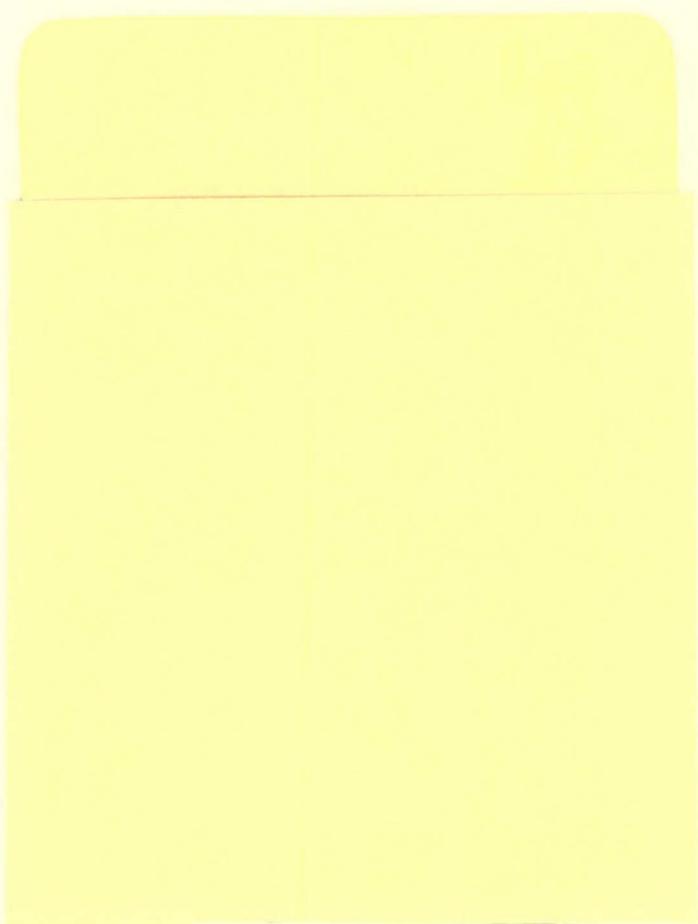




INFORMATIONS À L'INTENTION DES
HOMMES D'AFFAIRES CANADIENS

U.R.S.S.



INDUSTRY CANADA/INDUSTRIE CANADA



51573

U.R.S.S.

INFORMATIONS À L'INTENTION DES HOMMES D'AFFAIRES CANADIENS

Rédigé par:

La Division de l'Europe de l'Est
Bureau de l'Europe
Industrie et Commerce
112, rue Kent
Ottawa, K1A 0H5
Tél. (1-613) 593-4884

La Division commerciale
Ambassade du Canada
23, Starokonyushenny Pereulok
Moscou (U.R.S.S.)
Tél. 241-90-34
Câble CANAD
Télex 401 (DOMCAN MSK)



TABLE DES MATIÈRES

A.	RENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX	Page
	Le pays	5
	Superficie et géographie	5
	Population	6
	Principales villes	6
	Climat et vêtements	6
	Heure locale	6
	Poids et mesures	6
	Électricité	6
	Congés officiels et fêtes légales	7
	Langue et alphabet	7
	Religion	7
B.	ÉCONOMIE ET COMMERCE EXTÉRIEUR	
	Système gouvernemental et politique de commerce extérieur	7
	L'économie	8
	Planification	9
	Le Plan	9
	Industrie	10
	Agriculture	11
	Commerce extérieur	12
	Structure du commerce	13
	Commerce canado-soviétique	13
	Les points saillants	
	Canada	14
	U.R.S.S.	15
	Secteurs prometteurs pour les exportations canadiennes vers l'U.R.S.S.	15
C.	LE MONDE DES AFFAIRES EN UNION SOVIÉTIQUE	
	L'organisation du commerce	17
	Contact initial	18
	Négociations	19
	Représentation	21
	Techniques de vente	22
	Promotion	23
	Règlements et usages commerciaux	
	Contrôle des exportations	23
	Tarif, règlements douaniers et licences d'importation	23
	Soumissions	23
	Échantillons et produits montrés aux expositions	23
	Financement	24
	Brevets et marques de commerce	24

D. VOTRE VOYAGE D'AFFAIRES

Services offerts par le délégué commercial	24
Informé et consulter le délégué commercial	25
Quand partir?	25
Comment voyager?	25
Passeport et visa	25
Santé	25
Hôtels	25
Restaurants	26
Pourboires	26
Monnaie	26
Contrôle de la monnaie	26
Formalités douanières	26
Heures d'affaires	27
Communications	27

ANNEXE A Liste des organismes de commerce extérieur

ANNEXE B Liste des ministères

UNION SOVIÉTIQUE

A. RENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

Le pays

L'Union soviétique occupe la deuxième place parmi les puissances industrielles et la troisième par sa population, et elle l'emporte sur tout autre pays en fait de superficie.

Elle est dotée d'une abondance de ressources naturelles, dont les plus grandes réserves de pétrole, de minerai de fer et de charbon. En outre, elle est le principal producteur de gaz naturel et de tous les minéraux importants, y compris l'or, l'argent.

Les origines du pays, tel que nous le connaissons maintenant, remontent à la Révolution communiste de 1917. Les priorités nationales favorisent depuis toujours la mise en valeur des richesses naturelles et de la production des vivres en quantités suffisantes. La transition d'un pays foncièrement agricole avant la Révolution, en une société industrialisée se manifeste par l'accroissement de la population urbaine, qui constitue maintenant plus de la moitié du total.

Comme les autres pays de l'Europe de l'Est, l'Union soviétique a une économie à planification centralisée. Le Comité de planification (GOSPLAN), qui relève du Conseil des ministres, est chargé de mettre en oeuvre le plan annuel et les plans à plus long terme. Les objectifs économiques des prochaines années sont exprimés dans le dixième Plan quinquennal (1976-1980).

Le commerce joue un rôle clé, notamment grâce à l'acquisition du savoir-faire et des technologies de pointe. Bien que beaucoup moins essentiel pour l'U.R.S.S. que pour la plupart des pays industrialisés, il ne représente qu'environ 10% du produit national brut au regard de plus de 40% au Canada. À des fins de comparaison, on estime que le total du commerce extérieur soviétique en 1975 égalait, à peu près, celui du Canada (\$67 milliards), alors que son PNB dépassait \$600 milliards, c'est-à-dire, quatre fois celui du Canada.

Superficie et géographie

L'Union soviétique s'étend de l'Ouest à l'Est, sur une distance de plus de 10 000 kilomètres, en Europe et en Asie, et couvre une superficie de 22,4 millions de kilomètres carrés dont la majeure partie se trouve au-dessus du 50^e degré de latitude Nord.

Elle comprend 15 républiques (RSS), dont la plus importante est la République socialiste fédérative soviétique de Russie (RSFSR), qui inclut la Russie européenne et la Sibérie. À l'intérieur de la RSFSR, un certain nombre de groupes ethniques non russes sont organisés en Républiques socialistes soviétiques autonomes (RSSA) ou en districts nationaux.

Population

Au premier janvier 1976, on estimait la population à 256 millions, dont plus de la moitié (132,9 millions) se trouve en RSFSR.

Principales villes

	<u>Millions d'habitants</u>
Moscou (capitale)	7,5
Léningrad	4,2
Kiev	1,9
Tachkent	1,6
Bakou	1,4

Entre autres centres importants, relevons Kharkov, Gorki, Novosibirsk, Kouibichev, Sverdlovsk et Minsk.

