

commerce exterieur

La CEE
Grande-Bretagne
et Canada

Ministère de l'Industrie et du Commerce, Canada

Septembre/1971

DEPARTMENT OF INDUSTRY
TRADE & COMMERCE
LIBRARY

OCT 15 1971

BIBLIOTHÈQUE
MINISTÈRE DE L'INDUSTRIE
ET DU COMMERCE

ES EXPORTATIONS CANADIENNES À LA COMMUNAUTÉ ÉCONOMIQUE EUROPÉENNE CROISSENT
N RYTHME PLUS RAPIDE QUE CELLES DESTINÉES À LA GRANDE-BRETAGNE. À TITRE D'EXEMPLE
1965 À 1970, NOS VENTES AU MARCHÉ COMMUN ONT PRESQUE DOUBLÉ, SOIT DE 625 MILLIARDS
ILLIARD DE DOLLARS PAR AN. IL EN VA BIEN AUTREMENT POUR LES EXPORTATIONS
GRANDE-BRETAGNE, QUI ONT AUGMENTÉ DE 25 P. 100 SEULEMENT PENDANT LA MÊME PÉRIODE.
DIT DE 1.2 À 1.5 MILLIARD. IL CONVIENT DE NOTER AUSSI QUE LE CANADA EXPORTE PLUS DE
E PRODUITS OUVRÉS À LA CEE QU'À LA GRANDE-BRETAGNE (160 MILLIONS POUR LE ROYAUME-UNI).
ARATIVEMENT À 107 MILLIONS POUR LE ROYAUME-UNI). LES TAUX DE CROISSANCE DE LEUR PAYS A ÉTÉ
E TAUX DE CROISSANCE DE LEUR PAYS A ÉTÉ CONSTAMMENT PLUS ÉLEVÉ QUE CELLES DESTINÉES
A COMMUNAUTÉ ÉCONOMIQUE EUROPÉENNE. ILS PRÉVOIENT QUE LE RYTHME D'ACCROISSEMENT
RETAGNE À LA CEE ACCÉLÉRERA L'EXPANSION DE SON ÉCONOMIE. CES EFFETS BÉNÉFIQUES
E PRODUITS IMPORTÉS. CES EFFETS BÉNÉFIQUES COMPRENNENT D'ACCÈS DES PRODUITS
A DÉTÉRIORATION DES CONDITIONS D'ACCÈS DES PRODUITS CANADIENS À LA COMMUNAUTÉ ÉCONOMIQUE
ES EXPORTATIONS CANADIENNES À LA COMMUNAUTÉ ÉCONOMIQUE EUROPÉENNE CROISSENT
N RYTHME PLUS RAPIDE QUE CELLES DESTINÉES À LA GRANDE-BRETAGNE. À TITRE D'EXEMPLE
1965 À 1970, NOS VENTES AU MARCHÉ COMMUN ONT PRESQUE DOUBLÉ, SOIT DE 625 MILLIARDS
ILLIARD DE DOLLARS PAR AN. IL EN VA BIEN AUTREMENT POUR LES EXPORTATIONS
GRANDE-BRETAGNE, QUI ONT AUGMENTÉ DE 25 P. 100 SEULEMENT PENDANT LA MÊME PÉRIODE.
DIT DE 1.2 À 1.5 MILLIARD. IL CONVIENT DE NOTER AUSSI QUE LE CANADA EXPORTE PLUS DE
E PRODUITS OUVRÉS À LA CEE QU'À LA GRANDE-BRETAGNE (160 MILLIONS POUR LE ROYAUME-UNI).
ARATIVEMENT À 107 MILLIONS POUR LE ROYAUME-UNI). LES TAUX DE CROISSANCE DE LEUR PAYS A ÉTÉ
E TAUX DE CROISSANCE DE LEUR PAYS A ÉTÉ CONSTAMMENT PLUS ÉLEVÉ QUE CELLES DESTINÉES
A COMMUNAUTÉ ÉCONOMIQUE EUROPÉENNE. ILS PRÉVOIENT QUE LE RYTHME D'ACCROISSEMENT
RETAGNE À LA CEE ACCÉLÉRERA L'EXPANSION DE SON ÉCONOMIE. CES EFFETS BÉNÉFIQUES
E PRODUITS IMPORTÉS. CES EFFETS BÉNÉFIQUES COMPRENNENT D'ACCÈS DES PRODUITS
A DÉTÉRIORATION DES CONDITIONS D'ACCÈS DES PRODUITS CANADIENS À LA COMMUNAUTÉ ÉCONOMIQUE

Livres canadiens pour le lecteur étranger

Il y avait un bel étalage de livres canadiens à l'Exposition internationale du livre à Dallas (Texas) au mois de juin. Cette exposition, la seizième du genre, avait lieu à l'occasion de la conférence annuelle de l'Association des bibliothécaires des É.-U.; elle a donc attiré un groupe de visiteurs intéressés et influents. La Belgique, la France et bien d'autres pays avaient aussi des stands.

Résumons brièvement ce que le Canada offrait à son étalage, qui était organisé et patronné par le ministère de l'Industrie et du Commerce. Il y avait plus de 600 œuvres, dont 415 en anglais et 255 en français, toutes écrites, imprimées et publiées au Canada. Tous les genres étaient représentés: romans, ouvrages documentaires, traités d'art et de sciences sociales, livres pour enfants etc. On y voyait plusieurs titres primés en français et en anglais. Notre participation à l'exposition de Dallas n'était qu'un aspect de notre campagne en vue d'aider l'industrie canadienne du livre, qui, comme l'ont clairement indiqué les événements des derniers mois, est en butte à de graves problèmes.

Pour aider les éditeurs et les imprimeurs canadiens, le ministère a d'abord commandé une étude de l'industrie à Ernst & Ernst, organisateurs-conseils. Terminée au mois d'octobre dernier, l'étude traitait en profondeur la production des livres et les difficultés de l'industrie, ainsi que les particularités des secteurs anglais et français.

Une section de l'enquête révèle que le déficit canadien d'exportation du livre avait atteint 140 millions de dollars en 1969; cela n'est guère étonnant puisque 65 p. 100 des livres vendus au Canada cette année-là étaient importés. On a proposé, entre autres moyens de pallier ce déficit, d'accroître la demande de livres canadiens à l'étranger. En effet, lit-on dans le rapport: «un marché plus étendu permettrait de plus grandes séries de production, une réduction des frais de fabrication et un accroissement des profits». Bien qu'il y ait certains obstacles à surmonter, les États-Unis représentent le marché où, selon toute logique, les éditeurs canadiens pourraient tenter d'accroître leurs ventes.



Nous avons donc participé à l'exposition de Dallas dans le dessein de faire connaître nos produits aux dirigeants des bibliothèques américaines, qui exercent une forte influence sur les achats des livres. En préparant l'exposition, la Division de l'impression, de l'édition et des industries connexes a collaboré étroitement avec d'autres directions du ministère de même qu'avec le Conseil canadien des éditeurs et le Conseil supérieur du livre. Ces deux organismes et l'Association des éditeurs indépendants ont choisi les œuvres à exposer et ont veillé aux dispositions matérielles en collaboration avec la Division des expositions d'Information Canada. Il ne faut pas oublier le rôle important qu'a joué une attrayante brochure publicitaire conçue par la Direction de la publicité du ministère. Reliée en plastique couleur safran, elle renfermait d'un côté le catalogue des œuvres françaises et de l'autre le catalogue des livres de langue anglaise. Au centre se trouvait un bulletin de commande qui se repliait pour former une enveloppe de retour auto-cachetante.

Plus de 10,000 brochures ont été imprimées et elles ont été utilisées au maximum pour la promotion du livre canadien. On en a expédié 7,100 par courrier à des particuliers et des firmes. La liste minutieusement établie comprenait notamment des bibliothèques publiques, universitaires, scolaires et historiques, certaines librairies et quelques sociétés spéciales comme la Fondation Ford. Avant l'exposition, 2,500

exemplaires ont été envoyés à Dallas pour distribution sur les lieux. Pour être inscrit au catalogue et exposé à Dallas, il fallait qu'un livre soit écrit par un Canadien, imprimé et publié au Canada. A l'occasion de l'exposition, des communiqués de presse ont été envoyés à 49 revues professionnelles dans le domaine de l'édition et de l'achat des livres.

Une étude financée par une subvention du Conseil canadien des arts et des sciences avait proposé la publication au Canada d'une revue consacrée à la critique des livres canadiens. L'auteur de l'étude, Val Cleary, a depuis publié le premier numéro de cette revue, intitulée tout simplement *Books in Canada*. Le Ministère a acheté 2,000 exemplaires de ce premier numéro, qu'il a distribués à Dallas.

D'autres projets sont en cours afin d'aider l'industrie de l'édition. Par exemple, le Canada participera à une faible échelle à la Foire du livre de Francfort (Allemagne), qui aura lieu en octobre, mais il déploiera de plus grands efforts à la même foire en 1972, puisque cette année-là a été proclamée par l'UNESCO l'Année internationale du livre. Le Ministère subventionne la publication d'un catalogue annuel de 2,000 livres canadiens; il s'agit d'une édition brochée qui comprendra une critique concise de chaque œuvre inscrite. D'autres projets seront annoncés au cours des prochains mois.



Dans ce numéro

Nous avons commencé à préparer ce numéro spécial sur la CEE et ses membres à la mi-mars, alors que l'issue des négociations pour l'entrée de la Grande-Bretagne au Marché commun était encore douteuse. C'est vers cette date que notre ministère a établi un comité d'urgence pour étudier les conséquences de l'adhésion de la Grande-Bretagne et des trois autres pays postulants. Nous avons demandé à M. Geoffrey Elliot, président du comité d'urgence, de rédiger un article de fond sur la question. Avant qu'il ne soit terminé, l'adhésion de la Grande-Bretagne était assurée et les commentaires de M. Elliot sont donc très à propos. Vous trouverez son article en page 2.

Trois de nos collaborateurs font partie de la Mission canadienne auprès de la CEE et sont établis depuis quelque temps à Bruxelles. Ils ont souvent vu les membres de la CEE présenter un front commun pour lancer nombre de projets. M. Randolph Gherson, chef adjoint de la Mission, est arrivé à Bruxelles il y a trois ans après avoir acquis beaucoup d'expérience au service du Ministère, notamment dans le domaine de la gestion. M. Gordon Mintenko, qui traite du deuxième événement marquant de 1971, l'accord sur la réalisation progressive d'une parfaite union économique et monétaire, a été muté en 1968 de Paris à Bruxelles où il est conseiller de la Mission. Quant à Mlle Vivian Wightman, spécialiste des questions agricoles, elle est à Bruxelles depuis mai 1968 et elle a suivi de près le problème complexe de la Politique agricole commune. Cette année, le seul nouveau collaborateur aux textes de la CEE est M. Carl Pederson, premier secrétaire, qui décrit le progrès économique réalisé en 1970-1971.

Page couverture: Sur la carte européenne, on a tracé en rouge les nouvelles frontières de la CEE lorsque les Six deviendront Dix grâce à l'accession des quatre postulants actuels. A l'arrière-plan, un extrait de l'article de M. Elliot.

Remerciements: Les diagrammes des pages 3 et 6 ont été préparés par la Direction générale de l'économie; la photographie en page 21 est une gracieuseté du Port Autonome de Marseille; la dernière page est due au *Vancouver Sun*.

Articles

Conséquence de l'adhésion de la Grande-Bretagne au Marché commun pour le Canada	2
CEE Perspectives d'avenir	5
CEE Objectifs économiques	9
CEE L'Union économique en voie de réalisation	11
CEE Politique commune de pêche	14
CEE Restructuration agricole	16
L'EUBL—Marché de matières premières	19
Croissance économique régulière et équilibrée de la France	21
Exposition du mois	24
Les Pays-Bas cherchent à stabiliser leurs gains économiques	25
Que vendre à l'Italie?	30
Allemagne de l'Ouest—Tout est en plein essor	32

Rubriques

Règlements tarifaires et commerciaux étrangers	36
Possibilités d'exportation	37
Le marché du transport maritime	38
On demande: Des manufacturiers	40
Tournées des délégués commerciaux	41
Cours du change étranger	42
Un «poste de traite» moderne	44

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.

Conséquences de l'adhésion de la Grande-Bretagne au Marché commun pour le Canada

GOEFFREY ELLIOT, Chef de l'Équipe spéciale sur l'élargissement de la CEE, Direction des Affaires européennes

Les négociations qui marquent la troisième tentative de la Grande-Bretagne d'adhérer au Marché commun ont débuté le 30 juin 1970. Un an plus tard, le 23 juin 1971, une soirée au champagne clôturait, à Luxembourg, un marathon de négociations à l'échelon ministériel. M. Geoffrey Rippon, négociateur en chef de la Grande-Bretagne, et M. Maurice Schumann, ministre français des Affaires étrangères et négociateur en chef pour la Communauté des Six, ont alors annoncé que la Grande-Bretagne et la CEE s'étaient enfin mis d'accord sur les principaux points en litige. Il restait bien certains détails à régler, mais il était d'ores et déjà évident que la porte du Marché commun s'ouvrait devant la Grande-Bretagne, après deux tentatives infructueuses de sa part.

Le succès de ces négociations aura de profondes répercussions en Europe. La Grande-Bretagne a dirigé pendant 11 ans les destinées de l'Association européenne de libre échange (A.E.L.E.) qui groupe la plupart des pays d'Europe occidentale qui n'adhèrent pas au Marché commun. L'A.E.L.E. a fait beaucoup de progrès en éliminant les barrières commerciales sur les produits industriels qu'échangent les pays-membres. Cependant, c'est la Grande-Bretagne qui a joué un rôle prépondérant dans l'Association et les autres pays devront désormais négocier des ententes avec la CEE élargie s'ils veulent continuer à accéder au marché britannique.

La Norvège, le Danemark et l'Irlande ont demandé à devenir membres à part entière de la CEE en même temps que la Grande-Bretagne. Les négociations entre ces pays et la Communauté ont été au ralenti en attendant les résultats des discussions entre les Britanniques et les Six. Comme ces dernières sont sur le point d'aboutir, il est évident que les entretiens entre la CEE et les autres pays candidats vont s'accélérer. De fait, un accord de principe a été conclu entre le Danemark et la Communauté européenne le 12 juillet.

Il est tout aussi clair que l'A.E.L.E. ne sera plus une véritable solution de rechange pour les pays neutres d'Europe de l'Ouest qui en sont membres (Suède, Suisse, Finlande et Autriche). De fortes pressions les amèneront à conclure des ententes avec la CEE qui leur garantiront peut-être, à défaut d'une adhésion totale au Marché commun, le libre échange des produits industriels.

L'entrée de la Grande-Bretagne au Marché commun aura pour conséquence d'éliminer le traitement préférentiel dont bénéficient depuis longtemps les produits du Canada sur le marché britannique et d'amener la Grande-Bretagne à adopter le tarif extérieur et la politique agricole de la CEE.

L'accord du 23 juin prévoit une période transitoire qui doit permettre à la Grande-Bretagne d'adapter ses

règlements d'importation à ceux du Marché commun. Pendant cette période, elle éliminera progressivement les restrictions commerciales avec la CEE et supprimera en même temps, par étapes, les préférences tarifaires accordées au Canada et aux autres pays du Commonwealth. Dans le secteur industriel, ces ajustements s'échelonneront sur plusieurs années et ne seront tous réalisés que le 1^{er} juillet 1977 (voir tableau 1). Dans le secteur agricole, les dispositions finales ne seront prises qu'à la fin de 1977.

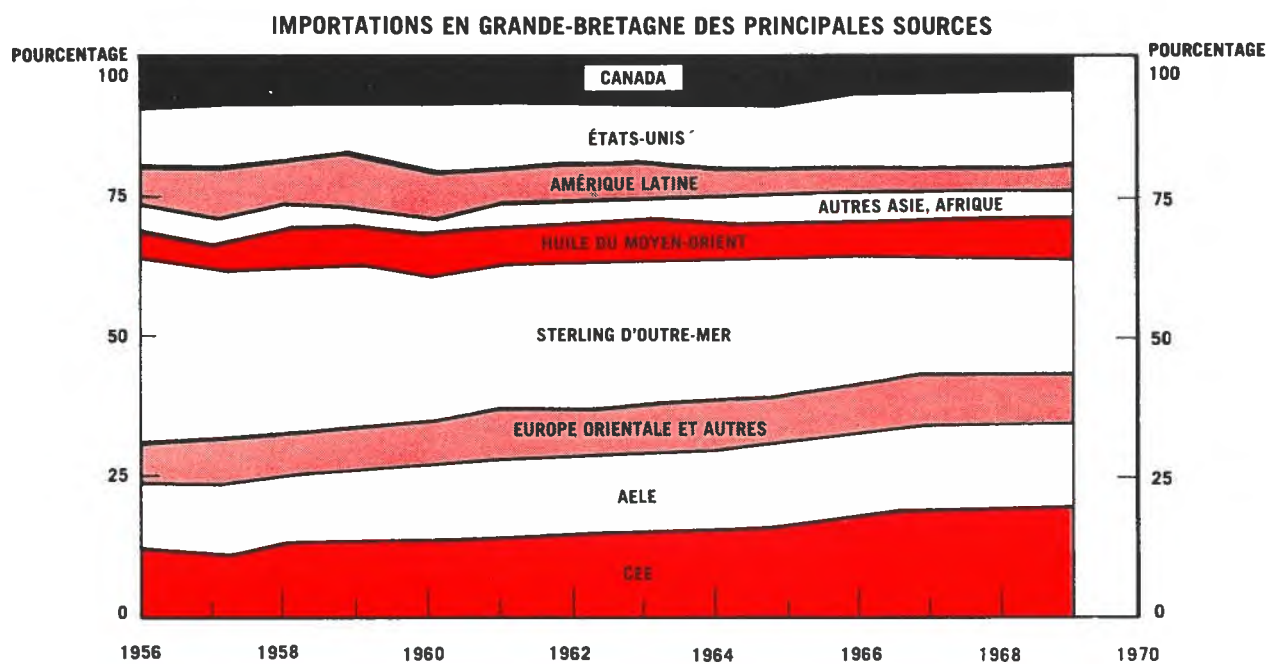
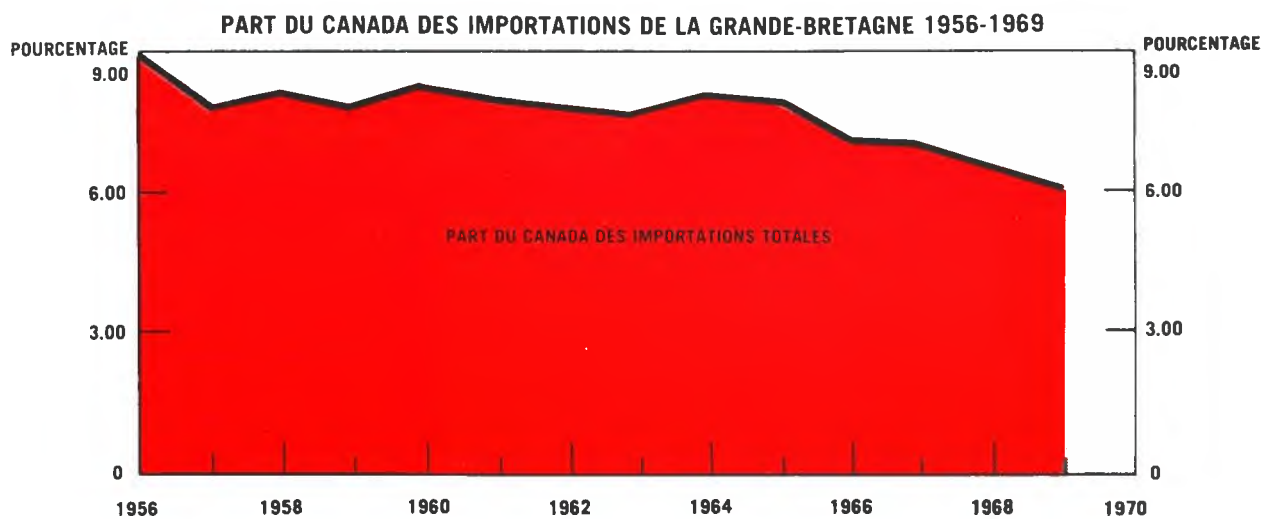
Le Canada et les négociations—Le Canada n'a pas pris part directement aux négociations de la CEE avec la Grande-Bretagne et les autres membres éventuels. Cependant, comme il faut prévoir des conditions moins favorables sur le marché britannique pour nos exportations, il est évident que certains de nos intérêts primordiaux sont susceptibles d'être gravement affectés par l'élargissement de la CEE. Au cours des 12 derniers mois, le gouvernement du Canada a tâché par tous les moyens de faire connaître notre position aux Britanniques et aux Européens. M. Jean-Luc Pepin, ministre de l'Industrie et du Commerce, et M. Mitchell Sharp, secrétaire d'État aux Affaires extérieures, se sont rendus en Grande-Bretagne et en Europe à plusieurs reprises pendant les négociations. D'autre part, M. Geoffrey Rippon et le premier ministre britannique, M. Edward Heath, sont venus à Ottawa pendant cette période pour s'entretenir avec les ministres canadiens.

TABLEAU 1

Suppression des tarifs entre la Grande-Bretagne et la CEE	Date d'entrée en vigueur	Ajustement au TEC pour les importations des autres pays
20 p. 100	1 ^{er} avril 1973	— — —
20 p. 100	1 ^{er} janvier 1974	40 p. 100
20 p. 100	1 ^{er} janvier 1975	20 p. 100
20 p. 100	1 ^{er} janvier 1976	20 p. 100
20 p. 100	1 ^{er} juillet 1977	20 p. 100

Au cours de ces entretiens, les ministres canadiens ont fait valoir la portée des changements proposés en Europe sur le commerce du Canada et ont insisté pour que les négociateurs trouvent une formule qui tienne compte des conséquences que pourrait avoir au Canada l'élargissement



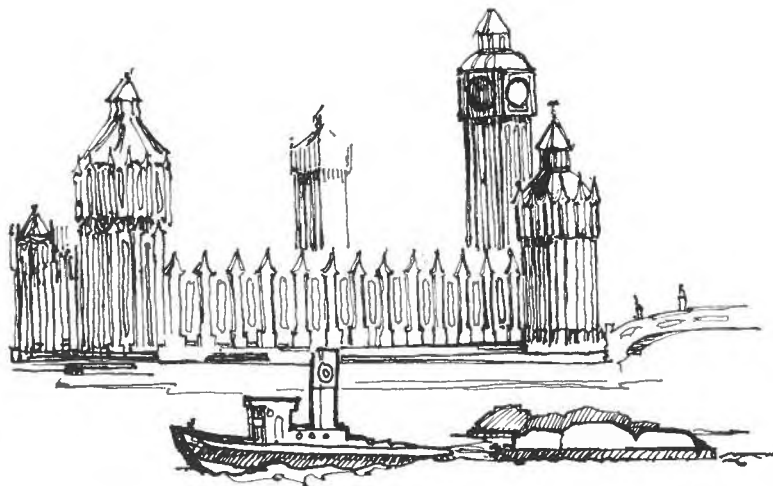


Sterling d'outre-mer—essentiellement les pays du Commonwealth autres que le Canada

de la CEE. Ils leur ont notamment demandé de prévoir des mesures transitoires appropriées dans les secteurs agricole et industriel. Ils ont affirmé, par exemple, qu'il serait dans l'intérêt de tous les pays en cause de continuer à exempter de droits de douane certains produits industriels exportés vers la nouvelle Communauté. A cet égard, le Canada a obtenu quelques concessions. Ainsi, des dispositions spéciales devraient préserver l'entrée de la pâte de bois, du papier journal, du contre-plaqué de Douglas et du phosphore du Canada sur le marché britannique, indépendamment du tarif extérieur commun. En 1970, nos exportations de ces produits représentaient quelque 160 millions de dollars, soit 11 p. 100 de nos exportations totales au Royaume-Uni. Dans le secteur agricole, les négociations ont abouti à un accord selon lequel la Communauté élargie est disposée à prendre des mesures promptes et efficaces pour éviter une dislocation soudaine du Commonwealth et une rupture avec les autres pays fournisseurs.

L'adhésion de la Grande-Bretagne et les exportations du Canada—Il est difficile d'évaluer concrètement les effets probables de la nouvelle conjoncture sur nos exportations en Grande-Bretagne. Les conditions d'accès ne sont qu'un des facteurs qui influencent le commerce: il faudra tenir compte d'une foule d'autres variables avant de décider d'accroître, de stabiliser, de diminuer ou d'abolir les échanges de chacun des produits en cause. Il s'agira de savoir, notamment, s'il existe des sources d'approvisionnement concurrentes, si les exportateurs canadiens peuvent trouver ailleurs des marchés plus profitables, et si des ententes entre sociétés ou, dans certains cas, des qualités inhérentes aux produits canadiens, sont susceptibles de préserver la position commerciale de ces mêmes produits malgré les changements des conditions d'entrée.

On peut néanmoins faire quelques observations générales. En 1970, les exportations canadiennes en Grande-Bretagne se chiffraient à environ 1.5 milliard de dollars. Compte tenu des tarifs et des règlements d'importation actuels de la CEE, ainsi que des nouvelles dispositions concernant les quatre produits industriels canadiens



que nous avons mentionnés plus haut, on constate qu'environ 55 p. 100 de nos exportations, soit 800 millions de dollars, demeurent exemptes de droits de douane. Cependant, des produits d'une valeur de 670 millions de dollars (toujours par rapport aux chiffres de 1970) feraient face à des conditions d'exportation plus difficiles; il s'agit, entre autres, du blé, de l'orge, du tabac, de l'aluminium, du plomb, du zinc, de l'acier et des papiers à l'exception du papier journal.

Dans son Livre blanc du 7 juillet, le gouvernement britannique traite de la question des exportations canadiennes de blé et d'orge. Il prévoit, par exemple, qu'en raison des qualités spéciales du blé dur et de l'orge de maltage du Canada, l'imposition des droits de la CEE sur ces produits n'affectera que faiblement et peut-être même nullement leur importation.

Il faut dire que le tarif extérieur commun de la CEE n'est pas élevé dans l'échelle internationale des tarifs. Bien que nos exportations aient pris, en 1970, une expansion considérable sur les deux marchés, nos exportations vers la CEE se sont accrues beaucoup plus vite que celles à destination de la Grande-Bretagne. Ainsi, de 1965 à 1970, nos exportations au Marché commun ont presque doublé, passant de 625 millions de dollars à 1.2 milliard de dollars par an. Par contre, nos exportations en Grande-Bretagne n'ont augmenté que de 25 p. 100, soit de 1.2 à 1.5 milliard de dollars. Notons également que le Canada exporte davantage de produits manufacturés dans la CEE qu'en Grande-Bretagne (160 millions de dollars contre 107).

Les Britanniques ont également rappelé que leur taux de croissance éco-

nomique a été constamment inférieur à celui de la CEE. Ils sont persuadés que l'adhésion de leur pays à la Communauté stimulera l'économie et accentuera, dans l'ensemble, la demande d'importations, ce qui atténuera quelque peu la détérioration des conditions d'entrée pour les produits canadiens.

