HF
3228
.E9C314

Rapport de la

[Canada]

MISSION COMMERCIALE CANADIENNE EN TCHÉCOSLOVAQUIE, EN BULGARIE ET EN POLOGNE

du 23 mai au 4 juin 1975

Industrie et Commerce
Industry, Trade and Commerce

DEPARTMENT OF INDUSTRY
TRADE & COMMERCE
LIBRARY
JUN 25 1976
BIBLIOTHÈQUE
MINISTÈRE DE L'INDUSTRIE
ET DU COMMERCE

RAPPORT

de la

MISSION COMMERCIALE

EN TCHÉCOSLOVAQUIE, EN BULGARIE ET EN POLOGNE

dirigée par

T.M. BURNS

PREMIER SOUS-MINISTRE ADJOINT

AU COMMERCE INTERNATIONAL

MINISTÈRE DE L'INDUSTRIE ET DU COMMERCE

du 23 mai au 4 juin 1975

AVANT-PROPOS

Au cours de la Mission commerciale que j'ai dirigée en Tchécoslovaquie, en Bulgarie et en Pologne, nous avons constaté dans chacun de ces pays un sincère désir d'augmenter et de diversifier davantage le commerce avec le Canada.

Ce désir indique qu'on se rend compte, dans ces pays, que pour continuer la rapide industrialisation prévue dans les plans quinquennaux, il faut augmenter les importations d'usines, de machinerie, de technologie et de savoir-faire des pays de l'Ouest. Il indique aussi qu'on est de plus en plus conscient que le Canada est en mesure de satisfaire une partie de ces besoins. Nous devons accueillir avec satisfaction cette évolution bien qu'il reste encore beaucoup à faire.

Les hauts fonctionnaires de ces pays nous ont maintes fois répété que les grands ensembles industriels projetés, surtout en vue d'exploiter les ressources naturelles, offriront de nouveaux débouchés aux exportateurs canadiens. On a aussi montré beaucoup d'intérêt pour l'importation de produits de technique avancée aussi bien que pour les importations plus traditionnelles. Au cours de mes discussions j'ai insisté à plusieurs reprises sur la disponibilité, compte tenu des circonstances particulières à chaque transaction et de la concurrence internationale, de financement canadien à l'exportation et sur ce que cela peut apporter pour faciliter nos exportations.

Il a été encourageant de constater que les membres de la mission ont semblé réussir jusqu'à un certain point à faire accepter deux aspects du travail des ingénieurs consultants:

l'élaboration de l'étude préalable et des calculs, et la direction de l'aménagement. Les cadres gouvernementaux ont paru se rendre compte de l'importance que peuvent avoir ces activités pour leurs projets de développement industriel.

Bien que la mission ait mis à jour certaines occasions bien définies d'exportation et que d'autres existent à coup sûr, les exportateurs éventuels ne devraient pas ignorer que pour entamer des affaires dans ces pays, comme dans tous les autres pays de l'Europe de l'Est, il faut s'attendre à y mettre beaucoup de temps et à avoir parfois des déceptions. Je crois cependant que tous les membres de la mission s'accorderont à dire qu'avec une campagne active et poussée à fond on peut réussir à faire des ventes importantes et lucratives sur ces marchés.

Les hommes d'affaires désireux de trouver des occasions de vendre sur les marchés que nous avons visités, aussi bien que dans l'Europe de l'Est en général, devraient contacter la Division de l'Europe de l'Est du Ministère afin d'obtenir des brochures sur la mise en marché ainsi que des conseils sur la meilleure manière de s'introduire dans ce marché.

T.M. Burns
Premier sous-ministre adjoint
au commerce international

TABLE DES MATIÈRES

		PAGE
A.	GÉNÉRALITÉS	1
	1. L'Europe de l'Est: quelques particularités communes	1
	2. Le commerce entre le Canada et l'Europe de l'Est	4
	3. La stratégie commerciale du Ministère	5
B.	OBJECTIFS DE LA MISSION	6
C.	RAPPORT SUR CHAQUE PAYS	7
	1. Tchécoslovaquie, du 25 au 28 mai	9
	2. Bulgarie, du 29 au 31 mai	17
	3. Pologne, du 2 au 4 juin	23
D.	PERSONNEL DE LA MISSION	32

A. GÉNÉRALITÉS

La Mission commerciale de mai-juin en la Tchécoslovaquie, Bulgarie et Pologne n'est qu'une phase de la campagne générale et persévérante entreprise par le Canada en Europe de l'Est. Le but de cette partie du rapport de la mission est d'essayer de situer cette mission dans le contexte de cette vaste campagne de mise en marché entreprise par le gouvernement canadien et surtout par les hommes d'affaires canadiens en l'Europe de l'Est, et de décrire brièvement le milieu dans lequel se fait cette campagne.

1. L'Europe de l'Est: quelques particularités communes

a) Introduction

Les trois pays visités, Tchécoslovaquie, Bulgarie et Pologne, sont des entités économiques planifiées à l'échelle nationale dans lesquelles les transactions commerciales avec l'étranger constituent un monopole d'État, et sont intégrées dans un plan quinquennal. Chaque pays est également membre du Conseil d'Aide économique mutuelle (CMEA ou COMECON).

On trouvera plus loin un très bref résumé de certaines des particularités communes qui influencent le commerce extérieur des trois pays que la mission a visités (aussi bien que celui des autres pays membres du COMECON: l'Allemagne de l'Est, la Hongrie, la Roumanie et l'URSS). Les hommes d'affaires désireux de se renseigner davantage

sur chacun des marchés examinés (aussi bien que sur les autres pays du COMECON) et sur la meilleure manière d'y accéder devraient prendre note que le Ministère de l'Industrie et du Commerce publie une quantité de brochures sur la mise en marché dans ces pays.