Climat et vêtements

En hiver, la température à Moscou peut descendre à -25°C , mais elle varie en été de 20°C à 30°C . Selon les latitudes, le climat varie d'arctique à subtropical. Il convient normalement de porter des vêtements semblables à ceux qu'on endosserait dans une province de l'Est canadien, suivant les différentes saisons.

Heure locale

Moscou devance Ottawa de huit heures en hiver (HNE) et de sept heures en été.

Poids et mesures

Système métrique.

Électricité

Courant domestique: 127 et 220 volts c.a., 50 cycles.

Les fiches sont du type européen, c'est-à-dire rondes et à deux branches.

Congés officiels et fêtes légales

Sept jours sont fériés dans toute l'étendue du pays:

1 ^{er} janvier	Jour de l'An
23 février	Jour de l'Armée soviétique
8 mars	Jour de la Femme
1 ^{er} et 2 mai	Jours internationaux du Travail
9 mai	Jour de la Victoire
7 et 8 novembre	Anniversaire de la Révolution d'octobre
5 décembre	Jour de la Constitution

Lorsque ces jours tombent le mardi, le lundi est habituellement férié et le dimanche précédent est jour ouvrable.

L'Ambassade canadienne observe 11 congés statutaires, dont le Jour de l'An, Pâques, la Fête du Canada, la Fête du Travail et Noël; les autres varient d'année en année.

Langue et alphabet

Le russe est parlé par tous les fonctionnaires, chefs d'entreprise et ingénieurs dans toute l'Union soviétique. Beaucoup de fonctionnaires à tous les niveaux parlent aussi l'anglais; on peut donc employer cette langue lorsqu'on écrit aux organismes de commerce extérieur.

Le russe s'écrit avec l'alphabet cyrillique, qui est très différent du nôtre.

Religion

Plusieurs religions sont représentées en U.R.S.S. La plus grande communauté est regroupée sous l'autorité de l'Église orthodoxe russe. Cependant, les dirigeants du pays défavorisent officiellement la pratique religieuse.

B. ÉCONOMIE ET COMMERCE EXTÉRIEUR

Systeme gouvernemental et politique de commerce extérieur

Le Parti communiste, seul parti politique en U.R.S.S., joue un rôle prédominant dans la vie politique et économique du

pays. Son organe suprême, le Congrès du parti, se réunit au moins une fois tous les cinq ans. Le 25^e Congrès s'est déroulé en février 1976. Il y élit le Comité central, qui à son tour élit les deux principaux organes du parti à qui incombent les décisions, soit le Politburo (15 membres élus et six candidats), le plus puissant organisme politique en Russie, et le Secrétariat (neuf membres), investi d'une grande autorité exécutive et organisationnelle.

Le chef du Parti est L.I. Brejnev, qui depuis 1964 détient le poste de Secrétaire général du Comité central. Parmi les autres notables, citons le président du Présidium, Nikolai V. Podgorni, en place depuis 1964 - (considéré comme l'équivalent d'un président dans l'Ouest) et le président du Conseil des ministres, Alexei N. Kossyguine, qui exerce cette fonction depuis 1964 (l'équivalent d'un premier ministre dans l'Ouest).

L'objectif principal de la politique soviétique de commerce extérieur est la maximisation de son commerce avec ses partenaires au Conseil d'aide économique mutuelle - CAEM - dont la principale fonction est l'intégration des économies d'Europe de l'Est. La Mongolie et Cuba sont également membres du CAEM et la Yougoslavie y est admise à titre d'observateur. L'U.R.S.S. achète des pays de l'Ouest les produits ou la technologie qui ne sont pas disponibles dans l'Est.

L'économie

L'économie soviétique a réalisé une remarquable expansion, atteignant une autarcie presque totale (sauf dans le domaine des céréales) grâce à une activité industrielle large et variée qui met surtout en valeur les richesses naturelles.

Malgré l'essor considérable de l'économie, le PNB par habitant ne serait qu'environ les deux cinquièmes de celui du Canada, qui a atteint \$6777 en 1975. En fait, le niveau de vie de la population soviétique est encore très en retard non seulement sur les pays de l'Ouest, mais aussi sur la plupart de ses voisins d'Europe orientale, comme le démontre le tableau ci-dessous:

POSSESSION PAR 100 MÉNAGES

	<u>AUTOMOBILES</u>	<u>RADIOS</u>	<u>TÉLÉVISEURS</u>	<u>RÉFRIGÉRATEURS</u>
Bulgarie	7,0	94,0	58,0	36,0
Tchécoslovaquie	20,9	119,9	83,7	66,0
Allemagne de l'Est	21,4	94,8	77,7	74,5
U.R.S.S.	4,2	62,6	56,5	41,2

SOURCE: Business International Eastern Europe Report, 12 décembre 1975.

Planification

L'économie soviétique est soumise à une planification centralisée et a subi deux grandes réorganisations au cours des 20 dernières années. En 1957, le premier ministre Khrouchtchev a déclenché un vaste mouvement vers la décentralisation et le gros de l'industrie s'est trouvé sous la supervision et le contrôle des diverses républiques. Quelque huit ans plus tard, après avoir constaté que le système ne répondait pas aux vœux des dirigeants soviétiques, on l'a recentralisé, cette fois selon des attributions quelque peu modifiées.

Bien que le degré de centralisation économique ait été modifié de temps à autre, les fonctions de planification sont toujours exercées par l'Organisme de planification centrale (GOSPLAN), dont le travail est sanctionné au plus haut niveau politique.

Les périodes de planification peuvent atteindre 10 ou 20 ans, mais la période de base est de cinq ans; ainsi, le document le plus souvent évoqué est le fameux Plan quinquennal.

Ce plan est approuvé au Congrès du parti, où on l'explique de façon plus ou moins détaillée et où l'on passe en revue les réalisations de la période précédente.

Le Plan

Le 25^e Congrès du parti, tenu à Moscou en février 1976, a approuvé le plan le plus récent dressé par GOSPLAN pour la période 1976-1980. Selon les observateurs, ce Dixième plan quinquennal, semble refléter de façon plus réaliste le rendement économique du dernier plan, y compris naturellement l'insuffisance de la production céréalière due aux graves intempéries.

En résumé, le nouveau plan dénote une orientation marquée vers des taux de croissance plus modérés (pour la plupart des indicateurs économiques), mettant l'accent sur la qualité plutôt que sur la quantité et favorisant une expansion plus poussée dans l'industrie lourde plutôt que dans la production des biens de consommation, que le dernier plan avait désigné comme secteur de grande expansion.

Voici les principaux indicateurs économiques et objectifs d'accroissement pour le plan en cours au regard de l'expansion prévue et réelle du Neuvième plan quinquennal. On traitera ailleurs des objectifs agricoles, qui ne sont pas convertis en pourcentage d'accroissement mais exprimés en termes quantitatifs.

EXPANSION ANNUELLE MOYENNE (%)

	<u>1976-1980</u>	<u>1971-1975</u>	
	<u>OBJECTIF</u>	<u>OBJECTIF</u>	<u>RÉALISATION</u>
PNB	4,8-5,6	7,8	5,6
Production industrielle	7,0-7,8	9,4	8,6
Industrie lourde	7,6-8,4	9,3	8,0
Biens de consommation	6,0-6,4	9,7	7,4

a) Industrie

Malgré le transfert très évident des priorités, le président du Conseil des ministres, Alexeï Kossyguine, a souligné devant le 25^e Congrès du parti que l'expansion prioritaire de l'industrie lourde ne signifie pas qu'on accordera moins d'attention à l'expansion de la production des biens de consommation.