En somme, il est fort probable qu'une bonne partie des produits canadiens affectés par les nouvelles conditions continueront d'être exportés en Grande-Bretagne. Cependant, certains exportateurs, en particulier ceux du secteur agricole, connaîtront sans doute des difficultés. Les mesures transitoires leur assureraient néanmoins un peu de temps pour s'adapter à la situation.

Si le Parlement britannique approuve les termes de l'accord de Luxembourg, la période de transition débutera le 1^{er} janvier 1973. Les premiers ajustements ne toucheront que le secteur agricole: les exportateurs canadiens de produits industriels n'auront pas à subir de changement important avant le 1^{er} janvier 1974. Le tableau ci-contre représente le programme des ajustements en vertu desquels la Grande-Bretagne adoptera le tarif extérieur commun et éliminera les droits de douane sur les produits en provenance du Marché commun. Les exportateurs canadiens qui désirent obtenir des renseignements détaillés sur les changements susceptibles d'affecter leurs produits sont invités à communiquer avec la Direction des Affaires européennes, Direction générale des relations régionales, Ministère de l'Industrie et du Commerce, Ottawa (Ontario) K1A 0H5.





Perspectives d'avenir

Deux projets occupent la vedette en 1970-1971. Les Six sont en voie de devenir Dix et l'union monétaire se poursuit. Ainsi, la Communauté pourrait bien constituer en 1980 un marché d'importation de 130 millions de dollars.

A. R. A. Gherson
Chef adjoint de la mission du Canada
auprès de la CEE

Si 1970 a marqué pour la Communauté un point où elle ne peut plus reculer, il se peut que 1971 recèle le secret de sa destinée future. En réalisant son autonomie financière, la Communauté a mis fin à une période transitoire de 12 ans et est entrée, en 1970, dans la dernière étape de l'union douanière. Lors de la conférence au sommet, tenue à La Haye en décembre 1969, les chefs d'État des Six lui avaient confié la mission d'amorcer parallèlement le double processus de l'union économique et monétaire et d'entamer des négociations pour son élargissement. D'importantes mesures ont été prises dans ces deux directions au cours de 1971. En fait, depuis 12 mois ces questions sont au centre des préoccupations de la Communauté. Pour des observateurs de l'extérieur comme nous, il est difficile d'analyser la situation en ce moment. Bien que la décision ait été prise et qu'il existe sur le plan politique une volonté de poursuivre l'union économique et monétaire, la question demeure toujours à l'état des projets. Quant à l'élargissement de la CEE, l'intrigue est désormais connue, mais il reste à jouer le dernier acte. Néanmoins, tous ceux qui assistent au déroulement des événements à Bruxelles ne peuvent s'empêcher de sentir qu'il se passe quelque chose de très important.

L'Union économique et monétaire—

En février 1971, les ministres des Six se sont mis d'accord sur la façon d'aborder par étapes la question de l'union économique et monétaire; ils ont convenu de fixer rétroactivement le début de la première étape au premier janvier. L'article de la page 11 donne plus de détails sur cette



En octobre dernier, l'honorable Jean-Luc Pepin, ministre de l'Industrie et du Commerce, a discuté avec les membres de la Commission de la CEE à Bruxelles de l'élargissement du Marché commun et de ses répercussions sur les intérêts canadiens. M. Pepin (à gauche) a été accueilli par le président de la Commission, M. Franco Maria Malfatti dont on attend la visite au Canada prochainement.

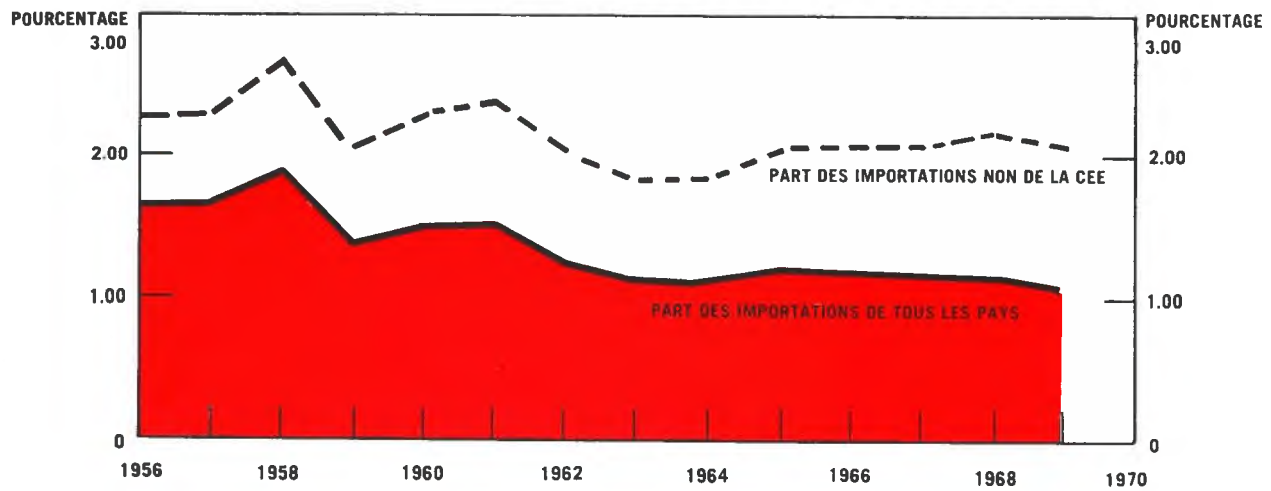
question. Bien que la dévaluation du franc français en août 1970 et la réévaluation du mark allemand en octobre aient hâté l'entente entre les États membres, la spéculation monétaire au mois de mai dernier a entraîné le flottement du mark et du florin; ainsi le calendrier prévu pour la première année en vue de la réalisation de l'unification monétaire n'a pu être respecté et le resserrement des marges de fluctuation entre les devises des Six a été retardé. Cette situation, croit-on, ne représente qu'un recul temporaire qui n'empêchera pas la Communauté de poursuivre sa politique monétaire. Dans le secteur économique, les rouages permettant une coordination éco-

nomique et budgétaire plus étroite sont en place et fonctionnent déjà.

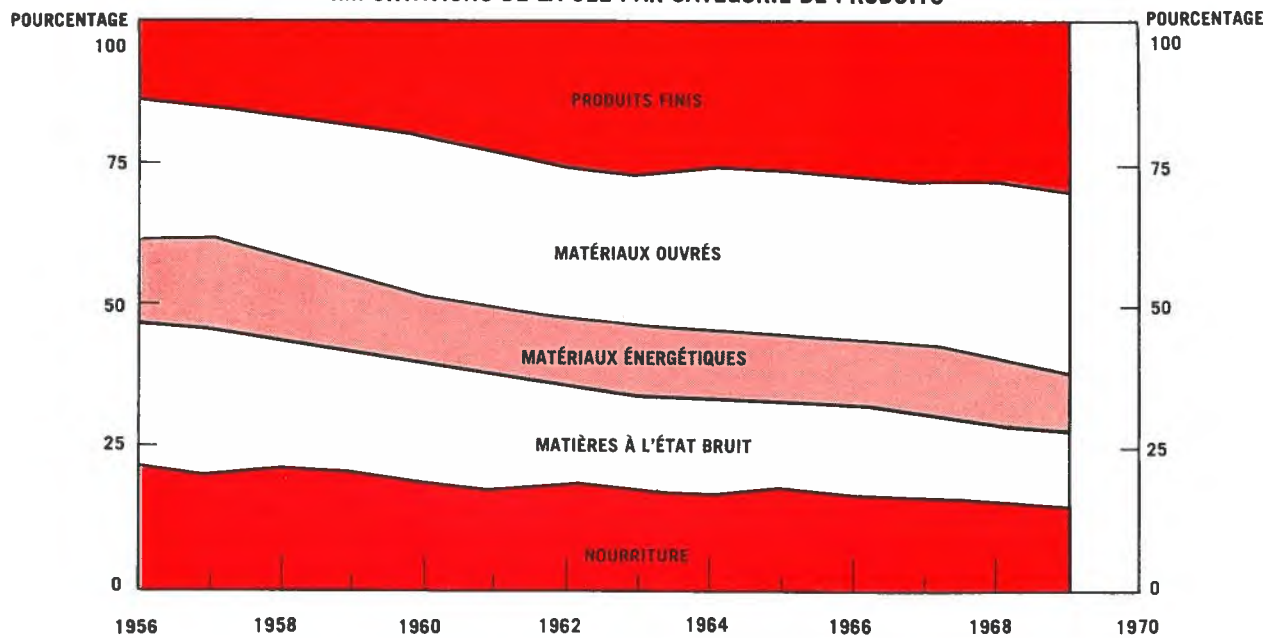
Élargissement—Au cours d'une session marathon du 21 au 23 juin, près d'un an donc après le début des négociations, la Communauté et la Grande-Bretagne se sont entendues sur les questions clé. Pour la Communauté, les négociations ont été en substance un succès; en Grande-Bretagne, l'adhésion à la Communauté fait actuellement l'objet d'un «grand débat». Si le Parlement britannique approuve le projet, le traité d'entrée de la Grande-Bretagne pourrait être signé à la fin de l'année et ratifié en 1972;



PART DU CANADA DES IMPORTATIONS DE LA CEE 1956-1969



IMPORTATIONS DE LA CEE PAR CATÉGORIE DE PRODUITS



il entrerait en vigueur dès le premier janvier 1973. Le même scénario et le même calendrier serviraient aussi aux trois autres candidats: le Danemark, l'Irlande et la Norvège. En outre, il sera peut-être possible d'appliquer dès janvier 1973 les accords industriels avec la zone de libre-échange qui font présentement l'objet d'une étude de la part de la Communauté et des pays de l'AELE n'ayant pas demandé d'adhérer au Marché commun.

Négociations des conditions d'adhésion—

Il est peut-être trop tôt pour analyser en détail les conditions négociées puisqu'elles sont toujours à l'étude au Parlement britannique et qu'elles ne sont pas encore arrêtées dans les autres pays candidats. Il suffit de mentionner que ces négociations reposent sur l'acceptation, par les quatre candidats, des traités de la Communauté (CEE, Euratom, et CECA) et de la jurisprudence acquise jusqu'à maintenant. Cependant, les négociations proprement dites ont porté surtout sur les mesures qui permettraient aux pays candidats de s'adapter pendant une période transitoire à leurs obligations de membres à part entière. Bref, les accords conclus entre la Communauté et la Grande-Bretagne, qui servent de modèle aux autres candidats, concernent la période de transition; les nouveaux membres auraient cinq ans pour adopter la politique agricole et les prix de la Communauté ainsi que le tarif extérieur commun et pour abolir les droits tarifaires entre leurs frontières. En fait, les accords couvrent tout le domaine de la participation aux institutions de la Communauté.

Le secteur agricole—Dans le secteur agricole, les pays candidats ajusteront leurs prix en six étapes, s'échelonnant sur une période de cinq ans, pour les amener au niveau de ceux de la Communauté. Ils auront ainsi intégré leurs politiques agricoles nationales à la politique agricole commune et à l'organisation commerciale de la CEE. Cependant, les membres actuels de la Communauté jouiront de la même avance concurrentielle sur les importations étrangères dans les marchés des nouveaux venus que celle dont ils jouissent actuellement dans le marché des Six. Cet avantage (traitement préférentiel communautaire) jouera dès le début de la période de transition. Il existe néanmoins des



Le centre de recherches nucléaires de l'Euratom à Ispra en Italie.

clauses de sauvegarde pour assurer l'application de certaines mesures rectificatrices dans le cas où le traitement préférentiel menacerait ou romprait des habitudes traditionnelles dans le domaine des importations.

Le secteur industriel—Dans le secteur industriel, les tarifs des pays candidats diminueront progressivement en cinq étapes égales jusqu'à devenir nuls pour toutes les importations des Six. L'alignement des droits de chaque pays candidat sur le tarif extérieur commun de la Communauté sera effectué grâce à un ajustement de 40 p. 100 en 1974, suivi de trois réajustements de 20 p. 100 par année. On s'est aussi mis d'accord sur les contingents bénéficiant de droits de douane réduits ou nuls pour certains produits importants. Ceux qui sont exempts de droits et qui intéressent le Canada sont les suivants: le papier journal (la définition du terme est élargie pour englober le papier plus léger), la pâte de bois et le contreplaqué; ces contingents demeurent en vigueur à l'expiration de la période transitoire; il y a aussi des contingents bénéficiant de droits réduits pour le plomb et le zinc; ils feront par la suite partie des contingents tarifaires de la Communauté. Le phosphore entrera en franchise jusqu'en 1977; après quoi il sera soumis à des droits réduits qui pourraient être ensuite annulés ou modifiés dans le cadre des contingents exempts de droits.

Le Commonwealth—Les pays en voie de développement, membres du Commonwealth, auront la possibilité de s'associer à la Communauté élargie en vertu de la partie IV du Traité de Rome. Il s'agit des pays du Commonwealth en Afrique, dans le Pacifique, les Antilles et l'océan Indien. La Communauté est aussi à négocier des accords commerciaux qui résoudront les problèmes découlant de son élargissement avec l'Inde, le Pakistan, le Ceylan, la Malaisie et Singapour. Des arrangements ont été conclus au sujet des produits laitiers de la Nouvelle-Zélande qui posent un problème particulier. Il y aura une diminution progressive des contingents de beurre et de fromage qui atteindront au bout de cinq ans 71 p. 100 des exportations actuelles à la Grande-Bretagne. Une clause prévoit aussi la révision future des importations de beurre.

Politique sur la pêche—La pêche reste la question majeure à régler au cours des négociations. Les quatre candidats et la Communauté cherchent à trouver une formule acceptable qui établirait les limites nationales de pêche au-delà des trois milles envisagés actuellement et qui permettrait une dérogation au règlement découlant de la politique commune sur la pêche. La Norvège et le Danemark demandent une zone nationale de 12 milles tandis que la Grande-Bretagne au départ ne demandait que six milles.



Ce problème devrait être résolu à l'automne.

Autres réalisations de la Communauté—

A part l'union économique et monétaire et l'élargissement de ses cadres, la Communauté a aussi entrepris l'étude de projets de politiques communes qui touchent toute l'infrastructure de son économie. Ces politiques englobaient les affaires sociales, le transport, l'énergie, les affaires régionales, la recherche et la technique, le droit d'établissement et l'autonomie des services d'approvisionnement, ainsi que l'harmonisation des lois et la libéralisation des droits imposés sur le mouvement des capitaux.

La Communauté a aussi commencé en 1971 à rationaliser sa structure agricole. Cette nouvelle orientation se manifeste dans des mesures d'aide qui faciliteront la réorganisation des structures en vue d'obtenir une plus grande efficacité et d'intégrer les exploitations agricoles à des unités plus larges et plus rentables (voir l'article à la page 16). Ces mesures n'ont pas empêché les pays de faire pression pour obtenir des prix de soutien plus élevés par suite de la hausse du coût de la vie et de l'écart croissant entre les revenus des producteurs agricoles et de leurs confrères industriels. Comme le mentionne l'article à la page 16, la Communauté considère

l'agriculture surtout comme un problème social, qui nécessite une intervention officielle pour des raisons morales et politiques. Reste à voir si une politique agricole commune plus efficace, même dans une Communauté élargie, atténuera cette intervention au point où le marché intérieur ne requerra plus autant de protection contre les importations.

Si à la fin de 1971, la Grande-Bretagne et les autres pays candidats signent leurs traités d'entrée au Marché commun, et si les Six reprennent leurs activités en vue de l'union économique et monétaire, l'année aura été décisive dans l'histoire de l'unification de l'Europe occidentale.

La Communauté des Six est déjà l'entité commerciale la plus importante du monde. Son rendement économique est étudié aux pages 9 à 10. Il suffit de dire qu'en 1970 la Communauté a importé des pays tiers des biens et des services d'une valeur de 45 millions de dollars et a maintenu ainsi l'accroissement annuel de 17 p. 100 enregistré en 1969. Le produit communautaire brut est maintenant de l'ordre de 500 milliards de dollars, contre 175 milliards en 1958, et son augmentation réelle est de plus de 5 p. 100 par an. La Communauté élargie représentera d'ici 1980 un marché global de 270 millions

de personnes et le produit communautaire brut pourrait atteindre 700 milliards de dollars.

D'après les chiffres actuels les Dix achètent du monde extérieur des biens d'une valeur de 70 milliards de dollars; en supposant que l'entrée des Quatre ait lieu en 1973 et qu'il y ait un accroissement annuel moyen de 10 p. 100, la Communauté élargie pourrait devenir un marché d'importation de l'ordre de 130 milliards de dollars en 1980. C'est dire le défi et les occasions qui s'offrent aux exportateurs canadiens. Depuis deux ans, mes collègues de la Mission et moi-même faisons connaître, par l'entremise de Commerce extérieur, les nouvelles possibilités commerciales du Marché commun, particulièrement dans le secteur secondaire qui est en plein épanouissement. En 1970, les exportations du Canada à la Communauté se sont accrues de 41 p. 100; c'est un bilan honorable mais dans une grande mesure l'accroissement était dû aux matières premières industrielles. On s'attend à ce que la Communauté élargie continue d'utiliser les matières premières et les produits primaires du Canada, mais on ne saurait trop insister sur les possibilités qu'offrent les industries secondaires.



La vente de carton d'emballage en Allemagne de l'Ouest

De tous les pays d'Europe, l'Allemagne de l'Ouest est celui où le marché du carton d'emballage connaît l'expansion la plus forte et la plus rapide. De son côté, le Canada a des usines qui fabriquent ce produit et recherchent de nouveaux clients. Afin de permettre aux clients et aux vendeurs éventuels de se rencontrer, le ministère de l'Industrie et du Commerce a organisé une mission commerciale qui a visité le Canada du 5 au 14 juin. Elle se révéla fort fructueuse et pourrait avoir d'heureux résultats.

Parmi les membres de la mission se trouvaient cinq représentants de sociétés qui occupent une place importante sur le marché ouest-allemand des contenants ondulés. Deux autres représentaient des associations spécialisées en la matière: l'Organisation centrale de l'industrie d'emballage en papier, en carton et en plastique de Francfort et l'Association des fabricants de cartons ondulés d'Allemagne.

A leur arrivée à Montréal, les membres de la mission ont visité la ville et se sont ensuite entretenus avec les directeurs de l'Association canadienne des producteurs de pâtes et papiers ainsi qu'avec des représentants des entreprises de pâtes et papiers. Ils ont ensuite visité le centre de recherches de *Domtar* à Senneville et l'Institut canadien de recherches sur les pâtes et papiers à Pointe Claire. Puis, ce fut la visite de deux usines types de contenants ondulés, soit la *Standard Paper Box Ltd.* et la *Consolidated Bathurst Packaging Limited*. Avant de quitter Montréal, les membres de la mission ont été reçus par les représentants du gouvernement du Québec.

Ils se sont ensuite rendus au Nouveau-Brunswick où ils ont inspecté deux usines, *Ste-Anne-Mackawic Pulp and Paper Co. Ltd.* de Mackawic et *Fundy Forest Industries* de Saint-Georges. Puis, le gouvernement du Nouveau-Brunswick a

accueilli le groupe à l'auberge Loon Bay de St. Stephen.

Le dernier jour fut consacré à des entretiens à Ottawa avec les fonctionnaires du ministère qui avaient également organisé une réception.

Avant de rentrer en Allemagne, les membres de la mission ont recommandé qu'un groupe de 15 stagiaires de diverses usines de contenants d'Allemagne se rendent à leurs propres frais au Canada dans un an ou deux. Ils pourraient alors étudier la fabrication des cartons à doubler et des cartons ondulés et déterminer comment utiliser les cartons canadiens dans leurs propres entreprises. Ils étudieraient aussi l'usage que fait le Canada des contenants ondulés notamment pour les expéditions dans les supermarchés modernes.





Objectifs économiques

Ayant dépassé les objectifs de son programme 1965-1970, la CEE en a fixé de nouveaux pour la période 1970-1975 en vue d'accélérer l'union économique et monétaire.



Lorsqu'ils seront grands, ces écoliers français feront partie d'un Marché commun qui comptera quelque 270 millions d'âmes et dont le produit commun brut sera presque de 700 milliards de dollars. Ils assisteront à la réussite du mouvement en faveur d'une intégration étroite sur le plan économique et monétaire, qui a débuté cette année, et seront témoins de l'essor de l'automatisation et de la productivité.

CARL C. PEDERSON
Premier secrétaire, Mission du
Canada à la CEE

Depuis que les Six ont formé une union douanière, leurs réalisations collectives ont sensiblement dépassé les prévisions. Dès 1961, les Ministres de l'OCDE se sont engagés à relever de 50 p. 100 le total de leurs produits nationaux bruts entre 1960 et 1970 mais presque tout le monde croyait cette ambition chimérique. Cependant, à la mi-décennie, leur objectif paraissait déjà très modeste; en fait, le PNB de la CEE a atteint de 1960 à 1970 un taux réel de croissance de plus de 5 p. 100 en moyenne par année.

L'expansion a même dépassé la plupart des projections du plan écono-

mique à moyen terme de la CEE pour la période 1965-1970. Citons à preuve les principaux indices économiques:

Produit commun brut—Tous les pays membres ont dépassé le taux annuel moyen de croissance du PNB qui avait été prévu; l'augmentation variait de 0.1 p. 100 au Luxembourg à 1.1 p. 100 en Allemagne. Ce progrès tient surtout à l'accroissement de la productivité individuelle des travailleurs qui a dépassé la prévision à moyen terme et accusé une hausse moyenne de 5 p. 100 par année.

Emploi—L'essor rapide escompté dans le domaine de l'emploi ne s'est pas tout à fait réalisé, mais l'économie de la Communauté a pu, tout en subissant de profondes modifications structurelles, absorber une hausse de

la population active et, en général, maintenir le chômage aux taux relativement bas qui avaient été prévus.

Niveaux des prix—Les prix ont augmenté beaucoup plus rapidement qu'on l'avait prédit; en 1970, ils ont atteint un taux de croissance de 5.6 p. 100 au regard de 5 p. 100 chez les principaux partenaires commerciaux de la Communauté.

Balance des paiements—La balance favorable de la Communauté a dépassé les prévisions pour atteindre, de 1966 à 1970, une moyenne annuelle de 0.7 p. 100 du PNB alors qu'elle était de 0.04 p. 100 de 1961 à 1965. En 1970, elle s'établissait à deux milliards. Dans ce contexte, il convient de signaler que le volume du commerce entre les pays membres au

cours des années 60 a plus que triplé et qu'il représentait environ 50 p. 100 du total des échanges; parallèlement, le commerce entre la Communauté et le reste du monde a plus que doublé. Aujourd'hui, il constitue environ le cinquième du commerce mondial, ce qui fait de la CEE l'acheteur et le vendeur le plus important au monde. Les importations à l'intérieur de la Communauté ne représentaient en 1960 que 35 p. 100 des importations totales de la CEE; elles s'élèvent maintenant à près de 50 p. 100 et figurent dans les biens importés pour 42 p. 100 des produits agricoles et alimentaires, 22 p. 100 des matières brutes et des combustibles et 65 p. 100 des produits finis.

Pour faciliter l'union économique et monétaire (voir article en page 11) le Conseil a adopté le programme économique à moyen terme élaboré par la Commission pour la période 1970-1975. Son principal objectif est d'énoncer des principes directeurs et de fournir un cadre aux politiques de chacun des États membres. Il doit établir des critères en vue de coordonner les projections et les réalisations individuelles, surtout dans le domaine de l'emploi, des prix et de la balance des paiements. Le programme pré suppose une stabilité relative de l'économie mondiale et le progrès constant de la Communauté vers l'union économique et monétaire, notamment sur le plan des politiques économiques et budgétaires. Si cette conjoncture est obtenue, la Communauté prévoit, de 1970 à 1975, pour suivre son essor de la façon suivante:

Produit commun brut (PCB)—Le PCB, qui n'était que de 175 milliards en 1958, augmenterait au rythme annuel de 5.2 p. 100 en termes réels pour atteindre quelque 550 milliards de dollars. A l'exception du Japon, dont le taux de croissance devrait atteindre 10 p. 100, la hausse envisagée par la Communauté se compare favorablement à celle du Canada (5.5), des États-Unis (4) et de l'AELE (3.5).

Cependant, cette expansion dépendra beaucoup de la hausse de la productivité et, accessoirement, de l'accroissement de la capacité de production. On prévoit partout des gains de productivité considérables; le rendement par travailleur devrait augmenter de 4.5 p. 100 par an (1970-1975); ce

chiffre est inférieur à la moyenne annuelle de 5 p. 100 enregistrée au cours des années 60. Durant les années 70, tout indique que les glissements des emplois entre l'agriculture, l'industrie et les services seront moins forts qu'ils ne l'ont été dernièrement.

Emploi—Une hausse modeste de l'emploi global, soit 0.5 p. 100 par an, se produirait d'ici cinq ans. Cette prévision reflète des situations variables au sein de la CEE, depuis le plein emploi au Luxembourg jusqu'au taux de chômage de 3 p. 100 en Italie. L'exode des populations rurales vers les villes se poursuivra, d'une part parce que la demande de produits agricoles augmentera toujours plus lentement que l'offre et, d'autre part, à cause du programme commun visant à accélérer le retrait de la main-d'œuvre excédentaire afin de raffermir l'agriculture de la Communauté.

Le secteur des services connaîtra une forte hausse de l'emploi. Dans l'industrie, l'implantation progressive de l'automation et de l'informatique devrait réduire le rôle des travailleurs non spécialisés et d'un bon nombre d'artisans. Il est certain qu'on utilisera une part des gains de productivité pour accroître les loisirs, d'où le besoin de multiplier les services.

Prix—De 1970 à 1975, la hausse annuelle moyenne des prix varierait entre 2.5 et 3 p. 100; elle serait donc légèrement inférieure à 3.1 p. 100 pour la période 1960-1969. La Commission encourage fortement les États membres à respecter les limites d'augmentation prévues afin que la Communauté soit une zone de stabilité et d'expansion et qu'elle exerce une influence modératrice sur les cours internationaux. L'augmentation du niveau général des prix devrait diminuer dans les principaux pays qui négocient avec la CEE (les États-Unis, l'AELE, le Japon et le Canada), se chiffrant à environ 3 p. 100 annuellement de 1971 à 1975 au regard de 5 p. 100 par an de 1968 à 1970.

Balance des paiements au compte courant—En 1975, la balance des paiements au compte courant accuserait un excédent de 2.39 milliards, soit 0.4 p. 100 du PCB. S'il n'y a ni diminution ni accroissement des réserves, un montant équivalent serait disponible pour les transferts de capitaux

dans d'autres pays. A ce sujet, il convient de noter que les États membres de la CEE consacrent actuellement plus d'un pour cent de leur PNB global au développement du tiers monde.

