

rendra difficile la pénétration des produits canadiens; c'est que les clients de ces pays ne passent pas volontiers d'une marque à une autre; ils sont fidèles aux marchandises déjà connues. Les fournisseurs bien établis ont donc un fort avantage sur les nouveaux venus. Néanmoins, le Canada bénéficiera de son statut de membre du Commonwealth et aussi du fait que son indépendance nationale est relativement récente.

Le Service de publicité commerciale du ministère du Commerce a mis au point de nombreux communiqués et articles pour les journaux du Nigéria et du Ghana. Des vignettes feront voir diverses scènes de la vie canadienne. On mettra en vedette, dans des articles d'information, des entrevues et des photos, les jeunes Nigériens et Ghanéens qui étudient au Canada dans le cadre du Plan de Colombo.

De la publicité a été faite dans les cinémas, à la radio et à la télévision, en même temps que dans les journaux quotidiens et hebdomadaires, en anglais et dans plusieurs langues locales, et dans les revues d'intérêt général ou d'intérêt professionnel. On a retenu les services d'une agence de publicité d'Afrique occidentale, la Cecil Turner Ltd., pour la coordination locale de cette campagne de publicité.

On prépare actuellement des textes à diffuser avant et pendant les expositions. Un numéro du *Canada Courier*, périodique du ministère du Commerce pour l'avancement de notre commerce dans le monde entier, paraîtra au moment de l'ouverture des expositions. Une brochure de 44 pages renseignera les publics africains sur les maisons qui prendront part aux expositions et sur les produits de ces maisons. Un dépliant polychrome intitulé *For You from Canada* sera diffusé en grande quantité. Des manifestations spéciales sont prévues pour attirer le plus grand nombre possible de visiteurs: projections de films canadiens, visite de deux navires de guerre canadiens.

Un sou de sucre, s.v.p.

La plus grande partie du commerce d'importation de l'Afrique occidentale est entre les mains de quelques grandes sociétés d'outre-mer qui possèdent des entrepôts dans la plupart des villes et assurent une distribution efficace des marchandises les plus diverses.

Les méthodes de distribution sont assez différentes de celles en usage au Canada. L'importateur, par exemple, vend une caisse de sucre à un négociant; celui-ci le revend au paquet, soit aux vendeuses du marché, soit à des commis voyageurs, et ceux-ci l'écoulent par quantités infimes auprès des consommateurs. C'est dire que les intermédiaires et leurs clients sont en mesure de dicter la nature, les dimensions et le mode d'emballage d'un bon nombre de produits importés.

D'intéressants marchés nouveaux

Le Ghana et le Nigéria constituent des marchés aux énormes possibilités, et ont déjà reçu la visite des missions commerciales et économiques de plusieurs pays. Il est peu de parties du monde qui progressent si rapidement. Les deux pays ont

lancé de relèvement, l'information, l'croître.

Les in de biens Bretagne près la m

Le C que pour donc asse

Plans de
Le Nigér. quennal c de 950 n année 31 l'agricultu centres d

L'am fournira d'installer national. ment par caoutcho l'élevage.

Le p au comm fois ache voir les p

Projets d
Le Nigér. pense c pétrole y tation da espère d A la fin pour la r à Port-H

La N \$4,200,0 tonnes p