Parmi les facteurs clés appelés à jouer un rôle spécial dans la réalisation du Dixième plan, signalons la productivité ouvrière (on vise une expansion annuelle moyenne de 5,4%), qui devrait compter pour 85,9% de la croissance du PNB et 90% de celle de la production industrielle.

D'autres facteurs essentiels du plan incluent: un grand effort de rapprochement entre la recherche pure et ses applications économiques ainsi qu'un système amélioré de gestion économique, depuis une meilleure comptabilité industrielle jusqu'à un emploi plus judicieux des ordinateurs en passant par la restructuration des cadres gestionnaires.

Les secteurs de l'industrie appelés à l'expansion sont par ordre prioritaire, la construction lourde, mettant l'accent sur le génie atomique, métallurgique et chimique, et plusieurs secteurs des industries de l'électricité et de l'électronique, de la radio, des machines-outils et de la fabrication des instruments.

D'autres secteurs choyés sont: le matériel automatisé pour fonderies; la production des machines agricoles (hausse spectaculaire de 10% par an); la production d'équipements pour l'industrie métallurgique; la production de matériel pour l'extraction et la concentration du minerai (hausse considérable); les équipements de forage de puits et de transport pour le pétrole et le gaz.

On a mentionné aussi la radio, l'électronique, la fabrication des instruments et les industries de machines de précision, dont la production doit progresser de 60 à 70% d'ici cinq ans et une hausse substantielle de la production de complexes automatisés dans l'industrie alimentaire.

Dans plusieurs autres industries, la principale mission du plan sera de relever le niveau de mécanisation, surtout dans l'abattage des arbres, la production des copeaux et du carton-fibre etc.

Il faut juger tous ces objectifs de production et de mécanisation accrue à la lumière de ce qui semble être une nouvelle orientation vers une meilleure utilisation des entreprises déjà en marche. La preuve la plus frappante est que d'ici cinq ans, 66% des immobilisations seront réservées aux entreprises déjà actives.

b) Agriculture

Aux termes du nouveau plan quinquennal, 171 milliards de roubles (plus d'un quart de l'investissement total prévu pour le plan) seront affectés à l'agriculture, une augmentation de 31% sur la période 1971-1975. C'est ce qu'on peut qualifier d'effort réel de la part de l'Union soviétique pour remédier à l'inefficacité de ce secteur (le mauvais temps n'est apparemment pas le seul responsable des récoltes désastreuses) et de doter le système d'un mécanisme interne conçu pour rectifier une situation où les récoltes dépendent à ce point du temps qu'il fait.

La production céréalière est un bon paramètre du rendement agricole en U.R.S.S. Elle n'a pas atteint l'objectif du plan précédent surtout par suite du très mauvais rendement de 1975, où les intempéries ont réduit la moisson à quelque 140 millions de tonnes au regard des 215 millions prévus. À cause de la pénurie, on a dû acheter d'énormes quantités de céréales à l'étranger; ce fut, en 1975, la principale cause de la balance déficitaire au compte des échanges entre l'U.R.S.S. et l'Occident.

Comme dans le cas de l'industrie, on visera surtout une plus grande productivité et une plus grande efficacité de la main-d'oeuvre soutenues par un accroissement du niveau déjà élevé d'investissement absolu en agriculture. Autrement dit, les Soviétiques s'efforcent de consolider l'assise de l'agriculture par une utilisation plus rentable des capitaux, de la machinerie, des engrais et le développement des terres arables.

COMMERCE EXTÉRIEUR

Le commerce extérieur de l'Union soviétique se compare à celui du Canada (\$67 milliards en 1975), mais il compte bien moins dans son PNB (10% au regard de 40% pour le Canada en 1975).

L'U.R.S.S. a généralement connu une balance commerciale favorable sauf en 1975, où les énormes achats de blé se sont ajoutés à la baisse générale des exportations et à la hausse des importations - notamment de sources occidentales. Résultat: un déficit estimatif de \$5 milliards à la balance commerciale.

Voici la structure du commerce extérieur soviétique:

COMMERCE EXTÉRIEUR DE L'U.R.S.S.

(milliards de roubles)

	<u>1971</u>	<u>1975</u>		<u>% de l'augmentation</u>	
	<u>Montant</u>	<u>Montant</u>	<u>% du total</u>	<u>75/74</u>	<u>75/70</u>
TOTAL	23,7	50,7	100	28	130
Pays socialistes	15,5	28,5	56	33	98
Pays de l'Ouest	5,1	15,8	31	28	237
Pays en voie de développement	3,1	6,3	13	10	113

NOTE: 1 rouble (\$1,34) - moyenne 1975

Le principal partenaire de l'U.R.S.S. parmi les pays socialistes est de loin l'Allemagne de l'Est (5,6 milliards de roubles en 1975) et c'est l'Allemagne de l'Ouest qui vient en tête parmi les pays occidentaux (2,8 milliards de roubles en 1975). Au nombre des autres partenaires importants dans le monde occidental se trouvent le Japon, la Finlande, les États-Unis, l'Italie, la France et le Royaume-Uni.

Bien que le commerce avec l'Ouest ait connu un certain ralentissement en 1975, le trait saillant du commerce soviétique au cours de la période 1971-1975 a été l'expansion générale des échanges avec les économies libres. Il y a toutefois lieu de croire que les Soviétiques voudront peut-être, pour des raisons idéologiques, accroître à l'avenir leurs échanges avec leurs partenaires socialistes au dépens de l'Ouest. Cependant, il est difficile d'évaluer l'ampleur exacte de cette orientation de l'U.R.S.S. étant donné son besoin toujours actuel de machines, d'équipements et de technologie de l'Ouest pour conserver le rythme de ses programmes de développement industriel.

Structure du commerce

Le commerce d'importation de l'U.R.S.S. est surtout centré sur le secteur des machines et de l'équipement; il a constitué environ le tiers (9 milliards de roubles) des importations totales (26,7 milliards de roubles) en 1975. Les principales importations dans cette catégorie comprennent les équipements de transport, les machines de production de produits chimiques, métallurgiques et alimentaires et les machines agricoles. Un autre secteur important est celui des métaux ferreux et non ferreux, qui constitue également un tiers du total. Parmi les autres grands secteurs se trouvent les produits chimiques et les produits du bois et du papier.

Il convient également de noter que depuis 1974 on a vu un remaniement des exportations soviétiques: la catégorie des combustibles et de l'électricité (25% du total) a dépassé le secteur des machines et des équipements de transport (19%) pour la deuxième fois de suite en 1975 pour se placer en tête des exportations soviétiques et cette tendance va vraisemblablement se poursuivre à mesure que l'U.R.S.S. continuera de relever ses prix pour atteindre les niveaux de l'OPEP. Parmi les principales catégories d'exportation au secteur des machines, citons les voitures particulières, les camions, les équipements métallurgiques, le matériel de production d'énergie. Cependant, la plupart de ces produits sont vendus aux pays socialistes et aux pays en voie de développement; l'Ouest industrialisé ne constitue que 4% du marché.

COMMERCE CANADO-SOVIÉTIQUE

Le commerce canado-soviétique est régi par l'Accord commercial de 1956, qui prévoit de part et d'autre le traitement de la nation la plus favorisée.