La Commission a demandé de maintenir ce pourcentage à titre de minimum au cours des cinq prochaines années. Il représenterait environ sept milliards en 1975 et 30 milliards pour les années 1971-1975.

Commerce extérieur—La Communauté a accru sa part du total mondial des importations de 22.6 p. 100 en 1958 à 29.7 p. 100 en 1969. De 1970 à 1975, la hausse annuelle des importations serait en moyenne d'environ 7 p. 100, (sans compter les importations au sein de la Communauté qui augmentent au rythme de 12 à 13 p. 100 pendant cette période); le taux d'accroissement serait, par contre, de 6 p. 100 pour l'AELE, 7 p. 100 pour les États-Unis, 7.5 p. 100 pour le Canada et 12 p. 100 pour le Japon. Proportionnellement au PCB, les importations passeraient de 22.7 en 1969 à 24.1 en 1975.

La part de la Communauté dans l'ensemble des exportations du monde s'est accrue de beaucoup, passant de 23.8 p. 100 en 1958 à 31.3 p. 100 en 1969. De 1970 à 1975, les exportations de la CEE devraient augmenter de 6.8 p. 100 par an; ce chiffre ne comprend pas les échanges intracommunautaires. Ces prévisions supposent que l'évolution des cours entre 1970 et 1975 ne subira aucun changement spectaculaire.

Les chances de réaliser les projections à moyen terme susmentionnées seront meilleures si le taux extérieur d'inflation est limité à quelque 3 p. 100. Cependant, le spectre persistant de l'inflation mondiale et l'influence de la politique monétaire américaine sur la Communauté (notamment le marché des eurodollars) laissent voir que la CEE est vulnérable et que la réalisation de ses objectifs est incertaine sans recours à une stratégie commune et sans l'adoption d'instruments d'application. C'est ce qui a suscité le désir de s'entendre en vue de progresser vers l'union économique et monétaire grâce à des institutions appropriées.





L'union économique en voie de réalisation

En février, la CEE a adopté un programme décennal en vue de réaliser une union économique et monétaire. L'article suivant explique quelles en seront les répercussions sur l'expansion du commerce international et sur le système des paiements.

G. F. MINTENKO, Conseiller de la Mission du Canada auprès de la CEE

En février, le Conseil de ministres, la plus haute autorité des Communautés européennes, a décidé de réaliser l'union économique et monétaire, donnant ainsi une nouvelle dimension à la solidarité et à la cohésion de la CEE.

Ce projet a pris la forme d'une résolution et de trois décisions connexes. La résolution trace les grandes lignes de la situation qui devrait exister dans 10 ans et explique en détail les mesures à prendre au cours des trois prochaines années.

Plus précisément, «le Conseil et les représentants des États membres ont exprimé leur détermination politique» d'instaurer l'union économique et monétaire au cours de la décennie commençant le 1^{er} janvier 1971. A la fin de cette période, la Communauté aura réalisé les objectifs suivants:

1. Libéraliser le mouvement des personnes, des marchandises, des capitaux et des services à l'intérieur de la Communauté.
2. Posséder une personnalité distincte sur la scène monétaire internationale; ses devises seront toutes définitivement interchangeables, les marges de



La Sparkasse (Banque d'épargne) domine le centre-ville de Düsseldorf. Comme toutes les banques au sein de la CEE, elle sera bientôt touchée par l'intégration monétaire plus étroite. Un Conseil de ministres des pays membres émettra des directives sur les politiques économiques et bancaires.



fluctuation du change seront supprimées, les cours seront fixés de façon permanente et les banques centrales constitueront un organisme commun.

3. Avoir la compétence voulue dans le domaine économique et monétaire pour assurer la gestion efficace de l'union au moyen d'institutions communes. A cette fin, les décisions en matière de politique économique seront prises au niveau communautaire et les institutions seront investies des pouvoirs requis.

4. Déterminer la répartition des pouvoirs et des responsabilités entre les institutions et les États membres en tenant compte de ce qui est essentiel à la cohésion de l'union et à l'efficacité de la Communauté.

5. Mettre les institutions communes en mesure de s'acquitter vite et bien de leurs responsabilités.

6. Faire en sorte que les politiques communes appliquées dans le contexte de l'union économique et monétaire soient discutées et contrôlées par l'Assemblée parlementaire européenne.

7. Disposer d'un organisme commun qui groupera les banques centrales et tiendra compte des objectifs d'expansion et de stabilité de la Communauté.

Ces principes seront appliqués dans les secteurs suivants :

a. politiques visant la monnaie et le crédit

b. politique monétaire vis-à-vis les autres pays

c. politique tendant à l'unification des marchés financiers et au mouvement des capitaux entre la CEE et le monde extérieur

d. politique budgétaire et fiscale qui déterminera, au niveau de la Communauté, les éléments essentiels de la ligne d'action budgétaire, notamment les modifications des montants du budget, la valeur et l'utilisation des balances ainsi que les méthodes de financement en cas de déficit ou la répartition des excédents.

e. mesures communes et régionales qui seront déterminées dans le cadre

de la politique de la Communauté en vue de contribuer à son développement équilibré.

A mesure que la CEE progressera vers son objectif final, elle se forgera des instruments communs qui compléteront ou supplanteront les instruments nationaux. L'idéal serait d'instaurer une politique monétaire qui évoluerait parallèlement aux progrès réalisés du point de vue de l'harmonisation et éventuellement de l'unification des politiques économiques.

L'étape initiale a débuté le 1^{er} janvier 1971 ; voici le programme de ces trois années :

1. Le Conseil prendra des mesures en vue de mieux coordonner les politiques économiques à court terme grâce à des consultations préalables qui seront obligatoires et générales. Selon les propositions de la Commission, le Conseil est chargé de déterminer les grandes lignes de la politique économique de la Communauté et l'orientation quantitative des principaux éléments des budgets gouvernementaux. Le Conseil devrait aussi coordonner les calendriers nationaux pour l'établissement des budgets.

2. Toujours dans le cadre des propositions de la Commission, le Conseil statuera sur les questions suivantes :

a. les règlements de la Communauté établissant une base uniforme pour la taxe sur la valeur ajoutée.

b. l'harmonisation des tarifs de base et le mode d'application des droits d'accise.

c. l'harmonisation des taxes sur les dividendes et les intérêts.

d. une uniformisation plus poussée des impôts sur le revenu des sociétés.

e. une disposition permettant aux particuliers de traverser les frontières à l'intérieur de la Communauté sans formalités de douane.

f. le Conseil s'inspirera des propositions de la Commission en vue d'uniformiser les structures tarifaires pour les droits d'accise et la taxe sur la valeur ajoutée.

3. Le Conseil publiera des directives permettant d'émettre librement des titres sur les marchés financiers de la Communauté et supprimant toute discrimination envers les valeurs ou les émissions des résidents d'un État membre.

4. Le Conseil prendra les mesures requises pour résoudre les problèmes prioritaires sur le plan de la Communauté ou des régions afin d'empêcher que ces problèmes ne compromettent la réalisation de l'union économique et monétaire.

5. En ce qui touche les politiques de monnaie et de crédit, le Comité monétaire de la Communauté et le Comité des gouverneurs des banques centrales devront se consulter de façon intensive avant de prendre toute décision. Les banques centrales sont invitées à coordonner leurs lignes d'action en tenant compte de l'orientation de la politique économique générale fixée par le Conseil.

6. La Communauté devrait adopter progressivement une position commune dans ses relations monétaires avec les autres pays et les organismes internationaux. Elle devrait rejeter tout élargissement des marges de fluctuation entre les devises des États membres.

7. Les gouverneurs des banques centrales sont invités à établir, dès le début de la première étape du programme et à titre expérimental, des marges de fluctuation plus étroites entre les devises des États membres que celles qui existent en fonction du dollar américain. Ce resserrement pourrait par la suite devenir officiel et pourrait être répété grâce à d'autres mesures analogues. Le Comité des banques centrales doit faire rapport deux fois l'an au Conseil et à la Commission sur le succès des mesures prises collectivement.

8. Le Comité monétaire et le Comité des gouverneurs des banques centrales devront rédiger avant le 31 juin 1972 un rapport sur l'organisation, le fonctionnement et la charte d'un Fonds européen de coopération monétaire, qui sera par la suite incorporé à l'organisme groupant les banques centrales de la Communauté. On pourrait établir ce fonds au cours de la première étape.

9. Pour assurer la réalisation parallèle de l'union monétaire et l'unification progressive des politiques économiques, les mesures énoncées aux alinéas 7 et 8 ci-dessus de même que le mécanisme d'aide financier à moyen terme, ne seront en vigueur que jusqu'au 31 décembre 1975. Toutefois, s'il est décidé d'un commun accord de passer à la seconde étape, ces mesures demeureront en vigueur. C'est la «clause de prudence» à laquelle tenaient certains États membres et qui pourrait, du moins en théorie, dissoudre l'union monétaire si les États membres ne sont pas satisfaits de l'harmonisation concomitante des politiques économiques et fiscales.

Cédant aux instances de certains États membres qui refusaient d'accepter automatiquement le principe de modifier le Traité de Rome, le Conseil a résolu de prendre, avant la fin de la première étape, des mesures qui entraîneront, au cours de la seconde étape, la réalisation complète de l'union monétaire et économique, soit dans le cadre des dispositions actuelles du Traité, soit dans le cadre de dispositions nouvelles ou modifiées.

Le Conseil a également pris trois décisions servant de complément à sa résolution sur l'union monétaire. La première établit, pendant quatre ans à compter du 1^{er} janvier 1972, un mécanisme d'aide financière à moyen terme. Cet organisme accordera un crédit de deux à cinq ans aux États membres qui éprouvent ou

prévoient de graves difficultés de balance des paiements. Les pays emprunteurs devront souscrire aux engagements contractés au niveau de la Communauté en matière de politique économique. Chaque État membre peut être appelé à contribuer au fonds jusqu'à concurrence des montants suivants (en millions de dollars): Allemagne, 600; France, 600; Italie, 400; Pays-Bas, 200; Union économique belgo-luxembourgeoise, 200.

La deuxième décision prévoit une collaboration plus étroite entre les banques centrales dans l'application des politiques de monnaie et de crédit. Le Comité des gouverneurs élaborera des directives à l'intention de chaque banque.

La troisième décision prévoit trois réunions du Conseil de ministres par an en vue d'examiner la situation économique et d'adopter à ce sujet des lignes de conduite à court terme que devront suivre la Communauté et chacun des États membres. A la deuxième réunion de l'année, le Conseil émettra des directives quantitatives au sujet des budgets des États membres pour l'année suivante.

Bien entendu, certains critiques prétendent qu'on ne saurait réaliser un tel programme en 10 ans. De fait, la crise monétaire de mai a quelque peu perturbé la réalisation de l'union économique et monétaire. La réduction projetée des marges permises

de fluctuation des cours à l'intérieur de la Communauté, qui devait avoir lieu le 15 juin, a dû être différée en raison de la position flottante du mark allemand et du florin néerlandais.

Par contre, le Conseil de ministres a étudié et approuvé ce même jour, soit le 15 juin, les propositions de la Commission ayant trait aux montants des budgets des États membres pour 1972.

L'adhésion de plus en plus probable (au moment d'aller sous presse) de quatre nouveaux membres (Grande-Bretagne, Danemark, Irlande et Norvège) apporte un nouvel élément sur la scène de l'union monétaire. Le vice-président de la Commission, M. Raymond Barré (chargé des questions de politique économique et financière), a déclaré en juin devant un auditoire allemand: «Il y a lieu de croire que dans une Communauté agrandie, on devra réadapter le concept de l'union économique et monétaire, réexaminer ses méthodes et reviser le calendrier de réalisation.»

Le programme, qu'il soit ou non échelonné sur une plus longue période, est lancé. Il convient de suivre ses progrès de près étant donné qu'il pourrait avoir des répercussions considérables sur l'essor du commerce international et sur le système des paiements.



Le Mexique à la recherche d'experts pour lutter contre la pollution

Comme la plupart des pays, le Mexique fait face à des problèmes de pollution et recherche des spécialistes pour les résoudre. Les autorités s'intéressent activement aux techniques de dépollution qui ont été mises au point aux États-Unis, en Grande-Bretagne et en France. Les experts canadiens pourraient également leur être utiles.

En 1971, le Mexique a l'intention de participer à la Conférence internationale sur la contamination de l'environnement qui se tiendra en Suisse et qui sera suivie d'une réunion mondiale en Suède en 1972. Pour profiter de cet intérêt, les entreprises canadiennes devraient faire connaître leur savoir-faire dans ce domaine et le matériel spécial dont elles disposent aux fonctionnaires et hommes d'affaires mexicains.

Voici une liste des noms et adresses des principaux organismes qui s'intéressent à la lutte contre la pollution et certains renseignements au sujet de leur champ particulier d'intérêt. Les sociétés canadiennes voudront peut-être communiquer directement avec elles.

Ing. Jorge Augusto Velasco Jiménez
Jefe de Oficina para el Estudio y Control de la Contaminacion Atmosférica del Distrito Federal
Departamento del Distrito Federal
Pino Suarez 15 esq. Venustiano Carranza
Mexico 1, D.F.

Bureau d'étude de la pollution dans le district fédéral

Dr. Enrique Marquez Mayaudon
Director, Direction de Higiene Industrial

Secretaria de Salubridad y Asistencia
Prolongacion Carpio 470
1 Piso
Mexico, D.F.

*Division de l'hygiène industrielle, ministère de la santé et du bien-être,
Commission nationale de la pollution de l'air et de l'eau, ministère de la Santé*

Ing. Jorge Mencarini
President, Association Mexican a contra la Contaminacion del Aire y del Agua
Instituto Mexicano del Petroleo
Edificio Refineria y Petroquímica
Av. de los Cien Metros 500
Mexico 14, D.F.

Association nationale pour la dépollution du Mexique



Politique commune de pêche

Voici un résumé de la politique qui est entrée en vigueur le 1^{er} février 1971. Il faudra peut-être la modifier si la Grande-Bretagne, l'Irlande, la Norvège et le Danemark adhèrent à la CEE.

V. F. WIGHTMAN, Premier secrétaire (agriculture), Mission du Canada auprès de la CEE.

Dans le traité de Rome, la pêche constitue, avec l'agriculture, un secteur dont les marchés, pour diverses raisons sociales et structurelles, ne peuvent être ouverts par le désarmement tarifaire comme ce fut le cas pour les produits industriels. Néanmoins, une politique commune de commercialisation était nécessaire pour stabiliser les marchés et assurer une rentabilité suffisante aux producteurs.

L'industrie de la pêche au sein de la CEE est extrêmement diversifiée, d'où la difficulté de négocier une politique commune pour les six membres. Par exemple, le poids moyen des bateaux de pêche motorisés en Allemagne est de 95.3 tonnes, alors qu'en Italie, il n'est que de 10.8; en plus, 62 p. 100 des bateaux italiens sont des bateaux de pêche côtière non motorisés dont le poids moyen est de 1.3 tonne. Dans aucun des pays membres, la pêche ne représente un secteur important de l'économie mais, comme partout ailleurs, elle soulève certains problèmes régionaux et sociaux. Il a fallu plusieurs années avant que la Commission ne propose une structure de commercialisation qui réponde à ces diverses exigences et deux autres années avant que les États membres ne s'entendent à ce sujet.

L'examen de la politique de la pêche n'est venu qu'après la mise en vigueur d'une politique agricole commune. C'était là un des facteurs «d'achèvement» du traité de Rome; il constituait avec «l'approfondissement», un élément de la politique intérieure globale de la CEE qui permettait l'ouverture des négociations d'entrée de la Grande-Bretagne et des autres pays candidats. A la fin du mois de juin de l'an dernier, le Conseil des ministres de l'agriculture a mis au point une résolution

couvrant les principales clauses d'une politique commune de la pêche. Les textes d'application ont été approuvés en octobre et sont entrés en vigueur en février 1971.

Le cadre de production—Cette politique comporte deux aspects interreliés: premièrement, la structure industrielle qui fournit le cadre de production et, deuxièmement l'organisation du marché interne ainsi que du commerce avec les autres pays. En vertu des articles traitant des structures, les États membres essaieront d'uniformiser leur aide à l'industrie afin de ne pas fausser le jeu de la concurrence. Les points les plus difficiles des négociations touchaient des principes fondamentaux, soit la liberté de pouvoir ramener le poisson dans n'importe quel port de la Communauté et d'avoir accès aux eaux territoriales de tous les États membres. On en est cependant arrivé à un compromis sur ce dernier point. Il est permis de déroger au principe en réservant les eaux territoriales jusqu'à trois milles de la côte à l'usage exclusif des pêcheurs locaux lorsque leur existence dépend fortement de la pêche côtière, mais cette situation ne peut exister que pendant cinq ans. Jusqu'à présent, cependant, aucun État membre ne s'est prévalu de ce privilège. L'accès aux eaux territoriales, considéré comme le pendant de la liberté de s'établir dans d'autres secteurs, a été un des points litigieux des négociations pour l'élargissement du Marché commun parce que les pays candidats avaient d'importants intérêts en jeu.

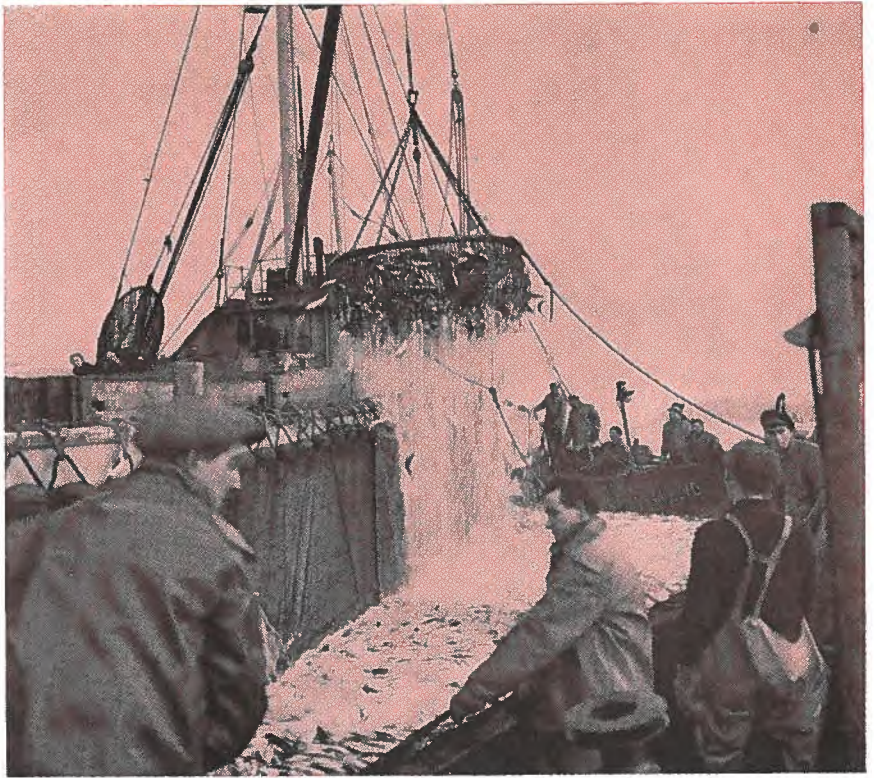
L'organisation du marché—L'organisation du marché dans la politique de pêche de la CEE s'inspire largement des règlements agricoles; elle comporte chaque année l'établissement de prix-directeurs par le Conseil des ministres,

le retrait des approvisionnements pour renforcer le marché, le financement en commun des opérations de soutien et la fixation de certains prix minimaux sur les importations. En ce qui concerne certaines espèces de poisson de mer qui procurent d'importants revenus aux pêcheurs, le Conseil établit des prix-directeurs au-dessous desquels les groupes de producteurs peuvent retirer leur produit du marché. Les surplus peuvent être conditionnés pour la consommation humaine ou transformés en farine et les pertes, remboursées partiellement par le FEOGA (Fonds de garantie agricole). Le Conseil prévoit aussi une aide pour l'entreposage de certains articles gelés et pour les paiements déficitaires des pêcheurs de thon de la CEE si les importations de thon étranger destiné à la mise en conserve exercent une influence défavorable sur leurs recettes.

Le marché intérieur est protégé surtout par le tarif extérieur commun, mais il existe des prix minimaux pour les importations de produits bénéficiant d'un prix de soutien. Si ces prix ne sont pas respectés, les licences d'importation peuvent être suspendues, mais autrement elles seront délivrées sans limite quantitative. Les autres réglementations des importations des pays membres ont été abrogées après l'adoption de la politique commune de la pêche. Il reste à discuter certains aspects du régime d'importation avec les principaux pays fournisseurs, signataires d'accords tarifaires, ainsi que la question de quelques produits clés tels que la truite et la carpe gelées, les sardines et le thon en conserve. Il est possible d'obtenir des subventions à l'exportation afin d'exporter les excédents mais aucune n'a encore été accordée puisqu'il n'y a pas de surplus dans la CEE présentement.

La Norvège se préoccupe de la politique commune de la pêche et des répercussions qu'elle aura sur ses pêcheurs. Dans la photo supérieure, nous les voyons retirer de la mer un filet rempli de harengs.

La production de poisson de la CEE s'élève à un peu plus de 2 millions de tonnes par an. La plus grande quantité est consommée sous forme de poisson frais. La Communauté doit importer, actuellement environ un demi million de tonnes, mais cette situation va changer radicalement une fois que la CEE se sera élargie et inclura les quatre pays candidats, soit la Grande-Bretagne, le Danemark, l'Irlande et la Norvège. Cette dernière capture, à elle seule, plus de poissons que toute la Communauté bien que les trois quarts de ses prises soient transformées en farine et en huile. Grâce à l'élargissement, la CEE deviendrait un véritable exportateur et la politique commune de la pêche devrait peut-être être modifiée, bien qu'il soit trop tôt pour prévoir sa forme définitive.



Les intérêts canadiens—Les exportations canadiennes des produits de pêche aux pays de la CEE ont continué d'augmenter régulièrement depuis quelques années, en partie à cause de la demande croissante d'articles de luxe tels que le saumon, le homard ainsi que d'autres produits relativement chers, et en partie à cause des prises décevantes dans le nord-est de l'Atlantique. Le saumon, congelé ou en conserve, reste néanmoins le produit majeur et à lui seul représente les trois quarts de la valeur des exportations de poissons en 1970. Sur le total des expéditions qui s'élevaient à 16.7 millions de dollars, il représentait 11.6 millions. Quant aux produits qui intéressent particulièrement le Canada, le régime d'importation de la CEE ne prévoit que le traitement tarifaire; un prix minimal d'importation s'appliquerait à certains poissons gelés que le Canada a déjà vendus en petites quantités mais comme les prix sont très élevés actuellement pour tout produit de qualité, il semble que ces mesures demeureront sans effet.

A gauche, des pêcheurs danois emballent des anguilles de mer et des maquereaux dans le port de Copenhague. Les inquiétudes du Danemark au sujet des politiques de pêche de la CEE ont surtout pour cause les pêcheurs du Groenland et des îles Faroe qui font partie de son territoire.



Restructuration agricole

Cinq millions de personnes devront quitter le secteur agricole au cours de la présente décennie pour permettre l'agrandissement et la modernisation des exploitations. La Commission propose une hausse de 2 à 3 p. 100 des cours agricoles en 1972-1973.

V. F. WIGHTMAN,

Premier secrétaire (agriculture) de la Mission du Canada auprès de la CEE.

Au milieu de 1970, la politique agricole commune était arrêtée à quelques détails près. L'agriculture de la CEE était intégrée à une structure générale de commercialisation comportant des prix et des règlements commerciaux communs (couvrant aussi les échanges avec les pays extérieurs) et le financement mixte des opérations de soutien. Depuis lors, deux grandes préoccupations dominent : premièrement, un programme de réadaptation agricole en vue de raffermir les fondements de l'agriculture de la Communauté et, deuxièmement, le sort des prix agricoles dans une économie inflationniste.

Dès le début de l'élaboration de la PAC, M. S. L. Mansholt, vice-président chargé de l'agriculture au sein de la Commission, a toujours insisté sur le fait que l'agriculture est essentiellement un problème social et que des mesures de commercialisation et de soutien du revenu étaient insuffisantes. La Communauté se voyait donc en demeure de restructurer son secteur agricole. Dans une déclaration devant l'Assemblée Parlementaire Européenne en février, M. Mansholt soulignait l'ampleur du problème. Il faisait remarquer qu'environ 10 p. 100 seulement des 4.8 millions de fermes de la CEE répondent aux nouvelles normes de gestion et d'efficacité économique, et que 2.5 millions de terres sont exploitées par des agriculteurs de plus de 55 ans. Quelque 75 p. 100 d'entre eux n'ont aucun successeur en vue. D'après ces chiffres, l'agriculture de la CEE est à la croisée des chemins. La Commission vient d'adopter des mesures pour l'orienter et faciliter sa modernisation rapide en créant des exploitations plus vastes qui sauront mettre à profit les progrès techniques. Le problème est d'autant plus pressant

✶



Voici une des nombreuses petites fermes de l'Allemagne de l'Ouest; comme toutes les exploitations de cette taille dans les pays de la CEE, elle se ressentira sans doute du programme de réadaptation agricole qui, en général, tend à augmenter la superficie des exploitations.

que la CEE comprendra bientôt 10 membres et qu'elle devra par conséquent faire face à la concurrence du Danemark et de la Grande-Bretagne, où les exploitations agricoles sont grandes et généralement efficaces.

Le Plan Mansholt, publié en décembre 1968, dresse les grandes lignes d'un programme ambitieux visant à déplacer cinq millions de personnes du secteur agricole au cours des années 1970, à agrandir et moderniser les exploitations viables, à offrir une formation technique aux agriculteurs, à recycler ceux qui quitteront l'agriculture et, enfin, à encourager l'abandon des terres marginales. Cette étude initiale a suscité, à dessein, beaucoup de controverses. On a lancé une campagne en vue de convaincre les milieux agricoles du besoin d'un changement radical et, le public en général de la nécessité de consentir

des fonds à un programme de réadaptation agricole. Dix-huit mois plus tard, la Commission soumettait au Conseil des ministres une série de directives qu'ils ont adoptées en principe lors d'une session marathon à la fin de mars. Bien qu'il reste à mettre ces mesures en application dans toute la Communauté, les six États membres se sont déjà engagés à financer conjointement un programme de réadaptation qui pourrait entraîner des transformations profondes d'ici 10 ans.

Le programme comporte les points suivants :

1. Aide à ceux qui quittent l'agriculture

— Une indemnité de retraite prématurée sera offerte aux cultivateurs qui renoncent à l'agriculture et cèdent leur terre pour agrandir d'autres exploitations ou pour s'adonner à des occupa-

Les exploitations agrandies utiliseront davantage de machines agricoles, plus modernes que cette arracheuse de pommes de terre au travail sur une ferme allemande. La main-d'oeuvre excédentaire du secteur agricole sera recyclée dans d'autres secteurs.

