hôtel avant votre arrivée. Ne vous inquiétez pas car si vous avez un coupon de première classe ou de luxe, vous serez probablement dans l'un des quatre hôtels Intourist au cœur de la ville. Ce sont le Rossiya, quelquefois surnommé le "Camarade Hilton", petite cité miniature de 6,000 lits assez moderne; le National et le Metropole, deux établissements plus anciens qui possèdent un certain charme et offrent habituellement un meilleur service; enfin, le nouvel hôtel Intourist, édifice moderne bien situé qui est en voie de devenir le meilleur établissement touristique de Moscou.

Le genre de votre chambre d'hôtel dépendra de votre coupon; un coupon de première classe vous donne normalement droit à une chambre-studio et à une salle de bain privée; un coupon de luxe vous assure un petit boudoir séparé et peut-être aussi une télévision et un réfrigérateur. Le grand avantage d'une réservation de luxe est l'utilisation d'une voiture avec chauffeur pendant trois heures par jour et d'un interprète, pendant une heure.

Il existe aussi un coupon de luxe pour hommes d'affaires au même prix qui

vous assure d'une voiture avec chauffeur pendant six heures sans interprète. C'est la meilleure façon de voyager. Les coupons de luxe vous permettent également de choisir parmi tous les restaurants de Moscou, ce qui est appréciable lorsque la nourriture au même hôtel devient un peu monotone.

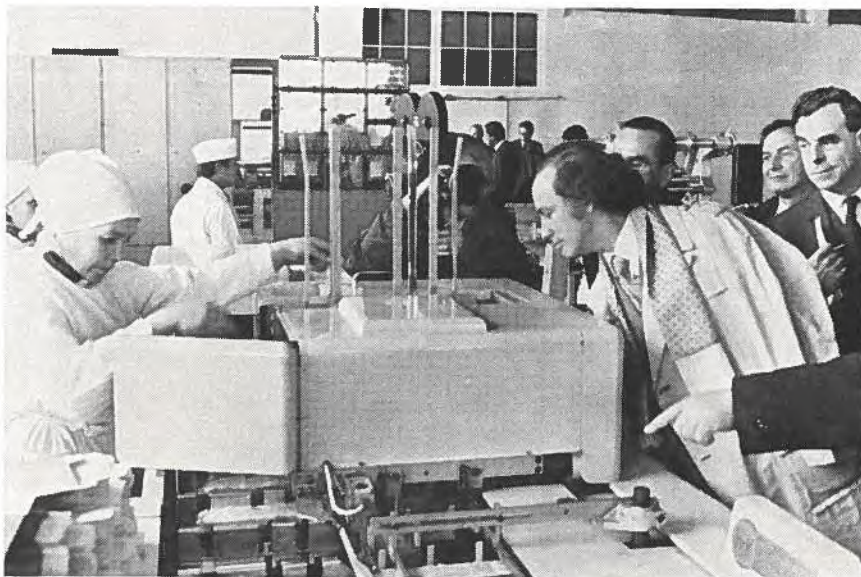
N'oubliez pas de vous informer au sujet de tous les services auxquels vous donne droit votre coupon. Soyez assuré que personne ne vous fournira ces renseignements si vous ne les demandez pas. Le personnel d'Intourist changera également vos dollars en roubles. Nous vous conseillons de n'acheter que peu de roubles parce que la plupart de vos dépenses seront en dollars; ainsi, les boutiques de souvenirs n'acceptent que des devises convertibles. Il importe beaucoup de vous souvenir de toujours changer votre argent aux bureaux officiels de change. A moins que vous désiriez voir de près les mines de sel de la Sibérie, ne changez jamais d'argent dans la rue avec les Russes.

Dîner au restaurant—La plupart des Soviétiques considèrent les repas au restaurant comme des occasions de boire et de manger longuement et le service tient compte de ce facteur. En d'autres mots, ne vous attendez pas à prendre votre dîner en moins de deux heures. Le petit déjeuner peut être plus

rapide car, en U.R.S.S. ce n'est qu'un léger repas qui peut se prendre dans de petites cafétérias éparpillées dans l'hôtel. Vous payez votre repas avec des coupons. Il peut vous arriver d'épuiser ces derniers avant la fin de votre séjour; vous devrez alors en acheter d'autres, surtout si vous commandez des vins ou des plats spéciaux.

L'occasion de faire des politesses à Moscou ne se présentera pas fréquemment. Règle générale, les personnes que vous rencontrez dans les bureaux d'achats n'acceptent pas les invitations à moins d'être sur le point de signer un contrat. Comme on peut s'y attendre, les divertissements genre club de nuit sont assez restreints mais le ballet et l'opéra sont merveilleux. En été, lorsque le soleil se couche très tard, les parcs d'amusements sont ouverts et toute l'année, il y a des spectacles sportifs. Vous pouvez obtenir des billets pour toutes ces manifestations au comptoir Intourist de votre hôtel.

Il est étonnamment facile de circuler dans Moscou; les autres visiteurs ainsi que la petite communauté canadienne sont toujours prêts à vous aider à passer vos soirées agréablement. Toutefois, si vous vous attendez à faire un long séjour, apportez quelques bons livres.



Le Premier ministre Trudeau a examiné de près l'équipement de congélation du poisson au cours de sa visite à une usine de Mourmansk pendant son séjour en Union soviétique. On voit à l'arrière de lui M. J. H. Warren, sous-ministre de l'Industrie et du Commerce, et à la droite de M. Warren, le chroniqueur George Bain, du Globe and Mail, de Toronto. On aperçoit d'autres visiteurs canadiens à l'arrière-plan.

Liste de certaines sociétés étatiques de commerce de l'URSS

V/O Aviaexport
Smolenskaya-Sennaya 32/34
Moscou 200 (URSS)
Président, B. I. Khartchenko

Avions, hélicoptères, moteurs d'avion, unités aéronautiques, instruments d'avion, matériel électrique, aides radio à la navigation, appareils de contrôle et d'essai, pièces de rechange pour avions, matériel au sol pour l'entretien des avions et des hélicoptères. Prévoit aussi la formation et le recyclage des spécialistes étrangers à une école soviétique d'aviation civile.

V/O Avtoexport
Smolenskaya-Sennaya Pl. 32/34
Moscou 200 (URSS)
Président, V. M. Petrov

Voitures de tourisme, autobus, camions à moteurs essence et diesel, véhicules spécialisés, remorques, motocyclettes, scooters (motocycles légers) bicyclettes, matériel de garage et de réparation.

V/O Exportljon
Oul. Arkhitektora Vlasova 33
Moscou B-420 (URSS)
Président, V. A. Sobolev

Bourres de coton, lin et filasse de lin, chanvre et filasse de chanvre, fils de laine, rayonne et acétate, étoffes de laine, de soie et étoffes courantes; fil de coton; rebuts de soie naturelle, de coton, de lin et de chanvre et rebuts de la production des fibres chimiques.

V/O Elektronorgtekhnika
Smolenskaya Ploshadi
Moscou (URSS)
Président, Y. H. Kislenko

Exportation et importation de matériel électrique, notamment d'ordinateurs.

V/O Exportles
Smolenskaya-Sennaya Pl. 32/34
Moscou 200 (URSS)
Président, V. N. Akkuratov

Exportation de bois de conifère scié, de contre-plaqué, de billes en bois tendre, de bois à pâte, de carton dur et de carton gris, de meubles, de pâte de bois et de papiers de diverses qualités. Importations de divers papiers, de pâte, de carton.

V/O Exportkhleb
Smolenskaya-Sennaya Pl. 32/34
Moscou 200 (URSS)
Président, N. A. Belousov

Blé, seigle, orge, avoine, maïs, riz, farine, gruau, graines oléagineuses, tourteaux, farine de graines oléagineuses et autres produits céréaliers et fourragers.

V/O Licensintorg
Oul. Kakhovka 31
Moscou 461 (URSS)
Président, V. A. Salimovsky

Traite les opérations que comporte la vente des licences relatives aux inventions soviétiques dans tous les domaines de l'industrie et entreprend de mettre à la disposition des acquéreurs des services techniques expérimentés, et de transférer le savoir-faire et les documents techniques aux termes de l'accord de licence; achète des licences pour les inventions étrangères et les perfectionnements scientifiques et techniques dans tous les domaines de l'industrie; achète et vend des machines, du matériel, des matériaux et des produits fabriqués dont la livraison à titre de prototypes et d'échantillons est requise aux termes de l'accord de licence.

