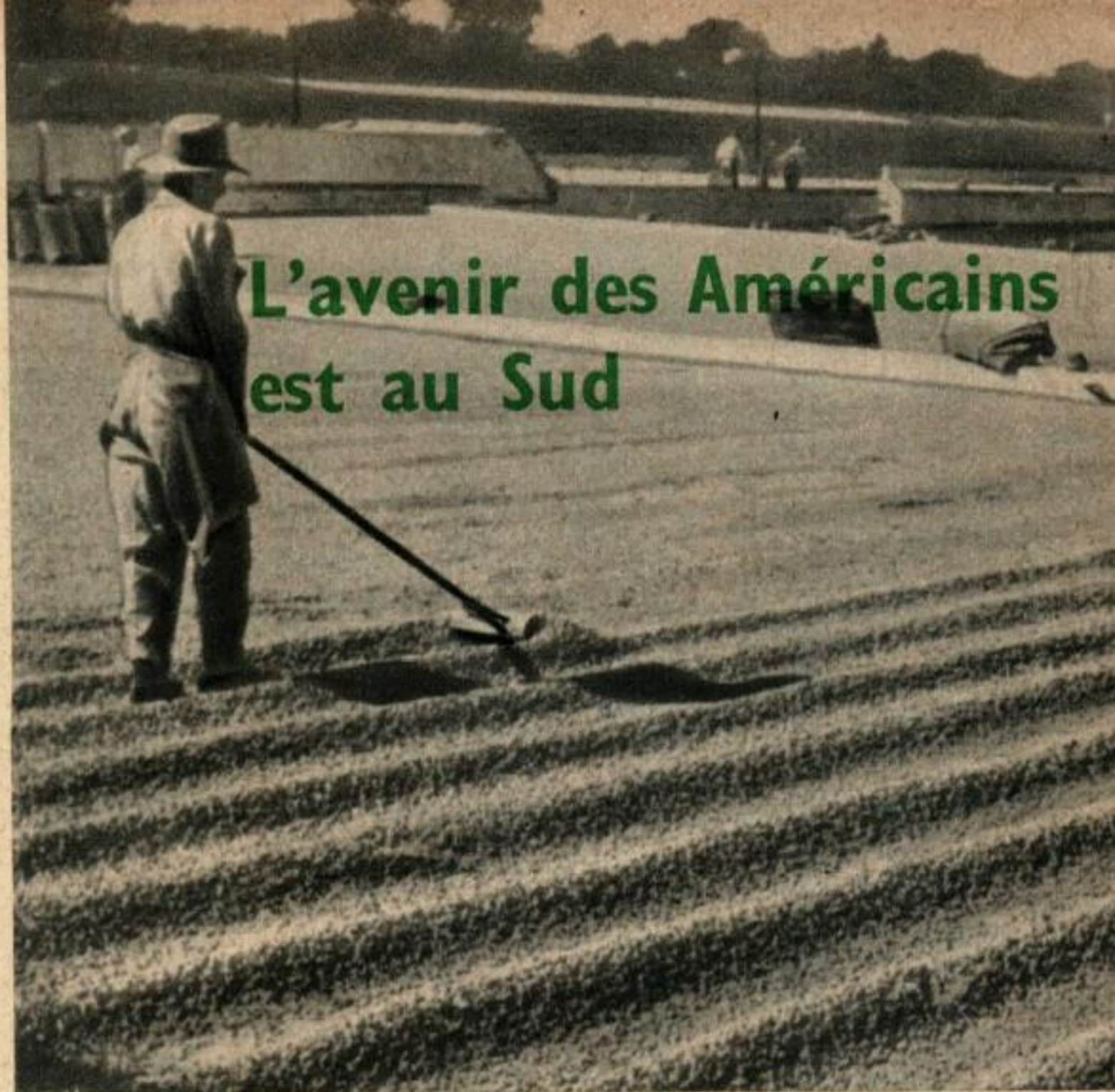




L'avenir des Américains est au Sud

par F. J. Thomas

DE nombreux Américains du Nord peuvent maintenant, pour leur compte, monter des affaires en Amérique latine lorsqu'ils sont bien renseignés. Cet article donne diverses suggestions sur les possibilités commerciales ou industrielles qui les attendent au sud de leur frontière. Mais lisons tout d'abord les histoires de ces Américains qui ont déjà pris la route du Sud... et qui ont en même temps trouvé celle de l'argent.