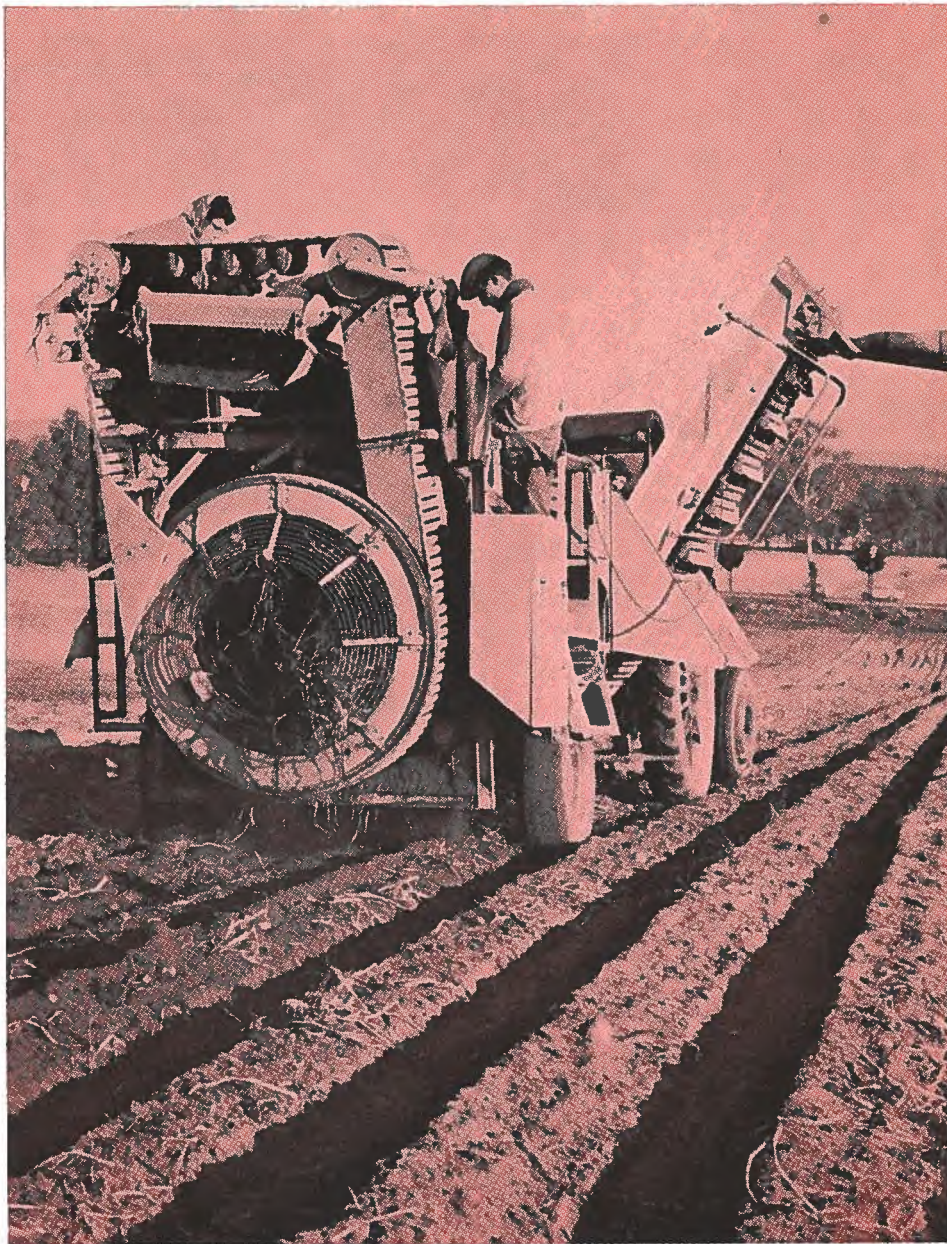
tions non agricoles. L'indemnité peut être fondée sur la superficie des terres libérées, prendre la forme d'un revenu supplémentaire annuel de \$600 pour les agriculteurs et leurs aides âgées de 55 à 65 ans ou bien représenter une combinaison de ces deux modes d'assistance. Les jeunes agriculteurs qui veulent quitter la terre recevront une formation professionnelle et toucheront un salaire au cours de leur recyclage. Quant aux enfants des agriculteurs à faibles revenus, ils bénéficieront de bourses.

2. Amélioration des exploitations—Les terres libérées par le départ de la main-d'oeuvre excédentaire serviront à agrandir les exploitations viables. Les gouvernements fourniront de l'aide aux cultivateurs qui possèdent une bonne formation professionnelle et qui ont soumis un plan de développement réalisable en six ans. Le but du programme est d'assurer aux exploitants un revenu comparable à celui des salariés non agricoles de la même région. L'aide prendra la forme d'une remise des terres libérées grâce au programme décrit ci-dessus, d'une réduction des taux d'intérêt pour faciliter la mise de fonds nécessaire et d'un nantissement des emprunts. Dans certaines régions, les États membres pourront accorder un revenu supplémentaire à titre temporaire durant le programme de modernisation.

3. Services de renseignements et de formation—Ils serviront à conseiller les agriculteurs qui se demandent s'ils doivent quitter l'agriculture; ils s'occuperont aussi de l'orientation professionnelle et de la formation en agriculture et en comptabilité agricole.

4. Meilleures méthodes de commercialisation—L'aide aux organismes de commercialisation des producteurs comprend une subvention de démarrage, une réduction des taux d'intérêt sur les prêts et le nantissement des emprunts.

Les États membres administreront ces programmes mais le FEOGA (Fonds



d'amélioration agricole de la CEE) leur remboursera 25 p. 100 des frais.

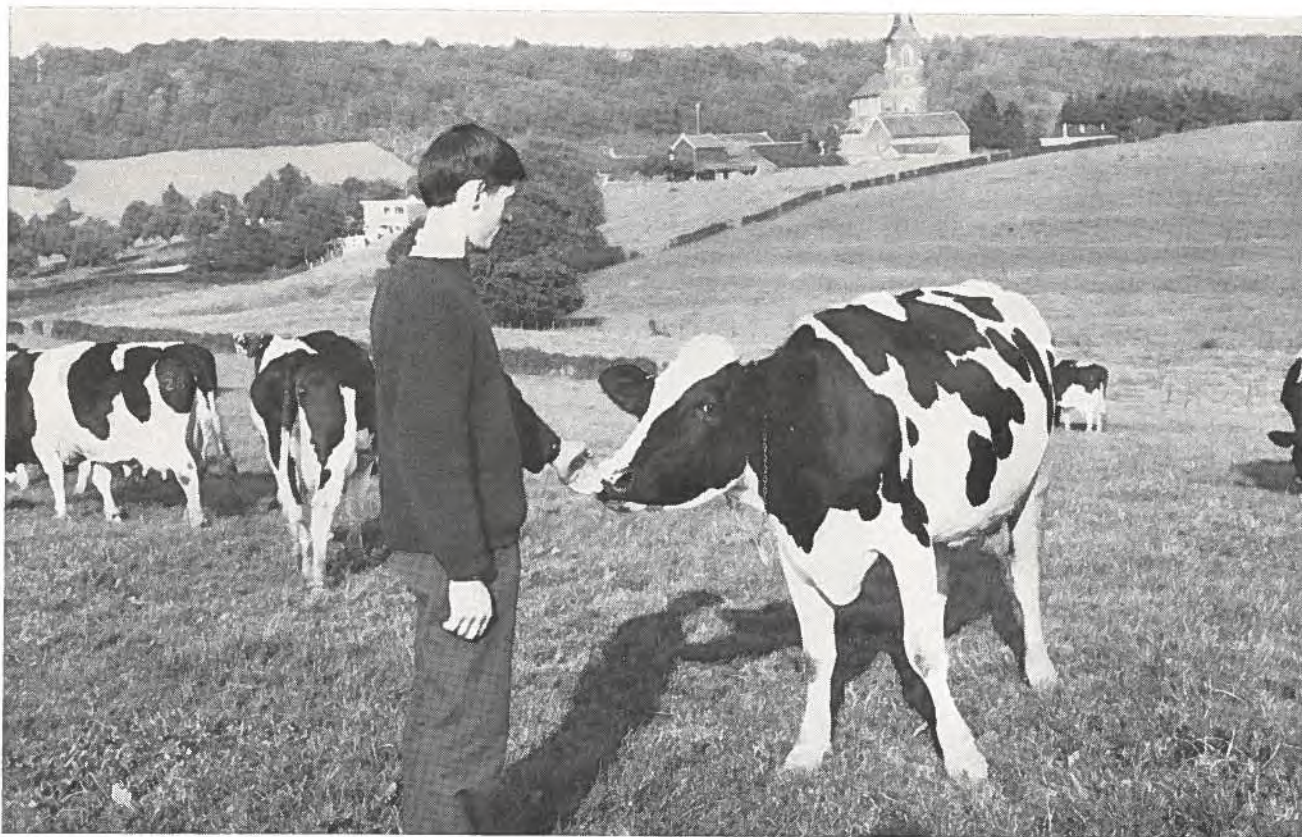
Dans quatre ans, le Conseil examinera de nouveau l'ensemble du programme. Dans l'intervalle, on ne projette aucune hausse immédiate du budget annuel de 285 millions de dollars pour l'amélioration de l'agriculture et des fonds de réserve non engagés de 330 millions. Cependant, les frais des régimes de retraite prématurée seront cumulatifs et les débours du FEOGA pourraient s'élever à un milliard par année d'ici cinq ans.

Le Conseil a convenu que le programme de réadaptation rurale et de déplacement de la main-d'oeuvre devrait être fondé sur une plus grande intégration des politiques des États mem-

bres sur le plan économique, monétaire et social. Il faudra notamment dresser des plans de développement régional en vue de créer des emplois dans les régions où la main-d'oeuvre agricole est excédentaire.

La Commission a avancé quelques idées au sujet de la politique de développement régional. Elle estime qu'environ 600,000 travailleurs agricoles quitteront la terre d'ici cinq ans. La moitié de cet effectif demeurera dans des régions surtout agricoles qui auront alors besoin de mises de fonds pour créer des emplois. La Commission se propose de les aider de deux façons. Tout d'abord, elle verserait \$1,500 par emploi créé dans l'industrie ou les services à l'intention des familles agricoles;





Les Canadiens contribuent déjà à augmenter l'efficacité agricole de la CEE en fournissant des veaux de lait à une entreprise des Pays-Bas. Le premier envoi ne comprenait que 50 veaux, mais des expéditions plus considérables auront lieu bientôt aux termes d'un contrat entre la firme néerlandaise et la Coopérative agricole de Granby (Québec).

ces sommes proviendraient du Fonds de garantie agricole et s'élèveraient à 250 millions de dollars d'ici cinq ans. En second lieu, elle réduirait de trois points l'intérêt sur les prêts pendant 12 ans afin de financer les projets d'investissement dans la production et l'infrastructure; cette assistance, qui coûterait également quelque 250 millions de dollars au cours des cinq premières années, serait financée par le Fonds européen de réduction des taux d'intérêt.

En vertu des règlements de commercialisation régissant chaque secteur de la production agricole, le Conseil des ministres doit fixer les prix tous les ans, ce qui entraîne habituellement de longs débats agités et difficiles avant que les divers intérêts nationaux ne soient conciliés. Vu les difficultés et vu, d'autre part, les excédents dans certains secteurs, les prix sont demeurés stables depuis plusieurs années. Quelques-uns n'ont pas été modifiés depuis l'adoption du règlement en 1967-1968 jusqu'à la présente campagne agricole, qui a débuté le 1^{er} août 1971. Dans l'intervalle, la valeur réelle de ces prix a été rongée par l'inflation, dont le taux annuel est de 4 à 5 p. 100 et même

plus depuis quelques années. Par conséquent, les milieux agricoles en sont venus à réclamer instamment une majoration des prix et le Conseil a pris la première mesure dans ce sens en mars.

La Commission avait jusqu'alors résisté à toutes les demandes de majoration; en 1969, elle avait même préconisé certaines réductions en vue de décourager la production de surplus. Elle avait réussi à éliminer les excédents et le revenu agricole tendait à périliter tandis que tous les autres prix et coûts augmentaient. Ainsi, de 1969 à 1971, l'indice des prix a augmenté de 12 p. 100 et les salaires industriels de 14 p. 100; les frais agricoles, y compris la main-d'œuvre, se sont accrus et les agriculteurs qui empruntaient pour moderniser leurs exploitations se sont butés à des taux d'intérêt élevés.

Dans cette conjoncture, la Commission a proposé au début de février des hausses de 2 à 5 p. 100 de quelques produits qui représentent d'importantes sources de revenu agricole: le blé, l'orge, le lait et le bœuf. Cette proposition, liée au programme de réadaptation agricole,

reposait sur l'hypothèse que les changements structurels sont plus importants que les cours dans l'augmentation à long terme du revenu agricole. Du reste, cette double façon d'aborder la question permettait d'en venir plus facilement à un accord.

Les ministres ont accepté ce point de vue à la session marathon du 22 au 25 mars et, dans certains cas, ils ont renchéri sur les hausses proposées par la Commission. C'est alors que M. Mansholt a prévenu les milieux agricoles qu'ils ne pouvaient plus s'attendre à des augmentations générales à cause de l'agrandissement imminent du Marché commun et du redressement ascendant que devraient effectuer les nouveaux membres pour porter leurs prix au niveau de ceux de la CEE. Cependant, l'inflation et les instances des agriculteurs n'ont pas cessé. Dans ses propositions pour la campagne 1972-1973, publiées en juin, la Commission préconise des augmentations générales dont la moyenne est 2 à 3 p. 100, mais leur sort ne sera pas connu avant plusieurs mois.



Marché de matières premières

...et le centre d'affaires d'un nombre croissant de firmes étrangères qui veulent commercer avec la CEE. L'UEBL est le quatrième client du Canada en Europe de l'Ouest.

L. A. CAMPEAU, Conseiller commercial, Bruxelles

Le 25 juillet 1921 marque la signature du traité créant l'Union économique belgo-luxembourgeoise. Ratifié le 6 mars 1922, il entra en vigueur la même année. L'Union devait durer 50 ans, mais les partenaires pouvaient se retirer au moins un an avant la fin de chaque décennie. Le traité doit expirer le 6 mars 1972, mais les deux gouvernements se sont déjà entendus pour le renouveler. Dès le début, les deux pays ont supprimé toute barrière tarifaire et ont créé un seul territoire douanier; ils ont accepté des droits d'accise identiques et ont adopté des mesures conjointes en ce qui concerne le commerce extérieur. L'UEBL est unique en son genre dans le domaine des relations économiques internationales.

L'intégration de l'UEBL à la Communauté économique européenne a été extrêmement avantageuse. Son commerce extérieur s'est développé au point que ses exportations constituent 40 p. 100 du PNB. Près de 70 p. 100 de ses ventes à l'étranger sont expédiées vers les pays membres de la CEE. Tout compte fait, elle bénéficie d'un excédent commercial avec la Communauté. Pour vendre, elle doit acheter parce que sa richesse découle de l'augmentation des produits qu'elle exporte. L'Union, surtout la Belgique, conserve sa réputation de «pays transformateur».

L'économie de l'UEBL est l'une des plus prospères en Europe mais après une montée en flèche en 1969, sa croissance s'est ralentie en 1970 à cause de tensions aiguës sur le marché et d'une forte augmentation des prix et des coûts. La pénurie de main-d'œuvre a persisté, quoique à un degré moindre, mais les tendances inflationnistes sont demeurées très fortes. Les achats étrangers avaient

tendance à diminuer en 1970, surtout les achats de fer, d'acier et de textiles. Il y a eu aussi un ralentissement de la consommation intérieure et de l'augmentation de la production industrielle, excepté dans le secteur de la construction qui a progressé plus rapidement qu'en 1969.



A mesure que nous avançons en 1971 le crédit demeure resserré et la croissance économique est moins rapide qu'au cours des dernières années, en partie à cause d'une lenteur similaire au sein de la CEE. Le ralentissement de l'expansion industrielle jusqu'à aujourd'hui résulte largement d'une pénurie de plus en plus grande de la capacité de production et de la main-d'œuvre spécialisée à laquelle s'ajoute une réduction des stocks.

L'adoption en Belgique de la taxe sur la valeur ajoutée (TVA) a été retardée jusqu'au premier janvier 1971. (Elle est en vigueur depuis janvier 1970 au Luxembourg). Après quatre mois de ce régime, les prix à la consommation ont augmenté de 2.3 p. 100; en avril, ils étaient de 3.7 p. 100 plus élevés qu'à la même date l'an dernier. Si on ne tient pas compte de la répercussion financière directe de la TVA, estimée à 2 p. 100, on constate une augmentation normale des prix de

moins de 2 p. 100 entre avril 1970 et avril 1971. C'est un chiffre très faible pour un pays industrialisé, mais il provient d'une politique ferme du gouvernement.

D'après une enquête de la Banque nationale de Belgique, 1970 a été une année sans précédent pour les investissements industriels, car les dépenses brutes dans ce domaine ont été de 48 p. 100 supérieures à celles de 1969. Mais l'enquête révèle que le rythme des investissements semble avoir diminué au cours des derniers mois. Les stimulants belges en faveur des investissements sont réputés pour être les meilleurs en Europe occidentale. En vertu de la nouvelle loi belge sur l'expansion économique et des contrats dits «de progrès», les investisseurs qui bénéficient de stimulants peuvent être obligés d'accepter l'État comme partenaire minoritaire dans leurs entreprises.

Pour tirer parti de la Communauté économique européenne et éviter les barrières douanières, un grand nombre de sociétés étrangères, surtout américaines, ont choisi d'investir directement en Belgique. De 1960 à 1968, les investissements américains directs représentaient 20 p. 100 de tous les investissements industriels au sein de l'Union et 50 p. 100 des investissements effectués dans de nouvelles usines. De ce nombre, 68 p. 100 ont été effectués en Flandre, 23 p. 100 en Wallonie et 9 p. 100 à Bruxelles. La forte attraction qu'exerce la Flandre s'explique par ses avantages naturels comme la proximité de la mer, les grands espaces et l'abondante main-d'œuvre à bon marché. Proportionnellement à son importance, la Belgique a reçu plus d'investissements américains que tout autre pays de la



CEE, ce qui a entraîné une transformation de sa structure économique.

Au cours de la dernière crise monétaire européenne, le gouvernement belge a décidé de ne pas laisser le franc flotter sur le marché officiel mais de resserrer son système de marché séparé: entrée des capitaux d'une part et versements pour les exportations de biens et services d'autre part. Ainsi, il existe deux marchés parallèles de change étranger: un taux officiel pour les transactions commerciales ordinaires et un taux libre pour les mouvements de capitaux, à destination ou en provenance de la Belgique.

Commerce extérieur—L'UEBL continue d'occuper, par habitant, la première place parmi les groupes exportateurs. En 1970, ses exportations ont augmenté de 15.2 p. 100 et ses importations de près de 14 p. 100 contre 23.3 p. 100 et 10.8 p. 100 respectivement en 1969. Plus de la moitié de ces augmentations est due à la hausse des prix. Malgré des augmentations moins fortes, L'UEBL accusait un excédent commercial de 256 millions de dollars, contre 76 millions en 1969. Les exportations étaient évaluées à 11.6 milliards de dollars (É.-U.) et les importations à 11.4 milliards alors qu'en 1969 elles étaient de 10.1 milliards et 1 milliard de dollars (É.-U.). C'est seulement son troisième excédent depuis la fin de la Deuxième guerre mondiale.

En 1970 le commerce avec les pays du Marché commun a continué de croître et les exportations vers l'Allemagne de l'Ouest, la France et les Pays-Bas ont augmenté considérablement. Les expéditions vers la Grande-Bretagne ont aussi monté en flèche.

En 1970, les principaux clients de l'UEBL étaient l'Allemagne de l'Ouest, la France, les Pays-Bas, les États-Unis, l'Italie, la Grande-Bretagne, la Suisse, la Suède, le Danemark, le Congo (Kinshasa), la Norvège, l'Autriche, l'Afrique du Sud et le Canada. Seulement 0.4 p. 100 des exportations ont été expédiées vers le Canada. Un léger progrès a été enregistré dans les exportations vers les pays en voie de développement, mais les États industrialisés ont continué de prendre la part du lion.

Quant à ses importations, 83.6 p. 100 provenaient des pays industrialisés et 14.7 p. 100 des pays en voie de développement. Le Marché commun en a fourni 58.9 p. 100. Les principaux fournisseurs de l'UEBL sont, par ordre d'importance, l'Allemagne de l'Ouest, la France, les Pays-Bas, les États-Unis, la Grande-Bretagne, la Suède, le Congo (Kinshasa) et le Canada. Les importations en provenance du Canada ne constituaient que 1.7 p. 100 du total. Plus de 70 p. 100 des importations totales provenaient des secteurs suivants: (l'augmentation par rapport à 1969 est indiquée en pourcentage entre parenthèses) métaux de base (23.7), machines et matériel (25.8), minéraux (37.1), matériel de transport (14.7), textiles (3) et produits chimiques (13.7).

La diminution des exportations vers les États-Unis et la Grande-Bretagne en 1970 signifie une hausse des exportations vers les partenaires de la CEE. Ces pays reçoivent maintenant 69 p. 100 du total des exportations par rapport à 64 p. 100 en 1968 et à 45 p. 100 en 1958.

Commerce avec le Canada—Dans le passé, le commerce de l'UEBL avec le Canada est demeuré assez stable. La situation s'est modifiée entièrement en 1970, alors que nos exportations vers l'UEBL ont atteint 189.9 millions de dollars, soit une augmentation d'environ 64 p. 100 (voir le tableau). Dans la première partie de 1971, les exportations sont demeurées relativement stables et les perspectives semblent bonnes. Notre part du marché est maintenant de 1.7 p. 100, au lieu de 1 p. 100; c'est encore peu, compte tenu de l'importance du marché.

La forte augmentation de l'an dernier provient surtout de l'expédition en 1970 de nickel, de cuivre, de fer et d'acier dont la livraison aurait dû se faire en 1969 mais qui a été retardée. Cependant d'autres groupes, comme les produits chimiques, les textiles, les produits agricoles et le poisson n'ont pas marqué d'augmentation par rapport à l'année précédente. Les matières premières constituent encore plus de 85 p. 100 du total. L'UEBL vient maintenant au quatrième rang des pays de l'Europe de l'Ouest qui achètent au Canada

COMMERCE DU CANADA AVEC L'UEBL

	(Millions de dollars)	
	Exportations	Importations
1966	117.5	61.6
1967	100.8	64.6
1968	127.4	57.5
1969	116.2	60.9
1970	189.9	51.5

(après la Grande-Bretagne, l'Allemagne de l'Ouest et les Pays-Bas) et au septième rang de tous nos clients étrangers.

Prévisions—La conjoncture sera vraisemblablement encore favorable en 1971 et les prix vont continuer d'augmenter. Les importations devraient aussi s'accroître bien qu'à un rythme légèrement inférieur, et les exportations devraient s'intensifier grâce aux nouveaux moyens de production industrielle mis en œuvre. La constitution de stocks pourrait représenter un atout important car de nombreuses firmes ont épuisé leurs stocks en 1970 en prévision de la taxe sur la valeur ajoutée.

L'expansion économique de l'UEBL peut être lente, à la suite de la réduction du rythme de croissance de tous les pays de la CEE. Il ne semble guère possible que la Belgique puisse souffrir seule d'une récession puisqu'elle dépend tellement de ses partenaires au sein de la CEE et qu'elle est encore la préférée des investisseurs étrangers. Mais si un autre membre important de la CEE devait connaître une récession, l'économie de l'UEBL pourrait bien en subir les contrecoups. Le gouvernement prévoit une augmentation réelle de 4 p. 100 du PNB cette année.

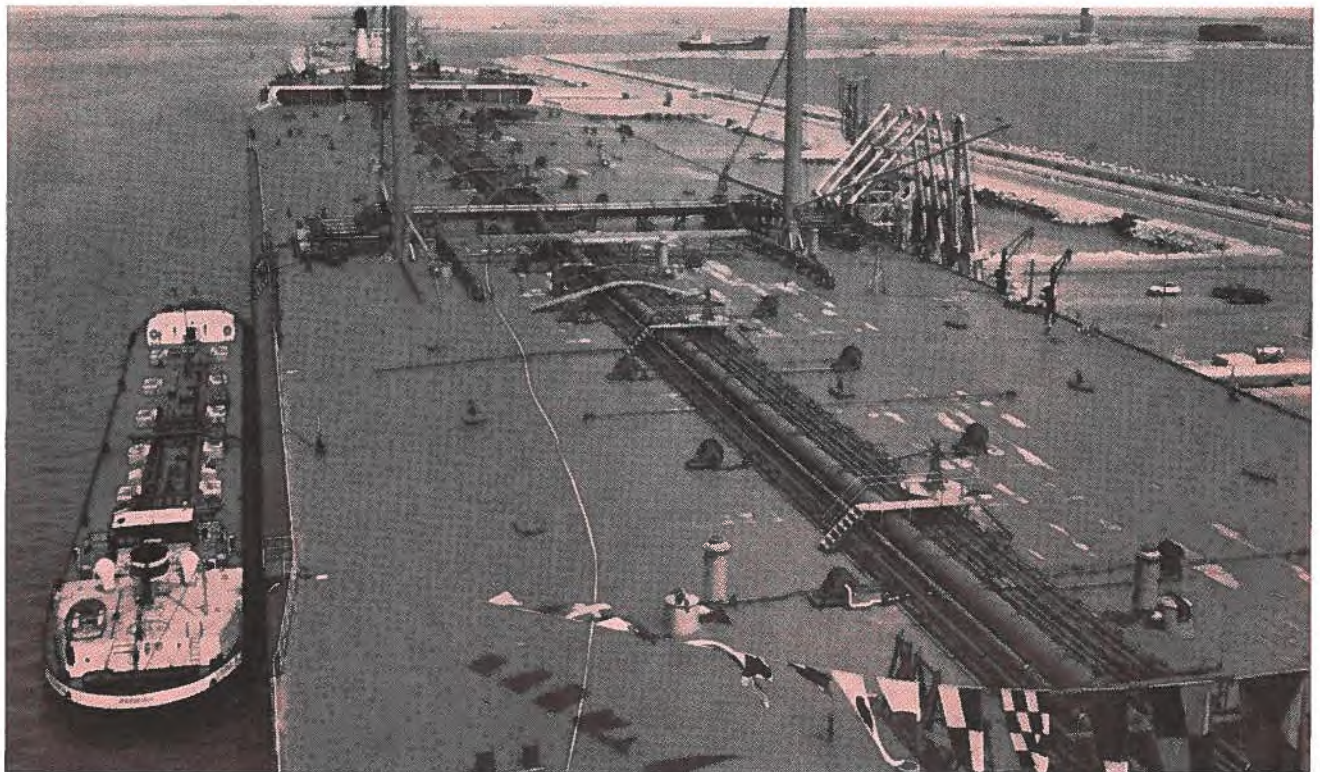
A long terme, l'expansion de l'UEBL dépendra dans une large mesure de l'évolution du commerce mondial, de la situation outre-mer et du nouveau plan quinquennal (1971-1975) qui prévoit un taux de croissance du PNB de l'ordre de 4.3 à 4.8 p. 100 et une augmentation de la productivité de 4.1 p. 100 au cours des cinq prochaines années.