Les totaux varient beaucoup, selon la quantité de céréales achetée par l'Union soviétique. La balance commerciale est toujours favorable au Canada également à cause des ventes de céréales.

COMMERCE CANADO-SOVIÉTIQUE

	(\$ millions)				
	1971	1972	1973	1974	1975
EXPORTATIONS	127,6	284,7	290,6	28,7	408,9
(y compris les produits non céréaliers)	(15,4)	(17,9)	(5,8)	(18,8)	(54,9)
IMPORTATIONS	12,6	15,2	23,0	23,1	28,5

Principales exportations

(\$ 000)

	<u>1974</u>	<u>1975</u>
Orge	1 108	52 324
Blé	8 834	280 893
Peaux et cuirs	4 197	4 233
Éléments radioactifs et isotopes	6 933	6 296
Soupapes	-	7 580
Compresseurs d'air et de gaz et pièces	-	4 280
Véhicules automobiles et pièces	1 111	15 827

Principales importations

(\$ 000)

	<u>1974</u>	<u>1975</u>
Peaux de fourrure	1 847	1 053
Tissus à trame lâche	382	1 038
Éléments radioactifs et isotopes	4 041	5 349
Tracteurs et pièces	2 568	5 388
Turbines hydrauliques et pièces	28	1 470
Machines à travailler les métaux et pièces	681	1 915

Rendement du Commerce

a) Canada

Céréales

De graves intempéries ont réduit la moisson soviétique en 1975, entraînant des achats massifs qu'on estime à 30 millions de tonnes. En conséquence, la Commission canadienne du blé a vendu en 1975 des céréales évaluées à plus de \$300 millions et d'autres livraisons auront lieu en 1976.

Produits mi-ouvrés et produits finis

Depuis deux ans, les exportations de ces catégories de produits vers l'U.R.S.S. ont presque quadruplé, atteignant \$46 millions en 1975 au regard de \$13 millions en 1974. L'éventail des exportations s'est également élargi et l'on compte maintenant, parmi les grandes catégories, les véhicules tous terrains et à pistes et leurs pièces, les soupapes, les compresseurs d'air et les produits chimiques.

b) U.R.S.S.

Après avoir doublé entre 1969 et 1973, les importations provenant de l'U.R.S.S. ont plus ou moins stagné (juste au-dessous de \$25 millions).

Parmi les grandes exportations soviétiques vers le Canada se rangent les produits chimiques, les machines métallurgiques, le matériel électrogène, les tissus et les tracteurs. Quant aux tracteurs, les Soviétiques ont mené une campagne de vente sans relâche qui leur a valu en 1975 un chiffre d'affaires de \$5,4 millions, soit plus du double du total de 1974.

Perspectives des exportations canadiennes vers l'U.R.S.S.

Il ne fait aucun doute que certains des objectifs prioritaires du Dixième plan quinquennal soviétique (1976-1980) seront atteints grâce aux ressources et à l'équipement soviétique; mais le plan, décrit dans les pages précédentes, reste à tout le moins un excellent baromètre des activités dans les secteurs prioritaires où l'on aura besoin d'importations pour atteindre les objectifs à des degrés divers.

Par le passé, les entreprises canadiennes n'étaient habituellement pas en mesure d'assumer financièrement les risques de tête de file pour les projets énormes entrepris par les Soviétiques. Cependant, plusieurs compagnies spécialistes dans leurs domaines respectifs peuvent entreprendre la modernisation de certains secteurs dans le sens envisagé par le plan soviétique et il est à noter que nombre de secteurs désignés sont précisément ceux pour lesquels les compagnies canadiennes ont déjà démontré leur savoir-faire. On peut donc classer comme suit les débouchés les plus prometteurs pour la participation canadienne dans le développement industriel soviétique:

Pétrole

Le nouveau plan prévoit une modernisation technique continue de l'industrie pétrolière, notamment des installations de plates-formes de forage à éléments standardisés, des moteurs, des têtes et des tubes de forage.

On envisage également des augmentations dans la production d'essence à haut indice d'octane, carburant diesel à basse teneur en soufre, carburants pour avions, hydrocarbures aromatiques et huiles lubrifiantes de haute qualité, avec une orientation particulière vers les installations de production.

Gaz

On prévoit la construction de 35 000 kilomètres de gazoduc et on encourage la construction de réservoirs d'entreposage souterrains. Le plan prévoit également l'utilisation de nouvelles méthodes pour augmenter l'écoulement gazeux des puits; des installations automatisées pour l'usage commercial du gaz; l'installation d'oléoducs de 1,42 m et plus de diamètre, pouvant résister à des pressions d'au moins 75 atmosphères, et de stations compresseurs avec pompes intégrées de grande capacité.

Charbon

On espère intensifier l'extraction du charbon par la méthode à ciel ouvert dans le secteur oriental, et à partir de schiste bitumineux dans la Russie européenne.

Métaux ferreux et non-ferreux

Les Soviétiques ont montré de l'intérêt pour l'équipement et les techniques canadiennes pour l'extraction du cuivre et du minerai non-ferreux. Le plan économique a également désigné des secteurs d'intérêt particulier dont la technologie de l'acier et le traitement des matières premières. Dans le secteur des métaux non-ferreux, les Soviétiques veulent développer la fabrication d'alliages durs, de carbones et d'autres produits.

Secteur chimique et pétrochimique

Le plan attache une priorité particulière à la production des engrais, particulièrement dans le secteur des phosphates. La production d'engrais concentrés et composés sera augmentée. À partir de 1980, on entend produire des engrais du type nitrate, phosphate et potasse en forme granulaire pour faciliter le transport en vrac et le mélange à sec. La production de résines synthétiques, plastiques, caoutchouc synthétique, fils et tissus chimiques, pneus (spécialement à plis radiaux) et produits d'entretien domestique sera également augmentée.

Produits du bois, pâtes et papier

Le plan vise à développer du matériel à rendement élevé et des procédés technologiques plus poussés. En Sibérie et dans l'est, on a également prévu le développement des industries de sciage et de traitement du bois, de même que des procédés chimiques et mécaniques de traitement des déchets de bois, bois de qualité inférieure et bois mou.

Industrie légère

On entend augmenter la production de tissus de même que d'autres matériaux et accessoires utilisés dans la fabrication des vêtements, chaussures et articles de cuir. Pour améliorer la qualité de la production, on envisage d'utiliser des fils et fibres synthétiques, polymères et teintures de haute qualité. On a également l'intention d'utiliser de nouveaux procédés technologiques pour favoriser la mécanisation et l'automatisation de la production.

Industrie alimentaire

On a l'intention d'utiliser de nouvelles méthodes d'emballage, de transport spécialisé et transport en vrac en plus d'autres méthodes d'avant-garde pour l'entreposage et le transport. On a également besoin de chaînes de montage automatique pour peser, emballer, embouteiller et stériliser les produits.

Exploration géologique

On encourage la recherche pour la découverte d'autres sources de pétrole et de gaz terrestres et maritimes. On a l'intention d'utiliser à profusion des méthodes avancées de géophysique et de géochimie pour faire les relevés géologiques à l'aide de techniques aériennes.

Brevets et projets conjoints

Les compagnies canadiennes n'ont pas, jusqu'à présent, explorés à fond les débouchés dans ces domaines. Cependant, nos concurrents européens et américains s'y adonnent avec beaucoup de succès. Le plan soviétique accorde également beaucoup d'importance à toute forme d'échange avec les économies industrialisées du type capitaliste.