● Bernard Rosenberg quitta Brooklyn en 1952 avec de bonnes connaissances de l'électricité et monta une fabrique de tubes fluorescents à Cali, Colombie, débutant avec des capitaux empruntés. Il fait maintenant un chiffre de vente annuel de 2 500 000 NF et se prépare à agrandir ses installations.

● Frank Smith partit pour Mexico il y a quelques années et y établit un petit comptoir

de vente de boissons douces. Il se spécialisa dans les laits maltés, et aujourd'hui son établissement, combinant drugstore-restaurant-milk bar, est réputé comme l'un des meilleurs du Mexique.

● Louis Chiurato s'établit à San Salvador, dans la République du Salvador, et commença à fabriquer des produits pour les cheveux à partir d'ingrédients d'importation. Ses produits furent adoptés avec enthousiasme et lui ont déjà donné d'importants revenus.

● Orlando Flye, un natif de l'État du Maine, se rendit à Santa Marta, Colombie, il y a de nombreuses années, avec un contrat d'ingénieur-électricien, et ne tarda pas à devenir un prospère fermier. Certain jour, alors qu'il travaillait près d'une rivière, il trouva quelques plants de café sauvages, il en cueillit les baies, qu'il envoya ensuite à New York pour les faire expertiser. La réponse immé-



Voici des grains de café en train de sécher sur la plantation de 5 millions de nouveaux francs de William Flye, à Cincinnati, Colombie.



Rudolfo Castro (à gauche), un ancien Californien, présente les produits de sa prospère compagnie « Ceramic Industries » à San José, Costa Rica.



La demande d'articles d'habillement bon marché est très grande en Amérique latine ; cette usine de confection de Panama City, vend tout ce qu'elle peut produire.

diète de New York fut la suivante : « Envoyez-nous 10 000 sacs de 100 livres chacun de la même marchandise. »

Cette réponse fut la cause du changement de carrière de Flye. Il investit rapidement ses petites économies dans une plantation de café située dans la fraîche zone montagneuse à laquelle il donna par la suite le nom de Cincinnati, celui de la ville natale de sa femme. Avec le temps, Flye augmenta ses surfaces de culture, combattit l'érosion et améliora ses pratiques agricoles. Lorsque Flye mourut il y a quelques années, il laissa à son fils, William, une plantation de café de plus de 400 ha qui produit actuellement

William Brealey ouvrit le premier magasin d'alimentation du type « self service » à Costa Rica... et les clients ne tardèrent pas à le préférer à leurs anciens marchés.





L'United Fruit Company exploite des plantations de bananiers, mais achète aussi les produits de qualité récoltés par les planteurs indépendants.

une moyenne de 4 000 sacs de café par an. La plantation emploie 500 ouvriers pendant la saison de la récolte et vaut maintenant plus de 5 millions de nouveaux francs.

Maxwell Cone arriva il y a peu d'années dans la zone de volcan de la vallée d'El General, à Costa Rica, et il possède maintenant une ferme d'élevage de première classe qui lui rapporte annuellement plusieurs milliers de dollars. Dès le début, Cone désirait posséder une ferme d'élevage,

Le bœuf inspecté du ranch de Costa Rica de Maxwell Cone concourt à l'alimentation des croissantes populations de l'Amérique Latine.



mais il n'avait pas de capitaux. Il se rendit donc dans la vallée d'El General, où le terrain était encore vendu à des prix très bas. Il y acheta quelque 80 ha de terre, les défricha et vendit les arbres abattus à une scierie.

Puis il loua un petit avion pour semer ses pâturages. En peu de temps, il eut des centaines de bêtes à cornes en train de paître sur ses belles prairies, sur quoi il construisit un abattoir dans son ranch. Aujourd'hui, les avions de fret de la LACSA (une ligne aérienne de Costa Rica) atterrissent sur ses terres, attendent deux heures environ que 47 bouvillons soient abattus, puis décollent chargés de près de 5 tonnes de viande de bœuf à destination de pays manquant de viande tels que Curaçao, Porto Rico et le Venezuela.