Croissance économique régulière et équilibrée de la France

L'accroissement de la demande intérieure et de l'investissement industriel en France devrait favoriser le Canada qui tente d'augmenter et de diversifier ses exportations traditionnelles dans ce pays.

CLAUDE-T. CHARLAND, Conseiller ministériel (commerce)



La France a entrepris la construction d'un immense complexe portuaire et industriel à Fos-sur-Mer, sur la côte méditerranéenne, non loin de Marseille. Fos est déjà le seul port d'Europe à pouvoir recevoir des pétroliers géants aux réservoirs pleins; sur notre photo, l'un deux, amarré à l'un des quais, jauge 260,000 tonnes. La plupart des usines construites à Fos seront des installations pétrochimiques.

Les répercussions des mesures de stabilisation adoptées après la dévaluation du franc, en août 1969, ne se sont pleinement fait sentir qu'à la première moitié de 1970; elles ont permis de remettre promptement sur pied l'économie française. Le programme de rajustement a amené un nivellement de la consommation privée; l'augmentation rapide des exportations, due à la relance que connaissent plusieurs marchés européens, a eu un effet très favorable sur la balance des paiements. En outre, ces progrès importants et rapides ont pu être réalisés sans provoquer le fort ralentissement de crois-

sance économique que chacun redoutait. Les prix sont demeurés élevés, toutefois, malgré une baisse de la demande et une amélioration des conditions dans le monde du travail.

La fin de 1970 a marqué une nette orientation vers une politique expansionniste; en effet, les restrictions sur le crédit ont été relâchées, et la consommation privée a connu un regain. On a adouci également les politiques monétaires et le contrôle du change; le nouveau budget prévoyait de nombreuses réductions fiscales. Comme on s'y attendait, la hausse anormale des

importations de la France en 1969 s'est resorbée considérablement en 1970; dans l'ensemble, le taux d'augmentation réelle est passé à environ 6 p. 100. Grâce à l'expansion des postes importations-exportations, la France a pu améliorer son compte courant après deux ans de lourds déficits.

Les prévisions pour 1971 laissent entrevoir une croissance régulière et une amélioration sensible de la situation de l'emploi, favorisées par la hausse de la demande sur le plan intérieur.



IMPORTATIONS DE LA FRANCE

CE QUE LA FRANCE IMPORTE . . .

	en millions de dollars É.-U., c.a.f.		
	1965	1968	1969
Aliments et animaux vivants	1,517	1,760	2,078
Boissons et tabacs	256	160	217
Produits bruts non comestibles, sauf les carburants	1,570	1,608	1,910
Carburants d'origine minérale, lubrifiants et produits similaires	1,600	1,902	1,965
Huiles et graisses animales et végétales	132	123	148
Produits chimiques	706	1,148	1,349
Produits ouvrés classés d'après le matériau de fabrication	1,848	2,775	3,781
Machines et équipement de transport	2,068	3,322	4,214
Produits ouvrés divers	637	1,120	1,552
Biens et transactions non classés par secteur	2	7	7
Total des importations	10,336	13,926	17,220

Source: statistiques du commerce extérieur de l'OCDE.

. . . ET CE QU'ELLE IMPORTE DU CANADA

	(en millions de dollars)		
	1969	1970	%variation
Blé et farine de blé	6.7	1.1	-83.6
Poisson et produits de la pêche	8.2	8.3	+1.2
Bois de construction et matériaux à parquet	7.9	7.1	-9.9
Pâte de bois	16.9	16.3	-3.3
Aluminium et produits	2.5	6.1	+144.0
Cuivre et produits	17.3	22.1	+27.4
Nickel et produits	2.0	4.2	+110.0
Zinc et produits	6.3	6.5	+3.2
Amiante	11.2	12.0	+7.1
Molybdène	6.9	9.1	+32.5
Minéral de fer et concentrés	11.4	21.5	+88.8
Avions	8.3	6.5	-21.7
Total des produits de cette liste	105.6	120.8	+14.4
Total des exportations domestiques	133.5	157.2	+17.8

Source: Statistiques-Canada

L'augmentation de la consommation privée devrait faire office de stimulant, tout comme l'a fait l'amélioration de la balance des paiements l'an dernier; conjuguée à un sain accroissement des investissements, c'est la clef de voûte de la croissance économique. Dans une telle conjoncture, et compte tenu du danger d'inflation, l'objectif du Sixième Plan (1971-1975) d'atteindre un taux de croissance de 6 p. 100 semble réaliste et proportionné au potentiel de l'économie.

Après être demeurées assez stables, les exportations canadiennes à la France ont brusquement sauté de 84.4 à 157.2 millions de dollars entre 1968 et 1970; c'était une étonnante augmentation de 88 p. 100. L'année dernière, nos expéditions se sont accrues de 18 p. 100 et ont presque doublé par rapport à celles de 1967. C'est aux produits primaires et semi-ouvrés, notamment les métaux non ferreux, les concentrés et le minerai de fer, le molybdène, l'amiante, le poisson et les produits de la pêche, que nous sommes le plus redevables de ce progrès. Nous nous efforçons cependant de diversifier et d'étendre l'éventail de nos produits d'exportation auxquels nous voudrions ajouter des produits finis. Nous avons déjà remporté d'importants succès en ce sens, ce qui prouve que les indus-

triels canadiens pourraient fort bien augmenter leur activité en France puisque des conditions commerciales favorables semblent devoir s'y maintenir dans les années à venir. Voici la liste des secteurs ayant le plus de chances de se développer et sur lesquels portera principalement notre effort:

Industries aérospatiale et maritime— L'industrie aérospatiale canadienne a doublé ses exportations en France entre 1968 et 1969, grâce en bonne partie à la vente d'appareils CL.215 au gouvernement français, qui dispose maintenant de la plus importante escadrille de ces avions hors du Canada. On a également vendu un simulateur de vol à une société aérienne l'an dernier. A l'heure actuelle, les industries aérospatiales canadienne et française négocient activement des accords de sous-traitance. La participation du Canada au Salon de l'aéronautique a suscité un vif intérêt à l'égard du programme ADAC (avion à décollage et atterrissage courts) et a entraîné d'importantes ventes de moteurs et d'équipement de navigation. La récente décision des deux plus grands armateurs français de faire construire 12 navires porte-containers au Canada au prix de 100 millions de dollars n'est pas négligeable non plus; c'est en fait la plus importante transaction jamais conclue

entre le Canada et la France. Ces navires seront construits par la Marine Industries Limitée de Sorel (Québec).

Produits agricoles, poissons et produits alimentaires— Le programme de quatre ans visant à faire connaître les vaches laitières canadiennes Holstein-Frisons progresse bien; il devrait vraisemblablement nous faire réaliser d'importantes ventes en France, dans le reste de l'Europe Occidentale et en Europe Orientale. Il s'est créé de bons débouchés pour les produits canadiens de la mer, tels le homard, le crabe et autres crustacés, le hareng, le maquereau et, tout récemment, le frai d'huitres. Autre fait déterminant: l'une des plus importantes sociétés françaises de broyage de graines oléagineuses a décidé d'utiliser le colza canadien. Certains de nos produits alimentaires sont également exportés pour la première fois; ces exportations devraient s'accroître à mesure qu'il devient plus facile d'importer des articles d'alimentation.

Équipement électrique et électronique— Le marché français des appareils électroniques, en particulier de l'équipement de traitement des données, des systèmes de contrôle, des pièces d'ordinateurs et de «software», demeure actif. Le fabricant canadien devrait

être à même d'offrir des produits présentant certains avantages techniques sur ceux de ses concurrents. Le bureau de Paris a découvert un certain nombre de possibilités dans ce secteur et accueillera avec plaisir toute demande de renseignement. L'expérience et la compétence canadiennes dans le domaine des communications seront également mises en vedette, car la France se dispose à dépenser des capitaux énormes pour moderniser et étendre son réseau de communications. Mais la concurrence, ici aussi, sera vive.

Produits forestiers—Le complexe domiciliaire de 114 logis inauguré l'an dernier à Igny, près de Paris, a largement contribué à faire connaître et apprécier la technique canadienne de construction à ossature de bois; il a également suscité l'intérêt des constructeurs dans plus d'un pays européen. Notre participation au Salon de la Construction et du Second Oeuvre (BATIMAT) en novembre devrait constituer un excellent moyen de familiariser les constructeurs français et européens avec les pièces et matériaux canadiens. La promotion du bois de structure et du contre-plaqué décoratif se poursuit activement.

Biens d'équipement—Les efforts entrepris pour renforcer et augmenter la capacité industrielle en France de-

vraient entretenir une demande soutenue de biens d'équipement et d'articles hautement techniques. L'objectif français est de moderniser les installations et l'équipement de façon à accroître la productivité et la compétitivité de l'industrie dans certains secteurs clés. Les exportateurs canadiens devraient également s'intéresser aux programmes visant à préserver le milieu, à lutter contre la pollution et la congestion des villes, à résoudre les problèmes de transport et à mettre un terme à la crise du logement; les Français devront en effet faire appel à des ressources étrangères pour mettre sur pied et exécuter ces programmes. La récente participation du Canada à l'Océanexpo de Bordeaux a mis en lumière la compétence canadienne en océanographie, et a été très remarquée.

Une étude a révélé que notre compétence pourrait nous ouvrir de nombreux marchés pour des produits tels que le matériel d'enseignement et l'appareillage médical moderne, l'outillage de télécommunications, les instruments de mesure, de test et de contrôle, la machinerie spécialisée d'emballage et de traitement des aliments, l'appareillage pour l'automatisation et les techniques audiovisuelles, ainsi que l'équipement de manutention et de transformation. La nécessité de plus en plus évidente d'agrandir et de moderniser les établissements hôteliers

et touristiques devrait également ouvrir de larges possibilités, surtout en ce qui a trait aux appareils qui réduisent le travail manuel.

En conclusion, on peut dire que les résultats obtenus par les exportateurs canadiens en France ces deux dernières années sont encourageants, même s'ils ne sauraient nous faire oublier que notre part (19.9 millions de dollars américains en 1970) constitue à peine plus d'un pour cent du marché français et que la France est passée, l'an dernier, du huitième au dixième rang parmi les principaux importateurs de produits canadiens.

Il s'ensuit que nos exportateurs devront faire preuve d'audace et s'attaquer au marché français avec l'énergie et la persévérance qu'ils ont déjà démontrées dans les autres pays de la Communauté économique européenne. Dans leur effort de pénétration de ce marché riche et moderne, ils peuvent compter sur l'aide et les conseils de la Division du Commerce de l'Ambassade du Canada à Paris. Nous pouvons indiquer les possibilités d'exportations qui s'offrent dans des secteurs donnés, et recommander les agents nécessaires pour vendre directement, lier contact avec certains organismes ou signer des accords de licence.



Comme tous les ouvriers du monde, les employés de Renault se hâtent de quitter l'usine à la fin de leur journée de travail, les uns souriants, heureux d'en avoir fini, les autres incapables de dissimuler leur fatigue après un dur labeur.



Exposition du mois

Telecom 71, qui a eu lieu à Genève (Suisse) du 17 au 27 juin, n'était pas une foire commerciale où l'on pouvait prévoir des ventes sur place. Les 11 firmes canadiennes qui y ont participé sous l'égide du ministère de l'Industrie et du Commerce ont quand même inscrit quelque \$36,000 dans leurs carnets de commandes. Au total, les ventes résultant de la foire atteindraient au moins 2.5 millions de dollars.

Plus de 70,000 visiteurs ont parcouru cette exposition de 10 jours qui avait lieu pour la première fois. Elle était organisée par l'Union internationale des télécommunications, agence spécialisée de l'ONU, à l'occasion de la Conférence mondiale sur les télécommunications spatiales. Elle se tenait au même endroit que la Conférence et constituait ainsi un lieu de réunion pour les fabricants de matériel et les centaines de délégués venus de 110 pays. Les exposants représentaient 18 pays, dont le Canada.

Voici le nom des 11 firmes canadiennes patronnées par le ministère:

Bell Canada, Montréal

Electrovert Manufacturing Co. Ltd., Montréal

General Precision Industries Limited, Montréal

Kameco Electronics Ltd., Montréal

Microsystems International Limited, Ottawa

Northern Electric Company Limited, Montréal

RCA Limited, Sainte-Anne-de-Bellevue

Sinclair Radio Laboratories, Maple (Ont.)

Spilsbury & Tindall Ltd., Vancouver

TMC (Canada) Limited, Ottawa

Valeriot Electronics (Guelph) Ltd., Guelph (Ont.)

A droite: M. George Koutchougoura de Bell Canada et M. Louis Davies de Micro-systems se préparent à inaugurer le Jour du Canada sur un réseau de télévision en circuit fermé à Telecom 71. A l'arrière-plan, M. George Ignatieff, ambassadeur et représentant permanent de l'ONU à Genève, attend le moment des salutations officielles.



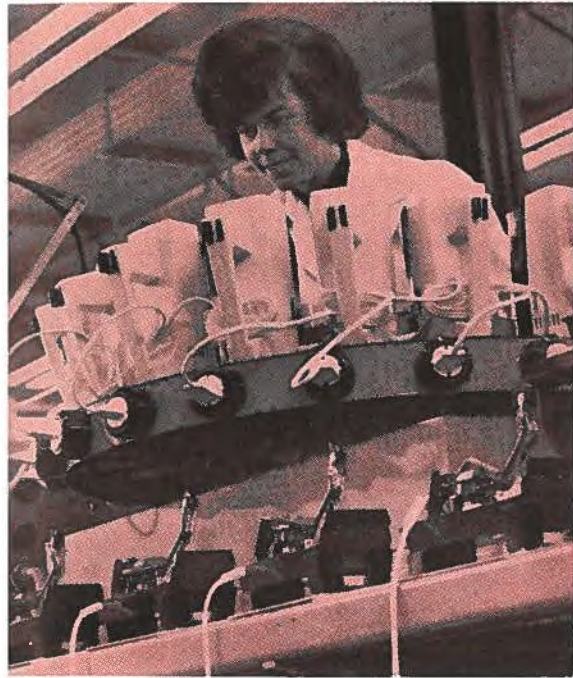
Ci-dessous: M. E. Balima, délégué de la Côte-d'Ivoire à la conférence de l'UIT, se fait expliquer par M. Jay Bhatt le matériel et le rôle de la société Northern Electric dans le domaine des communications. Ils assistaient tous deux à la première foire mondiale des télécommunications.



A droite: M. N. K. M. Mangoediprodjo, délégué d'Indonésie à la conférence de l'UIT, obtient des renseignements sur les produits TMC (Canada) de M. J. J. E. Nelischer. TMC se spécialise maintenant dans le domaine de la communication des données et du matériel périphérique d'ordinateurs; entre autres appareils, il exposait des émetteurs, des récepteurs et des assemblages multiples.



Les Pays-Bas cherchent à stabiliser leurs gains économiques



Cinquième marché du Canada (deuxième parmi les pays de la CEE), les Pays-Bas offrent d'attrayantes possibilités pour la vente des produits ouvrés, les entreprises à participation et les régimes de licence. L'an dernier, nos exportations vers la Hollande ont augmenté de 50 p. 100.

D. H. CHENEY, Conseiller commercial à la Haye

Cette jeune fille inspecte des malaxeurs électriques à l'usine Philips de Grouingue qui fabrique les appareils électro-ménagers. Etant donné les fortes hausses de salaire et importance des effectifs ouvriers (environ 4.5 millions), ce genre d'appareil devrait se vendre assez bien malgré la hausse prononcée des prix néerlandais.

En 1969, les Pays-Bas ont connu, tout comme les autres pays de la Communauté économique européenne, un essor économique sans précédent. Mais au milieu de 1970, on craignait qu'ils n'aient atteint leur sommet; les derniers indices le laissent croire. Bien que la production industrielle, la productivité de la main-d'œuvre, le revenu disponible, les investissements et les dépenses des consommateurs aient tous accusé des hausses considérables en termes réels par rapport à 1969, les gains ont fléchi à cause de la hausse des frais. Le mécontentement général qui se manifestait sur le marché serré du travail a entraîné de fortes augmentations de salaire dans une bonne partie de l'industrie néerlandaise et les prix à l'importation ont augmenté plus vite que les prix à l'exportation.

Entre-temps, les prévisions de vente avaient atteint un niveau si élevé et les liquidités demeuraient si abondantes que les investissements ont augmenté de 12 p. 100 malgré l'accroissement subit du coût des nouvelles immobilisations. Les mesures gouvernementales en vue de freiner cette tendance ont connu peu de succès étant donné les importations massives de capitaux

étrangers. Ces dernières, qui atteignaient 882 millions de dollars en 1970, ont contraint le gouvernement à absorber d'importantes sommes au moyen d'emprunts sur le marché financier et, finalement, à réduire le taux d'intérêt de la Banque centrale de 6 à 5 p. 100 en avril 1971. En même temps, les rumeurs d'une réévaluation imminente du mark ont provoqué un afflux de fonds de spéculation, ce qui a contraint le gouvernement à renoncer le 11 mai à un cours fixe et à laisser flotter le florin à l'instar du mark. Cette mesure a entraîné, de fait, une réévaluation du florin qui a grimpé d'un peu plus de 3 p. 100 par rapport au dollar canadien.

La balance des paiements au compte courant en 1970 (transactions) accusait un déficit de 512 millions de dollars après avoir connu un quasi-équilibre en 1969. Ce solde débiteur provenait surtout du déficit de 1.7 milliard au compte des échanges par suite de la forte détérioration du commerce, de la hausse des importations de biens d'investissements et de la forte demande des consommateurs. Comme les installations de production fonctionnaient déjà à plein rendement, une bonne part de la

demande de marchandises était comblée par les importations. Cependant, le déficit au compte courant a été contrebalancé par un plus gros excédent dans le secteur invisible, surtout pour les recettes du transport et des voyages; en outre, l'afflux de capitaux a déterminé un excédent de 735 millions au compte de la balance des paiements. A la fin de 1970, les réserves de la Banque centrale en or et en devises étrangères s'étaient accrues de \$647 millions.

La réglementation des prix, instituée en 1969 en vue de circonscrire les tendances inflationnistes, a limité la hausse des prix à la consommation au taux modeste de 4.4 p. 100 en 1970 contre 6.9 p. 100 l'année précédente. Vers la fin de l'année, la poussée constante résultant des fortes augmentations de salaire dans toute l'industrie a contraint le gouvernement à adopter de nouvelles mesures anti-inflationnistes qui commencent à porter fruit.

Prévisions—Dans une telle conjoncture, le Bureau central de planification, dans ses dernières prévisions pour 1971 et les années suivantes, signale que la situation économique continuera d'em-



pirer. Le déficit de la balance des paiements au compte courant ne sera pas réduit; les prix à l'importation augmenteront plus qu'on ne s'y attendait et les prix intérieurs poursuivront leur montée en flèche. Le resserrement du marché du travail exercera désormais une influence déterminante sur la trame économique. Le moratorium salarial s'étant terminé à la fin de juin, on prévoit que les salaires augmenteront de 6 p. 100, ce qui portera la hausse totale de l'année au-delà de 12.5 p. 100. Il s'en suivra inévitablement une nouvelle compression des profits et des liquidités. La hausse de 7 p. 100 prévue dans les nouveaux placements industriels représentera environ la moitié de celle de l'an dernier; seuls les travaux faisant l'objet d'engagements fermes seraient mis à exécution. L'effet combiné d'une hausse du coût de la main-d'œuvre, des prix de soutien, des loyers et des impôts augmenterait les prix à la consommation de plus de 6.5 p. 100, contrairement aux prévisions antérieures pour 1971. En fait, les derniers rapports indiquent que le niveau des prix s'est accru de près de 5 p. 100 pendant les cinq premiers mois de l'année.

Construction—La construction domiciliaire laissait à désirer mais l'industrie du bâtiment a connu tout de même

Les Pays-Bas en 1970

Population—13,119,567

Population active—4.54 millions

Produit national brut—33.2 millions de dollars (Can.)

Production industrielle—augmentation de 8 p. 100

Maisons mises en chantier—127,302 (121,228 en 1969)

Maisons terminées—117,284 (baisse de 4.8 p. 100)

Monnaie en circulation—7.6 milliards de dollars (Canada) au regard de 6.8 milliards en 1969

Importations de biens d'investissement—882 millions

Réserves d'or et de devises étrangères—2.5 milliards de dollars (Can.)

Nombre d'automobiles—2.6 millions (une voiture par cinq habitants)

Nombre de voyageurs à l'aéroport Schiphol—5.2 millions

Trafic marchandises à Schiphol—385 millions de livres

Cargaisons manutentionnées aux ports néerlandais—238 millions de tonnes (310,000 containers)

Balance des paiements—déficit de 1.7 milliard de dollars

dans l'ensemble une bonne année. La valeur globale des mises en chantier accusait une hausse de 11 p. 100 par rapport à 1969 pour atteindre 2.8 milliards de dollars (can.). Le nombre de nouvelles habitations achevées a toutefois baissé de 4.8 p. 100 et s'établissait à 117,284 unités, évaluées à 1.4 milliard de dollars.

La valeur des nouveaux établissements industriels atteignait 676 millions tandis

que la construction routière et les travaux hydrauliques représentaient 882 millions de dollars. A Amsterdam, on a mis en chantier la première ligne du métro; le tronçon de 11.25 milles fera partie d'un réseau de quatre lignes desservant tous les quartiers de la ville. Les gigantesques travaux dans le delta, qui doivent protéger le sud-ouest de la Hollande des inondations, ont progressé. La tendance constante vers la rationalisation de la production et les augmentations d'échelle s'est manifestée toute l'année dans les milieux industriels et commerciaux des Pays-Bas. Il y a eu plus de 450 fusions, annexions et accords de coopération, beaucoup d'entre eux sur le plan international. De 1945 à 1970, 677 filiales de sociétés industrielles étrangères se sont établies en Hollande et 352 entreprises se sont inscrites à titre de partenaires ou de collaboratrices d'entreprises néerlandaises.

Commerce extérieur—En 1970, le commerce extérieur des Pays-Bas a atteint le chiffre sans précédent de 26.8 milliards, ce qui représente une hausse globale de 20 p. 100. Les importations ont augmenté de 22 p. 100 pour s'élever à 14.3 milliards et les exportations, de 19 p. 100 pour atteindre 12.5 milliards; il en est résulté un déficit de 1.7 milliard. Les conditions commerciales se sont détériorées; les prix à l'importation augmentant de 7 p. 100 au regard d'une hausse de 4 p. 100 du côté des exportations.

L'expansion de l'exportation a été stimulée par une hausse subite des



La Stadhuisplein, ou Place de l'Hôtel de Ville de Rotterdam, réunit dans un agréable contraste l'architecture séculaire des Pays-Bas et les façades modernes d'une galerie marchande, à droite.

ventes de gaz naturel (47 p. 100), de pétrole brut et de produits pétroliers (17 p. 100), de fer et d'acier (17 p. 100), de produits chimiques (17 p. 100), de machines et de matériel, notamment l'outillage électrique (15 p. 100), les produits métalliques (18.5 p. 100) et le matériel de transport (8 p. 100). Les exportations de produits agricoles et horticoles ont augmenté de 18 p. 100 et les produits laitiers ont accusé une hausse remarquable de 36 p. 100.

Les autres pays d'Europe occidentale sont demeurés les principaux fournisseurs et le plus grand marché des Pays-Bas. En 1970, les partenaires du Marché commun lui ont fourni 56 p. 100 de ses importations (14.3 milliards), et ont absorbé 62 p. 100 de ses exportations (12.5 milliards). L'Allemagne de l'Ouest, par tradition le principal co-échangiste des Pays-Bas, a fourni 27 p. 100 du total des importations (3.9 milliards), et a acheté 32.6 p. 100 des exportations (4.1 milliards).

L'Union belgo-luxembourgeoise se classe au deuxième rang; en 1970, les Pays-Bas ont acheté d'elle 16.9 p. 100 du total des importations (2.3 milliards). Les exportations vers l'UEBL ont atteint 1.8 milliard, soit 14 p. 100 des exportations néerlandaises.

Au troisième rang vient la France, qui a fourni 7.5 p. 100 des importations (1.1 milliard) et acheté 10 p. 100 des exportations (1.3 milliard).

Au quatrième rang, les États-Unis représentent le plus gros fournisseur individuel de produits non ouvrés, notamment de blé et d'autres céréales de tabac et d'oléagineux. En 1970, leurs ventes aux Pays-Bas atteignaient 1.4 milliard contre 539 millions de dollars d'achats. Viennent ensuite par ordre d'importance la Grande-Bretagne, la Suède, la Suisse et le Canada. Cependant, l'an dernier le Canada a dépassé la Suède grâce à l'essor formidable de ses ventes depuis 1969.

Le tableau 1 fournit des précisions sur la provenance et la destination des importations et des exportations néerlandaises en 1970.