C. LE MONDE DES AFFAIRES EN UNION SOVIÉTIQUE

Quatre grands organismes administrent et dirigent le commerce extérieur soviétique. Le Conseil des ministres régit l'ensemble de l'économie nationale. La Division du commerce extérieur du Comité d'État pour la planification (Gosplan) dresse les plans d'exportation et d'importation en collaboration avec le ministère du Commerce extérieur, principal organisme responsable de l'administration du commerce extérieur. Et le Comité d'État pour les relations économiques extérieures est chargé de l'aide technique soviétique aux autres pays socialistes et aux pays du Tiers monde.

Bien que d'autres organismes soviétiques s'occupent de commerce extérieur, le ministère du Commerce extérieur exerce à toute fin pratique un monopole sur les importations et ses organismes de commerce extérieur - OCE (voir liste à l'Annexe A) sont les principaux contacts des exportateurs de l'Ouest. Quelque 50 OCE relèvent du ministère, chacun exerçant une autorité exclusive sur les importations et (ou) les exportations de la gamme de produits qu'on lui a confiée. Ainsi, l'exportateur canadien qui veut vendre en U.R.S.S. devrait d'abord pressentir un OCE, puisqu'il devra négocier en fin de compte avec lui.

Deux autres organismes soviétiques qui sont reliés au commerce extérieur et avec lesquels les exportateurs canadiens sont appelés à avoir des contacts sont le Comité d'État pour les sciences et la technologie (CEST) et la Chambre de Commerce de l'U.R.S.S. Le CEST est chargé de la supervision et de la coordination de toutes les recherches scientifiques et industrielles et de leur développement en U.R.S.S.

La Chambre de Commerce de l'U.R.S.S. compte plus de 1500 membres, y compris les OCE et les entreprises industrielles. Elle collabore étroitement avec le ministère du Commerce extérieur et les OCE pour promouvoir le commerce extérieur. En ce qui nous concerne, ses fonctions principales sont de parrainer les missions commerciales venant de l'extérieur, d'organiser des foires commerciales, de ménager des introductions aux ministères utilisateurs, de faciliter l'obtention de brevets soviétiques pour les inventions étrangères et de fournir d'autres services tels que la traduction.

Contact initial

Bien des firmes canadiennes se contentent d'envoyer des brochures à l'OCE concerné ou au ministère utilisateur en l'invitant à leur faire parvenir des demandes de renseignements. Cette méthode a peut-être porté fruit quelquefois mais par suite de la concurrence de plus en plus vive, elle serait plutôt futile à l'avenir. Il faut maintenant recourir à une méthode plus systématique.

Le premier pas dans tout bon plan de commercialisation, l'étude des marchés, est peut-être le plus difficile à franchir en Union soviétique. Les statistiques industrielles auxquelles nous sommes habituées en Occident sont tout simplement inaccessibles et, à part la publication du Plan quinquennal et de ses suppléments annuels, les Soviétiques ne fournissent en général aucune information concrète en réponse aux demandes de renseignements. Il est difficile pour les représentants d'entreprise de l'Ouest de faire des voyages d'affaires en U.R.S.S. et ils ont rarement accès aux établissements industriels pour observer sur le vif les conditions et les exigences locales.

Aussi le premier contact devrait-il se nouer par l'entremise de l'OCE approprié. La Division commerciale de l'Ambassade vous aidera à déterminer l'OCE concerné et le Bureau du représentant commercial soviétique à Ottawa peut vous être utile. Dans sa première lettre, la société devra fournir une description technique complète de son produit, souvent sous forme de brochures techniques, et donner une idée de l'ampleur de ses activités. Les brochures en papier glacé, genre occidental, ne sont pas d'un grand intérêt ici.

L'OCE examinera les renseignements pour décider si on a besoin du produit. Si oui, l'OCE peut répondre assez vite, invitant peut-être la société à soumettre un projet détaillé et à envoyer un représentant à Moscou, pour entamer les négociations. Le plus souvent, il n'y aura pas de réponse et la société devra faire une relance, généralement en suggérant une visite à Moscou. Si aucun intérêt n'est manifesté, cela signifie que l'OCE refuserait de recevoir les représentants de toute façon; il serait donc inutile d'entreprendre le voyage.

Négociations

La visite à Moscou est une démarche essentielle pour toutes les ventes de quelque importance. La compétence technique est importante, ainsi que le prestige du représentant dans sa société. Ainsi, le ou les représentants en visite devront être des hommes d'expérience et posséder des connaissances techniques détaillées sur le produit et ses applications. Puisque la commande sera finalement signée par l'OCE, c'est surtout auprès de lui qu'il faut prendre des dispositions. Cependant, les hommes d'affaires canadiens devraient aussi essayer de voir le ministère utilisateur. Souvent, l'OCE invitera des représentants du ministère à participer aux entretiens. Ou bien, l'OCE ou la Division commerciale de notre Ambassade pourra prévoir des rendez-vous distincts.

Le ministère utilisateur définit ses besoins et les normes techniques à respecter. Se basant sur les paramètres du ministère, l'OCE choisit le fournisseur du produit. Dans la plupart des cas, le ministère participe à l'évaluation technique du produit offert. Le choix définitif incombe d'ordinaire à l'OCE, mais dans certains cas spéciaux, le ministère désignera un fournisseur unique.

Avant d'entamer des négociations avec les Soviétiques, l'homme d'affaires canadien doit être bien préparé. Les Soviétiques ont la réputation d'être fort astucieux et de savoir marchander et ils la méritent bien. Le Canadien doit connaître les limites précises des concessions qu'il peut faire en fait de prix, de livraison, de formation et d'installation etc. Il doit être prêt à négocier longtemps, parfois jusqu'à trois ans - ce qui représentera un gros investissement de temps et d'argent, sans bénéfice immédiat.

L'exportateur doit faire preuve de souplesse lorsqu'il étudie les diverses techniques de financement qui lui sont offertes. Il doit être prêt à négocier tout contrat en détail étant donné que les Soviétiques exigent que tous les contrats soient observés à la lettre. Et ce qui importe peut-être le plus, l'exportateur doit être prêt à plier bagage s'il ne peut pas obtenir des conditions acceptables. L'homme d'affaires qui ne saurait rentrer chez lui les mains vides se met en position de faiblesse et pourrait se voir contraint de passer un contrat défavorable.

Les OCE soviétiques essaient généralement d'obtenir au moins trois prix pour un produit particulier avant de conclure un marché avec un fournisseur de l'Ouest. À la première étape des négociations, l'OCE essaie de déterminer la gamme d'options en fait de prix, de financement et d'autres spécifications et tente d'améliorer ces conditions le plus possible.

La deuxième phase des négociations commence lorsque le fournisseur a été choisi. Cette phase risque elle aussi de se prolonger, durant plusieurs semaines peut-être, et d'exiger plusieurs visites. Chaque entretien peut durer jusqu'à deux heures et les Soviétiques préfèrent espacer les entretiens d'un ou deux jours. La partie soviétique profitera de sa position d'acheteur unique pour accroître sa puissance de négociation. Les négociateurs soviétiques arrivent munis d'un gros bagage de renseignements sur le fournisseur aspirant et ses concurrents. En revanche, la partie canadienne a moins d'information qu'elle en aurait normalement sur les exigences de son client et souvent ne connaît pas ce qu'il entend faire de son produit. Parfois, lorsqu'il fait une offre concernant une installation industrielle, le fournisseur de l'Ouest ne sait même pas où son projet se réalisera.