A ses coudées franches pour recourir aux services des organismes de recherche scientifique et des entreprises et à ceux des éminents spécialistes et hommes de science en vue de résoudre les problèmes techniques qui se posent dans l'exécution de ses engagements.

V/O Machinoimport
Smolenskaya-Sennaya Pl. 32/34
Moscou (URSS)
Président, V. N. Novikov

Construction électrique, matériel électrotechnique, matériel d'extraction et le traitement des minerais, matériel de forage, de levage et de traction, matériel de pompage et de compression, matériel roulant de chemin de fer, matériel de raffinerie de pétrole, accessoires industriels.

V/O Machpriborintorg
Smolenskaya-Sennaya Pl. 32/34
Moscou 200 (URSS)
Président, M. Vasilyev

Matériel de communication par fil et sans fil, instruments de mesure et dispositifs automatiques pour l'électrotechnique et la radio, instruments et matériel météorologiques, aérologiques, océanographiques et hydrologiques, ordinateurs polyvalents, machines à écrire, matériel de photographie et de cinéma, appareils radio et téléviseurs, instruments d'optique et de mécanique.

V/O Metallurgimport
Smolenskaya-Sennaya Pl. 32/34
Moscou 200 (URSS)
Président, N. P. Maksimov

Matériel géophysique.

V/O Medexport
Oul. Kakhovka 31
Moscou 461 (URSS)
Président, M. V. Vasilyev

Diverses préparations (antibiotiques, vitamines, sulfonamides, etc.), matières brutes pharmaceutiques pour la fabrication des médicaments, matériel médical, machines chirurgicales; grand assortiment d'instruments médicaux; vaccins et sérums.

V/O Prodintorg
Smolenskaya-Sennaya Pl. 32/34
Moscou (URSS)
Président, V. D. Akelseyenko

Produits alimentaires d'origine animale, sucre et huiles végétales.

V/O Prommashimport
Smolenskaya-Sennaya Pl. 32/34
Moscou (URSS)
Président, N. I. Melnikov

Matériel pour la fabrication de la cellulose, du papier et du carton, matériel pour la fabrication du carton ondulé et des matériaux d'emballage.

V/O Promsyrioimport
Oul. Arkhitektora Vlasova 33
Moscou 420 (URSS)
Président, U. L. Brejnev

Gueuses, ferro-alliages et billettes, profilés d'acier, aciers spéciaux, tubes de fonte de fer et tuyaux en acier, cylindres à gaz, bandes laminées à chaud et à froid, fils et cordages d'acier, treillis métalliques, etc.

V/O Raznoimport
Smolenskaya-Sennaya Pl. 32/34
Moscou 200 (URSS)
Président, E. F. Monakhov

Métaux et alliages non ferreux, pièces laminées, feuilles et poudres, câbles, fils et ferrures, caoutchouc naturel/synthétique, automobiles, autobus, tracteurs et machines agricoles, etc.

V/O Raznoexport
Kaliyevskaya Oul. 5
Moscou (URSS)
Président, A. A. Malinine

Ciment Portland, types spéciaux de ciment, verre à fenêtre, verre poli et à motifs, marbre et granit en blocs, pierre à plâtre, mica, perlite, articles en ciment d'amiante, matériaux mous de couverture, radiateurs, carreaux de façade, produits sanitaires, réfrigérateurs ménagers, machines à laver, aspirateurs, etc. Aussi, instruments de musique, articles de sport, vêtements cousus et tricotés; confections de cuir, allumettes et bois d'allumettes.

V/O Soyouzplodoimport
Smolenskaya-Sennaya Pl, 32/34
Moscou (URSS)
Président, L. S. Pantchenko

Fruits et légumes frais, secs et surgelés, fruits et légumes en conserve, jus, ingrédients pour le vin, liqueurs, eaux gazeuses, thé, café, divers parfums et épices, aliments pour enfants et autres denrées végétales.

V/O Soyouzpromexport
Smolenskaya-Sennaya Pl, 32/34
Moscou 200 (URSS)
Président, B. Z. Nikolayenko

Charbon, coke, anthracite, minerai de chrome et de fer, amiante et produits de l'amiante, engrais minéraux, graphite; matériaux réfractaires, sulfate de sodium, métaux précieux et autres matières brutes, joaillerie, articles en argent et en ambre, quartz naturel et synthétique.

V/O Soyouzpouchnina
Oul. Kouyibicheva 6
Moscou 12 (URSS)
Président, V. M. Ivanov

Fourrures, brosses, peaux, cuir naturel et simili-cuir; rebuts de l'apprêtage des peaux; duvet et plumes, colle, os et huile pour montres; trois ventes par an de fourrures à la criée (janvier/juillet/octobre); vend des produits à partir de ses entrepôts à Moscou, Léninegrad, Londres, Stockholm et Paris.

V/O Stankoimport
Smolenskaya-Sennaya Pl, 32/34
Moscou 200 (URSS)
Président, I. M. Maslov

Machines-outils pour couper le métal et travailler le bois, matériel de forgeage/de laminage/d'étampage; outils à diamant; outils électriques et pneumatiques à main; roulements à billes et à rouleaux, etc.

V/O Sudoimport
Smolenskaya-Sennaya Pl, 32/34
Moscou 200 (URSS)
Président, L.A. Razine

Navires océaniques pour cargaisons sèches, liquides et réfrigérées; bateaux de pêche, hydroptères, matériel de navire, moteurs diesel, pompes, compresseurs. Importe des navires océaniques et fluviaux, des embarcations de pêche, etc.

V/O Technopromimport
Smolenskaya-Sennaya Pl, 32/34
Moscou 200 (URSS)
Président, V.P. Dachkovitch

Matériel pour les industries légères, la polygraphie, la fabrication des câbles, les industries de la viande et des produits laitiers, la confiserie, le génie de l'éclairage; matériel pour l'industrie des matériaux de construction, matériel pour les minoteries et les élévateurs et aussi pour l'emballage des médicaments et des vitamines.

V/O Traktorexport
Smolenskaya-Sennaya Pl, 32/34
Moscou 200 (URSS)
Président, P.A. Kritchine

Exportation et importation de tracteurs à roues et à chenilles, de diverses machines pour l'agriculture et la construction routière, de matériel spécialisé, d'appareils et instruments pour la réparation et l'entretien technique.

V/O Techsnabexport
Smolenskaya-Sennaya Pl, 32/34
Moscou 200 (URSS)
Vice-président, L.M. Andreyev

Instruments et installations pour la recherche nucléaire et la dosimétrie, pour le contrôle industriel au moyen d'isotopes, instruments radiologiques à des fins médicales, instruments pour la détection des minerais radioactifs; matériel radiologique médical; matériel de protection pour le transport, etc.

V/O Techmachimport
Smolenskaya-Sennaya Pl, 32/34
Moscou 200 (URSS)
Président, V.I. Besemertny

Matériel et machines pour l'industrie chimique et les raffineries de pétrole, pour la production des substances de base, pour la synthèse organique, pour la fabrication des fibres chimiques et des plastiques, des caoutchoucs synthétiques; caoutchouc et articles en caoutchouc, laques et peintures, dispositifs pour la protection des usines, matériel pour la fabrication des articles en plastique et matériel de réfrigération.

V/O Vnechposyltorg
Smolenskaya-Sennaya Pl, 32/34
Moscou 200 (URSS)
Président, I.S. Plakhotine

Automobiles, motocyclettes, scooters, bicyclettes, réfrigérateurs ménagers, aspirateurs et autres; fusils, etc.



Tout comme la plupart des grandes villes, Moscou se développe et élargit ses cadres, comme on peut le voir d'après ces gratte-ciel aménagés aux abords de l'importante artère Kalinin Prospekt. On n'a toutefois pas ignoré tout le passé, comme en témoigne cette petite église à dômes à l'avant d'un vaste immeuble.