Ventes du Canada—L'année 1970 a été sans précédent. D'après les sta-

TABEAU 1

COMMERCE EXTÉRIEUR DES PAYS-BAS EN 1970

	(en millions de dollars)			
	Impor- tations	Pour- centage du total	Expor- tations	Pour- centage du total
Total	14,254	100.00	12,522	100.0
Europe	10,088	70.8	10,286	82.1
CEE	7,964	55.9	7,917	62.0
Allemagne de l'Ouest	3,867	27.1	4,085	32.6
UEBL	2,307	16.9	1,747	14.0
France	1,071	7.5	1,249	10.0
Italie	619	4.3	678	5.4
AELE	1,593	11.2	1,858	15.0
Grande-Bretagne	813	5.7	876	7.0
Suède	320	2.2	312	2.5
Suisse	175	1.2	244	1.9
Danemark	93	.6	178	1.4
Norvège	87	.6	120	1.0
Autriche	84	.6	79	.9
Portugal	22	.2	41	.3
Europe de l'Est	228	1.6	227	1.8
Amérique du Nord	2,077	14.6	1,009	8.1
Canada	196	1.3	80	.6
États-Unis	1,392	9.8	539	4.3
Asie	1,274	8.9	552	4.4
Japon	151	1.1	91	.7
Afrique	763	5.4	414	3.3
Australie et Océanie	52	.4	103	.8

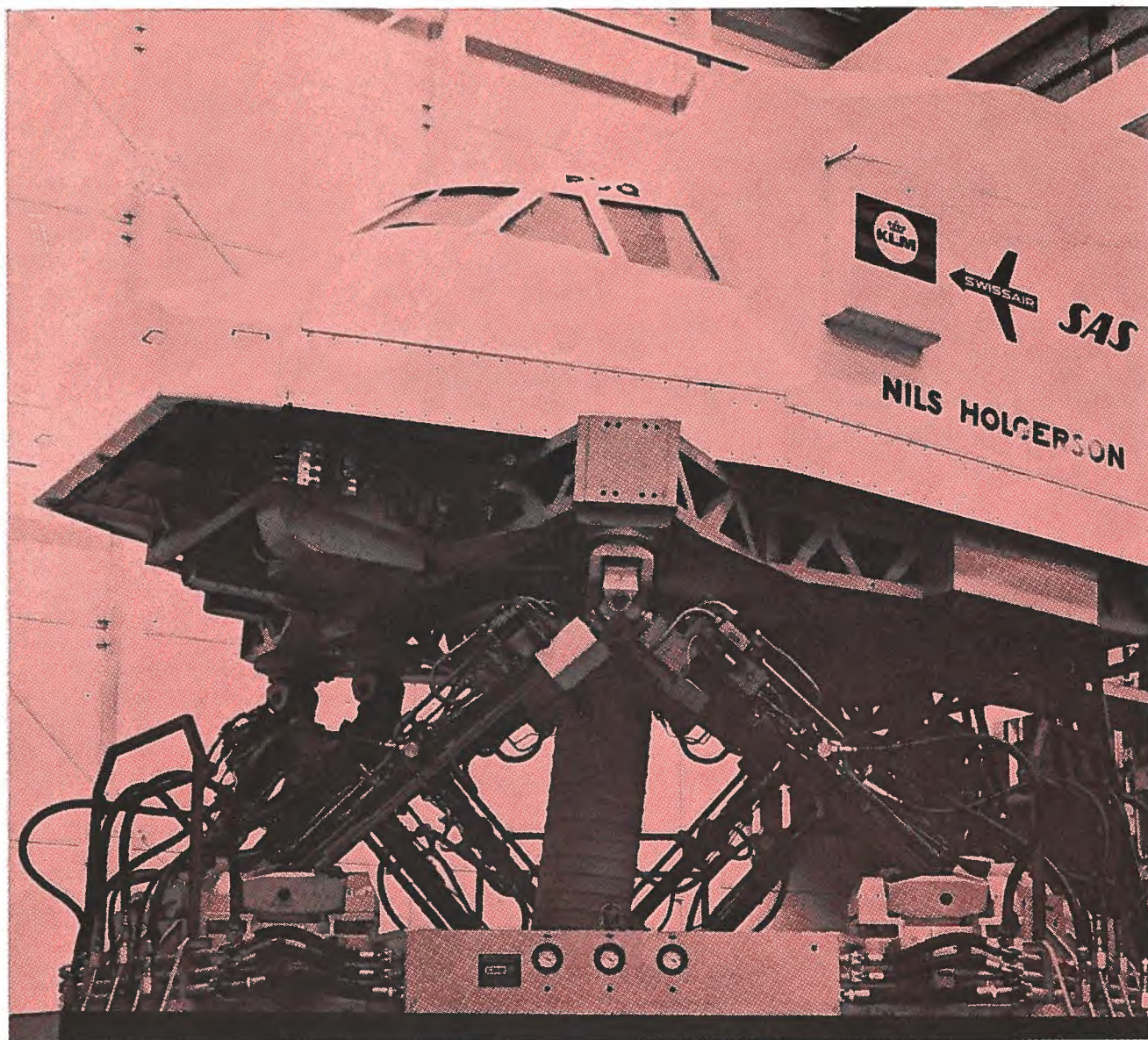
Source: Bureau central de la statistique des Pays-Bas

Taux de conversion des chiffres statistiques: 1 florin = 0.294 dollars du Canada

TABEAU 2

PRINCIPALES EXPORTATIONS DU CANADA AUX PAYS-BAS

	millions de dollars		
	1968	1969	1970
Blé (y compris le blé dur)	23.6	21.5	29.6
Autres céréales	—	.3	4.8
Oléagineux	4.5	6.8	25.5
Bois à pâte	1.1	1.3	2.5
Minerai de fer	4.6	11.8	35.7
Minerais métalliques non ferreux	9.5	4.0	22.7
Amiante	2.6	2.9	5.2
Bois d'œuvre	3.0	3.1	5.3
Contre-plaqué	2.7	2.3	4.2
Pâte de bois	13.1	13.6	21.2
Papier journal	.5	1.0	2.9
Potasse	6.4	7.6	3.2
Plastique et caoutchouc synthétique	1.0	1.3	3.4
Aluminium	1.8	1.7	4.5
Nickel	.9	.7	6.6
Avions et pièces	7.1	3.8	50.5



Ce simulateur de vol 747, fabriqué par CAE Industries Ltd. de Montréal, a été installé récemment à l'école d'aviation de la KLM à l'aéroport Schiphol d'Amsterdam. Il servira aux sociétés KLM, SAS et Swissair pour la formation de leurs équipages.

tistiques canadiennes, nos expéditions ont augmenté de quelque 50 p. 100, passant de 185 millions en 1969 à 277.2 millions de dollars en 1970. Les Pays-Bas demeuraient ainsi le cinquième marché du Canada après les États-Unis, la Grande-Bretagne, le Japon et l'Allemagne de l'Ouest.

Cependant, les statistiques canadiennes reflètent l'importance des transbordements de céréales, de produits forestiers et des autres cargaisons en vrac qui passent par les ports de la Hollande pour gagner d'autres pays européens. Le chiffre officiel des importations de source canadienne destinées à la consommation aux Pays-Bas est de 196 millions, ce qui laisse un solde de 81 millions attribué aux transbor-

dements. Il n'en reste pas moins que les exportations canadiennes vers la Hollande ont augmenté de 98 p. 100 par rapport à celles de 1969 (99 millions de dollars). Les ventes des Pays-Bas au Canada n'ont monté que d'une fraction, soit de 78.7 à 78.9 millions.

Le tableau 2 indique les catégories de produits qui ont provoqué le gros de l'expansion des exportations canadiennes. Bien que les produits agricoles et les matières premières prédominent, les Néerlandais se rendent mieux compte de notre potentiel en produits ouvrés et nos ventes augmentent en conséquence.

Nos ventes de blé connaissent un regain et devraient se maintenir à un

niveau élevé grâce à la mise en vigueur, le 1^{er} août 1971, de notre nouveau classement fondé sur la teneur en protéines; nous améliorerons ainsi notre position concurrentielle vis-à-vis les États-Unis, l'Australie et l'URSS. Les envois d'avoine, d'orge, de graine de lin et de colza sont beaucoup plus élevés qu'en 1969. Nos expéditions de minerai de fer, bien que très supérieures, comprennent d'après les statistiques canadiennes une bonne part de transbordements destinés surtout à l'Allemagne de l'Ouest. Dans la catégorie des métaux et minerais non ferreux, l'essor de nos expéditions reflète des achats volumineux à la suite de la grève canadienne du nickel ainsi que des transbordements vers d'autres desti-

nations. La forte hausse des ventes d'avions et de pièces est imputable surtout à la livraison d'avions chasseurs NF5 aux termes de l'accord canado-néerlandais sur le partage de la production du matériel de défense.

Possibilités d'exportation—Les Pays-Bas sont actuellement aux prises avec de graves problèmes économiques; le gouvernement continuera probablement de prendre des mesures rigoureuses en vue de circonscrire l'inflation, comme la limitation des salaires, du crédit et des dépenses des secteurs public et privé. Il recourra sans doute à un certain retranchement afin de consolider l'expansion économique, ce qui entraînera une baisse de la demande d'importations, mais nos exportations de matières premières essentielles à l'industrie néerlandaise ne sont guère menacées. Du reste, la hausse du cours du florin donnerait aux produits canadiens un certain avantage sur nos concurrents allemands. Cependant, les Néerlandais qui ont toujours su marchander seront plus que jamais à l'affût des bonnes affaires.

Pour ce qui est de l'avenir, les Pays-Bas ont l'avantage d'avoir un gouvernement stable et compétent. Leur industrie est moderne et compétitive et leurs cadres très compétents ont bien l'intention qu'elle le demeure. On ne s'inquiète guère de l'avenir, étant donné l'agrandissement prochain de la CEE. Les grands projets de modernisation et d'expansion déjà sur pied entraîneront une accélération importante, bien que plus modérée, de l'activité économique.

Les Pays-Bas offrent des débouchés prometteurs aux investisseurs et aux négociants canadiens. Il existe toujours une grave pénurie de logements modernes. Tout a été mis en œuvre pour familiariser les constructeurs, les architectes et les autorités gouvernementales avec les avantages de la technique canadienne des charpentes en bois. Certes, peu d'habitations ont été érigées selon cette méthode, mais il existe de bons débouchés pour un constructeur canadien d'expérience qui voudrait lancer une entreprise de concert avec un groupe néerlandais pour fabriquer des habitations en plus grand nombre.

Depuis un an, notre bureau poursuit une étude intensive du marché des produits électroniques. Des dizaines de sociétés néerlandaises ont reçu des brochures du ministère esquissant le potentiel de notre industrie de l'électronique. Déjà, plusieurs nouvelles agences ont été établies et plus de \$100,000 de commandes ont été reçues. La demande porte surtout sur des dispositifs et des instruments électroniques destinés à l'industrie, à la recherche et aux institutions, ainsi que sur du matériel de recherche océanographique et de navigation. On s'intéresse beaucoup par ailleurs aux pérogrammes ainsi qu'au matériel et aux instruments destinés aux hôpitaux, aux centres médicaux et aux laboratoires.

La population active des Pays-Bas fréquente de plus en plus les supermarchés et les boutiques à service rapide; ce qui ouvre des débouchés pour divers genres de matériel utilisé dans les établissements de services. Les citoyens et l'État sont très conscients du péril de la pollution de l'air et de l'eau et du problème de l'élimination des déchets, notamment dans les régions industrielles surpeuplées de l'ouest du pays. Désormais, ils se pencheront de plus en plus sur ces questions et exigeront davantage du matériel et des instruments pour la sauvegarde de l'environnement.

Deux grandes expositions commerciales internationales d'un intérêt particulier pour les fabricants canadiens auront lieu aux Pays-Bas cet automne. «Milieu 71», organisée sous l'égide de la Foire royale des Pays-Bas à Utrecht du 14 au 21 octobre, mettra en vedette le matériel

utilisé dans la lutte contre la pollution. Du 29 septembre au 7 octobre, «Het Instrument» présentera à Amsterdam des étalages d'instruments techniques et scientifiques. Les hommes d'affaires européens se rendent compte que les foires sont un très bon moyen de nouer des relations et de se tenir au courant des innovations. Nous vous ferons parvenir sur demande des précisions sur ces foires et certaines autres. Si vous vous proposez de visiter les Pays-Bas, retenez votre chambre bien à l'avance car les hôtels sont toujours très achalandés.

Les ventes de textiles canadiens se sont beaucoup accrues depuis deux ans. Nous avons par ailleurs trouvé un débouché pour les veaux de lait Holstein-Frisons; le premier envoi de cinquante bestiaux est arrivé voilà quelques semaines par la voie des airs.

Les firmes canadiennes qui craignent de ne pouvoir affronter directement la concurrence sur le marché européen sont encouragées à étudier la possibilité d'adopter un régime de licence, de s'associer à des sociétés néerlandaises, ou bien de fonder seules une filiale aux Pays-Bas. Nous serons heureux de répondre à vos demandes et nous pouvons vous fournir des renseignements ou vous aider à établir des contacts.

Nota: L'auteur de cet article visitera un certain nombre de villes canadiennes en septembre. Pour obtenir un rendez-vous, veuillez communiquer avec le Directeur de la Division du fonctionnement et du développement, Service des délégués commerciaux, Ministère de l'Industrie et du Commerce, Ottawa, ou avec le bureau régional du ministère le plus rapproché.



Visas pour la foire de Canton

Les Canadiens qui désirent assister à la foire d'automne de Canton, en Chine, sauront qu'il n'est plus possible d'obtenir un visa à Hong Kong. L'éventuel visiteur doit d'abord s'adresser à la direction de la foire ou à l'une des sociétés commerciales pour être invité à la foire. Lorsqu'il a reçu l'invitation, il doit demander un visa à l'Ambassade de la République populaire de Chine, C.P. 8935, Bureau de poste principal, Alta Vista, Ottawa Canada, K1A 0H5. L'intéressé devra préciser son

nom, sa date de naissance, sa profession, le nom de la société ou de l'organisme gouvernemental qu'il représente, le numéro et le type de son passeport, sa date d'arrivée et la durée de son séjour en Chine, le port d'entrée et de sortie, son itinéraire et ses engagements spéciaux, et joindre à cela deux photos de passeport. Le visa ne sera pas délivré avant 21 jours suivant la présentation de l'invitation à l'Ambassade. Les passeports ayant un visa de Taïwan ne seront pas acceptés.

Que vendre à l'Italie?

L'Italie commerce de plus en plus avec le reste de l'Europe. L'année dernière, les exportations du Canada vers ce pays ont quand même atteint 184 millions de dollars, et le dynamisme de ce marché devrait inciter nos fabricants à exporter davantage.

D. S. WRIGHT

Secrétaire commercial adjoint, Rome

La plupart des indices économiques actuels révèlent un important regain de l'activité économique italienne en 1970, par rapport à l'année précédente. Il faut dire que l'agitation ouvrière avait largement ralenti cette activité à l'automne de 1969. Le taux de croissance du PNB pour 1970 est estimé à environ 6 p. 100. Les conflits ouvriers, bien que nombreux, n'ont pas affecté la production aussi fortement qu'en 1969. Les ententes salariales conclues depuis deux ans ont cependant contribué à la hausse rapide des prix. Les prix à la consommation ont, en moyenne, augmenté de 5 p. 100 en 1970 et les prix de gros, de 8 p. 100.

La balance des paiements de l'Italie s'est considérablement assainie; elle accusait un déficit de 1.4 milliard de dollars en 1969, et un excédent de 350 millions en 1970. Il y avait eu l'année précédente d'énormes sorties de capitaux (3 milliards de dollars en tout), mais les mesures strictes de la Banque d'Italie et l'accroissement des emprunts d'eurodollars par les organismes d'État ont donné, en 1970, un excédent net de 550 millions de dollars au compte capital. Le compte courant est passé d'un excédent net de 1.7 milliard de dollars en 1969 à un déficit de 200 millions en 1970. Cet affaïssement s'explique par l'accroissement des importations et l'état stationnaire des exportations. Le compte courant accusait un déficit du commerce, en particulier dans les secteurs de l'alimentation et de l'agriculture, accompagné d'excédents au poste des remises de fonds dans les secteurs du tourisme, de l'expédition et de l'émigration.

Au cours des 10 dernières années, les relations commerciales de l'Italie ont évolué en fonction de ses intérêts économiques à l'étranger. En 1960,



L'Autostrada del Sole, véritable prouesse technique, traverse ici les Apennins Etrusques, brisant l'isolement de ces régions du Nord de l'Italie.

27.8 p. 100 des importations provenaient de la CEE; à l'heure actuelle, ce chiffre est passé à 41.1 p. 100. Une CEE formée de 10 pays membres fournirait à l'Italie près de la moitié de ses importations actuelles;

il est donc clair que son commerce s'oriente résolument vers l'Europe. En 1970, le pourcentage des importations de l'Italie en provenance de l'ensemble des pays d'Europe était de 61.7. Ce sont les États-Unis qui

TABLEAU 1

COMMERCE DE L'ITALIE, PAR PAYS

	Pourcentage des importations		Pourcentage des exportations	
	1960	1970	1960	1970
CEE	27.8	41.1	29.5	43.0
CEE des Dix	35.2	46.1	38.2	48.4
Ensemble de l'Europe	54.9	61.7	62.3	70.0
États-Unis	14.1	10.5	10.6	10.2
Canada	1.4	1.4	1.1	1.0

ont perdu le plus: leur part du marché italien est passée de 14.1 p. 100 en 1960 à 10.5 p. 100 en 1970 (tableau 1).

L'Italie reste fermement attachée à l'idée d'une Communauté européenne consolidée, en partie à cause de l'intérêt spécial qu'elle porte au développement régional. La région du «Mezzogiorno» souffre de stagnation économique, de pauvreté généralisée et d'un niveau de vie assez bas, alors que le nord du pays déborde d'activité industrielle et économique. Les programmes du gouvernement ont prévu d'importants investissements dans le secteur industriel et l'infrastructure des régions du sud, sans cependant parvenir à atténuer leurs problèmes chroniques. L'Italie compte sur une Europe plus unie pour obtenir l'aide économique nécessaire au développement du Sud. Elle pourrait ainsi diminuer les disparités régionales qui existent chez elle depuis son unification.

C'est pourquoi elle s'est efforcée d'être plus libérale que certains de ses associés de la CEE quant aux modalités et aux conditions d'adhésion de la Grande-Bretagne au Marché commun; elle s'est également révélée plus progressiste à l'égard de certains problèmes délicats concernant le progrès et l'orientation de l'intégration européenne, comme l'union monétaire.

Les tendances des exportations canadiennes—Le facteur prix, en Italie et au Canada, a joué en faveur de l'accroissement considérable des exportations du Canada vers l'Italie et les autres pays d'Europe. En 1970, alors que le prix des produits d'importation augmentait de 22 p. 100 en Italie,



Le village de pêcheurs de Cetara, dans le sud du pays, où le niveau de vie est bien inférieur à celui du nord, offre un tout autre tableau.

les prix à la consommation montaient de 5 p. 100 et les prix de gros de 8 p. 100. Le Canada a amélioré sa position concurrentielle dans ce pays, en dépit de la hausse du taux de change flottant du dollar canadien.

Les exportations du Canada en Italie se chiffraient à 184 million de dollars en 1970, alors qu'elles étaient de 134 millions en 1969. C'est là l'aspect *allegro* de nos réalisations, pour emprunter un terme musical. Cependant, cette expansion réjouissante de notre commerce avec l'Italie appelle une réserve (ici, le *ma non troppo*); en effet, nos exportations proviennent presque exclusivement des secteurs des matières premières et des produits semi-ouvrés. En 1970, les denrées agricoles constituaient 34 p. 100 des produits canadiens expédiés en Italie, les métaux et les minéraux (y compris les produits semi-ouvrés), 38 p. 100, les produits du bois, 25 p. 100 et les produits finis, un maigre 3 p. 100.

Il est évident que notre commerce avec l'Italie dépend largement des denrées primaires. Toutefois, les produits manufacturés constituent le secteur le plus vaste et le plus dynamique du marché italien de l'importation. Le tableau 2 montre qu'ils représentent, à l'heure actuelle, 67.6 p. 100 du total des importations, alors que le pourcentage correspondant en 1960 était de 58.1 p. 100. A cet égard, les

chiffres du secteur mécanique sont intéressants: 15.0 p. 100 en 1960, et 22.6 p. 100 en 1970.

On constate que les deux catégories de produits qui forment le gros des exportations du Canada vers l'Italie, soit les métaux et les minéraux d'une part, et les denrées agricoles, animales et les produits du bois d'autre part, ont diminué en pourcentage par rapport à l'ensemble des importations de l'Italie. Elles représentaient 41.9 p. 100 des importations en 1960 mais seulement 32.4 p. 100, en 1970. Ainsi, plus l'Italie s'industrialise, plus ses importations se diversifient.

De toute évidence le Canada devra déployer de sérieux efforts pour maintenir son titre de gros fournisseur de matières premières à l'Italie. Mais s'il veut s'implanter davantage sur ce marché, c'est vers son secteur le plus dynamique, celui des produits manufacturés, qu'il doit se tourner. Nos exportations de produits secondaires en Italie et en Europe ont été assez décevantes. Les fabricants canadiens pourraient élargir leurs horizons et considérer les perspectives que leur ouvre une Communauté européenne en plein essor. La solution serait peut-être de conquérir le marché de l'intérieur, en établissant des filiales en Europe.

TABLEAU 2

**IMPORTATIONS DE L'ITALIE
PAR PRODUIT**

	Pourcentages	
	1960	1970
Denrées agricoles, produits d'origine animale, produits du bois	23.0	14.6
Métaux et minéraux	18.9	17.8
Produits manufacturés (globalement)	58.1	67.6
produits mécaniques	15.0	22.6



Allemagne de l'Ouest— Tout est en plein essor

Les pressions inflationnistes et les incertitudes monétaires font du mot «stabilité» le mot à l'ordre du jour à Bonn. Les économistes hésitent à se prononcer sur le bilan de 1971, mais la production, les ventes et les importations devraient demeurer à la hausse.

GEORGE A. BROWNE
Consul général et premier délégué
commercial à Düsseldorf

Avec la vigueur dont elle témoigne habituellement à la fin de la période des vacances estivales, la courbe de la production industrielle allemande va maintenant rejoindre, et peut-être dépasser, la pointe de l'indice du printemps; dans l'ensemble, l'économie marquera une croissance de 11 à 12 p. 100 du PNB comme elle l'a fait au cours des deux dernières années. Tous les indices sont généralement en progrès, qu'il s'agisse des commandes des fabricants, de la construction, du commerce au détail ou des salaires et des prix. Bien que la presse et le gouvernement parlent plus d'inflation que de prospérité, les indices des affaires, sans ignorer le facteur inflationniste, laissent prévoir un progrès constant.

Dans ce marché de 60 millions de personnes, le consommateur moyen n'a cependant jamais eu tant de revenus à sa disposition. Il sait ce qu'il veut et il a l'intention de se le procurer; la bourse bien garnie, il se préoccupe peu des inquiétudes des gouvernements et des banques centrales. Une comparaison entre quelques indices du cycle commercial de juin 1971 et la moyenne enregistrée en juin des cinq dernières années indique les augmentations suivantes en pourcentage: production de voitures de tourisme 27, téléviseurs couleur 68, appareils stéréo 30, arrivées et départs

Un solde est toujours intéressant que ce soit en Allemagne ou ailleurs mais les Allemands sont particulièrement chanceux puisqu'ils n'ont jamais eu autant d'argent. Ces deux jeunes femmes semblent se dire que la meilleure façon de le dépenser est encore d'acheter un chapeau.



IMPORTATIONS EN RÉPUBLIQUE FÉDÉRALE ALLEMANDE

en millions de marks*

	Total des importations en provenance de tous les pays	Total des importations en provenance de pays de la CEE AEELE		États-Unis	Canada	Japon	Pays à commerce étatisé
1960	42,723	12,708 (29.7%)	8,392 (19.6%)	5,977 (14.0%)	877 (2.1%)	286 (0.7%)	1,697 (4.0%)
1961	44,363	13,778 (31.0%)	8,592 (19.4%)	6,100 (13.7%)	945 (2.2%)	375 (0.8%)	1,879 (4.2%)
1962	49,498	15,966 (32.2%)	9,395 (19.0%)	7,033 (14.2%)	872 (1.7%)	453 (0.9%)	2,000 (4.0%)
1963	52,277	17,341 (33.2%)	9,646 (18.4%)	7,942 (15.2%)	744 (1.4%)	520 (1.0%)	1,989 (3.8%)
1964	58,839	20,393 (34.3%)	10,685 (18.1%)	8,066 (13.7%)	779 (1.3%)	636 (1.1%)	2,202 (3.7%)
1965	70,448	26,648 (37.3%)	12,133 (17.2%)	9,197 (13.1%)	911 (1.3%)	958 (1.3%)	2,615 (3.7%)
1966	72,670	27,774 (38.2%)	11,955 (16.4%)	9,178 (12.6%)	891 (1.2%)	1,028 (1.4%)	2,774 (3.8%)
1967	70,183	27,636 (39.4%)	10,992 (15.6%)	8,556 (12.2%)	947 (1.3%)	927 (1.3%)	3,015 (4.3%)
1968	81,179	33,453 (41.4%)	12,666 (15.6%)	8,850 (10.9%)	1,124 (1.4%)	1,162 (1.4%)	3,410 (4.2%)
1969	97,973	42,431 (43.6%)	15,222 (15.5%)	10,253 (10.5%)	1,240 (1.3%)	1,604 (1.6%)	3,973 (4.0%)
1970	109,516	48,442 (44.2%)	16,639 (15.2%)	12,067 (11.0%)	1,851 (1.7%)	2,052 (1.9%)	4,394 (4.0%)

*un mark allemand est égal à environ 30 cents canadiens.
Statistiques officielles de la RFA

d'avions 61, exportations 36, importations 42, exportations vers l'Est 34, importations en provenance de l'Est 38, construction et prêts des caisses d'épargne 250, appels interurbains 41, assurance-vie 32, dépôts d'épargne 39, emplois vacants 17, étrangers employés en Allemagne 66 (actuellement plus de deux millions), consommation de bière 13, cigarettes 26, faillites 15. Sont en baisse les octrois de brevet 24 p. 100, le nombre de chômeurs 32 (en juin 1971 seulement 143,000), les délits commerciaux 20 et les infarctus du myocarde 5.3.

Le gouvernement, le monde des affaires et les travailleurs se préoccupent sûrement moins à l'heure actuelle de freiner l'expansion que d'empêcher l'augmentation considérable des salaires et des

prêts des six premiers mois de l'année de ronger exagérément les gains réels de cette expansion. L'augmentation de 30 p. 100 des revenus provenant des impôts durant la première moitié de l'année permet de mesurer l'ampleur de la vague monétaire; une partie de cette somme constitue un paiement anticipé des impôts que le gouvernement a réclamé afin d'absorber des capitaux.

