



Rapport de la

**MISSION CANADIENNE D'EXPANSION
COMMERCIALE EN ROUMANIE,
EN YOUGOSLAVIE ET EN HONGRIE**

du 29 septembre au 10 octobre 1975



**Industrie
et Commerce**

**Industry, Trade
and Commerce**

RAPPORT DE LA
MISSION D'EXPANSION COMMERCIALE
EN ROUMANIE, EN YOUGOSLAVIE ET EN HONGRIE

DIRIGÉE PAR

C. T. CHARLAND

Sous-ministre adjoint

Expansion des exportations

Ministère de l'Industrie et du Commerce

du 29 septembre au 10 octobre 1975

Publié par le ministère de l'Industrie et du Commerce

Ottawa, Canada

TABLE DES MATIÈRES

	<u>Page</u>
A. RENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX	
1. Le commerce entre le Canada, l'Europe de l'Est et la Yougoslavie	1
2. La Roumanie et la Hongrie	3
a) Quelques caractéristiques communes	3
b) La Stratégie commerciale du Ministère	7
3. La Yougoslavie	8
B. OBJECTIFS DE LA MISSION	11
C. RAPPORTS PAR PAYS	12
1. La Roumanie	12
2. La Yougoslavie	20
3. La Hongrie	32
D. MEMBRES DE LA MISSION	39



INTRODUCTION

Ces dernières années, le commerce entre les pays de l'Est et ceux de l'Ouest a connu une saine croissance. Ce n'est qu'un des nombreux facteurs qui nous ont incité à mener une mission d'expansion commerciale en Roumanie, en Hongrie et en Yougoslavie. Chacun des pays que nous avons visités avait déjà manifesté le désir d'intensifier ses échanges commerciaux avec le Canada. Il était également opportun que cette mission ait lieu au cours des dernières étapes de la préparation des prochains plans quinquennaux (1976-1980). On a donc jugé qu'une délégation d'hommes d'affaires canadiens pourrait non seulement obtenir des renseignements précieux sur les possibilités commerciales intéressantes pour leurs secteurs respectifs, mais serait également une preuve tangible de la détermination du Canada à accroître et à diversifier ses échanges commerciaux avec ces trois pays. Pendant que se déroulait cette mission, des fonctionnaires du gouvernement canadien ont rencontré leurs homologues roumains et hongrois pour des consultations commerciales qui doivent avoir lieu annuellement et qui visent à déterminer les voies et les moyens susceptibles de favoriser ces échanges.

La conjoncture économique mondiale a durement affecté l'économie de la Roumanie, de la Hongrie et de la Yougoslavie. Cependant, on a remarqué l'importance que ces trois pays accordent à la productivité. C'est une garantie que les projets prioritaires seront exécutés même pendant les périodes de restriction. Les exportateurs canadiens trouveront donc un marché permanent pour leurs machines,

leur matériel industriel, leur savoir-faire et leur technologie. Ils réaliseront ainsi un de leurs objectifs et ceci, dans l'intérêt mutuel des parties en cause. Dans le même ordre d'idées, la participation à la mission d'un certain nombre d'ingénieurs-conseils m'a donné l'occasion de souligner encore une fois l'importante contribution des firmes canadiennes d'ingénieurs-conseils au succès de grands projets, comme en témoignent les réalisations de ces firmes sur les marchés internationaux. De plus, un accroissement de l'activité des ingénieurs-conseils canadiens dans ces trois pays pourrait créer de nouveaux marchés pour les fabricants canadiens d'équipement industriel.

Bien que le volume des ventes, autres que les ventes de céréales, au Canada aux pays de l'Est ait doublé en 1975 comparativement à 1974, il reste encore beaucoup à faire pour que les produits canadiens de tout genre prennent une place importante sur le marché de ces pays. En fait, la vente, ces dernières années, de matériel pour l'industrie forestière et l'industrie des pâtes et papier, d'une soufflerie aérodynamique, de machines agricoles, de matériel géophysique, de moteurs d'avion et de camions de 150 tonnes ne constitue qu'un début. Au cours de mes entretiens, j'ai souligné l'importance du financement comme aide à l'exportation et le rôle joué par la Société pour l'expansion des exportations dans ce domaine.