Quelques techniques de négociation ont été repérées par les exportateurs qui font affaires ici. Les Soviétiques essaieront peut-être d'obtenir un prix ferme au début des pourparlers, avançant souvent de très fortes quantités, pour tenter plus tard d'engager l'exportateur à respecter ce prix tandis qu'eux réduisent les quantités ou exigent des primes, telles qu'un plus grand nombre de pièces de rechange, une formation gratuite pour les ouvriers, ou de meilleures conditions de financement. Les Soviétiques sont aptes à négocier d'abord avec le plus faible concurrent, le contraindre à certaines conditions, pour les extorquer ensuite aux autres. Les attermoissements sont aussi une tactique fréquente. On a parfois vu des Canadiens soumis à de formidables pressions pour concéder des rajustements de dernière minute, juste au moment où leurs visas expiraient.

Pour éviter les écueils les plus communs, on conseille au chef de l'équipe canadienne d'établir de bonnes relations personnelles avec le chef de l'équipe soviétique. Il convient de soulever tous les points ardues au début des pourparlers afin de les régler une fois pour toutes. Le prix définitif ne devra pas être fixé avant la fin des négociations. Souvent, lorsque tous les points importants auront été réglés, les Soviétiques amèneront une nouvelle équipe pour tenter d'obtenir un dernier rabais.

Il faut que les exportateurs canadiens surveillent attentivement toutes les clauses des contrats. Ces derniers tendent à être plus détaillés que dans l'Ouest et sont interprétés littéralement. Les exportateurs ne peuvent compter sur les pratiques commerciales normales et les Soviétiques ne seront pas portés à l'indulgence s'il survient des difficultés parce qu'on aura sauté un article pendant les négociations. Les Soviétiques évitent le plus possible les clauses de force majeure, comme les grèves et les pénuries de matériaux. Ils exigent de rigoureuses garanties contractuelles et imposent des amendes qui peuvent atteindre de 5% à 10% de la valeur du contrat. Il y aura plusieurs clauses-types d'arbitrage et, le plus souvent, les Canadiens optent pour l'arbitrage dans un pays tiers tel que la Suède.

Les conditions de paiement sont importantes et ont été largement diffusées dans la presse occidentale. Un certain nombre de grands marchés de compensation ont été signés pour des installations clé-en-main, aux termes desquels l'exportateur de l'Ouest fournit une usine et accepte d'être payé en produits de cette usine. Les Soviétiques pratiquent aussi le troc, notamment avec d'autres pays socialistes et des pays en voie de développement, mais les fournisseurs canadiens n'ont pas encore conclu des contrats de compensation ou de troc. Les méthodes qu'ont adoptées les Canadiens sont la vente au comptant ou à crédit.

Les Soviétiques exigent constamment des taux d'intérêt modiques et si un marché à crédit s'annonçait, l'exportateur canadien devrait s'informer des possibilités de financement auprès de la Société pour l'expansion des exportations ou une banque avant d'entamer toute discussion sur le prix. La Société pour l'expansion des exportations a signé un protocole de financement avec l'U.R.S.S. de \$500 millions en mai 1975.

Représentation

En U.R.S.S., il n'y a pas de distributeurs locaux pour les produits importés et il n'est pas possible pour les exportateurs canadiens d'engager des représentants soviétiques.

Cependant, bien qu'aucune société canadienne ne l'ait fait jusqu'ici, les exportateurs de l'Ouest qui traitent à grande échelle avec l'U.R.S.S. peuvent établir ici un bureau accrédité. Ce genre de bureaux a été établi par un certain nombre de sociétés américaines, européennes et japonaises, dont quelques-unes ont manifesté le désir de représenter des exportateurs canadiens. Par ailleurs, des sociétés canadiennes ont nommé comme agents en U.R.S.S. des firmes européennes qui visitent souvent Moscou. De semblables arrangements peuvent réduire les lourds frais de pénétration du marché soviétique, mais si l'on entend brasser de grosses affaires, un cadre supérieur de la compagnie devra se rendre sur les lieux à un moment ou l'autre des négociations.

Techniques de vente

Plusieurs techniques de vente sont utilisées par les exportateurs en Union soviétique. Comme nous l'avons indiqué, la Chambre de Commerce de l'U.R.S.S. organise des foires internationales et des foires commerciales étrangères, la plupart à Moscou. Les équipements soviétiques sont inclus dans les foires internationales, mais ne figurent pas aux foires étrangères. Ces dernières se spécialisent toujours dans un secteur de produits et comportent généralement un colloque. Les foires ne sont organisées que pour les genres de produits dont on a besoin. Par conséquent, l'exposant peut être assuré qu'on porte intérêt à son produit et la foire, est un bon baromètre des intentions des ministères utilisateurs. Une fois qu'ils ont examiné les équipements à la foire, les ministères mettent généralement un an ou deux avant de les faire figurer dans leurs plans d'importation. Les ventes ne sont donc pas immédiates et les firmes qui ne savent pas donner bonne suite à leur participation aux foires commerciales sont souvent déçues.

Une société peut également organiser, par l'entremise de la Chambre de Commerce, des foires solo et des colloques. Évidemment, c'est une façon coûteuse de lancer un produit en Union soviétique, mais c'est un moyen de s'assurer que les intéressés le verront et nombre de firmes européennes ont constaté que ces foires en valent la peine. Répétons qu'on ne saurait surestimer l'importance d'une relance énergique.

L'Accord canado-soviétique sur l'application des sciences et de la technologie à des fins industrielles (Accord sur les échanges industriels) fournit aux firmes canadiennes un moyen de démontrer leurs produits aux Soviétiques et de nouer des contacts avec les ministères utilisateurs. On a institué des groupes de travail pour divers secteurs industriels et l'on a établi des programmes de visites mutuelles permettant aux missions soviétiques de visiter les installations industrielles canadiennes et aux délégués des milieux commerciaux et gouvernementaux canadiens de constater sur le vif les pratiques et les besoins de l'industrie soviétique. On peut obtenir des précisions sur l'Accord auprès de la Direction générale des sciences et de la technologie au ministère de l'Industrie et du Commerce.

Promotion

La publicité est permise en U.R.S.S. et son véhicule le plus courant est la revue technique. Toutes les annonces sont placées par V.O. Vnechtorgreklama, l'OCE chargé de la publicité soviétique à l'étranger.

Règlements et usages commerciaux

Contrôle des exportations

Étant donné que l'Union soviétique est un des pays soumis au contrôle régional du Canada, toutes les exportations vers l'Union soviétique doivent être nanties d'une licence d'exportation. Avant de s'adresser à l'OCE, il convient de s'adresser au ministère de l'Industrie et du Commerce. Division des licences d'exportation et d'importation, Journal North Building, 7^e étage, 300 rue Slater, Ottawa (Ontario).

Tarif, règlements douaniers et licences d'importation

Aux termes de l'Accord commercial canado-soviétique de 1956, qui a été renouvelé régulièrement depuis lors, les deux pays s'accordent le traitement de la nation la plus favorisée, qui prévoit des droits de douane non discriminatoires.

Comme nous l'avons déjà expliqué, du fait que les importations commerciales en U.R.S.S. ne peuvent être entreprises que par les organismes d'État (OCE), ce sont eux qui dédouanent les marchandises et qui s'occupent des questions de licences d'importation. Les documents nécessaires sont également précisés pour l'exportateur par chaque OCE participant à la transaction.

Soumissions

Il est préférable d'indiquer les prix FAB en dollars canadiens ou américains.