Une porte d'entrée en Afrique occidentale

Les grandes sociétés commerciales de l'Europe de l'Ouest contrôlent une bonne part du commerce de l'Afrique occidentale et de l'Afrique centrale. L'article suivant explique le fonctionnement de ces entreprises et la façon idéale de transiger avec elles.

JACQUES FILION

Secrétaire commercial adjoint, Abidjan

Une grande partie du commerce entre l'Afrique et l'Europe demeure aux mains des grandes sociétés commerciales dont la plupart ont leur siège social à Paris, Londres, Manchester, Lisbonne ou Bruxelles. A l'heure actuelle, ces sociétés contrôlent, dit-on, environ 25 p. 100 des établissements industriels, 50 p. 100 des ventes au détail et 60 p. 100 du commerce d'importation et d'exportation des régions tropicales, à l'exception de l'Afrique du Nord et du Sud.

Ces sociétés ont voué leurs investissements au traitement des matières premières locales, aux textiles ainsi

qu'aux industries légères qui alimentent les marchés autochtones. Dans les principales villes d'Afrique, elles exploitent des magasins de détail qui se spécialisent en produits alimentaires, en textiles, en articles de quincailleries, en matériaux de construction, en véhicules automobiles, en matériel industriel lourd et léger, en appareils électriques ménagers, en produits électriques et électroniques divers ainsi qu'en produits chimiques. En plus des magasins de détail, les sociétés exploitent des maisons de gros qui fournissent des marchandises d'importation aux petits détaillants du pays. Si l'une d'elles assure la représentation de vos produits, vous êtes assuré d'un excellent réseau de distribution dans toute l'Afri-

que tropicale. Toutefois, en ce qui concerne les biens de consommation, la promotion d'un nouveau produit au point de vente ne reçoit pas toujours beaucoup d'attention.

La Compagnie Française de l'Afrique occidentale est un bon exemple d'une société commerciale active dans cette région. Fondée il y a 50 ans, elle n'était au début qu'un petit distributeur d'articles ménagers. Depuis, elle a étendu son activité à toute l'Afrique francophone et a acquis plusieurs maisons de commerce en France. La Société emploie environ 4,000 personnes dont la moitié sont des Africains. Depuis près de 50 ans, elle distribue en Afrique les camions, l'outillage agricole ainsi que le matériel léger pour l'industrie et la construction de l'*International Harvester Company* et assure le service après-vente pour ces produits. Elle distribue également d'autres véhicules tels que les niveleuses Gallion, les compacteurs et les chariots élévateurs Hyster, le matériel Poclain et les camions Morris (BMC). En plus, elle représente Hanckel et Peugeot au Liberia ainsi qu'*Hanomag* sur la Côte-d'Ivoire.

Outre ces produits, la Société CSAO possède une importante maison commerciale spécialisée dans les produits et fournitures de maison ainsi qu'une usine d'assemblage de bicyclettes. Elle vend des climatiseurs, des ascenseurs (Otis) et des téléphones (filiales de ITT); elle a des intérêts dans des usines de textile et des brasseries. En France, la Société exploite 16 supermarchés et un réseau de distribution d'automobiles et de bicyclettes; elle vend des fourrures synthétiques et des tapis et même des services informatiques parce qu'elle dispose de temps inutilisé sur ses ordinateurs.

Blackwood Hodge Ltd. est une société commerciale très active dans l'Afrique



La Compagnie française en Côte-d'Ivoire ou CFCI est l'une des principales sociétés commerciales de ce pays africain. C'est une filiale du groupe Unilever. Elle a introduit avec succès les débutsqueuses Timberjack et poursuit présentement des pourparlers avec un certain nombre d'autres fournisseurs canadiens.

Sociétés internationales en Afrique centrale et occidentale

Pays francophones

Société commerciale de l'Ouest Africain (SCOA)
7, rue de Téhéran
Paris 8^e

Matériaux de construction, appareils électriques ménagers, moteurs, machines, produits chimiques, matériel industriel, aliments et boissons, automobiles, textiles.

Davum Outremer
(Recherches techniques, matériel et distribution)
22, boulevard Gallieni
Villeneuve-la-Garenne
France

Machines, matériel industriel, matériaux de construction.

Compagnie Française de l'Afrique Occidentale
7, place d'Iena
Paris 16^e

Aliments et boissons, automobiles, textiles, produits chimiques, machines, matériel industriel, appareils électriques et ménagers, matériaux de construction.

Société Hamelle Afrique
280, boulevard Gallieni
Paris 7^e

Matériel industriel, machines, moteurs, automobiles.

Jeumont Schneider
5, place Rio de Janeiro
Paris 8^e

Matériel électrique et électronique, machines, matériel industriel.

Compagnie du Niger Française (CNF)
(associée au groupe Unilever)
157, boulevard Haussmann
Paris 8^e

Matériel industriel, automobiles, matériel électrique et électronique.

Compagnie Optorg
5, rue Bellini
92 Puteaux, France

Matériel industriel, machines, automobiles, matériel électrique et électronique, quincaillerie.

Union des Comptoirs d'Outre-Mer (UNICOMER)
96, avenue de Suffren
Paris 15^e

Machines, matériel industriel, matériel électrique et électronique, produits chimiques.

Société J.A. Delmas & Cie
17, rue Vauban
Bordeaux, France

Matériel industriel, machines, matériel électrique.

Société Commerciale de Matériel Industriel (SOCOMI)
164, boulevard Haussmann
Paris 8^e

Équipement industriel.

Société d'Équipement pour l'Afrique (S.E.A.)
22, rue d'Aumalle
Paris 9^e

Équipement industriel, machines.

Siemi-France
69, quai Valmy
Paris 10^e

Matériel industriel, machines.

Sociétés anglophones

John Holt & Co. (Liverpool) Ltd.
India Building
Liverpool L2 0QF
M. Meadows; Tél.: 051-236-8881

Automobiles, matériel industriel, aliments, matériel électronique et électrique.

The United Africa Company Ltd.
(associé au groupe Unilever)
P.O. Box 1, United Africa House
London SE 1
M. Buckle

Tous les secteurs commerciaux.

Paterson Zochonis (U.D.) Ltd.
60 Whitworth Street
Manchester 1

Matériel industriel, matériel électrique, véhicules automobiles.

G. B. Ollivant Limited
Lancaster House
71 Whitworth Street
Manchester MA 6LX

Textiles, matériel industriel, véhicules automobiles, aliments.

Paterson, Simons & Co. (Africa) Ltd.
67 Upper Thames Street
London E.C.4
M. Waller

Matériaux de construction, matériel industriel.

Richard William King Ltd.
United Africa House
Blackfriars' Road
London SE 1

Matériel industriel, matériel électrique.

Blackwood Hodge Limited
25 Berkeley Square
London W1

Équipement de terrassement, niveleuses, débuseuses, autres machines.

Autres sociétés

I.P.T.C.
Industrial Products Company Ltd.
Oth Marstrabe 8
Zurich, Suisse

Matériel électronique et matériel industriel.

Sait Electronics
66, Chaussée de Ruisbrale
Bruxelles 19, Belgique

Matériel électrique et électronique.

occidentale du Commonwealth. C'est le plus important distributeur du monde d'équipement de terrassement; elle vend et offre des services après-vente dans les pays suivants: Sierra

Leone, Liberia, Ghana, Nigeria, Congo, Angola, Afrique du Sud, Rhodésie, Zambie et Afrique orientale. La Société a récemment entrepris de vendre les niveleuses fabriquées au Canada par la

Dominion Road Machinery Co. Ltd., les débuseuses de Timberjack ainsi que les camions et les chargeurs de carrières de *GM Terex*. En plus de ces



produits canadiens nouvellement acquis, l'entreprise vend depuis de nombreuses années un vaste éventail de machines fabriquées par des sociétés européennes et américaines bien connues. Ce sont *General Motors* (camions de terrassement et excavateurs), *P & H Harneschfeger*, *Barber-Greene*, *Raygo Inc.*, *Warner and Swasey*, *Gradall*, *Cummins Diesel*, *International Harvester*, etc..