Lorsqu'on lui demande si les avions sont réfrigérés pour empêcher la viande de se gâter, Cone répond : « Non, ceci n'est pas nécessaire. Je dis simplement au pilote de voler assez haut, et l'air frais que l'on trouve à 4 300 m d'altitude conserve la viande au frais jusqu'à son arrivée. » Tout en gagnant beaucoup d'argent avec son affaire d'exportation de bœuf, Cone réalise d'autres bénéfices avec les porcs élevés sur sa ferme, lesquels sont nourris presque à 100 % avec les sous-produits de son abattoir.

De même que ces quelques Américains des centaines — sinon des milliers — d'autres sont aujourd'hui occupés à la fructification de leur propres affaires en Amérique latine. Ils ont découvert que la réussite dans les affaires, que ce soit dans une grande cité, dans une petite ville ou dans la campagne extérieure, s'atteint en subvenant à un besoin existant ou créé pour un produit ou pour un service. De la façon dont vous

(Suite page 112)

L'avenir des américains est au Sud

(Suite de la page 66)

menez votre affaire dépendra la réussite ou l'échec, que vous vous trouviez à Caracas, à Panama ou à New York.

Il n'est pas facile de monter une affaire, et il devient chaque jour plus difficile de créer une entreprise réellement profitable. J'ai cependant découvert que, partout à travers l'Amérique latine, des particuliers pleins de ressources étaient en train de démontrer que des affaires similaires à celles existant ailleurs pouvaient être établies et exploitées avec succès au sud de la frontière de ceux-ci.

Un bon exemple est le jeune et entreprenant Ruben Nobles, de San José, Costa Rica, qui monta en 1955 la première blanchisserie automatique de cette nation. Les affaires ne furent tout d'abord pas trop bonnes. Les gens étaient sceptiques quant à ce nouveau type de service, et n'étaient

pas sûrs que leur linge serait lavé séparément. La résistance traditionnelle aux choses nouvelles et inconnues était un sérieux obstacle. Robles perdit presque tout son argent, mais ne se découragea pas.

Pour résoudre le problème, il lança une campagne de forte publicité, dans laquelle il insistait principalement sur le fait que les lots de linge étaient lavés séparément. Et le « truc » réussit. Les gens commencèrent à envahir sa blanchisserie en si grand nombre qu'il décida d'ouvrir trois autres établissements similaires dans d'autres quartiers de la ville.

Une autre preuve de la similarité de la nature humaine dans le monde entier fut apportée par Willie Brealey, également de San José, lorsqu'il installa le premier « supermarket » de la cité en 1955. En premier lieu, les ménagères qui n'avaient jamais vu un magasin à « self-service » hésitèrent à entrer dans celui-ci et à se servir elles-mêmes. Mais cette crainte ne dura que quelques jours. Peu de temps après, elles se familiarisèrent si bien avec ce nouveau système d'achat et l'apprécièrent si bien que la plupart d'entre elles ne retournèrent jamais dans les magasins où elles se servaient précédemment.

Dans de nombreuses cités de l'Amérique latine, il n'est pas encore possible aujourd'hui d'acheter des « hot dogs » (saucisses chaudes) ou des « hamburgers » (biftecks hachés). Et cependant les Latins sont de grands mangeurs de viande et se jettent sur ces populaires « snacks » avec ardeur à Panama et à Porto Rico, par exemple. De nombreux cinémas ne vendent pas encore de « popcorn » (maïs grillé éclaté) dans de nombreuses grandes villes de l'Amérique latine. Et personne n'a encore eu l'idée d'installer un stand de vente de popcorn aux jeux de base-ball, aux matches de boxe et autres compétitions athlétiques en de nombreux endroits.

En septembre dernier, lorsque j'ai voyagé à travers les contrées de l'Amérique Centrale, qui ont une population combinée de plus de 10 millions de sujets, je n'ai pas rencontré un seul service de réponse au téléphone, ni un service de destruction des rats et cafards, ni un service de postage du courrier, en dépit du fait que le besoin existe pour ces services et pour bien d'autres du même genre.