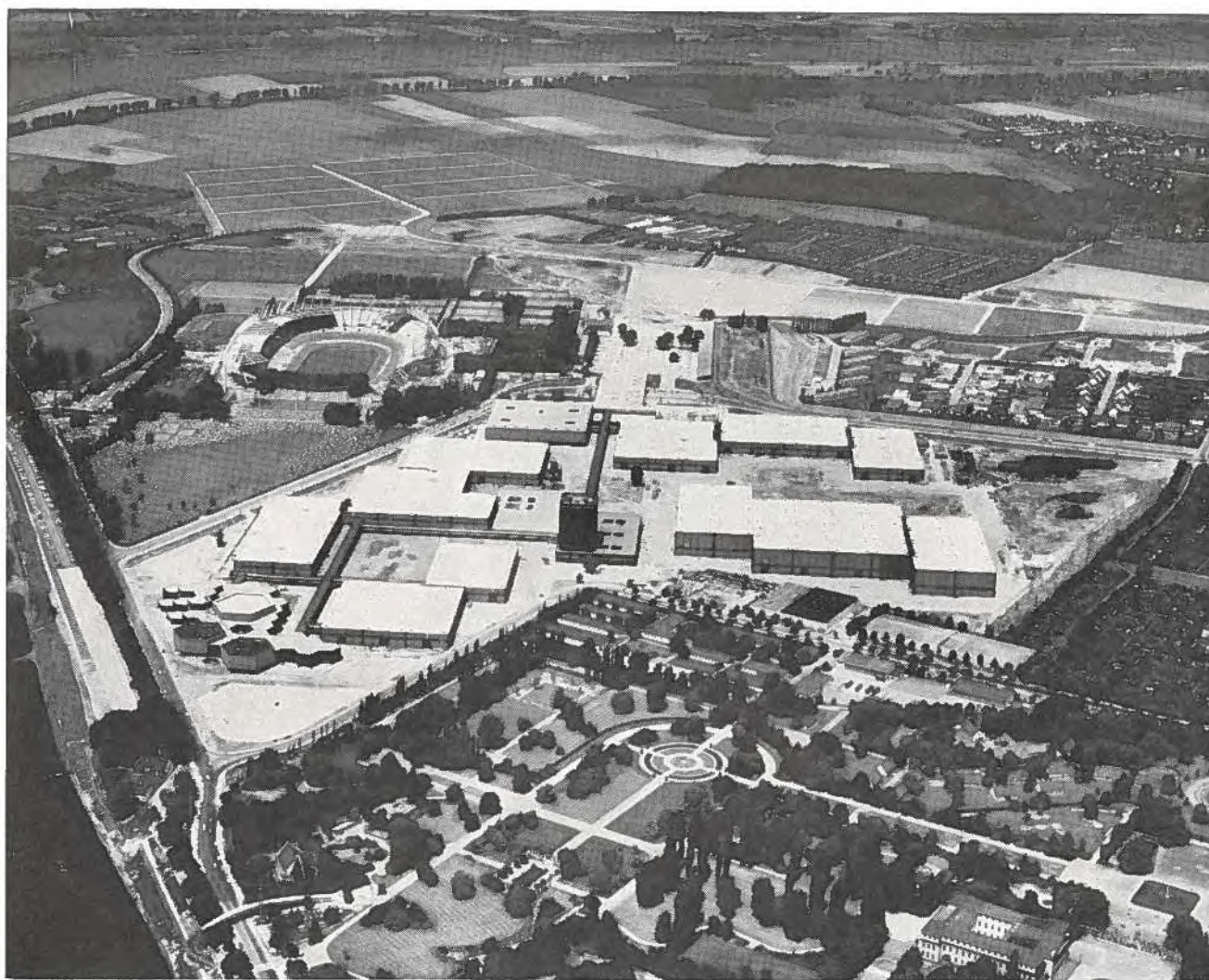
En juillet, les observateurs officiels prévoient un taux général d'inflation de 7 à 8 p. 100, ce qui était très supérieur aux prévisions officielles. Pour maintenir une juste perspective il faut considérer la situation dans son contexte européen. Étant donné la poussée inflationniste générale des prix et salaires et le problème, propre à la République Fédérale, de l'entrée massive des

capitaux de spéculation, il semble, en comparant les indices nationaux, que l'Allemagne a relativement bien réussi à contrôler l'inflation et même mieux que la plupart des pays, compte tenu de la dimension et de la nature du problème.

Dans l'escalade des prix, il appert que l'indice des prix à l'exportation grimpe plus rapidement (six points dans les 12 derniers mois) que l'indice des prix à l'importation. Cet élément peut servir de facteur de stabilisation et en même temps encourager les exportateurs étrangers qui s'intéressent au marché allemand.

Dans le tableau qui accompagne le présent article on peut constater un peu





Voici le nouveau site de la Foire commerciale internationale de Düsseldorf. Sept sociétés canadiennes participeront à «Interkama» (techniques de mesure et d'automatisation) qui aura lieu le mois prochain.

l'évolution du marché allemand d'importation. Depuis 1960, les importations allemandes ont presque triplé. Il convient de noter l'augmentation constante des ventes de la CEE sur ce marché de même que le taux élevé de croissance du commerce japonais (bien qu'il soit encore comparativement peu important). Encore plus remarquable est la diminution de la part de chacun des participants majeurs comme l'AELE et les États-Unis. L'augmentation en flèche de 50 p. 100 des ventes canadiennes en 1970, soit une valeur de 529 millions de dollars, laisse encore notre part du marché allemand à 2 p. 100.

Le fait que cette augmentation spectaculaire ne se rattache pas seulement à quelques secteurs de la gamme habituelle des produits, matières premières et équipements que le Canada vend en Allemagne mérite d'être souligné. La principale augmentation porte sur les

métaux non ferreux, surtout le cuivre et le nickel, qui ont servi à renflouer les stocks après la pénurie de 1969-1970. Il y a eu aussi une hausse appréciable des ventes de bétail, de volailles, de poisson frais, congelé et en conserve, de crustacés et de homards. Les céréales, avoine, blé et orge, de même que les graines oléagineuses ont aussi accusé des gains importants. Un progrès remarquable s'est fait sentir dans la vente du bois d'œuvre, des contre-plaqués, des pâtes de bois de diverses catégories, ainsi que des cartons ondulés et doublés.

Il y a eu une hausse très encourageante dans le domaine des produits finis, notamment des articles de quincaillerie et des accessoires de machine; des moteurs électriques, coussinets et pièces; des grues et des machines de levage; des pièces automobiles; des pièces et éléments d'avion; du matériel de radar et de radio; des tubes, éléments et

pièces électroniques; des lampes, ampoules et tubes électriques. Les efforts de commercialisation tenaces des fabricants canadiens ont eu aussi pour résultat d'accroître considérablement les ventes de matériel industriel de contrôle; d'outillage médical et scientifique, d'instruments et d'appareils; de matériel périphérique d'ordinateurs; de montres, d'horloges et de pièces; de lentilles d'appareils photographiques et de projecteurs et même d'imprimés.

Une partie de ces ventes semble attribuable aux efforts des exposants canadiens lors de foires commerciales en Allemagne, à des missions des gouvernements fédéral et provinciaux, et aux voyages d'un nombre croissant de fabricants et d'exportateurs canadiens qui visitent régulièrement le marché allemand. Un autre facteur, bien sûr, est le fait que les prix et les services de livraison des marchandises canadiennes

dont les ventes augmentent sont encore concurrentiels, malgré les barrières tarifaires, les autres restrictions et les frais de transport.

Comme l'Allemagne est le marché le plus puissant et le plus accessible de la CEE, la concurrence augmentera; une façon de demeurer dans la course est de suivre l'exemple des firmes américaines, japonaises et européennes qui ont établi par centaine leurs propres établissements de ventes, d'assemblage et de fabrication en Allemagne de l'Ouest. Le nombre de filiales américaines ou de sociétés de filiales américaines ou de sociétés à intérêts américains majoritaires est maintenant d'environ 1,400 et le total des investissements des États-Unis représente quelque 4.2 milliards de dollars. La colonie japonaise de Düsseldorf est la plus importante en Europe; elle possède trois banques et des bureaux de toutes les grandes sociétés commerciales et industrielles du Japon.

Suivant cette tendance, quoique plus modestement, le nombre de sociétés canadiennes en Allemagne a doublé depuis quatre ans pour atteindre un total d'environ 50. Ces filiales et les succursales de cinq banques canadiennes à Francfort et Düsseldorf représentent l'avant-garde des investisseurs canadiens qui sont de plus en plus nécessaires en République Fédérale si le Canada veut conserver et accroître sa part actuelle du marché allemand. Elles sont déjà sur les lieux, elles connaissent la langue et les usages du pays. La coopération ou l'alliance des hommes d'affaires canadiens avec elles pourrait être à l'avantage réciproque des deux parties.

Cependant, le flot des investissements n'est pas à sens unique. La recherche d'industries créatrices d'emplois et pourvoyeuses de taxes, effectuée sur le plan international par les pays industrialisés et les pays en voie de développement, atteint un maximum d'intensité en Allemagne. Les stimulants offerts par les pays à la recherche d'investissements directs et aussi par des organismes régionaux sont actuellement plus ou moins uniformes et bien connus: emplacements d'usine, subventions à la construction et à l'équipement, formation des ouvriers, dépréciation rapide, exemptions d'impôts, etc. Une comparaison des stimulants offerts en République fédérale d'Alle-

magne a fait l'objet d'une publication intéressante.

Tous les pays européens (notamment l'Irlande du Nord et l'Écosse qui font d'importantes campagnes d'investissement), les nombreux représentants des pays en voie de développement, de même que les États américains essaient continuellement de convaincre les entreprises allemandes dotées d'une technologie avancée, d'experts en gestion, et d'une excellente réputation, d'investir directement en établissant une usine dans leurs pays. Un cas typique de ce genre d'activité est la réunion qui a eu lieu à Munich en juin sous les auspices de la Commission allemande de rationalisation économique. Vingt-cinq États américains étaient représentés à un colloque sur la gestion visant à encourager les entreprises allemandes à ouvrir des usines aux États-Unis.

Les investisseurs directs que l'on cherche ainsi à convaincre varient. Ce sont tantôt des entreprises géantes dont les intérêts commerciaux puissants commanderaient des investissements majeurs, dignes des manchettes des journaux et créateurs de nouveaux emplois ou tantôt des entreprises familiales plus petites dont l'intérêt manifeste envers un marché particulier peut être renforcé par des considérations personnelles ou philosophiques. Souvent les participants à ces colloques représentent un vaste éventail d'industries et de techniques et il devient difficile, par conséquent, de traiter de tous les sujets qui intéressent chacun.

Les offices de développement industriel qui sont à la recherche d'usines—filiales, de partenaires industriels ou d'accords de licence peuvent se rendre compte parfois que les grandes entreprises en savent autant, sinon plus qu'eux sur leurs propres marchés; elles

disposent des moyens et des contacts nécessaires pour cela mais leur principal problème est de justifier leur décision auprès de leurs actionnaires. Pour certaines entreprises familiales moins importantes, mais tout aussi avancées au point de vue technologique, la question ne se pose pas nécessairement de la même façon, et parfois il est plus facile de les approcher. A la suite des nombreuses discussions, rencontres et conférences des agences étrangères de développement industriel en Allemagne, on commence à se rendre compte que ces agences auraient avantage à consacrer plus de temps à présenter des statistiques de leurs marchés particuliers; cette tâche déjà difficile au niveau national devient encore plus ardue mais primordiale au niveau régional. Les agences pourraient aussi considérer plus attentivement le choix des techniques et des métiers industriels auxquels elles donneraient priorité. Il en découlerait certainement un meilleur tableau de la situation et de meilleurs résultats sous l'angle du rapport entre les frais et les bénéfices des tentatives de développement.

L'Accord scientifique et technique signé en avril entre le Canada et l'Allemagne ainsi que notre mission commerciale et industrielle dans ce pays dirigée par le ministre de l'Industrie et du Commerce ont ouvert des domaines encore peu connus ou peu explorés des fabricants ou exportateurs canadiens. On peut s'attendre à ce que des efforts subséquents favorisent l'échange croissant de biens et de services entre le Canada et la République Fédérale; comme les hommes d'affaires canadiens accordent de plus en plus d'attention à ce marché, nous pourrions ainsi maintenir ou même dépasser les chiffres record de vente enregistrés en 1970.



Règlements tarifaires et commerciaux étrangers

Angola

Afin d'accélérer le dédouanement des marchandises au port de Luanda, les droits de port sont fondés, depuis le 1^{er} janvier 1971, sur les mesures métriques indiquées dans le manifeste plutôt que sur le volume de la cargaison.

On demande donc aux exportateurs de mentionner dans les connaissements, sans défaut et avec le plus de précision possible, le poids et le volume de sorte qu'on puisse les indiquer dans le manifeste.

A défaut de ces renseignements, les services portuaires d'Angola établissent les mesures en utilisant un coefficient ou en triplant le poids, méthode qui impose des frais inutiles à l'importateur.

Argentine

En vertu du décret 2118 le gouvernement argentin impose depuis le 30 juin 1971 des restrictions à l'importation pour une période d'un an. La nouvelle réglementation frappe les produits de luxe et non essentiels qui figurent dans environ 340 postes du Tarif douanier. La liste comporte les articles suivants: préparations de viande et de poisson, confiseries (sucre et chocolat), pâtisseries, sauces, bières, vins, boissons alcooliques, cigares, cigarettes, parfums, cosmétiques, articles de voyage, tapis, tissus, vêtements, articles de verre, cuisinières, réfrigérateurs, machines à laver et sècheuses domestiques, autres appareils électroménagers, postes de radio et de télévision, bicyclettes, tricycles, jouets etc. Les restrictions ne touchent pas les importations en provenance de l'ALALE ou les produits qui font l'objet de concessions tarifaires en vertu d'ententes spéciales. On peut obtenir de plus amples renseignements sur les produits particuliers en s'adressant à la Division de l'Amérique latine, Direction générale des relations régionales.

Brésil

Ci-après, les modifications tarifaires récemment annoncées par le Conseil brésilien de la politique douanière: Résolution 1011—Addition d'un nouvel article Numéro tarifaire 84.17.14.00—Contenants réfrigérants (azote liquide) y compris les accessoires et appareils destinés à recevoir les ampoules pour le transport et la conservation de semences congelées.—en franchise.

Résolution 1024

Poste tarifaire 38.05.02.00—Tallöl distillé—entrée en franchise pour une période d'un an, à compter du 25 juin 1971.

Résolution 1028

Numéro tarifaire 40.02.99.01—Caoutchouc artificiel du type polybutadiène-styrène (SBR)—entrée en franchise d'un contingent de 5,000 tonnes.

Résolution 1029

Numéro tarifaire 29.11.35.00—Aldéhyde méthylprotocatéchique (vanilline)—Un prix de base de 5.50 dollars des É.-U. par kilogramme a été fixé pour le calcul des droits de douane.

Espagne

Le ministère du Commerce a annoncé que tous les produits alimentaires importés contenant du cyclamate de sodium doivent être accompagnés d'une étiquette indiquant, entre autres, la teneur en cyclamate, exprimée en milligrammes.

Espagne

En vertu du décret 1877 publié par le ministère du Commerce de l'Espagne, les articles suivants peuvent être importés en franchise entre le 6 août et le 31 octobre 1971: morue séchée, thon congelé, fèves soya, graines de semences, (herbes, légumes, betteraves, etc.), viande et poudre de farine de poisson; acide glutamique et sels, herbicides (à l'exception des dérivés de chlorate et d'acide de dichlophenoxy-acétate et des tracteurs agricoles d'une cylindrée ne dépassant pas 6,000 cm³).

Grande-Bretagne

Le gouvernement de la Grande-Bretagne a annoncé que la taxe de vente a été réduite des deux onzièmes. La réduction est déjà en vigueur. Ci-après, quelques-uns des nouveaux impôts:

Vêtements, meubles, tapis—11½ p. 100 Confiseries et boissons non alcoolisées—18 p. 100 Automobiles, téléviseurs, postes de radio, jeux et jouets, malles et valises, légers accessoires—30 p. 100 Articles pour fumeurs, fourrures, montres en or, articles de coiffures, bijoux, agendas et calendriers, images et cadres, magnétophones, projecteurs pour films et diapositives, caméras autres que pour le cinéma—45 p. 100

Honduras

Le gouvernement du Honduras a édicté de nouveaux règlements sur l'importation et l'exportation de marchandises par la résolution n° 23, en date du 13 janvier 1971, publiée dans la Gaceta 20,277 du 16 janvier. Un registre des importateurs et des exportateurs a été établi

sous la surveillance de la Direction générale de l'Économie et du Commerce. La résolution comporte une liste des articles qui pourront être achetés à l'étranger, à crédit, avec l'autorisation préalable de la Banque centrale du Honduras et une liste des articles qui devront être soumis à l'approbation de la Banque même s'ils sont payés au comptant à l'importation.

On peut se procurer la traduction de la résolution n° 23 et la liste des articles qui doivent être soumis à l'autorisation de la Banque en s'adressant à la Division de l'Amérique latine, Direction générale des relations régionales.

Nouvelle-Zélande

L'avis d'exemption de restriction à l'importation n° 17, 1971, dispense les articles suivants d'une licence: œufs entiers, frais; ananas entiers, frais; agrumes entiers frais; raisins frais, pommes entières, fraîches et poires entières, fraîches.

La distribution des œufs, des agrumes, des pêches et des poires en Nouvelle-Zélande relève d'offices de producteurs et ce n'est que par l'entremise de ces circuits de distribution que l'importateur peut mettre son produit sur le marché. Cette mesure empêche l'importation

de ces produits par les circuits de distribution autres que les offices mentionnés.

Chacun des produits visés par l'exemption est assujéti à des règlements sévères dont l'objet est d'empêcher l'entrée au pays d'organismes porteurs de maladies. L'une des conditions de base exige que le pays d'origine possède des installations d'inspection et de certification qui répondent aux normes du gouvernement de la Nouvelle-Zélande.

Nigeria

Le gouvernement nigérien a annoncé, le 10 avril 1971, la mise en vigueur d'un certain nombre de modifications tarifaires suite à l'adoption du budget du 1^{er} avril. Les modifications toucheront la farine, les textiles, les métaux, les machines à coudre, les appareils électriques et quelques autres articles. Le taux de droit sur la farine qui était de 25 livres nigériennes la tonne ou 50 p. 100 (le montant le moins élevé des deux étant retenu) a été ramené à 7.10.0 livres nigériennes la tonne ou 15 p. 100 à l'égard des importations par le gouvernement et à 11.40 livres nigériennes la tonne ou 33½ p. 100 en ce qui a trait aux importations par des particuliers. Cette mesure a pour objet d'accroître les quantités de farine sur le marché nigérien, la pénurie de ce produit ayant entraîné une hausse marquée des prix.

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.

Articles d'alimentation

HONG KONG—Deux firmes locales recherchent des denrées canadiennes. 1.—Universal Trading Corporation, Flat 29, Man King Building, 1^{er} étage, Ferry Street, Kowloon, Hong Kong, a besoin d'une gamme complète de noix sèches grillées en paquets de six onces, de saumon en boîte, de miel, de sardines dans l'huile d'olive, de fruits secs en emballages et de fruits en conserve. Communiquer avec M. Johnson S. Chang, directeur, à l'adresse ci-dessus. 2.—Co-operators (HK) Ltd., pièce 308, D'Aguilar Place, 7 D'Aguilar Street, a demandé des aliments de tout genre, notamment des mets fins, des aliments en conserve et des bonbons, ainsi que des produits pharmaceutiques et des parfums. Communiquer avec M. David C. Cheong, directeur général, à l'adresse ci-dessus.

Articles ménagers

SUISSE—F. P. Buehler S.A., Gal du Commerce 97-98, 1002 Lausanne, recherche des nouveautés ménagères et des articles-cadeaux.

Articles pour fumeurs

SUISSE—A. Duerr and Co. AG, Konradstrasse 12/14, 8002 Zurich, recherche des cigares, des cigarettes, du tabac à pipe et d'autres articles pour fumeurs.

Association pour la fabrication des jouets

NIGERIA—Un groupe professionnel cherche un associé canadien qui fournira des fonds ou des machines et du matériel (ne dépassant pas 50 p. 100 de la valeur de l'immobilisation totale de NL 128,000, soit quelque \$363,000) dans une entreprise pour

la fabrication de petits jouets mécanisés en plastique ou en métal. On disposera de fonds locaux pour construire l'usine. Le chiffre d'affaires initial serait de NL 200,000 par an (environ \$567,000). Pour plus de précisions, communiquer avec S. O. Akbidime, Mechanical Department, Chief Mechanical Engineer's Office, Nigerian Railway Corporation, Ebute Meta, Lagos, Nigeria.

Compresseur de climatisation

Brésil—De petits compresseurs de climatisation pour voitures de tourisme sont requis par M. Rubens Eliseo de Souza, directeur de Epoca S.A. Comercio Industria, Caixa Postal 8422, Sao Paulo, SP, Brésil.



Le marché du transport maritime

Division du transport industriel

Le fléchissement des frais d'affrètement qui avait commencé au cours du dernier trimestre de 1970 s'est poursuivi pendant les premier et deuxième trimestres de 1971. Les taux sont tombés aux niveaux d'affaissement atteints en 1958-1959, à la suite de la période prospère qui avait suivi la fermeture du canal de Suez en 1956.

Parallèlement à la baisse des taux de fret, le nombre de navires mis hors service par les armateurs a atteint le chiffre record de 120, représentant 654,073 tonnes brutes (1). Il semble évident que la diminution des taux soit reliée directement aux coupures effectuées dans les programmes d'affrètement du Japon. Les taux du transport du charbon de Hampton Roads au Japon ont été particulièrement touchés. Contrastant nettement avec les taux américains de \$11.50 à \$13 la tonne durant la période de pointe de 1970, un taux de \$3.75 la tonne (deux navires, expédition en août) a été fixé vers la fin du trimestre.

Sur la scène canadienne, tous les commerces importants accusaient des fléchissements par rapport aux moyennes du premier trimestre. Mentionnons par exemple que le commerce des céréales entre les ports du Saint-Laurent et la Grande-Bretagne est passé de \$5.48 à \$5.09, et celui du charbon entre la Colombie-Britannique et le Japon, de \$4.76 à \$3.33. La baisse qui s'est produite pendant le deuxième trimestre est encore plus évidente dans le transport des céréales

entre le Saint-Laurent et la Belgique, les Pays-Bas et l'Allemagne; au début du trimestre le prix coté était de \$3.42 la tonne (23,000 tonnes) alors que la dernière cote du trimestre était de \$2.27 (31,000 tonnes).

Les taux d'affrètement des pétroliers subissent une baisse similaire dans le monde entier. Leurs augmentations substantielles en 1970 avaient permis aux armateurs de réaliser des profits importants. Actuellement le marché connaît un niveau de dépression rarement atteint. En 1970, durant la période de pointe, on s'était entendu pour fixer à \$27.51 la tonne le transport entre le Golfe Persique et Rotterdam. Au cours du deuxième trimestre de 1971, le taux moyen n'est que le dixième de cette somme. La baisse résulte, croit-on, du ralentissement des activités des grandes sociétés pétrolières sur le marché d'affrètement, de la présence de stocks importants de pétrole et d'un surplus de tonnage dans les navires affrétés par plusieurs sociétés pétrolières. Les taux moyens du transport entre le Venezuela et l'Est du Canada sont passés de \$2.83 à \$2.13 la tonne entre le premier et le second trimestre.

Taux d'affrètement—second trimestre de 1971

Les taux indiqués à la colonne A sont en livres sterling ou en dollars É.-U. alors que l'équivalent en dollars canadiens se trouve à la colonne B; il est calculé au cours de \$2.437 la livre sterling et de \$1.007 le dollars (É.-U.). A titre comparatif, les taux du trimestre précédent paraissent à la colonne C et l'équivalent en dollars canadiens à la colonne D (Une livre sterling = \$2.436 et un dollar É.-U. = \$1.011).

	2 ^e trimestre 1971		1 ^{er} trimestre 1971	
	A	B	C	D
	£ ou \$ É.-U.	\$ Can.	£ ou \$ É.-U.	\$ Can.
Affrètements à temps —Les classes de navires ont été choisies à titre d'exemple pour illustrer les taux d'affrètement. Les taux moyens par tonne réelle par mois pour le second trimestre de l'année étaient les suivants:				
Commerce général (d'environ 4 à 12 mois)				
11,000-15,000 t.r. 13-16 nœuds.....	3.99	4.02	4.57	4.62
15,000-20,000 t.r. 13-16 nœuds.....	4.21	4.24	4.23	4.28
20,000-30,000 t.r. 13-16 nœuds.....	—	—	3.51	3.55
30,000-40,000 t.r. 13-16 nœuds.....	1.68	1.69	3.31	4.24
Affrètement à toute distance —taux moyens pour le second trimestre de l'année:				
Grains (par tonne forte)				
Saint-Laurent—Grande Bretagne.....	f2.09	5.09	f2.25	5.48
Saint-Laurent—Belgique, Pays-Bas, Allemagne.....	3.33	3.36	3.53	3.57
Saint-Laurent—Portugal.....	6.07	6.12	—	—
Saint-Laurent—Yougoslavie.....	6.70	6.75	6.90*	6.98
Saint-Laurent—Golfe Persique.....	12.08	12.17	—	—
Saint-Laurent—Espagne (Atlantique).....	5.65*	5.69	—	—
Saint-Laurent—Pologne.....	4.43	4.46	—	—
Saint-Laurent—Norvège.....	3.53	3.56	—	—
Saint-Laurent—Algérie.....	7.97	8.03	—	—
Saint-Laurent—France (Méditerranée).....	5.71	5.75	—	—
Saint-Laurent—Albanie.....	5.80*	5.84	—	—
Saint-Laurent—Liban.....	5.75*	5.79	—	—
Grands Lacs—Grande-Bretagne.....	f3.97	9.66	—	—
Parcours du Saint-Laurent.....	f2.05	4.99	—	—
Grands Lacs—Belgique, Pays-Bas, Allemagne.....	7.06	7.11	8.73	8.83
Parcours du Saint-Laurent.....	2.72	2.74	4.20	4.25

*Un seul taux a été coté

	2 ^e trimestre 1971		1 ^{er} trimestre 1971 [*]	
	A	B	C	D
	£ ou \$ É.-U.	\$ Can.	£ ou \$ É.-U.	\$ Can.
Grands Lacs—Norvège.....	7.80*	7.86	—	—
Parcours du Saint-Laurent.....	3.90*	3.93	—	—
Grands Lacs—Japon.....	9.00*	9.07	12.55*	12.69
Parcours du Saint-Laurent.....	5.00*	5.04	8.55*	8.64
Grands Lacs—France (Atlantique).....	7.00	7.05	—	—
Parcours du Saint-Laurent.....	3.50	3.53	—	—
Grands Lacs—Portugal.....	8.00*	8.06	—	—
Parcours du Saint-Laurent.....	4.75*	4.79	—	—
Grands Lacs—Espagne (Atlantique).....	6.75*	6.80	—	—
Grands Lacs—Espagne (Méditerranée).....	6.67	6.72	—	—
Parcours du Saint-Laurent.....	2.75	2.77	—	—
Grands Lacs—Yougoslavie.....	10.68	10.76	—	—
Parcours du Saint-Laurent.....	6.28	6.33	—	—
Grands Lacs—Italie.....	8.12	8.18	—	—
Parcours du Saint-Laurent.....	4.00*	4.03	—	—
Grands Lacs—Venezuela.....	8.67	8.74	—	—
Colombie-Britannique/Nord du Pacifique—Japon.....	7.30	7.36	7.99	8.08
Colombie-Britannique/Nord du Pacifique—Philippines.....	8.64	8.71	10.00	10.11
Colombie-Britannique/Nord du Pacifique—Corée du Sud.....	8.59	8.66	9.48	9.58
Colombie-Britannique/Nord du Pacifique—République Populaire de Chine (ports du nord).....	f2.80	6.81	f3.12	9.75
Colombie-Britannique/Nord du Pacifique—République Populaire de Chine (ports du sud).....	f3.66	8.91	—	—
Colombie-Britannique/Nord du Pacifique—Golfe Persique.....	13.40	13.50	—	—
Colombie-Britannique/Nord du Pacifique—Pérou.....	9.05	0.12	—	—
Colombie-Britannique/Nord du Pacifique—El Salvador.....	7.08	7.13	—	—
Charbon (par tonne forte)				
Hampton Roads—Japon.....	5.16	5.20	7.34	7.42
Colombie-Britannique—Belgique/Pays-Bas.....	4.75	4.79	—	—
Colombie-Britannique—Japon.....	3.30*	3.33	4.71	4.76
Oléagineux (par tonne forte)				
Colombie-Britannique—Japon.....	7.15	7.21	9.38	9.48
Colombie-Britannique—Côte orientale de l'Inde.....	f6.08	14.80	f7.34	17.87
Grands Lacs—France (Atlantique).....	7.50*	7.56	9.60	9.71
Déchets de fer et d'acier (par tonne forte)				
É.-U. Nord de l'Atlantique—Corée du Sud.....	9.63	9.70	11.82*	11.95
É.-U. Nord de l'Atlantique—Italie.....	4.68	4.72	4.82	4.93
É.-U. Nord de l'Atlantique—Espagne.....	6.18	6.23	7.55	7.63
Saint-Laurent—République Populaire de Chine.....	f6.37	15.50	—	—
Soufre (par tonne forte)				
Colombie-Britannique—Taïwan.....	8.75*	8.82	—	—
Colombie-Britannique—Belgique et Pays-Bas.....	5.10*	5.14	7.30*	7.38
Colombie-Britannique—Nouvelle-Zélande.....	f3.50	8.52	f3.80*	9.26
Colombie-Britannique—Inde (côte orientale).....	11.25	11.34	—	—
Colombie-Britannique—Brésil.....	8.10	8.16	—	—
Potasse (par tonne forte)				
Colombie-Britannique/Nord du Pacifique—Inde (côte orientale).....	11.33	11.42	12.55	12.69
Minerai de fer (par tonne forte)				
Saint-Laurent—É.-U. (Atlantique).....	1.10	1.11	1.63	1.65
Saint-Laurent—Japon.....	6.40*	6.45	6.55*	6.62
Coke de pétrole (par tonne forte)				
Californie—Belgique/Pays-Bas.....	7.98	8.04	10.50	10.62
Californie—Japon.....	3.10*	3.12	6.95	7.03
Huile noire (par tonne forte)				
Venezuela—Portland (Maine).....	1.99	2.01	3.28	2.32
Golfe Persique—Portland (Maine).....	8.90	8.97	16.86	17.05
Méditerranée—Portland (Maine).....	3.57	3.60	5.94	6.01
Venezuela—Côte est du Canada.....	2.11	2.13	2.80	2.83

*Un seul taux a été coté

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.