Le siège social de la Société est à Londres (Angleterre); il coordonne l'approvisionnement mais chaque réseau distributeur a beaucoup à dire lorsqu'il s'agit de décider des produits dont il s'occupera.

Habituellement, le bureau central d'une société commerciale s'occupe des commandes auprès des fournisseurs, des paiements, des réclamations, de la signature des contrats avec les agents et de la correspondance générale. Ainsi, il peut contrôler et coordonner les opérations de ses filiales dans les pays d'Afrique. Ses acheteurs s'occupent chacun d'un secteur commercial correspondant aux magasins spécialisés établis en Afrique. C'est pourquoi, si vous désirez entrer en relation avec le siège social pour promouvoir vos produits, vous devez écrire à l'acheteur chargé du secteur de votre produit.

La Société nomme un directeur général dans chaque pays où elle possède des magasins spécialisés et celui-ci coordonne leurs activités. En collaboration avec les directeurs des magasins, il peut convaincre le siège social de signer un contrat de représentation avec une entreprise, surtout dans des endroits où la société commerciale possède de nombreux établissements comme au Nigeria, en Côte-d'Ivoire et au Congo-Kinshasa. Ces personnes connaissent bien les besoins particuliers du marché et peuvent rapidement évaluer les possibilités commerciales de votre produit.

Une entreprise qui songe à vendre ses produits à une société commerciale africaine se demande peut-être par où il vaut mieux commencer, au siège social ou au point de vente local. La question est difficile à trancher. Le degré d'influence des directeurs locaux varie d'un pays à l'autre et aussi d'une société à l'autre. Normalement, plus le pays est petit, plus le distributeur local se fie aux décisions de son bureau

central. Toutefois, quelle que soit l'influence du directeur local, c'est le siège central qui prend, dans la plupart des cas, la décision finale.

Cela implique que le Canadien qui désire s'implanter sur les marchés de l'Afrique occidentale par l'entremise d'une société commerciale doit rencontrer les cadres à Paris, Bruxelles ou Londres mais doit également venir sur place pour visiter au moins un certain nombre de magasins-types. Quant à savoir s'il vaut mieux visiter d'abord le siège social et ensuite les points de vente africains, la question est discutable mais il est souvent utile de pouvoir dire à un directeur local: «A mon passage à Paris, j'ai rencontré les acheteurs du secteur de mon produit».

Une entreprise peut être portée à croire que la société commerciale qui accepte de distribuer ses produits, le fera dans tous les pays de l'Afrique occidentale où elle possède des représentants. Il n'en est pas nécessairement ainsi. Une société commerciale peut représenter un certain fabricant d'automobiles en Côte-d'Ivoire ou au Sénégal par exemple et un autre au Kinshasa ou à Accra. Un nouveau venu devrait donc vérifier le rayonnement qu'aurait son produit et les pays où il serait distribué.

On peut se demander si l'influence européenne se fait beaucoup sentir dans les sociétés commerciales et s'il est possible de commercialiser des produits canadiens par leur entremise. L'expérience a démontré qu'elles considéreront sérieusement toute entreprise canadienne qui peut offrir un produit dont la conception est originale, le prix avantageux ou la qualité supérieure. Après tout, ce sont de bons hommes d'affaires et ils veulent obtenir la meilleure valeur possible pour leur argent.

Timberjack, une division d'*Eaton Yale & Towne* qui fabrique des débusqueuses au Canada, nous fournit un bon exemple de relations établies à la fois avec le siège social et les centres locaux de distribution. La société s'est servie des deux techniques. Ses agents ont d'abord négocié un contrat de représentation avec la Compagnie du Niger Français (CNF) au siège social de la société à Paris; l'accord couvrait la Côte-d'Ivoire, le Gabon et le Cameroun. Le représentant de Timberjack a égale-

ment visité le distributeur CNF (connu sous le sigle CFCI) de la Côte-d'Ivoire qui se spécialise dans la vente d'équipement technique afin de s'assurer de la qualité de ses services après-vente. Le secrétaire commercial du Canada à Accra (Ghana) en a profité pour présenter ce représentant au directeur général de la *Blackwood Hodge (Ghana) Agency* dont nous avons déjà parlé et qui s'intéressait aux débusqueuses. Le directeur local s'est servi de son influence auprès du bureau central de Londres pour obtenir un contrat de représentation au Ghana. Il y a réussi et recevait peu après ses premières débusqueuses de grumes.

Comment établir des relations avec les sociétés—Faites parvenir aux délégués commerciaux canadiens d'Abidjan, de Lagos ou de Kinshasa des brochures et des documents détaillés sur vos produits ainsi qu'une liste de prix f. à b., aux ports du Saint-Laurent ou des Grands lacs. Nous vous ferons savoir rapidement si des produits concurrentiels se vendent dans notre territoire. Nous serons également en mesure de vous faire connaître les noms des sociétés qui s'intéressent à votre produit et de vous dire s'il vaut mieux visiter les bureaux africains ou les sièges sociaux européens.

Pour la question des sociétés commerciales, les délégués canadiens d'Abidjan, de Lagos et de Kinshasa travaillent actuellement en relations très étroites avec leurs homologues des bureaux du service des délégués commerciaux à Londres, Paris et Bruxelles. Dans chacun de ces bureaux européens, un agent est maintenant chargé de maintenir des liaisons avec les sociétés commerciales et avec leurs collègues d'Afrique; il se fait un échange constant de renseignements entre les postes africains et européens. Avec l'aide de ces bureaux, une entreprise canadienne peut éventuellement présenter ses produits en même temps à Londres et disons à Lagos.

Les délégués commerciaux seront heureux de prendre rendez-vous pour vous avec les acheteurs en chef au siège social européen des sociétés internationales dont la liste est publiée dans cet article ou avec leurs représentants locaux.



Possibilités d'exportation

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

Appareils électro-ménagers

SUISSE—Une société de Bâle aimerait communiquer avec des fabricants d'appareils électro-ménagers. Irema AG, 46 Hammerstrasse, 4000 Bâle, Suisse.

Argenterie, coutellerie, cadeaux

SUISSE—Une firme de Lucerne aimerait atteindre des fournisseurs canadiens d'argenterie, de coutellerie et de cadeaux. S'adresser à Pfalzer and Co. AG, 3 Falkengasse, 6000 Lucerne, Suisse.

Bracelets de montre, articles pour chiens

SUISSE—Une firme de Zurich aimerait communiquer avec les fournisseurs canadiens de bracelets de montre et d'articles pour chiens. S'adresser à Leder-Locher, AG, 18/19 Meuensterhof, 8001 Zurich, Suisse.

Crépins, doublures pour vêtements d'hommes et de dames et imperméables

SUISSE—Les fabricants canadiens de crépins, de doublures pour vêtements d'hommes et de dames et d'imperméables d'hommes et de dames qui cherchent un marché en Suisse devraient communiquer avec Crispin Service Ltée., 5702 Niederlenz, Suisse.

Doublures pour vêtements d'hommes et de dames

SUISSE—Les firmes canadiennes qui fabriquent des doublures pour vêtements d'hommes et de dames sont invitées à communiquer avec une firme de Zurich qui s'intéresse à leurs produits. S'adresser à Rein and Co., Seestrasse 69, 8027 Zurich, Suisse.

Filés synthétiques

SUISSE—Les filés synthétiques de fabrication canadienne pour la confection des bas sont recherchés par la firme suisse L. Schulthess, 103 Albistrasse, 8060 Zurich, Suisse.

Imprimés pour vêtements de dessus de dames

SUISSE—Une firme de Zurich cherche des fabricants canadiens de tissus imprimés pour la confection des vêtements de dames.

S'adresser à M. Walter Wyler, Loewenstrasse 71, 8023 Zurich, Suisse.

Joaillerie

ÉTATS-UNIS—Une firme qui importe maintenant des bijoux de la Thaïlande, de Taiwan et de Hong Kong pour les vendre au détail à des prix de l'ordre de \$200 à \$300 aimerait entrer en contact avec des fabricants canadiens de joaillerie et de pierres serties ou non serties. Prière d'adresser les demandes de renseignements à M^{me} Edith Pierce, présidente, Gem Fashion Imports, 52 avenue Emerson, Peabody, Mass. 01960 et d'en faire parvenir copie au Consul et premier délégué commercial, Consulat général du Canada, 500 rue Boylston, Boston (Mass.) 02116.