Le « drive-in » (établissement où l'on pénètre en automobile) n'a pas encore été essayé dans la plupart des grandes cités de l'Amérique latine. Les bons ateliers de réparation d'appareils photographiques y sont difficiles à trouver. Et de nombreuses grandes villes se trouvant dans des régions chaudes n'ont aucun atelier sérieux pour le service des installations de climatisation et de réfrigération.

Bien que les industries de service présentent d'excellentes possibilités, je crois que le plus grand besoin actuel est pour de petites industries manufacturières telles

MECANIQUE POPULAIRE PRESENTE

**Il y a Transistors
et Transistors!...**

*3 nouveaux
modèles
de haute technique*



8 transistors + diodes - très grande sensibilité - ondes courtes 18-52 m. Antenne télescopique - Compensateurs de température - Haut-parleur de 17 cm - Contrôle de tonalité - Prise antenne auto... 2 autres modèles 6 et 8 transistors.

NOUVEAUTÉS :

2 modèles "TROPIQUE"
7 transistors - 4 gammes - 16,50-175 m - PO GO.
8 transistors - 5 gammes - 13-175 m - PO GO.

PRIX DE FABRIQUE

Documentation n° 22 sur simple demande : **GAILLARD**, 21, rue Ch.-Lecocq, Paris (15°). VAU 41-29, BLO 23-26. Fournisseur R.T.F. - UNESCO - E.D.F.

GRANDIR

8-16 cm. A tout âge Rapidement par nouveauté scientifique AMÉRICAIN brevet. monde entier

Elongation garantie taille ou jambes seul! Attest. médical.

Milliers références. **GRATIS** doc. illust. sans engt.

UNIVERSAL A-9, 6, rue A-D Claye PARIS

CHAMPIGNONS DE PARIS

Cultivez-les en toutes saisons dans une cave, cimetière, jardin, remise ou en calisson, avec ou sans fumier. Culture simple à portée de tous. Bon rapport. Achat récolte assuré. Document d'essai gratis. Écr. : Éts **CULTUREX**. N° 33 - VÉTRAZ-MONTHOUX (H.-Savoie)



... avec ma

ROUE DE SECOURS!...

Si vous avez un pneu gonflé (auto-moto-scooter)

**VOUS POUVEZ PEINDRE
AU PISTOLET**

L'ensemble n° 19 comprend :

- 1 pistolet à peinture n° 0
- 1 détendeur-raccord de valve
- 2 mètres de tuyau sous tresse
- 1 gâchette servant de robinet d'air

PRIX de l'ensemble : 17 NF

En vente :

Grands magasins - Drogueries - Couleurs ou à défaut :

PISTOLUX

16, rue Clovis-Hugues, Paris (19°)
Métro : Jaurès Tél. : BOT 40-66

Franco : 19 NF

à notre C.C.P. 1495-29 Paris



PAPETERIES - DROGUERIES - QUINCAILLERIES - BAZARS

PLUS D'ÉTIQUETTES

Quelles que soient vos fabrications, économisez temps et argent en supprimant vos étiquettes à l'aide des **MACHINES DUBUIT** qui impriment sur tous objets en toutes matières jusqu'à 1.800 impressions à l'heure.



Présentation plus moderne, 4 fois moins chère que les étiquettes. Nombreuses références dans toutes les branches de l'Industrie.

MACHINES DUBUIT

58 ter, rue Vitruve, PARIS (20°)
MEN 33-67

PERFECTIONNEZ VOTRE ANGLAIS en vous amusant, grâce au captivant Magazine **RADAR INTERNATIONAL**, illustré de jolies photos de correspondants et correspondantes qui vous attendent : anglais, américains, polonais, canadiens, hollandais, suédois, australiens... sur tous sujets : ciné, jazz, timbres, sports, sciences, amitié. Demandez Notice MP et spécimen, contre 2 NF en timbres, au **CERCLE INTERNATIONAL**, 47, bd Paul-Peytra, Marseille.