Nous invitons les personnes intéressées à écrire à l'adresse qui suit:

Le Chef de la Division de l'Europe de l'Est,
Bureau de l'Europe,
Ministère de l'Industrie et du Commerce,
Ottawa, Ontario
K1A 0H5

b) Le Plan et le commerce extérieur

Le plan économique quinquennal de chaque pays régit le volume, la nature et la direction de son commerce et donne les grandes lignes suivant lesquelles sont établies les importations requises chaque année. Bien que ces paramètres, une fois déterminés, soient appliqués plus ou moins strictement dans chacun des pays du COMECON, nos possibilités d'exportation sont en général restreintes aux importations que le plan annuel d'importation du pays, prévoit avec peut-être quelques importations imprévues telles que celles que nécessiterait une pénurie imprévue de produits locaux. Cette planification rigide est due en partie à l'inconvertibilité des devises du COMECON et à la nécessité pour ces gouvernements de contrôler et de ménager les devises étrangères et de

réglementer la demande de crédits. (C'est dans ce contexte que les clients éventuels en Europe de l'Est insisteront sur la coopération - laquelle peut vouloir dire: co-production, entente de rachat des produits, participation, etc. - en vue de faciliter les achats de marchandises des pays de l'Ouest).

c) Le ministère du Commerce extérieur

L'autorité suprême en ce qui regarde les transactions de commerce extérieur dans chacun des pays du COMECON est le ministère du Commerce extérieur. Ce ministère fixe la politique nationale concernant le commerce extérieur, établit la réglementation légale qui régit le commerce, émet les licences d'importation (et d'exportation) qui sont obligatoires pour chaque transaction, et en général surveille les entreprises de commerce extérieur.

d) Les entreprises de commerce extérieur

Les entreprises de commerce extérieur sont les monopoles d'État chargés de toutes les transactions et négociations d'importation (et d'exportation) pour des secteurs particuliers de marchandises. En fait ce sont les seuls acheteurs et vendeurs pour tous les destinataires et producteurs du pays. Seules les entreprises de commerce extérieur sont habilitées à négocier et signer des contrats avec les maisons étrangères. Elles sont donc l'un des premiers points de contact d'un homme d'affaires étranger qui s'intéresse à exporter vers ce marché ou à importer.

Le délégué commercial canadien affecté au pays en question peut généralement indiquer à l'homme d'affaires quelle est l'entreprise de commerce extérieur qui régit les produits qui l'intéressent. (Consulter les brochures de mise en marché pour chaque pays).

2. Le commerce entre le Canada et l'Europe de l'Est

Les échanges commerciaux entre le Canada et l'Europe de l'Est* se sont montés l'an dernier à $382 millions, 32% de moins qu'en 1973. La principale raison de ce déclin a été que le commerce avec l'URSS a baissé de 84% en raison de ventes de grain beaucoup moindres (elles avaient été de $285 millions en 1973 et ne furent que de $10 millions en 1974). Les échanges commerciaux avec la Pologne ont augmenté de 72% et ceux avec la Tchécoslovaquie de 60%.

Les importations canadiennes de l'Europe de l'Est ont augmenté de 38%, atteignant $197 millions. D'autre part, en 1974, nos exportations vers ces pays ont diminué de 56%, se chiffrant à $185 millions (les exportations vers l'Europe de l'Est à l'exclusion de l'URSS ont augmenté de 22%). Il en est résulté que la balance commerciale très favorable qu'avait eue le Canada avec cette région, soit $275 millions, a été réduite à un faible déficit de $12.5 millions l'an dernier.

Les importations canadiennes d'Europe de l'Est tendent à être très variées et comprennent surtout des produits semi-finis ou finis. Les principales importations comprennent des tissus,

---

* Albanie, Bulgarie, Tchécoslovaquie, Allemagne de l'Est, Hongrie, Pologne, Roumanie URSS et Yougoslavie.

des produits textiles, des chaussures, des bicyclettes, de l'acier, des machineries et de l'équipement spécialisé, des produits alimentaires et des vins.

D'autre part plus de 80% des exportations canadiennes vers l'Europe de l'Est en 1973 ont consisté en grains (y compris les graines oléagineuses). L'an dernier ce chiffre a baissé à 58% (en raison des faibles ventes à l'URSS). Les principales exportations (à part les grains) ont consisté en peaux de bétail, amiante, pâte de papier, acier, minerais, machinerie forestière, machinerie agricole et certaines ventes de machinerie.

3. La stratégie commerciale du Ministère

En regard de ce qui précède, l'objectif principal du Ministère en Europe de l'Est est d'améliorer, tout en maintenant la position traditionnelle du Canada comme fournisseur de grains et de matières premières pour l'industrie, la variété de nos exportations en augmentant nos ventes de produits semi-ouvrés ou finis.

À cette fin le Canada a conclu une série d'ententes consultatives bilatérales avec les pays de l'Europe de l'Est en vue d'encourager une plus grande activité commerciale réciproque. La plus approfondie est l'Accord de coopération entre le Canada et l'URSS pour l'Application industrielle de la Science et de la Technologie (INDEXAG) conclu en janvier 1971. Les activités régies par cet accord, aussi bien que par nos

autres ententes avec les pays de l'Europe de l'Est, ont pour objet entre autres choses d'identifier les possibilités d'exporter de la machinerie et du matériel perfectionnés et par là de stimuler ces exportations vers l'Europe de l'Est.

Aussi bien, le gouvernement dispose de plusieurs moyens qu'il emploie constamment pour promouvoir l'augmentation des échanges bilatéraux avec l'Europe de l'Est, y compris un programme suivi de visites réciproques de missions, la participation aux foires commerciales tant à titre officiel qu'en subventionnant les sociétés exposantes, le partage des risques avec les exportateurs canadiens (Programme de Développement des marchés d'exportation), et la facilitation du financement des projets d'intérêt commun (dont le moindre n'est pas la facilité de crédit de $500 millions consentie à l'URSS en mai de cette année).