Machines-outils et instruments de mesure

SUÈDE—Une grande firme suédoise d'importation qui vend directement aux entreprises de construction mécanique et électrique aimerait trouver des fournisseurs canadiens de machines-outils, notamment d'alésoirs et de tours à revolver vertical. Ulf Wikman, président et propriétaire de Wikman and Malmkjell AB, s'intéresse aussi aux instruments de métrologie pour ateliers. Prière de s'adresser à Wikman and Malmkjell AB, Hantverkargaten 8 Fack, 104 22, Stockholm, Suède. A des fins de relance, prière de faire parvenir des exemplaires de votre correspondance au Conseiller commercial, Ambassade du Canada, B.P. 14042, Kungsgatan 24, S-104-40, Stockholm, Suède.

Matériaux d'emballage

FINLANDE—Cortex Oy, firme finlandaise bien connue et active, aimerait trouver des fournisseurs canadiens de bandes d'acier et de plastique pour fermeture de boîtes en carton (on préfère le plastique) et de pellicules rétractables pour emballage. Cortex Oy est importatrice, distributrice et concessionnaire de machines et de matériaux d'emballage. Les firmes intéressées peuvent communiquer avec M. G. Ahman, directeur général, Cortex Oy, Kuortaneenkatu 14, Helsinki, Finlande, et faire parvenir copie au Conseiller commercial,

Ambassade du Canada, B.P. 14042, Kungsgatan 24, S-104 40, Stockholm, Suède.

Matériel hydraulique et accessoires

SUÈDE—Une firme suédoise qui vend à l'industrie directement et par l'entremise de grossistes qui desservent toute la Suède aimerait trouver des fournisseurs canadiens de matériel hydraulique et d'accessoires. La gamme de produits pourrait comprendre des treuils et des raccords pour machines de métallurgie, machines de terrassement, excavateurs, grues, camions et navires. On cherche aussi du matériel hydraulique médico-hospitalier ou dentaire. Les firmes canadiennes sont priées d'écrire à M. Lars Svenson, président, AB Cinno, B.P. 51063, 400 78 Göteborg 51, Suède, et de faire parvenir copie au Conseiller commercial, Ambassade du Canada, B.P. 14042, Kungsgatan 24, S-104 40, Stockholm, Suède.

Montres, bijouterie

SUISSE—Une firme suisse aimerait communiquer avec des fournisseurs canadiens de montres et de bijouterie. Prière de communiquer avec Franz Schrenk AG, 88 Hauptstrasse, B.P. 240, 8280 Kreuzlingen, Suisse.

Nouveautés, cadeaux

SUISSE—Une firme suisse aimerait communiquer avec des fabricants canadiens de cadeaux et de nouveautés. Prière de s'adresser à Asimex, compétence de M. Hans Jacker, 13 Felsnhofstrasse, 8134 Adliswil, Suisse.

Papier-tecture: outils de collage

SUISSE—La firme W. Wirz/Wirz AG, située au 4, Auf Dem Wolf, 4002 Bâle, Suisse, invite les fournisseurs canadiens de papier-tecture et d'outils de collage à entrer en contact avec elle.

Produits semi-ouvrés en plastique, emballages et fermetures, caoutchouc industriel et rubans

FINLANDE—Une société finlandaise, commissionnaire importatrice pour toute la Finlande, aimerait communiquer avec des fabricants canadiens dans les domaines ci-après: joints d'étanchéité à l'huile, joints mécaniques et annulaires, produits semi-

ouvrés en plastique tels que barres, tubes et feuilles en CPV, en nylon, en téflon ou en polyacétal (delrène), feuilles de caoutchouc industriel et boyaux en caoutchouc; rubans industriels, y compris le papier-cache et le ruban électroisolant. Les firmes qui aimeraient fournir à la Finlande un des produits précités sont priées de s'adresser à M. J. Karaspuro, directeur général, Kumi-Tuote Ky, Hitsaajankatu 8, Herttoniemi, Finlande. On peut faire parvenir copie de la correspondance au Conseiller commercial, Ambassade du Canada, B.P. 14042, Kungsgatan 24, S-104 40, Stockholm, Suède.

Souliers

SUISSE—Une firme suisse désire communiquer avec des fournisseurs canadiens de souliers de tous genres. Prière de communiquer avec J. Leuthi and Co., Ilco Shoes, 3400 Burgdorf, Suisse.

Tissés et tricots de laine

SUISSE—W. Hotz, firme zurichoise, aimerait trouver une source canadienne de tissés et de tricots de laine. S'adresser à W. Hotz, 19 Freystrasse, 8004 Zurich, Suisse.

Tissus à la pièce de tous genres

SUISSE—Une firme suisse s'intéresse à tous les genres de tissus à la pièce fabriqués au Canada. S'adresser à Erwin Sarbach, Meier-Bosshardstrasse 2, 8048 Zurich, Suisse.

Tissus à la pièce pour l'industrie du vêtement

SUISSE—Les fournisseurs canadiens de tissus à la pièce pour l'industrie du vêtement sont invités à communiquer avec la firme suisse Leon Levy, 1 Kreuzbuehlstrasse, 8008 Zurich, Suisse.

Tissus à la pièce se prêtant aux confections pour hommes et pour dames, étoffes épaisses, tissus d'ameublement

SUISSE—Les fournisseurs canadiens sont invités à communiquer avec une firme suisse qui a besoin de tous les genres de tissus à la pièce qui se prêtent aux confections pour hommes et pour dames. La firme emploie aussi les étoffes épaisses et les tissus d'ameublement. Communiquer avec Estlinbaum and Kraehenbuehl, Bruderholzstrasse 10, 4002, Bâle, Suisse.

Tissus pour rideaux et garnitures

SUISSE—Une firme suisse s'intéresse aux tissus de rideau et d'ameublement de fabrication canadienne. Veit and Co., 3 Konstanzerstrasse, 8280 Kreuzlingen, Suisse.

Vêtements pour enfants, tricots, étoffes

SUISSE—Une firme de Lucerne cherche à entrer en contact avec des fabricants canadiens de vêtements pour enfants, de tricots et d'étoffes. Les intéressés voudront bien communiquer avec J. Herz Sons, 10 Neuweg communiquer avec J. Herz Sons, 10 Neuweg, 6000 Lucerne, Suisse.

Le Consulat de Philadelphie déménage

Le Consulat du Canada à Philadelphie, ouvert il y a 10 ans, a développé ses services aux hommes d'affaires canadiens de l'endroit (ainsi que ses services consulaires, d'immigration et de renseignements) de façon si efficace qu'il a fallu lui trouver des locaux plus vastes. Il a déménagé, voici quelques semaines, et il est maintenant à la suite 1310, Pennwalt Building, 3, Park-

way, Philadelphia, Pa. 19102 (numéro de téléphone: 215-561-1750), dans le centre-ville. Les exportateurs canadiens qu'intéressent les marchés de l'Est de la Pennsylvanie, du Sud du New-Jersey, du Delaware, du Maryland, du District de Columbia et de la Virginie trouveront, à l'adresse précitée, toute l'équipe consulaire prête à les aider et les conseiller.



M. Robert V. N. Gordon, consul et délégué commercial à Philadelphie, étudie le programme de la journée avec M. Pierre-J. Gosselin, consul et délégué commercial, dans le nouveau bureau de M. Gordon.



Voici la jolie Salle de la Feuille d'Érable, qui sert de cadre aux rencontres et aux expositions; M. Gosselin (de dos) converse avec M. Courtney B. Chick, Jr., directeur de l'Office de tourisme du gouvernement canadien, et avec M^{me} Regina Siembora, secrétaire de l'Office.