Le gouvernement canadien s'est donné pour objectif de diversifier ses relations commerciales et industrielles avec l'Europe de l'Est et la Yougoslavie et ces pays ont

exprimé le même désir. Cette mission a découvert des possibilités commerciales bien spécifiques et, depuis son retour, elle a eu l'occasion d'en découvrir d'autres encore. Les hommes d'affaires canadiens trouveront donc un accueil favorable dans les pays de l'Est et la Yougoslavie. Cependant les futurs exportateurs doivent être conscients des difficultés qui peuvent se présenter. Les négociations sont souvent longues et on devra peut-être faire plusieurs voyages en ces pays pour arriver à des résultats concrets. Cependant, l'expérience a prouvé que la persévérance est souvent récompensée par des contrats lucratifs.

Je peux assurer que les hommes d'affaires intéressés par les possibilités qu'offrent ces marchés auront l'entière collaboration de notre Ministère, au pays comme à l'étranger. La Division de l'Europe de l'Est et le Bureau de l'Europe peuvent également fournir de la documentation sur la commercialisation en ces pays ainsi que des renseignements généraux sur les pratiques commerciales et les conditions courantes du marché. De plus, nos attachés commerciaux apporteront une aide précieuse aux exportateurs canadiens qui entreront en contact avec eux lors de leurs visites dans ces pays.

C.T. Charland
Sous-ministre adjoint
Expansion des exportations

A. RENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

La mission d'expansion commerciale en Roumanie, en Yougoslavie et en Hongrie ne représente qu'un aspect des efforts permanents déployés par le Canada en vue de favoriser ses relations commerciales avec ces pays. Cette partie du rapport se propose donc de situer la mission dans la perspective de ce vaste effort commercial auquel participent le gouvernement du Canada et les hommes d'affaires canadiens. Le système économique de la Yougoslavie diffère de celui des deux autres pays. C'est pourquoi on en traitera séparément.

1. Le commerce entre le Canada, les pays de l'Est et la Yougoslavie

La valeur du volume total des échanges commerciaux entre le Canada et les pays de l'Est* atteignait \$382 millions en 1974, pour un fléchissement de 32% par rapport à 1973. Ceci s'explique principalement par la baisse de 84% des échanges commerciaux avec l'U.R.S.S., causée par une diminution considérable des ventes de céréales qui s'élevaient à \$285 millions en 1973 pour descendre à \$10 millions en 1974. Pour les neuf premiers mois de 1975, la valeur

* Dans cette partie du rapport, les pays de l'Est désignent l'Albanie, la Bulgarie, la Tchécoslovaquie, l'Allemagne de l'Est, la Hongrie, la Pologne, la Roumanie, l'U.R.S.S. et la Yougoslavie.

du volume total des échanges commerciaux a été de \$407 millions (\$271 millions d'exportations et \$136 millions d'importations). En comparant la période des 9 premiers mois pour les deux années, on se rend compte que nos ventes de marchandises, autres que les céréales, sont passées de \$55 millions en 1974 à \$96 millions en 1975. Le chiffre de ventes des céréales, pour sa part, est passé de \$78 millions à \$175 millions.

En ce qui concerne la balance commerciale, la position traditionnellement excédentaire du Canada vis-à-vis de cette région (\$275 millions en 1973) a fait place à un léger déficit d'environ \$13 millions en 1974. Pour les 9 premiers mois de 1975, le Canada a repris sa position excédentaire.

Les importations canadiennes en provenance de ces pays se sont élevées à \$197 millions en 1974 et à \$136 millions au cours des 9 premiers mois de 1975. Elles consistent surtout en des produits manufacturés ou semi-manufacturés tels que tissus, textiles, chaussures, bicyclettes, acier, machines et matériel spécialisé, produits alimentaires et vins.

D'autre part, le Canada exporte principalement des céréales et des matières premières industrielles vers

la plupart de ces pays. Les chiffres varient d'un pays à l'autre, mais les céréales constituent habituellement plus de 50% de nos exportations vers ces régions. On vend aussi du cuir, de l'amiante, de la pulpe, de l'acier, du minerai, de l'équipement forestier et agricole, ainsi que d'autres types de machines et de matériel spécialisés.