B. OBJECTIFS DE LA MISSION

En rapport avec la stratégie commerciale générale pour l'Europe de l'Est brièvement indiquée plus haut, la Mission commerciale de mai-juin en Tchécoslovaquie, en Bulgarie et en Pologne avait pour objectifs:

1. de démontrer dans chaque pays les connaissances techniques canadiennes et notre capacité concurrentielle comme source de marchandises semi-manufacturées ou de produits finis, et d'identifier de nouvelles possibilités d'exportation pour ces marchandises;
2. de donner aux maisons canadiennes l'occasion d'explorer à un niveau supérieur certaines possibilités d'exportation déjà

identifiées par elles et par les fonctionnaires du gouvernement dans chacun des marchés;

3. de démontrer aux cadres du gouvernement de l'Europe de l'Est et aux organismes de commerce extérieur concernés (lesquels, comme nous l'avons mentionné plus haut, ont le monopole du commerce) que le gouvernement et le monde des affaires canadiens s'intéressent aux possibilités d'exporter dans ces pays, afin que l'on fasse en sorte que les occasions futures d'échanges commerciaux soient portées à l'attention du gouvernement canadien et du monde des affaires.

C. RAPPORT SUR CHAQUE PAYS

Ce qui suit n'est qu'un bref résumé des impressions générales des membres de la mission et des possibilités de commerce particulières qu'ils ont pu découvrir dans chacun des pays visités. Les hommes d'affaires qui désirent avoir d'autres détails au sujet de ces possibilités ou étudier d'autres débouchés possibles dans ces pays sont invités à se mettre en rapport avec la Division de l'Europe de l'Est du Ministère (adresse en page 5).

Les hommes d'affaires qui veulent prendre pied sur le marché des pays de l'Europe de l'Est éprouvent toujours un sentiment de frustration à cause de la difficulté de rencontrer les destinataires de leurs produits. L'homme d'affaires doit généralement compter sur l'entreprise de commerce extérieur intéressée (son premier point de contact) pour transmettre au destinataire éventuel les renseignements au sujet de sa

marchandise. Dans certains cas on peut être porté à croire que ces renseignements n'atteignent pas tous les destinataires éventuels. Au cours de la mission, les membres ont remarqué que la facilité avec laquelle les destinataires pouvaient être rencontrés (ou même identifiés) variait d'un pays à l'autre et même d'une industrie à l'autre. En général on a eu l'impression que l'évolution intérieure actuelle dans les pays visités, en particulier en Pologne, pourrait dans l'avenir faciliter les rapports avec les destinataires. Tout en insistant sur le rôle absolument essentiel des organismes de commerce extérieur, on a informé les membres de la mission que les divers ministères industriels de chacun de ces pays pourraient les aider à rencontrer les destinataires éventuels. (Soit dit en passant, l'expérience récente a montré qu'un excellent moyen de soigner ses contacts avec les destinatiares est le séminar technique. La section de l'Europe de l'Est du Ministère peut conseiller les hommes d'affaires sur la manière d'organiser et de diriger ces séminars).

1. Tchécoslovaquie, du 25 au 28 mai

a) Généralités

La population de la Tchécoslovaquie, 14.6 millions, donne à ce pays la quatrième place parmi les membres du COMECON. Cependant, à l'exception possible de la République Démocratique Allemande, la Tchécoslovaquie est le pays relativement le plus industrialisé du COMECON. L'industrie produit environ 67% du revenu national et les emplois dans l'industrie absorbent 37.7% de la main-d'oeuvre; 35.7% des travailleurs sont dans les industries de services, etc., et seulement environ 16% dans l'agriculture. Son économie est connue tant dans le COMECON que dans le reste du monde pour sa production de machineries, de véhicules, de produits chimiques, de charbon, de verre et céramique, de textiles, etc.

La Tchécoslovaquie est plus orientée vers le commerce extérieur que la plupart des autres pays du COMECON (d'après les statistiques commerciales tchécoslovaques). Le total des importations et des exportations constitue environ 45% du revenu national (en valeur) et le commerce par tête d'habitant est le triple de la moyenne pour toute la région du COMECON. Les exportateurs éventuels canadiens trouvent donc une forte concurrence sur le marché tchécoslovaque, surtout de la part des fournisseurs allemands (de l'Ouest), autrichiens et britanniques, surtout en raison des habitudes traditionnelles de

commerce (les acheteurs tchécoslovaques ont tendance à se tourner d'abord vers ces fournisseurs quand ils ont besoin de marchandises importées).

Le Canada et la Tchécoslovaquie s'échangent le traitement de nation la plus favorisée en vertu d'un accord commercial d'avant-guerre signé à Ottawa le 15 mars 1928 et mis en vigueur le 30 octobre 1928, et du GATT dont la Tchécoslovaquie a été l'une des parties contractantes du début.

b) Répartition du commerce extérieur

Le commerce extérieur de la Tchécoslovaquie en 1973 a été de 71 milliards de couronnes (approximativement $12 milliards) avec bon équilibre des importations et des exportations. Ce commerce s'est effectué dans une proportion de 65% avec les pays du COMECON, la part des pays industrialisés de l'Occident se montant à 24% ($3 milliards).

En 1973, les importations totales tchécoslovaques se sont montées à 36.8 milliards de couronnes, une augmentation de 16% sur les chiffres de 1972. Les chiffres préliminaires de 1974 indiquent une nouvelle augmentation de 26% des importations totales en comparaison de 1973. Approximativement 23% des importations de 1973 provenaient des pays industrialisés de l'occident et montraient une augmentation de 62% sur celles de 1972. La part canadienne des importations de la Tchécoslovaquie est de moins de 0.3%.