On demande: Des manufacturiers

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

Voiliers

Une firme britannique offre les droits de production et de commercialisation au Canada de sa gamme de voiliers de 16 pieds en fibre de verre, qui réunissent de façon inédite les avantages d'une embarcation à toutes fins et de tout repos et ceux d'un voilier de course bien conçu. Grâce à la proportion élevée du lest (200 livres de plaques et 142 livres de plomb) ils sont presque à l'épreuve du chavirement, même dans les grands vents. Ils sont donc tout indiqués pour les courses en toute saison. Les voiles sont en térylène 5 1/2 onces. Un modèle entre autres possède un abri en avant, un autre peut servir de vedette. Le concédant britannique fournira les moules requis. Documentation sur demande. **Article 2433**

Portes coulissantes hermétiques

Une entreprise néerlandaise offre sous un régime de licence les droits de production et de commercialisation au Canada de ses portes coulissantes hermétiques. Les portes sont suspendues à un système unique de rail qui assure un déplacement doux et léger. Si on le désire, elles peuvent être entièrement automatisées par l'apport d'un piston pneumatique et d'un mécanisme de valves à quatre directions qui peut être commandé à l'aide d'un œil électrique ou par ultrasons. Ces portes peuvent servir à la fermeture de chambres frigorifiques, de congélation, à ambiance gazeuse et de portes hermétiques pour sas d'incendie, balcons, salles d'opération, etc. Selon le fabricant, ces portes hermétiques offrent de nombreux avantages par rapport aux portes à tambour et aux autres portes coulissantes. Documentation sur demande. **Article 2434**

Instruments de contrôle de la température et séchoir de matériaux granulés

Un fabricant de l'Allemagne de l'Ouest offre, sous régime de licence, les droits de fabrication et de commercialisation au Canada de sa gamme d'instruments de contrôle de la température, y compris des unités à circuit unique de contrôle de la température, à l'eau ou à l'huile, des outils servant aux moulages par injection et par pression, des cylindres d'injection, des extrudeuses, etc., de même que son séchoir automatique de matériaux granules. D'après l'inventeur, les principaux avantages de ses instruments

de contrôle de la température sont le maintien d'une circulation continue entre l'instrument et l'objet à refroidir et l'élimination de toute chaleur excessive au moyen d'un flot d'eau froide réglé automatiquement ou d'huiles refroidissantes. Puisque le degré de siccité des plastiques sensibles à l'humidité conditionne la qualité du produit fini, le séchoir de matériaux granules est conçu pour y remédier et il assure un degré uniforme de siccité. Tous ces instruments sont montés sur des roulettes pour faciliter leur déplacement. Documentation sur demande. **Article 2435**

Système structural

Une firme néerlandaise offre des droits de fabrication et de commercialisation de son système structural. Ces droits qui s'appliquent au Canada sont garantis par un permis. Le système lui-même convient aux cadres de palettes, aux cloisons de bureaux et d'usines, aux planchers surélevés, aux étriers pour étagères ainsi que pour d'autres cadres métalliques. La compagnie affirme que le système diffère des autres puisqu'il permet d'éviter les étriers saillants des cloisons et des cadres en encastrant les raccords—les accessoires, les écrous et les boulons—dans l'armature. Un autre grand avantage est que les liens peuvent se faire partout dans l'armature, éliminant ainsi le perçage et la soudure. Documentation sur demande. **Article 2436**

Filtre à plaques horizontales

Une société américaine offre les droits de fabrication sous licence au Canada de son filtre à plaques horizontales, destiné à l'industrie chimique, l'industrie de l'alimentation, l'industrie de fabrication de la bière... et à l'industrie de transformation en général. On affirme de plus que, grâce à sa conception révolutionnaire, ce filtre peut faire concurrence au filtre à cartouches utilisé avec les machines. Il se compose d'une pile de plaques horizontales disposées dans un contenant fermé; les ouvertures des plaques sont recouvertes, en leur face supérieure, d'une étamine enduite d'une substance filtrante. Le liquide à filtrer pénètre dans le contenant en contournant les plaques, et le filtrat sort en passant à travers les pores de ces dernières. Entre autres avantages attribués à l'appareil, citons la supé-

riorité de la filtration, l'infériorité du coût de cette dernière et la possibilité d'interrompre le fonctionnement du filtre sans endommager les plaques. Au besoin, le détenteur du brevet aidera à la commercialisation. Documentation sur demande. **Article 2437**

Incinérateur

Une firme danoise est à la recherche d'une entreprise canadienne qui pourrait fabriquer et commercialiser son incinérateur conçu spécialement pour les déchets d'hôpitaux. Ce genre d'incinérateur offre une destruction hygiénique, stérile, sans odeur et sans suie pour une foule de rebuts: déchets organiques des hôpitaux, animaux morts, déchets domestiques commerciaux et industriels, rebuts de plastique et de caoutchouc, etc. L'appareil est pourvu de grandes portes qui en facilitent le chargement et la sortie des cendres. L'incinération totale qu'offre la chambre de combustion primaire et secondaire assure le minimum de résidus. Les cendres sont complètement stériles et il ne se produit aucune pollution de l'air. Documentation sur demande. **Article 2438**

Essoucheuse

Un inventeur américain offre un accord de licence à un fabricant canadien qui voudrait produire et vendre son essoucheuse qui s'accroche aux tracteurs. Cet équipement consiste en un bâti qui prend appui à l'arrière du tracteur et qui supporte une grande lame à tranchant carburé. Cette lame est propulsée par la prise de force du tracteur et peut couper des souches à six pouces sous terre à 525 rpm. L'accessoire s'adapte à la plupart des tracteurs qui possèdent un crochet d'attelage à trois prises. Documentation sur demande. **Article 2439**

Appareil de chauffage à allumage automatique

Une firme britannique cherche à établir un régime de licence avec une firme canadienne pour la fabrication et la commercialisation de son appareil de chauffage à allumage automatique. Cet appareil breveté au mazout doit surtout prévenir les ravages de la gelée dans les champs en culture. Garanti des intempéries par la galvanisation, il est tout à fait portable. Il s'allume automatiquement lorsque la température descend à un

niveau prédéterminé et peut consommer sans fumer affirme-t-on, du mazout à prix modique. Capacité: deux gallons, consommation: deux gallons en huit heures, rendement thermique: de 36,000 à 38,000 B.T.U. l'heure. Documentation sur demande. **Article 2440**

Système de vérification des données

Une société britannique offre à un fabricant canadien les droits de fabrication au Canada et les droits de commercialisation mondiaux non exclusifs de son système de vérification des données. Le système sert habituellement à traduire des données écrites à la main ou dactylographiées en "language" informatique, et vérifier son travail au fur et à mesure qu'il l'exécute. Le système comporte un lecteur, des données, une unité de décision logique, une source de courant, un programmeur et une imprimante des données de sortie de l'ordinateur. L'avantage sur lequel on insiste le plus est l'augmentation de la précision du traitement des données et la réduction du temps de traitement. Documentation sur demande. **Article 2441**

Procédé électrique de revêtement

Une firme allemande offre sous régime de licence, les droits canadiens sur son brevet pour un procédé électrique de revêtement métallique. Ce procédé, prétend-on, comporte une application simple et rapide de l'enduit et il se prête à la production en chaîne et aux programmes entièrement automatisés, tout en permettant d'utiliser des matériaux de base non trempants ou non alliés et relativement peu coûteux. On utilise comme enduit des métaux spéciaux et des poudres de métal dur, dont le carbure de tungstène, le carbure de titane ainsi que les nitrures et les carbures qui servent généralement à durcir les métaux. Au moyen de la radiographie, on se rend compte que le revêtement n'est pas une soudure mais un alliage du matériau de base et de l'enduit qui se forme à la surface. L'épaisseur de l'enduit peut varier à partir de .008 pouce par application. Documentation sur demande. **Article 2442**

Contenants de conception nouvelle

Une société australienne offre sous régime de licence les droits de fabrication et de commercialisation au Canada de ses contenants de conception nouvelle. L'originalité de cette conception provient de ce qu'on pose le couvercle à l'intérieur des contenants plutôt qu'à l'extérieur. On peut donc installer ce couvercle sur la surface du contenu à n'importe quelle hauteur; l'air est ainsi éliminé du contenant et ne peut pas pénétrer à l'intérieur de celui-ci. Cette forme de couvercle peut être utilisé dans le cas de contenant en plastique ou en verre. D'après l'inventeur seuls les contenants dotés de ce genre de couvercle peuvent garantir la conservation du contenu dans son état initial jusqu'à son utilisation finale. Documentation sur demande. **Article 2443**