**La Pensée
Force Secrète
Prodigieuse**

permet d'agir à distance sur l'esprit des autres

Apprenez à utiliser cette puissance psychique latente en vous pour réaliser vos désirs, servir vos ambitions dans tous les domaines, en demandant aujourd'hui même la documentation « **FORCE-PENSÉE** », qui vous sera envoyée discrètement contre 2 timbres adressés à **I.S.M.A.**, 30, rue de Bellefond à PARIS-9°.



Pour vous loger rapidement.

Faites construire une habitation préfabriquée donnant les garanties d'une construction en dur. Conception américaine. Isolation laine de verre. Montage dans toute la France. Exposition tous les jours. Documentation sur demande. — Crédit. **MONDIAL PRATIC**, 80, avenue de la Division Leclerc, ANTONY (Seine) BERNY 13-30.

**Recommandez-vous de
MÉCANIQUE POPULAIRE**

*lorsque vous écrivez
à nos annonceurs.*

MECANIQUE POPULAIRE PRESENTE

PISTOLET A PEINTURE

L'appareil que vous attendiez. Le pistolet pulvérisateur. Fonction-



nant sur 110-220 volts alternatif 50 périodes.

Cet appareil pulvérise toutes sortes de peintures et vous servira égale-

ment à la projection de cires liquides, désinfectants, insecticides, pétrole, huiles et tous autres liquides.

Prix 87,50 NF

Pco c. remb., ou virement post. à l'avance. Suppl. : 220 V, 17,50 NF

Notice N° 16 sur demande.

G. DUBOIS

129, av. G.-Péri, Saint-Ouen (Seine).
Tél. Clign. 15.73 C.C.P. 2033-12 Paris.

Devenez Cinéaste CHASSEUR D'IMAGES « 3-D ». Initiation rapide assurant gros gains, où que vous habitez. Doc. 2 timbres : CINECO (12), 50, rue de Châteaudun, Paris.

BATISSEZ

vous-même
à peu de frais

Maison
Garage
Atelier



EN PARPAINGS
Matériel complet avec
moule depuis

220 NF

TASSABLOC

4, rue Gambetta
FOURMIES (Nord)



LE POUSSINET

modèle de poche

à TRANSISTORS - Sacoche cuir

Dim. : 16 x 9 x 5. Poids : 750 g.

PO-GO

Prise pour écouteur coupant le HP du poste.

Autres portatifs à transistors avec plusieurs gammes OC et prise auto. Valise électrophone à trans.

4 vitesses.

Dem. chez tous nos agents. Doc. sur dem.

Constructeurs C. E. R. T.

34, rue des Bourdonnais, 34
(M^o Châtelet) - Paris-1^{er} - LOU 56-47

que des conserveries de fruits et de légumes, confiseries, fabriques de mobilier et usines de fonction de vêtements.

La raison de ceci est que, en même temps que la population augmente (deux fois plus vite qu'aux U.S.A., en Amérique latine), la demande de produits alimentaires, vêtements et objets ménagers, s'accroît aussi très rapidement. Il est donc naturel de penser que c'est dans ces domaines qu'un particulier à l'esprit alerte aura les plus grandes chances de s'enrichir s'il devient un producteur efficient.

Mais ne vous jetez pas dans l'établissement d'une affaire avant d'avoir tout d'abord obtenu plus d'informations au sujet de ce que vous désireriez faire et au sujet de l'endroit où vous désireriez le faire.

Voici quelques suggestions pratiques pour l'obtention des renseignements qui vous sont nécessaires :

Procurez-vous un bon livre de géographie sur l'Amérique latine et lisez les textes présentés pour chaque nation. En procédant ainsi, vous vous ferez une large image de l'ensemble. Mais ne vous limitez pas à des conférences de voyage et à ce que vous verrez au cinéma sur ces pays. La version de Hollywood est habituellement déformée de toute façon, et ne pourrait qu'apporter de la confusion dans vos idées.

Essayez de parler à des gens qui connaissent bien ces contrées, par exemple des professeurs, spécialisés dans différents domaines, qui ont parcouru l'Amérique latine, effectuant des missions comme sociologues, anthropologistes, techniciens, géographes, géologues et diplomates. Ils peuvent habituellement vous donner de bonnes suggestions

pratiques qui sont susceptibles de vous aider dans votre enquête.