Les exportations totales du Canada en Tchécoslovaquie en 1974 ont été de $22.8 millions (130% de plus qu'en 1973, en raison surtout de livraisons de graines de lin et de tournesol). Les principales marchandises exportées comprenaient de la graine de lin et de tournesol, une chaudière pour la récupération de la pâte de bois, des peaux de bétail brutes, du bétail de race, et des moteurs et pièces d'avion. Ces cinq catégories formaient environ 92% de nos exportations de 1974. Les ventes de la Tchécoslovaquie au Canada durant 1974 ont été de $61.8 millions (44% de plus qu'en 1973). Elles comprenaient une grande variété de produits finis et semi-finis allant des semelles de caoutchouc, de textiles, de tuiles, de céramique et d'acier au carbone, aux vêtements, équipement pour le hockey, haut-parleurs électroniques et fusils de chasse.

c) Possibilités mises à jour

En Tchécoslovaquie, on avait ménagé de nombreuses entrevues à l'intention de chaque représentant du secteur privé avec des clients possibles et les organismes de commerce extérieur chargés de leurs produits et/ou de leurs services, et des visites aux ministères industriels en compagnie de délégués du gouvernement.

Ces discussions et les visites faites séparément par les délégués du gouvernement confirmèrent la possibilité d'augmenter considérablement les échanges commerciaux entre le Canada et la Tchécoslovaquie, et particulièrement d'améliorer l'éventail des exportations canadiennes en

Tchécoslovaquie. On s'accorda à dire que les divers projets dont se sont occupés certains délégués, ainsi que les différentes catégories de marchandises d'exportations proposées par d'autres membres de la mission pourraient satisfaire les désirs du Canada en ce qui regarde tant le volume que la nature de nos exportations en Tchécoslovaquie, si ces pourparlers portent fruit.

Il est ressorti de nombre de discussions avec les Tchécoslovaques qu'ils paraissent très désireux de diversifier ses marchés devrait créer un climat dans lequel les propositions des exportateurs canadiens seront examinées attentivement (en autant que la qualité, les prix et les conditions de livraison soient concurrentiels) par les acheteurs éventuels de Tchécoslovaquie.

Au cours de la mission, les délégués gouvernementaux et industriels se sont rendus compte qu'il existe de vastes possibilités d'augmenter les exportations canadiennes en Tchécoslovaquie, particulièrement dans les secteurs suivants:

Machinerie agricole:

Bien que les Tchécoslovaques n'aient eu jusqu'à présent que peu d'expérience avec la machinerie agricole canadienne, les membres de la mission ont rapporté que les destinataires étaient très satisfaits du rendement de ces machines et étaient très intéressés à étudier d'autres emplois pour la machinerie agricole canadienne en Tchécoslovaquie. On a remarqué que même si la production agricole tchécoslovaque s'est beaucoup accrue durant les

dix dernières années, le pays n'a pas encore réussi, comme il le voudrait, à se suffire à lui-même. Cela l'a conduit à insister dans la planification du développement sur la mécanisation (par exemple, de la récolte du tabac et de la pomme de terre) et l'application de la technologie (par exemple, l'utilisation des protéines) dans la production agricole. Les membres de la mission croient que cette tendance et l'expérience du passé devraient continuer à ouvrir de nouveaux débouchés aux exportateurs canadiens.

Équipement pour aéroports:

Les membres de la mission ont appris que la Tchécoslovaquie projette d'améliorer ses aéroports nationaux et internationaux, et ils sont d'avis qu'il devrait en résulter de nouvelles exportations pour fournir de l'équipement destiné aux aéroports. Les besoins qu'on a mentionnés comprennent des véhicules de secours, toutes sortes d'appareils et de systèmes (intérieurs et extérieurs) pour combattre les incendies, de la machinerie de déneigement et de ravitaillement en combustible, des systèmes de manutention des bagages. Il semblerait aussi exister des débouchés pour des appareils électroniques à l'usage des aéroports (voir plus loin "Electronique").

Services d'ingénieurs consultants:

On a confirmé au cours de la mission que les Tchécoslovaques n'acceptent pas encore qu'il faille avoir recours à des ingénieurs consultants comme "directeurs du service d'organisation" pour des entreprises dans le

pays, tel que le font les ingénieurs consultants en Amérique du Nord. Ils préfèrent considérer les services de consultation d'ingénieurs comme faisant partie intégrale des projets "clé-en-main" ou étudier des offres de technologie particulière ou de transport d'équipement qu'ils incorporeront eux-mêmes dans leurs projets. Il semble que cela provient, du moins en partie, de ce que la Tchécoslovaquie est en mesure de trouver ses propres ingénieurs et de fournir elle-même une grande partie de l'équipement nécessaire. Toutefois, les Tchécoslovaques se sont montrés très disposés à coopérer avec des ingénieurs consultants canadiens dans le cas de projets dans un pays autre que le leur, en mentionnant les genres d'entreprises qui suivent:

- Cimenteries complètes
- Fabriques de céramique
- Usines génératrices de vapeur
- Complexes sidérurgiques
- Entreprises minières et métallurgiques

Produits chimiques:

Durant la mission, on a découvert des possibilités de fournir des usines chimiques complètes (par exemple, de polyester) ainsi que de l'appareillage et des techniques d'utilisation de produits chimiques (par exemple, dans la lutte contre les incendies et en agriculture).

Électronique:

La compétence des Tchécoslovaques dans le domaine de l'électronique est reconnue dans le monde entier. Les

membres de la mission ont confirmé que le marché restreint qui reste ouvert aux importations est très compétitif. On a laissé entendre que dans le prochain plan quinquennal, une large place sera réservée au développement de l'industrie nationale de l'électronique. Cependant, les membres de la mission ont exprimé l'opinion qu'il existe des possibilités de vente d'équipement de haute technique qu'on ne trouve pas au pays (ou dans les pays du COMECON), en particulier des appareils de géophysique, des appareils de soudure et de nettoyage employés dans la fabrication des calculatrices et des automobiles, de l'appareillage d'électronique et d'avionique destiné aux aéroports.