Fraises et supports pour outils à fraiser

Une firme britannique désire conclure un accord de licence avec une société canadienne pour la fabrication et la commercialisation de sa série de porte-outils et de fraises jetables. Ce produit est utilisé dans l'industrie de la construction mécanique pour le filetage, le profilage et le meulage. Chaque fraise est montée verticalement sur un siège en V de précision, ce qui transmet toutes les forces de coupe au centre du siège. Les outils sont conçus de façon à donner aux forêts en carbure un support maximal qui prolonge la vie du tranchant. Les tiges des porte-outils ont une gamme étendue de diamètres. On préfère céder la licence à un fabricant d'outils en carbure de tungstène. Documentation sur demande. **Article 2450**

Procédé de formation à sec pour le papier et les non-tissés

Une firme danoise offre sous licence les droits de production et de commercialisation au Canada de son procédé à sec pour la transformation en feuilles d'une gamme étendue de fibres. La firme a mis au point quelque 800 produits divers dans ses laboratoires et usines-pilotes, par exemple les produits simili-textiles en fibres de cellulose pour la fabrication des draps de lit jetables et autres produits de consommation. Le papier fabriqué selon ce procédé à sec sans liaisonnement à l'hydrogène permet de réaliser des papiers tentures et autres matériaux de construction à relief profond. On peut aussi réaliser du cuir reconstitué en rouleaux à partir des retailles de cuir ainsi que des matériaux de construction, de cartons etc. depuis une gamme étendue de fibres perdues telles que le foin, les fibres de bananier et les fibres artificielles. Documentation sur demande. **Article 2451**

Éléments de construction légers

Un inventeur sud-africain offre, sous régime de licence, les droits canadiens à son procédé breveté de préfabrication d'éléments rigides de construction en métal ondulé ou en plastique. D'après l'inventeur, ces éléments légers sont résistants et n'ont pas besoin d'ossature ou de squelette de soutien. Ce procédé sert à fabriquer des éléments de construction tel que des carreaux, panneaux, faux-

combles, toits, murs, tuyaux, etc. On affirme que ce procédé a un champ d'application polyvalent. Ces éléments sont soudés selon un procédé de soudage continu à haute pression. Documentation sur demande. **Article 2452**

Raccords de tuyaux

Une entreprise britannique désire négocier un accord de licence avec un fabricant canadien en vue de la production et de la commercialisation de ses raccords de tuyaux conçus pour les systèmes hydrauliques et pneumatiques. Ces raccords ont été mis au point pour répondre à la demande de pièces d'assemblage pouvant être utilisées de nouveau dans les systèmes à haute pression qui requièrent l'emploi de tuyaux à paroi mince. Grâce à ces raccords, on peut briser les jointures et les refaire pour la réparation sans pour autant couper le bout du tuyau. Aucune pièce ne doit être remplacée, peut-être à l'exception de la bague en «O». Ces raccords peuvent aussi servir aux tuyaux ayant une paroi épaisse. Documentation sur demande. **Article 2453**

Expanseur de tubes

Une société des États-Unis offre sous licence les droits de fabrication et de commercialisation au Canada de sa gamme d'appareils d'expansion de tubes et d'outils accessoires. Ce matériel sert à la construction et à la réparation des chaudières commerciales et marines, des échangeurs de chaleur etc., où il faut renfler un tube pour en faire un feuillard. La société affirme que le cycle automatique de cette opération permet de former un opérateur dans quelques minutes. L'appareil, qui a deux vitesses, renfle des tubes ayant un diamètre extérieur de $\frac{3}{8}$ à $1\frac{1}{2}$ pouce et le cycle rapide d'expansion doublera presque la vie utile du mandrin et des rouleaux. Documentation sur demande. **Article 2454**

Matériel de mesure linéaire, Machine à répétition rapide

Une firme britannique offre les droits de production au Canada et les droits de commercialisation en Amérique du Nord de son instrument de mesure linéaire et de sa machine manuelle à répétition rapide. L'instrument de mesure linéaire comporte un graticule en verre qui fonctionne à l'aide

d'un calibre à cadran et d'un grossisseur à trois éléments qui donne une image claire et précise agrandie de huit fois. Il sert à vérifier les clichés, à mesurer le refoulement et la dilatation des matériaux et à mesurer avec précision toute surface plane. La machine à répétition rapide produit très rapidement et à peu de frais d'investissement des clichés et des épreuves de grande précision pour la fabrication des circuits imprimés, des plaques d'identité, des cadrans, des étiquettes etc. Cet appareil, fruit de nombreuses années d'expérience en lithographie et en sérigraphie, comprend des indicateurs à cadrans pour plus de précision. Documentation sur demande. **Article 2455**

Robinet—Mélangeur

Un constructeur suisse offre à un manufacturier canadien les droits de production, de commercialisation et la possibilité d'exportation dans d'autres pays de son robinet-mélangeur mécanique. Ce robinet conçu principalement pour salles de bains et lavabos, est composé d'un piston muni de deux séries de fentes; ce piston étant monté flottant sur sa commande permet de déplacer les fentes en face d'arrivées d'eau froide et chaude et de régler le mélange de sortie dans n'importe quelle proportion ou débit. Ses avantages principaux sont: sa grande simplicité, sa fabrication peu onéreuse et son adaptation à tous types de robinetteries. Documentation sur demande. **Article 2456**

Crampons pour poutre

Une société néo-zélandaise cherche une entreprise canadienne à qui accorder sa licence de fabrication et de commercialisation de ses crampons pour rebord de poutre. On fixe le crampon au rebord au moyen d'un boulon dont la longueur dépend de la largeur du rebord de la poutre; les crampons sont ainsi conçus qu'ils s'adaptent à différentes largeurs de poutre. On affirme que grâce à cette invention il est désormais possible d'installer, lorsqu'on le désire, dans un édifice, l'éclairage, la tuyauterie ou un système de conditionnement de l'air sans avoir à souder de goussets aux poutres. Les crampons sont faits de 14 feuillets de tôle forte galvanisée, fabriqués, au moyen d'un marteau-pilon d'une force de 65 tonnes, dans une matrice qui en donne cinq dif-

férents formats. Documentation sur demande. **Article 2457**

Dispositif servant à prévenir le mouvement en fermeture de canif des remorques

Un inventeur américain offre les droits de fabrication et de commercialisation au Canada de son dispositif de prévention du mouvement en fermeture de canif de la remorque par rapport au tracteur, dans les cas de freinage. On affirme que le dispositif permet de maintenir la remorque dans l'axe du camion et que son action peut être suspendue à volonté, pour reculer ou prendre un virage de faible rayon. Documentation sur demande. **Article 2458**

Cabinet-sauna

Un inventeur britannique offre sous régime de licence les droits de production et de commercialisation au Canada de son cabinet-sauna actionné par des pièces de monnaie. Fonctionnant suivant le même principe qu'une machine à laver dont le mécanisme de fonctionnement est déclenché par une pièce de monnaie, l'appareil consiste en un cabinet dans lequel une personne s'assoit, ferme la porte et contrôle la chaleur à volonté. Le cabinet a une ouverture par où l'utilisateur passe la tête. Les avantages de cette invention seraient sa facilité d'installation et son fonctionnement économique. Le mécanisme recevant les pièces de monnaie tourne automatiquement la chaleur à la température désirée et arrête le fonctionnement quand le temps est expiré. Ce cabinet-sauna est idéal pour les demeures,

les hôtels, les motels, les salons de beauté, les clubs sportifs, etc. Documentation sur demande. **Article 2459**

Véhicule à chenilles

Un inventeur des États-Unis est à la recherche d'une firme canadienne qui fabriquerait et commercialiserait, sous un régime de licence son véhicule à chenilles. Cette combinaison souple de chenilles et du châssis réunit, selon lui, les avantages des VTT et des amphibies industriels et la manœuvrabilité, la vitesse et le roulement aisé des voitures de tourisme. Ce VTT se prête à de multiples emplois sur terre et sur l'eau. La chenille d'un genre unique peut s'adapter à d'autres genres de véhicules. Documentation sur demande. **Article 2460**

Dossiers à serrage élastique

Une entreprise néerlandaise cherche à intéresser une société canadienne qui assurerait la fabrication et la commercialisation de ses dossiers à serrage élastique et à usages multiples. Ces dossiers sont d'utilisation facile et dotés d'une sangle d'attache élastique. Trois bandes élastiques fixées au dos des cartons assurent le serrage des documents selon leur épaisseur. Ces dossiers sont disponibles en plusieurs formats. Les plus petits sont particulièrement utiles au serrage des fiches alors que les plus grands servent à conserver les revues et les périodiques. Ils peuvent être classés verticalement comme des livres, même s'ils ne contiennent qu'un ou deux documents. Documentation sur demande. **Article 2461**

Procédé de construction de patinoires et pour fabrication d'entrepôts frigorifiques

Une société française offre à un fabricant canadien les droits de production et de commercialisation au Canada et, éventuellement, aux États-Unis, de son procédé de construction de patinoires et d'entrepôts frigorifiques. Le matériau comporte une plaque ondulée collée à une dalle plane de matière plastique; dans les canaux ainsi formés circule le produit frigorifique. Dans le cas des patinoires, on arrose la dalle d'eau pour la mise en glace; une base de polyuréthane rigide est disposée sous la plaque ondulée et fait matelas. Le dispositif peut aussi servir à la construction de chambres frigorifiques. Documentation sur demande. **Article 2462**

Système rotatif de traite des vaches

Un inventeur australien offre sous licence les droits de fabrication et de commercialisation au Canada de son système rotatif de traite des vaches. Il s'agit d'une plate-forme construite en acier et tournant sur des rails d'acier. Cette plate-forme surélevée a un diamètre de 20 pi et tourne sur elle-même à raison d'une révolution à toutes les 6½ minutes. Les appareils de traite sont fixés sous la plate-forme et tournent avec celle-ci. Le lait est pompé du récipient à lait qui se trouve sous la plate-forme à un réservoir central dans la laiterie. Selon l'inventeur, cette invention augmente l'efficacité de la traite (120 vaches à l'heure par opérateur), améliore les soins donnés au troupeau et facilite la traite. Documentation sur demande. **Article 2463**

Tournées des délégués commerciaux

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

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.

Golfe de Perse

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

John Marrow, agent commercial:
Abu Dhabi, 9 au 12 octobre, et Dubai, 13 au 16 octobre.

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

Iraq

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

Honduras britannique

J. H. Lang, secrétaire commercial adjoint à Kingston (Jamaïque), visitera le Honduras britannique du 1^{er} au 10 novembre.

Cours du change étranger

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

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

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

Pour convertir les cours de la première colonne en dollars des É.-U., multipliez par .98.

Pour la deuxième colonne, divisez par .98

Pays et devise	Valeur de l'unité de change étranger en dollars canadiens au 9 Septembre	du dollar canadien en unités de change étranger	Pays et devise	Valeur de l'unité de change étranger en dollars canadiens au 9 Septembre	du dollar canadien en unités de change étranger
Afrique du Sud Rand	1.4586	.69	Corée, République de Won	.0027	370.37
Algérie Dinar	.2093	4.78	Costa Rica Colon	.1533	6.52
Allemagne Deutsche Mark	.2994	3.34	Cuba¹ Peso cubain		
Antilles néerlandaises Florin	.5385	1.86	Danemark Couronne danoise	.1386	7.22
Arabie Saoudite Rial	.2273	4.40	Dominicaine, Rép. Peso dominicain	1.0156	.98
Argentine Peso argentin (libre)	.2033	4.92	Équateur Sucre (officiel)	.0406	24.63
Australie Dollar australien	1.1653	.86	Espagne et dépendances Peseta	.0147	68.03
Autriche Schilling	.0414	24.15	États-Unis Dollar	1.0156	.98
Bahamas Dollar	1.0156	.98	Fidji Livre	1.1724	.85
Belgique et Luxembourg Franc belge	.0210	47.62	Finlande Mark finlandais	.2418	4.14
Bermudes Dollar	1.0397	.96	France, Monaco, etc.² Franc	.1842	5.43
Birmanie Kyat	.2133	4.69	Ghana Nouveau Cédi	.9953	1.00
Bolivie Peso bolivien	.0406	24.63	Grande-Bretagne Livre sterling	2.4972	.40
Brésil Cruzeiro (officiel et libre)	.1885	5.31	Grèce Drachme	.0338	29.59
Ceylan Roupie cinghalaise	.1706	5.86	Guatemala Quetzal	1.0156	.98
Chili Escudo chilien (taux bancaire) (libre)	.0858 .0362	11.65 27.62	Guyane Dollar	.5136	1.95
Chine, Rép. pop. de Renminbi	.4188	2.39	Haïti Gourde	.2031	4.92
Colombie Peso (fixe)	.0500	20.00	Honduras Lempira	.5078	1.97
Congo (Kinshasa) Zaire	2.054	.49	Honduras britannique Dollar	.6078	1.64
			Hong Kong Dollar de Hong Kong	.1676	5.97

Pays et devise	Valeur de l'unité de change étranger en dollars canadiens au 9 Septembre	du dollar canadien en unités de change étranger	Pays et devise	Valeur de l'unité de change étranger en dollars canadiens au 9 Septembre	du dollar canadien en unités de change étranger
Hongrie			Paraguay		
Forint (officiel)	.0921	10.85	Guarani (libre)	.0081	123.46
Îles françaises du Pacifique³			Pays-Bas		
Franc	.0101	99.00	Florin	.2946	3.39
Inde			Pérou		
Roupie indienne	.1371	7.29	Sol (libre)	.0234	42.74
Indonésie⁴			Philippines⁵		
Rupiah	.0027	374.22	Peso (libre)	.1582	6.32
Iran			Pologne		
Rial	.0134	74.63	Zloty (taux de base fixe)	.2577	3.88
Iraq			Portugal et colonies⁶		
Dinar irakien	2.8438	.35	Escudo	.0353	28.33
Irlande			République arabe unie		
Livre irlandaise	2.4972	.40	Livre (officiel)	2.3359	.43
Islande			Républiques franco-africaines⁷		
Couronne islandaise (officiel)	.0115	86.96	Franc	.0037	270.27
Israël			Salvador		
Livre israélienne	.2418	4.14	Colón	.4063	2.46
Italie			Sierra Leone		
Lire	.0017	588.24	Leone	1.2371	.81
Jamaïque			Singapour		
Dollar	1.2486	.80	Dollar	.3358	2.98
Japon			Suède		
Yen	.0030	333.33	Couronne suédoise	.1995	5.01
Kenya			Suisse		
Shilling	.1441	6.94	Franc suisse	.2543	3.93
Liban			Syrie		
Livre libanaise (libre)	.3220	3.11	Livre syrienne (libre)	.2711	3.69
Malaysia			Tchécoslovaquie		
Dollar	.3318	3.02	Couronne tchécoslovaque	.1411	7.09
Maroc			Thaïlande		
Dirham	.2040	4.90	Baht (libre)	.0489	20.45
Mexique			Trinité-et-Tobago⁸		
Peso mexicain	.0838	11.93	Dollar	.5078	1.97
Nicaragua			Tunisie		
Cordoba	.1451	6.89	Dinar tunisien	1.9346	.52
Nigeria			Turquie		
Livre nigérienne	2.8835	.35	Lira turque	.0677	14.77
Norvège			Uruguay		
Couronne norvégienne	.1466	6.82	Peso uruguayen (libre)	.0027	370.37
Nouvelle-Zélande			Venezuela		
Dollar néo-zélandais	1.1687	.86	Bolivar (officiel et libre)	.2260	4.42
Pakistan			Yougoslavie		
Roupie pakistanaise	.2133	4.68	Dinar (officiel)	.0677	14.77
Panama					
Balboa	1.0156	.98			

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

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

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

4. Taux de change au 9 décembre 1970.

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

6. Le même taux s'applique à peu de chose près dans les territoires portugais d'Afrique.

7. Congo (Brazzaville), Côte-d'Ivoire, Dahomey, Gabon, Haute-Volta, Niger, République Centrafricaine, République islamique de Mauritanie, Sénégal, Tchad, Cameroun, Togo et Madagascar. Aussi les îles de la Réunion, Comores, et Saint-Pierre-et-Miquelon.

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

Un "poste de traite" moderne

Nous voulons vous présenter un homme d'affaires qui s'occupe d'un commerce florissant d'exportations depuis plus de 30 ans mais n'a jamais quitté Vancouver. Il ne sollicite pas la clientèle; pourtant, cinq ou six fois l'an, il accueille des clients des États-Unis, de Grande-Bretagne, d'Allemagne, d'Italie, de Suisse et même du Japon et de Hong Kong. Il offre un produit pour lequel le Canada est reconnu sur le marché mondial: des pelleteries. Plus de 200,000 peaux, évaluées à deux millions de dollars, peuvent changer de mains au cours d'une seule vente aux enchères dans son entrepôt.

Il s'agit de Théodore Pappas, propriétaire et exploitant de la *Western Canada Raw Fur Auction Sales Limited*. Un immeuble bien modeste sur la rue West Pender au centre-ville de Vancouver abrite son bureau, la salle des ventes et l'entrepôt où sont suspendues les peaux traitées, évaluées, classées et triées.

C'est M. Pappas lui-même qui dirige les enchères. Dans un livre devant lui sont inscrits les lots de fourrures, leur qualité et le nom du propriétaire; il ajoute, au fur et à mesure, le nom de l'acheteur et le prix obtenu. Avant la vente, il fixe le prix minimal des divers lots en se fondant sur des renseignements de fraîche date et sur sa propre évaluation du marché de la fourrure dont on connaît les fluctuations marquées. Il hausse ou baisse ce prix à mesure que la vente se poursuit et qu'il peut mieux connaître la réaction des acheteurs impassibles, assis devant lui. La vente des peaux pour lesquelles il ne peut obtenir le prix minimal est reportée à la prochaine occasion.

La première vente aux enchères de l'année a lieu habituellement vers la mi-janvier et la dernière, au début de décembre. Celle-ci constitue une manifestation de prestige à laquelle assistent les représentants de grandes maisons de fourrures telles Mayer & Company de Zurich. C'est à cette occasion que M. Pappas offre ses plus belles peaux de vison. La société Mayer a déjà acheté des peaux d'une valeur de 600,000 à 700,000 dollars

au cours d'une seule séance. Les autres ventes sont échelonnées sur plusieurs mois.

La *Western Canada Fur Auction* n'est pas partisan des achats ou de la vente à crédit. Les peaux doivent être payées au comptant avant qu'elles ne quittent les lieux mais il arrive parfois que M. Pappas accepte une traite à vue. Il prélève une commission de 5 p. 100 et paie par chèques les trappeurs et commerçants de fourrures dans les cinq ou six jours qui suivent la vente. Certains négociants, habituellement les éleveurs de vison, concluent parfois des ententes spéciales avec lui. Connaissant le nombre d'animaux qu'ils auront à élever, ils calculent leur frais et obtiennent une avance de M. Pappas. Une fois les peaux vendues, ce dernier se rembourse et fait parvenir le solde des recettes aux éleveurs.

L'une des ventes de la saison a eu lieu les 21 et 22 janvier et les acheteurs éventuels ont pu examiner les fourrures deux jours à l'avance. Le 26 du même mois, M. Pappas faisait parvenir à tous ses fournisseurs et clients le communiqué suivant: «Nous sommes heureux d'annoncer que notre première vente générale de l'année a remporté un grand succès. Les 125,000 peaux de choix de vison canadien d'élevage et les nombreux lots de fourrures sauvages ont attiré beaucoup d'acheteurs du continent et d'outre-mer. La concurrence a été très vive». Suivaient ensuite des détails sur chaque type de fourrure, soit le nombre de peaux offertes, le nombre de peaux vendues et la tendance des prix.

A quoi peut-on attribuer le succès de l'entreprise Pappas? Surtout à M. Pappas lui-même et à sa vaste expérience dans un secteur qui exige des connaissances approfondies et beaucoup de perspicacité. Ces qualités, il les a acquises au contact des trappeurs. Ayant émigré tout jeune de la Grèce avant la première Guerre mondiale, il est allé demeurer à Prince-Rupert, puis à Prince-Georges. Il gagnait sa vie comme «garçon à tout faire» dans les hôtels et bars locaux où il écoutait les conversations des trappeurs et des commerçants de

fourrures. Il commença alors à s'occuper de fourrure dans ses moments libres, puis il se mit à acheter directement des trappeurs. Il évoque avec un peu de nostalgie les jours où il parcourait en raquettes la région de Prince-Georges pour acheter les fourrures qu'il revendait ensuite habituellement à des maisons de New York. C'est en 1941 qu'il a ouvert son propre établissement de vente aux enchères.

La plupart des éleveurs et des trappeurs lui expédient leurs fourrures en consignment. Les marchandises affluent de toutes les régions du Canada; aujourd'hui, une bonne partie des fourrures de qualité proviennent des coopératives esquimaudes d'Inuvik, Fort McPherson et Resolute Bay; d'autres viennent du Québec, des Prairies et des Maritimes. M. Pappas s'est adjoint les services de quatre spécialistes dont le plus jeune compte 15 ans d'expérience. Les peaux sont classées, triées et assorties. Chaque lot est muni d'une étiquette indiquant le nombre de peaux ainsi que le nom, en code, du propriétaire. Lorsque M. Pappas estime qu'il a suffisamment de peaux, il annonce, trois semaines à l'avance, une vente aux enchères dans le *Women's Wear Daily*, le *Fur Age Weekly* ainsi que dans certaines publications de Londres et de Francfort. Il envoie également des circulaires à un nombre considérable d'acheteurs. Voici le texte de l'une d'elles, en date de décembre 1970 et annonçant la vente des 21 et 22 janvier. «Nous invitons tous les représentants de l'industrie de la fourrure à assister à cette importante vente. **NOTRE ENTREPÔT SERA OUVERT À COMPTER DE 8 HEURES LE MARDI 19 JANVIER**».

Que de chemin parcouru entre Corinthe (Grèce) et Vancouver. M. Pappas a mis 27 ans à franchir cette distance. Il lui a fallu explorer les forêts de son pays d'adoption, suivre en raquette les pistes des trappeurs et visiter nombre de fermes d'élevage pour faire un succès de sa carrière.

O. MARY HILL
Rédactrice, Commerce extérieur



La vente aux enchères n'aura pas lieu avant deux ou trois jours mais un acheteur éventuel, M. Kurt Hanauer, inspecte des peaux de lynx avant de décider s'il fera une offre et à quel prix. Chaque lot est accompagné d'une étiquette indiquant le nombre de peaux et le nom du propriétaire. Les acheteurs avertis examinent minutieusement la teinte, la longueur des poils et d'autres détails. M. Pappas prélève une commission de 5 p. 100 sur la vente des peaux et fait parvenir le solde au trappeur.

La personne qui désire enchérir soulève son stylo comme le fait le troisième acheteur de gauche sur cette photo. Quelque 25 à 30 personnes, dont certaines viennent de New York, Zurich et même Hong Kong participent à la plupart des ventes aux enchères. Les carnets que l'on voit sur la table contiennent des notes que les acheteurs ont prises lors de l'examen des lots de même que le montant de leur offre. Certains acheteurs assistent aux ventes de fourrures de Vancouver depuis plus de 25 ans. M. Pappas tient normalement cinq ou six ventes par saison.



En cas de non-livraison renvoyer à:

Information Canada

Ottawa, Canada K1A 0S9

CANADA
POSTAGE PAID
PORT PAYÉ

Présence canadienne dans le ciel australien



Helicopter Utilities, l'un des plus importants utilisateurs d'hélicoptères commerciaux au monde, vient de recevoir son premier Sikorsky S-58T, que l'on aperçoit ici à sa nouvelle base en Australie. C'est le premier de cinq appareils commandés par cette entreprise. Il est propulsé par le turbomoteur PT-6 Twin-Pac, un produit de la société United Aircraft of Canada Limited.

Comme son nom l'indique, le Twin-Pac est une version à deux moteurs du turbopropulseur UAC PT6. Sa puissance est de 1,800 chevaux. Un seul moteur peut donner un rendement

suffisant pour garder l'appareil dans les airs en cas d'urgence. United Aircraft of Canada a vendu plus de 500 Twin-Pacs jusqu'ici, dont une trentaine à Sikorsky.

Helicopter Utilities fait partie de la société aéronautique australienne Airfast et possédera 50 appareils lorsqu'elle aura reçu les quatre S-58T. Elle détient aussi une option sur cinq autres de ces appareils. Le coût global sera de près de 12 millions de dollars. Environ un tiers des opérations de la société est relié à l'industrie pétrolière, et tout particulièrement aux installations d'exploitation au large de la côte

où la disponibilité d'un deuxième moteur offre un facteur de sécurité appréciable. Un autre tiers de ses opérations est rattaché aux exploitations minières, sans compter les services rendus pour le compte du gouvernement et des sociétés semi-gouvernementales. Les avantages pécuniers du turbomoteur et le facteur sécurité du bimoteur Twin-Pac lui permettront maintenant d'établir des communications aériennes par hélicoptère sur de faibles distances, entre les villes, par exemple, et d'inaugurer d'autres services de transport pour voyageurs — Canberra.