Échantillons et produits montrés aux expositions

Ces deux catégories de produits peuvent entrer temporairement en franchise sous la surveillance des Douanes. Il convient de consulter la Chambre de Commerce de l'U.R.S.S. à ce sujet.

Financement

En mai 1975, le Canada a négocié avec l'U.R.S.S. un protocole de financement de \$500 millions. Ce financement a été offert à des taux qui soutiennent la concurrence internationale et les portions non utilisées expireront en 1976 et à la fin de 1977. Pour obtenir des précisions sur ce protocole de financement, prière de s'adresser à la Société pour l'expansion des exportations, C.P. 655, Ottawa (Ontario) K1P 5T9, Tél. 613-237-2570.

Brevets et marques de commerce

Il est possible en U.R.S.S. de faire protéger ses inventions et de déposer des marques de commerce. La Division commerciale de l'Ambassade du Canada vous renseignera là-dessus.

D. VOTRE VOYAGE D'AFFAIRES

Rien ne saurait remplacer la visite personnelle étant donné que la correspondance est le plus souvent un processus long et inefficace. Tôt ou tard, l'exportateur qui veut percer sur le marché soviétique devra évaluer sur place toutes les possibilités. Les organismes de commerce extérieur et les ministères soviétiques préfèrent rencontrer leurs contacts personnellement et parler affaires en tête-à-tête. Ils veulent connaître non seulement la firme, mais aussi ceux avec qui ils traitent. Cependant, les Soviétiques préfèrent recevoir une soumission par écrit au moins un mois avant de rencontrer les représentants de la firme.

Services du délégué commercial

La Division commerciale de l'Ambassade canadienne est une liaison efficace et sûre entre les firmes canadiennes et les différents organismes soviétiques. Elle recherche sérieusement des débouchés pour les entreprises canadiennes et transmet les renseignements au Bureau international, Division de l'Europe de l'Est, ainsi qu'aux diverses directions sectorielles, ou encore directement aux firmes intéressées et compétentes. Elle réunit acheteurs et vendeurs éventuels et guide les uns et les autres selon les besoins. Pour le compte de firmes canadiennes, elle explorera les possibilités du marché autant que le permet la situation un peu particulière en Union Soviétique.

Informez et consultez le délégué commercial

Lorsque vous préparez votre premier voyage d'affaires en U.R.S.S., prévenez à l'avance la Division commerciale de l'Ambassade du Canada. Exposez l'objet de votre visite et joignez plusieurs exemplaires de vos brochures insistant sur les aspects techniques de vos produits. Il faut énumérer tous les contacts déjà noués avec des organismes ou ministères soviétiques. Le délégué commercial pourra vous dresser un itinéraire qui sera confirmé dès votre arrivée.

Quand partir?

Comme dans plusieurs pays, il vaut mieux éviter juillet et août et les périodes des fêtes spéciales ou encore lorsque se déroulent de grandes foires commerciales: vos interlocuteurs pourraient alors être retenus ailleurs et les réservations d'hôtel sont parfois impossible à confirmer.

Comment voyager?

Air Canada offre un vol direct entre Montréal et Moscou une fois la semaine (dans les deux sens). La ligne soviétique Aeroflot offre un service semblable également à partir de Montréal.

Passeport et visa

Il faut détenir un passeport en règle et obtenir un visa pour toute visite d'affaires en U.R.S.S. Toutes les dispositions seront prises par votre agence locale de voyages représentant l'Agence soviétique Intourist. Elle fera approuver par Intourist les réservations d'hôtel et toutes autres dispositions de voyage, condition sine qua non pour procéder à votre demande de visa soit à l'Ambassade soviétique à Ottawa, soit au Consulat de Montréal. Le droit est de \$2.00 et il faut adjoindre trois photographies.

Santé

Aucune précaution spéciale ne s'impose à part le vaccin anti-variologique habituel. On peut se procurer des soins médicaux à la Poliklinika no 6, Oulitsa Gertsena 12 Moscou, téléphone: 229-0382 et 229-5686.

Hôtels

Comme nous l'avons mentionné ci-haut, votre agence de voyage obtiendra des réservations d'hôtel d'Intourist. Veuillez noter que ces réservations ne peuvent être faites par l'Ambassade du Canada à Moscou.

Il y a trois grandes classes d'hôtels: de luxe, première classe et classe touriste, chacune comprenant une différente gamme de services depuis le petit déjeuner ou bien tous les repas compris jusqu'aux tours de la ville ou la location d'une voiture. Si vous pensez avoir besoin d'une voiture, il vaut mieux faire les arrangements nécessaires au Canada par l'entremise de votre agent de voyages.

Restaurants

Les restaurants foisonnent. Ils acceptent tous l'argent comptant et la plupart acceptent les tickets de repas d'Intourist.

Pourboires

Les autorités ne favorisent pas la pratique des pourboires et ils sont souvent rejetés, mais cette attitude tend à disparaître et un pourboire de 10% sera généralement bien reçu.

Monnaie

1 rouble \$1.34 (moyenne 1975)

La monnaie ci-après a cours:

Billets: 1, 3, 5, 10, 15, 50 et 100 roubles

Petite monnaie: 1, 2, 3, 5 kopeks (couleur cuivre) et
10, 15, 20, 50 kopeks et un rouble
(couleur argent)

Contrôle de la monnaie

Le rouble est une monnaie non convertible et il est interdit de l'exporter et de l'importer.

On peut apporter au pays n'importe quel montant de devises étrangères, mais on doit obtenir un reçu aux douanes et le garder jusqu'au moment du départ. La plupart des grands hôtels et les bureaux de l'Intourist ont habituellement un comptoir des changes. Il est bon de garder des devises étrangères car elles sont le moyen ordinaire de paiement dans les boutiques de spécialités, au théâtre, à l'opéra, etc.

Formalités douanières

On peut entrer en franchise en U.R.S.S. de petites quantités de marchandises destinées à l'usage personnel (alcools, cigarettes, parfums, appareils photographiques, vêtements, etc.) Les imprimés, y compris les catalogues des sociétés peuvent également entrer en franchise, sous réserve de censure dans certains cas.

Heures d'affaires

Bureaux du gouvernement: 9h à 18h
du lundi au vendredi

Banques : Banque du commerce extérieur
(Vneshtor Bank) 9h30 à 12h30
du lundi au vendredi

Magasins : 8h à 19h lundi
8h à 21h du mardi au samedi
inclusivement

Division commerciale
(Ambassade du Canada) : 9h à 17h30
du lundi au vendredi

Communications

Tous les services normaux de téléphone, de courrier
et de télégramme sont disponibles. Il est bon de consulter
directement le personnel des hôtels.

QUAND COMMENCEZ-VOUS À VENDRE VOS PRODUITS EN U.R.S.S.?