Industrie forestière:

La Tchécoslovaquie a entrepris un vaste programme de rationalisation de son industrie forestière dans le but d'augmenter la production globale du bois et de la fibre de bois. On se propose à cette fin d'utiliser plus efficacement et plus largement les ressources forestières actuelles. On projette d'abandonner des usines démodées qui sont des sources de pollution, d'améliorer et d'agrandir des installations présentes et de construire de nouveaux complexes forestiers (pâte, papier et bois de construction). On a confirmé qu'une grande partie de l'équipement nécessaire à la réalisation de ces projets sera importée tant du COMECON que des pays de l'Ouest. La concurrence entre les fournisseurs éventuels est déjà et continuera d'être serrée. Les principales importations requises sont de l'appareillage et des services destinés

aux usines intégrées de pâte et papier, aux scieries et aux coupes forestières.

Autres projets:

Les Tchécoslovaques ont confirmé que (en plus des projets déjà mentionnés) leur prochain plan quinquennal se concentrera entre autres choses sur:

- le développement de l'industrie minière du pays
- la construction de réseaux de transport et de distribution d'huile et de gaz (tant au pays qu'à l'étranger
- la construction de (quatre) usines de fonte d'acier en continu
- la mise au point de systèmes de transmission à grande distance sous haut voltage
- l'élaboration de méthodes de production contrôlée numériquement

Bétail

Les récentes ventes canadiennes de bétail de race Hereford ont été bien accueillies et les membres de la mission déclarent que la Tchécoslovaquie continuera d'offrir un débouché pour ces animaux et d'autres bestiaux.

Autres possibilités

Parmi les autres possibilités mises à jour au cours de la mission qui pourraient intéresser des sociétés canadiennes, mentionnons que la Tchécoslovaquie a besoin de systèmes et d'appareillage de forage en profondeur, de produits sanitaires, de machines-outils, de machinerie pour la fabrication de coussinets et la construction hydraulique, la fabrication de matériel roulant, de systèmes de transport urbain (y compris les tramways), de moteurs électriques (jusqu'à 6 000 C.V.) et de turbines à gaz.

2. Bulgarie, du 29 au 31 mai

a) Généralités

De tous les membres du Conseil d'Assistance économique mutuelle, la Bulgarie est le pays le plus étroitement lié à l'URSS. Durant le prochain plan quinquennal (1976-80) le p.n.b. devra selon le programme croître au taux de 10 à 12% tandis que certains secteurs tels que l'électronique, les produits chimiques et la production de machineries pourront augmenter de 20 à 25% par année.

Durant la période de 1976-80 les planificateurs s'attendent que le commerce extérieur augmente d'environ 15 à 17% chaque année et projettent qu'environ le cinquième de ce commerce se fera avec les pays de l'Ouest. Le commerce extérieur pour 1975 devrait être d'environ $8.5 milliards, et devrait être porté à $15 - 16 milliards en 1980.

La Bulgarie est en outre intéressée à acheter de la technologie et a affecté $30 millions à l'achat de licences occidentales en 1975. Au cours du plan 1976-80 les dépenses prévues pour de tels achats atteignent $50 millions. La Bulgarie exporte aussi de la technologie et déclare avoir enregistré 400 brevets dans les pays de l'Ouest.

Les capitaux investis durant la période 1976-80 atteindront environ $30 milliards, et seront concentrés sur des usines et de l'équipement dans les secteurs de

la fabrication de machineries, de l'électronique et des biens de consommation. D'autres secteurs prioritaires comprennent les produits chimiques et la sidérurgie.

Une entente commerciale entre le Canada et la Bulgarie est présentement en vigueur et assure le traitement réciproque de nation la plus favorisée (MFN). De plus, le Canada permet à la Bulgarie de bénéficier de notre tarif général préférentiel en faveur des pays en voie de développement. La Bulgarie ne fait pas partie du GATT (Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce) mais y assiste à titre d'observateur.

b) Répartition du commerce extérieur

Tel que mentionné, environ un cinquième du commerce de la Bulgarie se fait avec les pays de l'Ouest, et en 1974 les importations de cette direction se sont montées à $1.1 milliard. Bien que cette proportion soit faible parmi les pays de l'Europe de l'Est, l'augmentation continue de l'ensemble des importations de la Bulgarie offrira un marché en expansion aux sociétés de commerce de l'Ouest.

En 1974, les exportations du Canada en Bulgarie ont été de $4.6 millions et ont consisté surtout en orge, fèves blanches, vaches laitières de race et machinerie agricole. Les ventes de la Bulgarie au Canada se sont montées à $4.6 millions, comprenant surtout des produits alimentaires préparés, des vins, des tours, des antibiotiques, des vêtements et des textiles.

c) Possibilités mises à jour

Au cours de la mission, les représentants commerciaux et les délégués du gouvernement rencontrèrent les cadres de la clientèle, de l'organisme du commerce extérieur et un certain nombre de fonctionnaires des ministères industriels et politiques y compris le Ministre du Commerce extérieur. On nous confirma que la Bulgarie était entièrement d'accord pour augmenter son commerce avec le Canada. Les plans économiques du pays furent expliqués et la mission fut avisée qu'entre 1976 et 1980 la Bulgarie projette de dépenser environ $30 milliards en usines et en outillages. Il fut confirmé que cet investissement se concentrerait sur la construction de machineries, l'électronique, la métallurgie, les produits chimiques et généralement la mise en oeuvre d'automation et de mécanisation pour économiser la main-d'oeuvre. Pour ce faire, la Bulgarie recherche la machinerie et l'équipement les plus modernes, y compris des usines complètes dont certaines proviendront des pays de l'Ouest.

Au cours de la mission, certains hommes d'affaires et des délégués du gouvernement ont mis à jour un bon nombre de possibilités d'affaires, y compris:

Machinerie agricole:

Le plus grand succès du Canada en Bulgarie dans ce domaine a été la vente récente de moissonneuses de tabac, mais les membres de la mission ont rapporté qu'on

s'intéresse aussi à d'autres machineries. Ils ont indiqué qu'il s'agit de gros tracteurs; de moissonneuses-lieuses ("combines"); de machines à planter le blé et le maïs, et à couper et botteler le foin; d'équipement pour mécaniser les grandes fermes d'élevage de bétail et du porc. L'agriculture est un secteur prioritaire parce qu'une forte proportion des exportations bulgares en proviennent et les débouchés pour de l'équipement agricole devraient donc continuer à se présenter.