Système de grille pour béton armé

Un inventeur canadien offre, sous régime de licence, les droits canadiens pour le brevet qu'il détient relativement à un système de grille propre à renforcer le béton, etc. Ces améliorations sont conçues spécialement pour l'industrie de la construction et comportent une méthode efficace, économique et simple de poser les armatures d'acier, les tiges de métal, les câbles de conduits, etc. dans les planchers ou les murs de béton. On prétend que la pose des grilles ne nécessite aucun art ou outil spécial, ce qui fait faire des économies considérables. Ce système peut aussi servir à la pose des tuyaux dans les patinoires et les arènes à curling, les routes, etc. Documentation sur demande. **Article 2444**

Composés organiques oxygénés

Un organisme écossais de recherche et de développement patronné par le gouvernement cherche un partenaire industriel canadien en vue d'exploiter une invention et de sonder les nouvelles techniques de production des composés organiques oxygénés à partir des oléfines et de l'oxygène. L'invention comporte l'oxydation directe de l'éthylène ou du propylène dans un réacteur à lit fluidisé et ensuite la réaction de l'oxyde résultant avec un milieu liquide approprié contenant un catalyseur en vue de produire des substances oxygénées telles que les esters non saturés, les glycols et les éthers glycoliques. L'expérimentation a abouti à des méthodes permettant de former sélectivement de l'acétate de vinyle ou de l'acétaldéhyde à partir de l'éthylène et de l'oxygène sans produire du bioxyde de carbone. Une petite usine pilote à fonctionnement continu, capable de supporter une pression de 10 atmosphères, est disponible pour les travaux de mise au point. Documentation sur demande. **Article 2445**

Poubelle

Une firme canadienne cherche une entreprise canadienne disposée à fabriquer et à commercialiser sous licence sa poubelle ménagère à bascule qui contient une réserve de sacs en plastique pour les ordures. Ces sacs sont enchaînés dans la boîte de sorte qu'on puisse les tirer un à la fois par une mortaise dans le fond de la poubelle. On étire ensuite l'embouchure du sac pour la faire épouser le contour de la poubelle. Une fois le sac rempli on le ferme avec une corde et on l'enlève, ce qui fait sortir le sac suivant. Le licencié pourra choisir entre divers styles. Documentation sur demande. **Article 2446**

Chaise réglable

Un inventeur canadien offre sous licence les droits de fabrication et de commercialisation au Canada de sa chaise réglable. Destinée surtout à des fins thérapeutiques, cette chaise contient un dispositif permettant de changer la position du siège indépendamment de celle du dossier. Pourvue d'accoudoirs qui demeurent horizontaux dans toutes

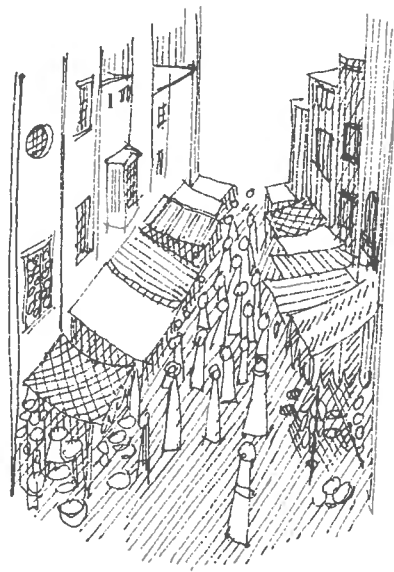
les positions, la chaise est offerte en deux modèles: une chaise pliante en tubes métalliques et en contre-plaqué et une chaise non pliante fabriquée en bois et rembourrée. On peut également obtenir un porte-jambes réglable et pliable qui convient à chacun des deux modèles. Documentation sur demande. **Article 2447**

Tige de pipe

Un inventeur des États-Unis cherche à établir un régime de licence avec un fabricant canadien pour la fabrication et la commercialisation de sa tige inédite de pipes à tabac. L'invention comporte une tige pourvue d'un évent qui part d'un purgeur d'humidité dans le passage à fumée pour se terminer plus bas dans une rainure à la surface extérieure du tuyau. Il faut apposer une matière absorbante jetable de façon à couvrir la bouche de l'évent dans cette rainure. On affirme que cette invention supprime le limon dans le foyer et la tige. Documentation sur demande. **Article 2448**

Rasoir électrique et ensemble de manucure

Un inventeur canadien offre sous licence les droits de fabrication et de commercialisation de son rasoir électrique pourvu de dispositifs pour le soin des mains. On affirme que cet appareil peut servir aux hommes de rasoir ordinaire mais que les dames peuvent l'employer pour se raser les jambes et qu'il peut couper le poil des oreilles et du nez etc. Le rasoir contient un éventail flexible pour le refroidissement et l'élimination du poil. L'ensemble de manucure comprend une lime et un coupe-ongles ainsi qu'une série d'accessoires tels qu'un feutre à polir, du papier sablé, une brosse ronde. Documentation sur demande. **Article 2449**



Tournées des délégués commerciaux

Au Canada

Si vous désirez rencontrer les fonctionnaires dont les itinéraires figurent ci-dessous, communiquez avec—
Le bureau régional, ministère de l'Industrie et du Commerce

Dans tous les autres centres—
Le Board of Trade local, la Chambre de commerce, ou l'Office d'expansion industrielle

L'Australie

H. J. Horne, conseiller commercial à Sydney:

Toronto: du 6 au 9 septembre

Montréal: le 10 septembre

Winnipeg: le 13 septembre

Edmonton: le 14 septembre

Calgary: le 15 septembre

Vancouver: les 16 et 17 septembre

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

Grande-Bretagne

G. M. Deyell, secrétaire commercial adjoint à Londres:

Vancouver: du 1 au 3 septembre

Calgary-Edmonton: du 7 au 9 septembre

Toronto: du 10 au 15 septembre

Les Pays-Bas

D. H. Cheney, conseiller commercial à La Haye:

Toronto-Hamilton: du 14 au 17 septembre

Winnipeg: les 20 et 21 septembre

Edmonton: le 22 septembre

Vancouver: les 23 et 24 septembre

Montréal: les 27 et 29 septembre

Venezuela

J. M. Vincent, secrétaire commercial adjoint à Caracas:

Toronto: du 8 au 11 septembre

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).

G. Bruneau

Secrétaire commercial adjoint

Tel-Aviv, Israël

du 6 au 15 octobre

E. G. Maguire

Consul général

Hambourg, Allemagne

du 4 au 8 octobre

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.

Antigua, Montserrat, St. Kitts

J. G. Tardif, secrétaire commercial adjoint à Port-of-Spain (Trinidad), visitera Antigua, Montserrat et St. Kitts du 11 au 15 octobre.

Arabie Saoudite

S. G. McDowall, secrétaire commercial à Beyrouth (Liban), visitera l'Arabie Saoudite du 8 au 21 octobre.

Bahamas, Îles Turques et Caïcos

W. D. Hutton, secrétaire commercial adjoint à Kingston (Jamaïque), visitera les Bahamas (Nassau et Freeport) et les Îles Turques et Caïcos du 30 août au 17 septembre.

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.

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.

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.

Golfe de Persique

Les agents du bureau de Beyrouth (Liban) visiteront le Golfe de Persique comme suit:

John Marrow, agent commercial: Bahrain, 2 au 4 octobre; Qatar, 5 au 8 octobre; Abu Dhabi, 9 au 12 octobre, et Dubai, 13 au 16 octobre.

Emile Maklouf, agent commercial: Kuwait, 14 au 21 octobre.

Grenada, St. Lucia

D. Hobson-Garcia, agent commercial à Port-of-Spain (Trinidad), visitera Grenada et St. Lucia du 21 au 25 septembre.

Iraq

F. Ian Wood, conseiller commercial à Beyrouth (Liban), visitera Baghdad du 2 au 16 octobre.

La République dominicaine, Haïti, les îles Vierges

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

Surinam

G. H. Musgrove, secrétaire commercial à Port-of-Spain, (Trinidad), visitera Surinam du 4 au 7 octobre.

Turquie

Les délégués commerciaux d'Ankara visitent Istanbul fréquemment.