Maintenant que vous savez ce qu'il en est dans l'ensemble, vous pouvez vous concentrer sur la contrée particulière qui vous attire le plus. Allez à votre bibliothèque et recherchez des sources d'informations plus détaillées au sujet de cette nation individuelle.

Écrivez ensuite à l'ambassade de votre pays qui s'y trouve en demandant conseil sur des matières spécifiques. L'ambassade compte parmi son personnel un attaché commercial ou un conseiller économique et autres spécialistes expérimentés qui devraient savoir exactement où en est la situation dans ce pays particulier. S'ils ne peuvent pas vous donner les renseignements que vous recherchez, ils peuvent vous dire où vous pourrez les obtenir.

D'autres sources d'information sont les Chambres d'Industrie existant dans chacune des capitales des vingt nations de l'Amérique latine. Celles-ci sont anxieuses d'attirer des hommes d'affaires en puissance dans leur région et vous donneront toute l'assistance possible pour établir les contacts appropriés et obtenir des données additionnelles.

Lorsque vous avez choisi ce que vous voulez faire et le pays où vous voulez le faire, la meilleure chose est de demander un congé à votre employeur et de vous rendre sur place pour juger des choses par vous-même. Voyez de nombreuses personnes et parlez-leur et, tout en étudiant chacune des possibilités d'affaire, donnez-lui une note de classement par ordre d'intérêt sur votre liste. Ce n'est que lorsque vous

aurez tout pesé et lorsque vous aurez étudié chaque détail qu'il sera justifiable pour vous de quitter votre situation et de faire venir votre famille.

Entre temps, n'oubliez pas que les gens de l'Amérique latine comptent beaucoup sur les étrangers pour leur donner des suggestions sur la façon de mener une meilleure vie. Les cerveaux et les initiatives sont les bienvenus chez eux. Si vous pensez que vous pouvez leur apporter ceux-ci, voici l'occasion de vous construire vous-même un avenir.

Une Situation d'avenir en étudiant chez soi

DESSIN INDUSTRIEL : Calqueur. Détaillant. Dessinateur d'exécution. Projeteur. — Tous les C.A.P., B.P. de la Métallurgie et Baccalauréat Technique.

RADIO-ÉLECTRICITÉ : du Monteur au Sous-Ingénieur Emission-Réception en RADIO et TELEVISION. — C.A.P. et B.P. de Radio-Électricien.

BÉTON ARMÉ, BATIMENT, TRAVAUX PUBLICS, les métiers du gros œuvre, les C.A.P. et Brevets industriels du bâtiment - du maçon au dessinateur - du projeteur au calculateur. - Méthode exclusive inédite, efficace et rapide.

AUTOMOBILE : Mécanicien, Électricien, Motoriste, Spécialiste Diesel. — Tous les C.A.P.

AVIATION : Mécanicien, Pilote-Aviateur, Agent technique — B.E.S.A. et Brevet de Pilote.

• TRAVAUX PRATIQUES

• PRÉSENTATION AUX DIPLOMES D'ÉTAT
• SERVICE DE PLACEMENT

BROCHURES MP 607 GRATUITES DÉTAILLÉES SUR SIMPLE DEMANDE

Institut Professionnel Polytechnique
14, Cité Bergère, PARIS-9^e - Tél.: PRO 47-01

Pour la pêche, la chasse sous-marine, le yacht, etc.
les **Ets BRIBAN**, spécialistes



Poids :
14 et 16 kg

◆ Grande
sécurité,
très
silencieux

◆ MOTEURS
GO-CARTS

◆ Documenta-
tion sur
simple
demande :

**PROPULSEURS
LUTETIA**
modèles 1960
de 3 et 6 CH

classe internationale

refroidissement
par air ou par eau

maniableté
exceptionnelle

◆ quelques agences
encore disponibles

Ets BRIBAN 14, Rue Palestro
PANTIN (Seine) VIL. 02-55

Essai à flot : M. GUITTON, 8, rue du Pont-d'Ivry,
ALFORTVILLE - ENT 35-99