Services d'ingénieurs consultants:

Au cours de la mission, des discussions ont laissé voir que la Bulgarie est disposée à étudier l'emploi des services d'ingénieurs consultants en rapport avec l'importation d'usines ou d'équipement, et un grand nombre de possibilités ont été discutées (dont certaines impliquent une collaboration dans un autre pays):

- on s'intéresse aux nouveaux procédés d'aciérie, et en ce qui concerne les produits les Bulgares importent certains aciers spéciaux.
- des projets municipaux tels que des systèmes de contrôle automatique du transport urbain; des systèmes de destruction des déchets; l'automatisation du système d'aqueduc; le transport rapide; et les moyens de contrôler la pollution atmosphérique.
- dans les transports, la modernisation des installations routières, ferroviaires, aériennes et portuaires pour fournir des possibilités d'utiliser des services d'ingénieurs.
- on importera de l'ingéniérie et de l'équipement pour des centrales d'électricité thermique et pour des usines chimiques (par exemple, de chlore-alcali, d'ammoniaque, d'urée).

Électronique:

Nous avons appris que la Bulgarie requiert des importations pour certaines applications spécialisées. Parmi celles-ci se trouvent des machines utilisées pour la production d'équipement électronique et des instruments employés dans l'exploration géophysique. Il faut également de l'équipement pour moderniser le système de télécommunications.

Équipement pour l'industrie forestière/pâtes et papiers:

La Bulgarie construit présentement un vaste complexe de pâtes et papiers, et les membres de la mission ont eu l'occasion de s'occuper des débouchés qui avaient déjà été identifiés pour la fourniture d'équipement et de services. D'autres projets analogues sont apparemment en voie de planification (par exemple une usine de papier à cigarettes). Ces initiatives fourniront des occasions aux fournisseurs canadiens d'équipement et de services. Nous avons aussi appris qu'on aura probablement besoin de beaucoup d'équipement pour les opérations forestières.

Cheptel:

La Bulgarie augmente et améliore présentement son cheptel, et les membres de la mission ont confirmé qu'il continuera d'y avoir un marché dans un prochain avenir pour le bétail et les vaches laitières du Canada.

Équipement minier:

Les membres de la mission ont constaté que la Bulgarie a besoin de beaucoup de machinerie minière, y compris des excavatrices pour les mines de charbon à ciel ouvert, de l'équipement de chargement-transport-déchargement, de foreuses en profondeur, de concasseurs de minerai et autres machineries et composantes spécialisées telles que forets à diamants.

Véhicules spécialisés:

On a informé la mission que les améliorations présentement en cours à l'aéroport de Sofia pourront permettre de vendre des véhicules destinés à l'aéroport tels que camions de secours. Certains services publics ont aussi besoin de véhicules pour la construction de pipelines et de lignes de transmission d'énergie, aussi bien que pour les travaux de construction en général.

Équipement pour la manutention des déchets:

On a besoin de diverses sortes d'équipement pour la manutention de la ferraille, des déchets de papier et de textiles.

3. Pologne, du 2 au 4 juin

a) Généralités

La Pologne profite présentement du taux de développement le plus rapide (au-delà de 10%) en Europe de l'Est (après celui de la Roumanie), et son économie est l'une de celles qui croissent le plus vite au monde.

Un caractère distinctif de la politique de commerce extérieur de la Pologne est qu'elle est redevenue un facteur d'importance majeure dans les plans du développement national. Les entreprises polonaises se tournent de plus en plus vers l'Ouest pour trouver les biens de production, la technologie et la compétence nécessaires à l'amélioration des industries nationales. Il en est résulté des déficits de plus en plus élevés surtout dans le commerce avec l'Ouest qui est financé par des crédits à long terme consentis par les fournisseurs. Cette situation a accru les perspectives de coopération industrielle avec les maisons de commerce de l'Ouest (particulièrement, jusqu'ici, celles de l'Allemagne de l'Ouest).

La nécessité de payer les intérêts de ces emprunts a incité les planificateurs polonais à concentrer leurs efforts sur la production de marchandises d'exportation et à un moindre degré de marchandises susceptibles de remplacer les importations, afin d'augmenter les bénéfices nets en devises fortes. On s'est surtout occupé de développer le secteur forestier, d'explorer et exploiter de riches gisements de plomb, zinc, cuivre et charbon,

de développer les infrastructures de transport au pays (par terre et par air), d'agrandir les chantiers maritimes et industries connexes aussi bien que les industries de haute technologie telles que celles de l'électronique et des calculatrices. Dans chacun de ces domaines on s'attend que la Pologne se tourne vers l'Ouest pour en obtenir les dernières nouveautés en équipement, en technique et en savoir-faire.

L'économie polonaise se distingue de celle des autres pays de l'Europe de l'Est par la prépondérance de la propriété privée dans le secteur agricole. Le gouvernement se propose de socialiser graduellement ce secteur afin d'y constituer des unités de production plus importantes et plus mécanisées. On peut s'attendre à ce qu'il en résulte de nouveaux débouchés pour les exportateurs (de l'Ouest), en particulier pour ceux qui sont disposés à conclure des ententes de coopération industrielle avec leurs vis-à-vis polonais.

Le Canada et la Pologne s'accordent mutuellement le traitement de nation la plus favorisée en vertu d'un accord commercial signé le 3 juin 1935 et mis en vigueur le 15 août 1936, et du GATT auquel la Pologne a adhéré le 18 octobre 1967.

b) Répartition du commerce extérieur

Le chiffre d'affaires du commerce polonais en 1974 a été estimé à $18.8 milliards, dont environ $8 milliards ou 42% avec les pays industrialisés de l'Ouest. Les

importations totales ont été d'environ $10 milliards, augmentation de plus de 30% sur celles de 1973. Les importations en provenance de l'Ouest constituaient environ 50% du total, ou $4.2 milliards. La part du Canada dans les importations polonaises en provenance de l'Ouest a été de moins de 1.6%.