ANNEXE A

ORGANISMES DE COMMERCE EXTÉRIEUR

V/O Almazyuvelir-export	(exportation de diamants, bijoux et pierres et métaux précieux)	Pr. Kalinina, 29 Télex 7125
V/O Atomenergo-export	(exportation et importation de centrales nucléaires et équipement)	Ovchinnikovskaya Télex 7597
V/O Aviaexport	(exportation d'avions)	Smolenskaya-Sennaya 32/34 Télex 7257
V/O Avtoexport	(exportation et importation de véhicules automobiles et équipement agricole)	Volkhonka Ul. 14 Télex 7135
V/O Avtopromimport	(importation d'équipement pour l'industrie automobile)	Pyatnitskaya Ul. 50/2 Télex 7264
V/O Exporkhleb	(exportation et importation de grains et céréales)	Smolenskaya-Sennaya 32/34 Télex 7145, 7147
V/O Exportljen	(exportation et importation de coton, lin, laine, soie et autres produits)	Ul. Arkhitekтора Vlasova 33 Télex 7203, 7204, 7205
V/O Exportles	(exportation et importation de produits du bois)	Smolenskaya-Sennaya 32/34 Télex 7229
V/O Electronorgtekhnika	(exportation et importation d'ordinateurs et autres pièces électroniques)	Fadeyeva Ul. 2 Télex 7586
V/O Energomashexport	(exportation et importation de production d'énergie électrique)	Mosfilmovskaya Ul. 35 Télex 7255
V/O Listsenzintorg	(exportation et importation de brevets)	Kakhovka Ul. 31 Télex 7246
V/O Mashinoexport	(exportation de machinerie lourde)	Mosfilmovskaya Ul. 35 Télex 7207
V/O Mashinoimport	(importation d'équipement d'extraction et de raffinage du pétrole, excavation, équipement électrique, matériel roulant ferroviaire et accessoires industriels)	Smolenskaya-Sennaya 32/34 Télex 7231

V/O Mashpriborintorg	(exportation et importation Smolenskaya-Sennaya d'un éventail d'instruments de précision et équipement de télédiffusion et communication)	32/34 Télex 7235, 7236
V/O Medexport	(exportation et importation de produits pharmaceutiques)	Kakhovka Ul. 31, Kor. 2 Télex 7247
V/O Metallurgimport	(importation d'équipement d'extraction minière pour métaux ferreux)	Ul. Arkhitekтора Vlasova 33
V/O Mezhdunarodnaya Kniga	(exportation et importation de livres périodiques et musique en feuille)	Smolenskaya-Sennaya 32/34 Télex 7160
V/O Novoexport	(exportation de tapis, bijoux, sculptures, artisanat et antiquités)	Bashilovskaya Ul. 19 Télex 7254
V/O Prodintorg	(exportation et importation d'aliments, sucre et huiles végétales)	Smolenskaya-Sennaya 32/34 Télex 7201
V/O Prommashimport	(exportation et importation d'équipement pour la production de cellulose et de papier)	Smolenskaya-Sennaya 32/34 Télex 7261
V/O Promsyrioimport	(exportation et importation de fer en gueuses, ferro-alliages, fil d'acier et autres articles métalliques)	Ul. Tchaikovskovo, 13
V/O Raznoexport	(exportation et importation de machinerie légère et biens de consommation)	Verkhnyaya Krasnoselskaya 15 Télex 7161
V/O Raznoimport	(exportation et importation de métaux non-ferreux, produits de caoutchouc et de liège)	Smolenskaya-Sennaya 32/34 Télex 7153, 7154
V/O Skotoimport	(importation de viande de boeuf, agneau, chèvre, porc, chevaux et autres viandes domestique et sauvage)	Ul. Makarenko 6

V/O Sovexportfilm	(exportation et importation de films)	Kalashny Per. 14 Télex 7143
V/O Sovfrakht	(organisme soviétique en charge des vols nolisés)	Smolenskaya-Sennaya 32/34 Télex 7168, 7172, 7217
V/O Sovinflot	(agit comme agent pour les navires étrangers qui visitent l'Union Soviétique et comme coordonnateur pour les agences représentant la flotte soviétique à l'étranger)	Ul. Zhdanova 1/4 Télex 7217
V/O Soyuzgazexport	(exportation de gaz et produits connexes)	Smolenskaya-Sennaya 32/34
Soyuzkhimeksport	(exportation et importation de produits chimiques)	Smolenskaya-Sennaya 32/34 Télex 7295, 7296
V/O Soyuzkoopvneshtorg	(exportation et importation avec les firmes étrangères du genre coopératives)	Smolenskaya-Sennaya 32/34 Télex 7127, 7128
V/O Soyuznefteexport	(exportation et importation de produits du pétrole)	Smolenskaya-Sennaya 32/34 Télex 7148, 7149
V/O Soyuzpromexport	(exportation et importation de métaux ferreux, charbon et minerais)	Smolenskaya-Sennaya 32/34 Télex 7268
V/O Soyuzpushnina	(exportation et importation de peaux et fourrures)	Kuybysheva Ul. 6 Télex 7150
V/O Soyuzvneshttrans	(transport des exportations et des importations en transit en U.R.S.S.)	Smolenskaya-Sennaya 32/34 Télex 7266, 7291
V/O Vostokintorg	(exportation et importation avec la Mongolie, la Chine, l'Afghanistan, l'Iran, le Yemen et la Turquie)	Smolenskaya-Sennaya 32/34 Télex 7123
V/O Zapchastexport	(exportation de pièces de rechange pour l'équipement soviétique vendu à l'étranger)	Skotoprogonnaya Ul. 35 Télex 7243
V/O Vneshtekhnika	(coopération scientifique et technique avec les pays étrangers)	Kuybysheva Ul. 6 Télex 7141

Chambre de Commerce de
l'U.R.S.S.

Kuybysheva Ul. 6
Télex 7126

Centre d'administration
général des foires
étrangères et internationales
à Moscou (Sokolniki)

Sokolnichesky Val la

Centre d'administration
pour les brevets
d'invention

Kuybysheva Ul. 6

ANNEXE B

MINISTÈRES

(Liste choisie)

	<u>Adresse</u>
Agriculture	Orlikov Per. 1/11 Moscou I-139
Industrie de l'automobile	Kuznetskiy Most 21/5 Moscou K-265
Production d'équipement pour l'industrie chimique et pétrolière	Bezbozhnyy Per. 25 Moscou I-110
Industrie du charbon	Kisel'nyy Per. 13/5 Moscou K-45
Industrie de l'équipement de communication	Kitaiskiy Proyesd 7 Moscou K-74
Industrie des matériaux de construction	Prospekt Khudozhestvennogo Teatra 2 Moscou K-9
Industrie de l'électronique	Kitayskiy Per. 7 Moscou K-74
Métallurgie ferreuse	Ploshchad' Nogina 2/5 Moscou K-74
Affaires Extérieures	Smolenskaya-Sennaya Ploshchad' 32-43 Moscou G-200
Commerce Extérieur	Smolenskaya-Sennaya Ploshchad' 32/34 Moscou G-200
Industrie du gaz	Kirova Ul. 13 Moscou Ts.
Production d'équipement lourd électrique et de transport	Bogdana Khmel' nitskogo Ul. 12 Moscou Ts.
Instrumentation, systèmes d'automatisation et de contrôle	Ogareva Ul. 5 Moscou K-9
Industrie légère	Prospekt Marksa 11/1 Moscou C-19

Production d'équipement pour
l'industrie légère, industrie
de l'alimentation et appareils
ménagers

Presnenskiy Val 17
Moscou D-22

Industrie de la viande et des
produits laitiers

Verkhnyaya Krasnosel' skaya Ul. 15
Moscou B-140

Métallurgie non ferreuse

Ploshchad'nogina 2/5
Moscou K-74

Industrie pétrochimique et de
raffinage du pétrole

Gilyarovskogo Ul. 31
Moscou I-90

Industrie des pâtes et papier

Gritsevets Ul. 2/16
Moscou G-19

Industrie forestière et des
produits du bois

Gritsevets Ul. 2/16
Moscou D-242