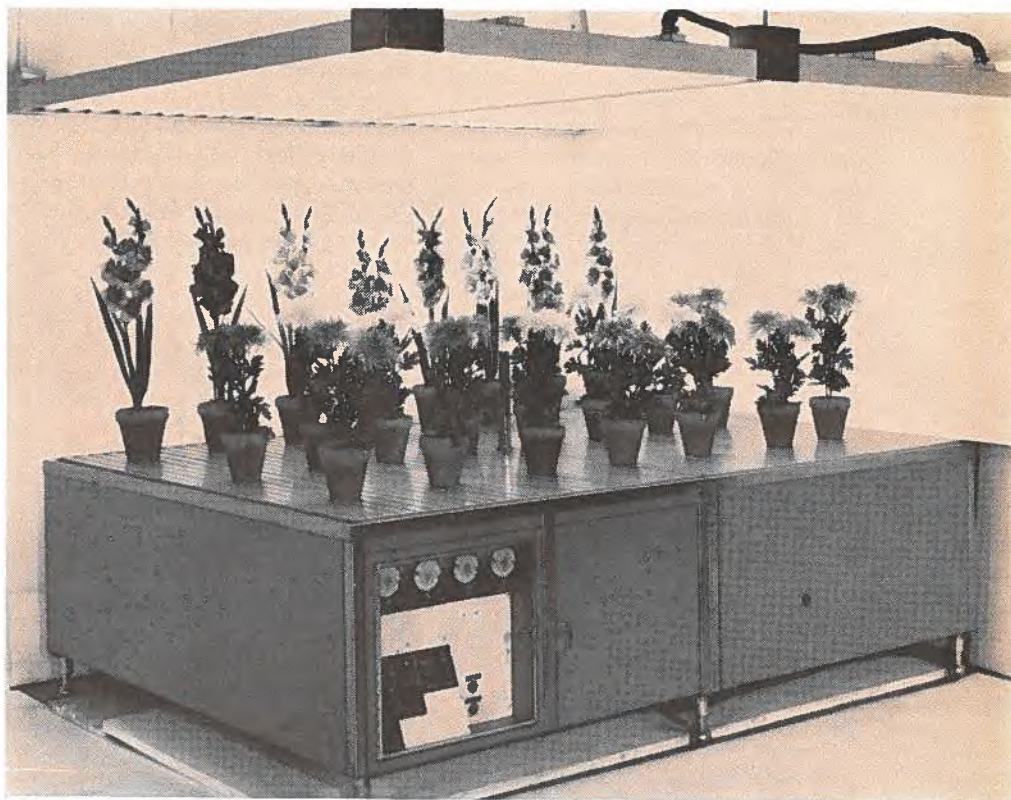
Le savoir technique canadien fera épanouir les plantes

Les techniciens de la recherche agricole de Martonvasar, petite localité de Hongrie sise non loin de Budapest, assistent avec intérêt à la construction d'un certain bâtiment. C'est lui qui abritera bientôt leur «phylotron».

Qu'est-ce qu'un «phylotron»? C'est un ensemble de chambres de croissance où l'on peut cultiver des plantes dans un milieu dont la température, le degré hygrométrique, l'aération et l'exposition à la lumière peuvent être choisis avec une très grande précision. Ces dispositifs servent à des expériences sur les plantes et à l'étude des problèmes de génétique.

Les chambres de croissance qui constitueront le «phylotron» hongrois sont présentement en construction à Winnipeg, chez la société canadienne *Controlled Environments Limited*. On enverra prochainement 44 de ces chambres à Martonvasar; leur valeur totale approchera le demi-million de dollars. Cette société a également des clients dans un certain nombre d'autres pays d'Europe occidentale. Le succès commercial de la *Controlled Environments* auprès des pays socialistes confirme les dires des experts de l'Europe orientale, qui affirment que ces pays s'intéressent beaucoup au matériel technique et qu'ils sont désireux de profiter des connaissances techniques du bloc occidental. Cette réussite montre également qu'il faut parfois du temps et de la patience pour recevoir une commande, mais que les efforts sont largement récompensés.

R. H. Taylor, président de la société de Winnipeg, a confié à *Commerce extérieur* qu'il a eu vent pour la première fois des projets des Hongrois de construire un «phylotron» en 1967. Le renseignement lui était venu d'une société britannique qui vendait depuis bon nombre d'années du matériel de traitement des graines, de séchage et de tri aux pays de l'Europe de l'Est aussi bien qu'à ceux de l'Ouest. Cette première prise de contact amena la *Controlled Environments* à faire de cette société londonnienne son agent exclusif dans toute l'Europe; cette société se



Cette chambre de croissance à milieu conditionné est du type de celles qui ont fait l'objet d'une vente récente de la société Controlled Environments Ltd. à la Hongrie. Les plantes, comme on peut le constater, sont disposées dans la chambre de croissance dont les cloisons sont hermétiquement fermées, ce qui permet aux chercheurs de choisir avec une très grande précision la température, le degré hygrométrique, l'aération et l'exposition à la lumière. La Hongrie a acheté 44 de ces chambres.

mit à vendre pour la compagnie canadienne moyennant commission, et à remplir le rôle de succursale à Londres.

Cet agent prit donc contact avec les Hongrois et les renseigna sur le matériel qu'offrait son client. Vers la fin de 1969, le directeur de l'Institut agricole de Hongrie, scientifique de renom, vint de son propre chef à Winnipeg inspecter les chambres de croissance. La visite le persuada que les Canadiens disposaient du matériel qu'il cherchait; mais de longues négociations se préparaient. L'agent britannique entreprit six ou sept voyages à Budapest pour discuter de l'affaire, et M. Taylor lui-même se rendit en Hongrie à trois ou quatre reprises. Au mois d'août 1970 enfin, les intéressés en vinrent à de premières ententes pour l'achat de 44 chambres, et le 31 août, ils signaient le contrat.

Il fallut ensuite construire un exemplaire de chacun des cinq modèles vendus, et les Hongrois vinrent à Winnipeg pour l'inspection et l'approbation des modèles. L'envoi des chambres a commencé le mois dernier et se terminera en octobre. Des inspecteurs techniques de la *Controlled Environments* se rendront ensuite à Martonvasar en janvier ou février 1972 surveiller l'installation. Le «phylotron» commencera à fonctionner en avril 1972.

La société a reçu d'autres commandes de moindre importance d'Europe orientale, mais, affirme M. Taylor, «dès que l'équipement hongrois sera installé, cela vaudra mieux qu'une exposition, et tous les pays d'Europe de l'Est voudront avoir quelque chose du même genre.»



L'exposition du mois



Le Canada a pris part à la foire commerciale internationale qui s'est tenue à Budapest (Hongrie) du 21 au 31 mai. C'était la deuxième année consécutive que le Canada participait à cette foire. Vingt entreprises canadiennes y ont présenté leurs produits, services et capacités. La photo supérieure (à gauche) nous montre M. Andrew Stevens (en chemise blanche) de la société McPhar Geophysics Ltd. qui s'adresse à un visiteur hongrois intéressé au matériel présenté par cette société. Sur la photo supérieure (à droite), M. Robson G. Head sous-ministre adjoint (fonctionnement) au ministère de l'Industrie et du Commerce en visite au stand de la J. K. Smith and Sons International Ltd. qui présentait du matériel de forage à l'intention des mines de diamant. Il est accueilli par MM. Roy Leck (au centre) et Robert Parsons (à droite), tous deux de la J. K. Smith. Sur la photo inférieure, nous voyons des visiteurs hongrois à la sortie du pavillon canadien qui abritait les présentations des 20 sociétés de même qu'un kiosque d'information du gouvernement canadien.



En cas de non-livraison renvoyer à:

Information Canada

Ottawa, Canada K1A 0S9

CANADA
POSTAGE PAID
PORT PAYÉ

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

Utilisez donc la documentation du BFS

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

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

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

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

Nom _____

Fonction _____

Entreprise _____

Adresse _____

Ville _____

10127F

"Comment profiter de la statistique"

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