En 1974, les exportations canadiennes en Pologne ont été de $84.2 millions (en 1973, $45.0 millions). Les principaux produits exportés comprenaient de l'orge, du blé, de la graine de lin, du minerai et des concentrés de zinc, des rails de chemin de fer, du seigle, des peaux d'animaux et du matériel de manutention de billes. Les ventes de la Pologne au Canada se sont montées en 1974 à $43.9 millions (en 1973, $29.6 millions) et comprenaient une grande variété de produits finis et semi-finis tels que: chaussures, tissus larges et produits textiles, profilés d'acier, fourrures, bicyclettes, produits alimentaires, carton compact, etc.

c) Possibilités mises à jour

Comme dans les deux autres pays visités, nos hommes d'affaires et nos délégués du gouvernement ont rencontré au cours de la mission les cadres supérieurs des clients, des organismes du commerce extérieur et des ministères industriels et politiques. (Note: le passage de la mission fut suivi de consultations officielles de commerce entre gouvernements, au cours desquelles eurent lieu d'autres visites aux ministères. Certains des commentaires qui suivent ainsi que les débouchés commerciaux spécifiques

mis à jour résultent de ces rencontres).

Ainsi qu'en Tchécoslovaquie, on convint de part et d'autre qu'il y avait lieu d'améliorer considérablement le volume et la nature des échanges bilatéraux entre Canada et Pologne. Les Polonais accueillirent la mission comme étant une démarche concrète de la part du Canada pour essayer d'augmenter ce commerce et ils laissèrent entendre qu'ils en feront autant en envoyant une mission d'exploration commerciale au Canada au cours de cette année.

Il fut évident durant la mission que les Polonais accueillent très favorablement les offres d'exportations canadiennes bien qu'on s'attende que le déficit grandissant en faveur de l'Ouest (et du Canada) ait pour résultat qu'on insiste sur la nécessité de la "coopération économique", principe mis de l'avant par les Polonais au cours de presque toutes les rencontres avec les fonctionnaires et les hommes d'affaires canadiens.

Ci-dessous quelques unes des possibilités commerciales mises à jour par les membres de la mission durant leur séjour en Pologne (ainsi qu'au cours des consultations commerciales canada-polonaises):

Machinerie agricole:

Durant la mission, les membres ont confirmé que l'insistance du gouvernement polonais à mécaniser le secteur agricole qui dépend surtout de l'initiative privée ouvre dans ce pays un vaste marché à l'équipement agricole (y compris tracteurs, moissonneuses, machines

combinées, etc.). La récente entente en vue d'une entreprise à participation pour la fabrication de tracteurs entre une société canadienne et sa contrepartie polonaise, aussi bien que l'expérience des Polonais avec la machinerie agricole canadienne jusqu'à présent, devraient permettre aux exportateurs canadiens d'augmenter et de diversifier leurs ventes à la Pologne. Cela s'applique surtout à ceux qui sont prêts à discuter des ententes de coopération industrielle avec leurs vis-à-vis polonais.

Services d'ingénieurs consultants

On a appris qu'en général l'attitude polonaise en ce qui regarde l'emploi d'ingénieurs consultants comme directeurs du service d'organisation est à peu près analogue à celle des Tchécoslovaques, c'est-à-dire que la compétence des ingénieurs polonais rend superflu ce service pour les entreprises au pays même (pour lesquelles on préfère des contrats clé-en-main et des livraisons séparées de technologie et d'équipement), mais on accueille avec enthousiasme la coopération dans un autre pays que le leur. Dans ce secteur (c.a.d. entreprises dans un autre pays) les domaines intéressants sont les suivants:

- Construction de chemins de fer, de routes et d'aéroports
- Développement de systèmes d'irrigation et régularisation des cours d'eau
- Centrales électriques
- Entreprises de génie civil

- Développement des ressources naturelles, y compris le charbon
- Fourniture d'équipement (turbines à vapeur, chaudières, pulvérisateurs (de charbon), brûleurs à l'huile, etc.) pour l'industrie de l'acier
- Coopération dans l'exploration géophysique.

Il appert que dans les secteurs de production où il existe peu ou aucune compétence chez les ingénieurs du pays, les Polonais accepteraient la manière nord-américaine de gestion des gros projets. Au moins un membre de la mission semble avoir entamé de telles négociations avec succès.

Électronique:

Dans le cadre d'un programme déjà en marche, plusieurs maisons d'affaires canadiennes fournissent de l'appareillage géo-physique et des services ont tenu un séminar technique au cours de la mission en plus d'avoir des entrevues séparées. Il y a de bonnes perspectives de vente dans ce secteur.

Par ailleurs d'autres débouchés pour les appareils électroniques ont été mis à jour et examinés plus à fond, y compris des ventes possibles d'appareils de soudure et de nettoyage, particulièrement dans l'industrie de l'automobile, d'équipement électronique pour les aéroports et pour les avions. Ici aussi nous envisageons de bonnes perspectives pour des ventes nouvelles ou accrues dans ces domaines.

Industrie forestière:

Il a été confirmé que l'un des principaux objectifs des plans de développement de la Pologne est le secteur forestier. Ces plans envisagent la création de plusieurs nouvelles usines de pâtes et papier au cours du prochain plan quinquennal, l'augmentation de la mécanisation des opérations de coupe en forêt, la modernisation des scieries et un plus grand souci d'utiliser tout le bois (c.à.d. la sciure de bois, les copeaux et l'écorce). On s'occupera particulièrement d'utiliser les arbres de grosseur moyenne ou moindre qui ne sont pas utilisables comme bois de construction. On a aussi mentionné la nécessité d'usines complètes pour la fabrication de meubles, de bois (dur) de parquetage, et de technologie et techniques en vue de tirer des arbres de dimension moyenne du bois de construction et des produits utilisables (carton gris, etc.).

Au cours de la mission, plusieurs maisons d'affaires furent à même de se réaffirmer comme fournisseurs éventuels d'équipement et de services pour un complexe de pâtes et papier de plusieurs millions de dollars qui sera construit d'ici 1980. D'autres maisons se mirent de l'avant en tant que fournisseurs déjà connus de machineries pour la coupe en forêt et le sciage. Les membres de la mission ont conclu qu'il existe un vaste marché à exploiter pour la fourniture d'équipement et de savoir-faire canadiens à la Pologne dans le secteur forestier.

Bétail

Les acheteurs polonais de bétail se sont déclarés entièrement satisfaits des récentes livraisons de bovins Hereford canadiens et ont même donné une nouvelle commande importante de bétail au cours de la mission (sous réserve qu'il soit conforme aux règlements vétérinaires polonais). Les perspectives de ventes dans ce secteur sont excellentes.

* * *

En plus des possibilités d'exportation ci-dessus mentionnées, au cours des consultations commerciales les Polonais ont donné à la délégation officielle canadienne une liste des "projets d'intérêt pour la Pologne, y compris usines complètes, technique, licences et savoir-faire" qui seraient probablement importés de l'étranger.

Liste:

Industrie lourde

Complexes pour l'extraction des métaux
Extraction et affinage du cuivre
Machinerie et équipement pour l'industrie du papier
Machinerie et équipement pour l'industrie pétrochimique
Équipement de chantiers maritimes et de marine
Machinerie et équipement pour centrales électriques à vapeur
Livraison en participation d'usines de fonderie, de produits chimiques et de raffineries de sucre

Industrie mécanique

Moteurs diesel, tout montés, et pièces

Équipement de comptage électronique

Machines et équipement pour l'industrie alimentaire

Machines et équipement pour l'industrie de mise en conserve

Machines pour la construction

Machines-outils et appareils de direction

Machines et équipement pour l'industrie du textile et du cuir

Véhicules tout terrain

Industrie légère

Production de fibres synthétiques, chimiques, techniques et autres

Industrie chimique

Construction, agrandissement et modernisation d'usines chimiques

Industrie minière

Étude, aménagement et modernisation de mines

Production d'équipement pour l'industrie minière, aussi pour les marchés d'autres pays

Industrie alimentaire et conserverie

Production des viandes

Organisation des formes

D. PERSONNEL DE LA MISSION

1. Représentants de l'industrie

M. J.Balthes
président
Balthes Farm Equipment
Manufacturing Ltd.
81 Lincoln Street
Tillsonburg, Ontario

M. A.Winther
président
C-D-N Research and
Development Ltd.
1044 Rangeview Road
Mississauga, Ontario
L5E 1H3

M. R.Pillman
président
Canadian International
Project Managers
20 Victoria Street
Toronto, Ontario
M5C 1Y1

M. K.E.Allan
directeur des projets spéciaux
Combustion Engineering
-Superheater Ltd.
1140, boulevard de Maisonneuve
Montréal, Québec
H3A 1N2

M. N.J.Fodor
président
Electrovert Manufacturing
Co. Ltd.
3285, boulevard Cavendish
Montréal, Québec

M. A.S.Harvie
directeur de l'exportation
Foremost International
Industries Ltd.
1616 Meridian Road N.E.
Calgary, Alberta
T2A 2P1

M. R.E.Chapman
directeur technique
Cancar (Pacific) Div.
Hawker Siddeley Canada
Ltd.
7 King Street East
Toronto, Ontario
M5C 1A3

M. J.Macdonald
financement des projets
H.A. Simons (International) Ltd.
425 Carroll Street
Vancouver, C.B.
V6B 2J6

M. J.W.Millington
président
Rockwood International
Livestock Ltd
Box 67
Georgetown, Ontario

M. H.O.Seigel
président
Scintrex Ltd.
222 Snidercroft Rd.
Concord, Ontario
L4K 1B5

M. J.C.Caron
président
SIDAM Inc.
2050, rue Mansfield
Montréal, Québec
H3A 1Y9

M. O.Huck
directeur des projets
Stadler Hurter Ltd.
1501 ouest, rue Ste-Catherine
Montréal, Québec

M. K.W.Spencer
vice président
direction des projets et
technologie de l'industrie de l'acier
Stelco Technical Services Ltd.
Wilcox Street
Hamilton, Ontario
L8N 3T1

EN POLOGNE SEULEMENT

M. R.J.Henderson
directeur
exploration de la vente
Barringer Research
304 Carlingview Drive
Rexdale, Ontario
M9W 5G2

M. L.Robert
vice-président
mise en marché
Instronics Ltd.
17 Neil Street
Stittsville, Ontario

M. J.Dewhurst
directeur de la mise en marché
systèmes d'information
Westinghouse Canada Ltd.
286 Sanford Avenue North
Hamilton, Ontario
L8N 3K2

2. Délégués du gouvernement - Ministère de l'Industrie & du Commerce

M. T.M.Burns (directeur de la mission)
principal sous-ministre adjoint
Commerce international

M. M.P.Joyce (secrétaire de la mission en Tchécoslovaquie et en Pologne)
Division de l'Europe de l'Est
Bureau de l'Europe

M. G.C.King (secrétaire de la mission en Bulgarie)
Division de l'Europe de l'Est
Bureau de l'Europe

M. J.A.Quarrington (coordonnateur de la mission)
sous-chef, Division de l'Europe
Programmes et services de l'exportation

3. Délégué du gouvernement - Corporation du Développement de l'Exportation

M. N.S.Patterson
directeur
Planification et développement des entreprises

INDUSTRY CANADA/INDUSTRIE CANADA
51467