2. La Roumanie et la Hongrie

a) Quelques caractéristiques communes

i) Economie

La Roumanie et la Hongrie ont toutes deux une économie dirigée, dans laquelle les transactions commerciales avec l'étranger restent le monopole de l'État et se font dans le cadre d'un plan quinquennal. Les deux pays sont également membres, à part entière, du Conseil économique d'assistance mutuelle (CEAM ou COMECON).

Ces caractéristiques communes influencent le commerce extérieur de ces deux pays, tout comme celui des autres pays membres de la CEAM. Ainsi, les hommes d'affaires qui voudraient obtenir des renseignements plus détaillés

sur l'un ou l'autre des marchés des pays membres de la CEAM et sur la meilleure façon de les approcher, peuvent obtenir du ministère de l'Industrie et du Commerce un certain nombre de brochures sur la situation du commerce avec ces pays. Il s'agit d'en faire la demande au:

Chef
Division des pays de l'Est
Bureau de l'Europe
Ministère de l'Industrie et du Commerce
Ottawa (Ontario)
K1A 0H5

ii) Plan quinquennal et commerce extérieur

Le plan quinquennal économique de chacun de ces pays détermine le volume, le contenu et la direction de son commerce et délimite le cadre à l'intérieur duquel les besoins annuels en importations sont établis. Par la suite, la rigueur avec laquelle on s'en tient à ces paramètres, varie d'un pays à l'autre parmi les membres du CEAM. De façon générale, nos possibilités d'exportations se limitent en général au volume autorisé par le plan d'importation annuel de ces pays. Quelquefois, pourront s'y ajouter certaines importations non prévues quand

la production nationale n'aura pas suffi. Cette planification tellement rigide est due, en partie, au fait que la monnaie des pays membres de la CEAM n'est pas convertible et que leurs gouvernements sont obligés de conserver les devises étrangères et de contrôler le niveau d'utilisation des crédits. C'est dans ce contexte que les clients éventuels des pays de l'Est peuvent proposer "une coopération industrielle" allant de la coproduction à des arrangements pour le rachat des produits ou à des entreprises de participation, etc., comme moyen de faciliter l'achat des produits occidentaux.

iii) Ministère du Commerce extérieur

Dans chacun des pays du CEAM, le ministère du Commerce extérieur est la plus haute instance gouvernementale en matière de transactions commerciales avec l'étranger. Ce Ministère trace à l'échelle nationale les principes directeurs en matière de commerce extérieur, établit le cadre juridique national à l'intérieur duquel le commerce est exercé, délivre

les permis d'importation et d'exportation indispensables pour chaque transaction et, d'une façon générale, supervise les entreprises de commerce extérieur.

iv) Entreprises de commerce extérieur

Les entreprises qui exercent le commerce extérieur sont des monopoles d'Etat, responsables de toutes les transactions d'import-export et des négociations concernant certaines catégories de marchandises. Elles agissent en fait comme les seules agences de vente ou d'achat pour tous les consommateurs du pays et pour les unités de production.

Seules les entreprises autorisées de commerce extérieur peuvent négocier et signer des contrats avec des firmes étrangères. C'est donc avec elles que les hommes d'affaires étrangers intéressés par ces marchés, devront prendre contact en premier lieu. Les conseillers commerciaux du Canada auprès de ces pays peuvent habituellement renseigner l'homme d'affaires sur l'entreprise qui s'occuperait de son produit

ou de son service. Une liste de ces entreprises est publiée pour chaque pays.

b) La stratégie commerciale du Ministère

Le principal objectif commercial de notre Ministère, est d'exporter davantage de produits manufacturés ou semi-manufacturés vers ces pays de l'Est, tout en y maintenant notre commerce de céréales et de matières premières industrielles.

C'est dans cette perspective que le Canada a eu une série de consultations bilatérales avec les pays de l'Est pour susciter une plus grande participation canadienne à leurs marchés et inversement. L'accord Canada-U.R.S.S. de 1971, sur la coopération pour l'application industrielle de la science et de la technologie (INDEXAG) est le plus élaboré d'entre eux. On cherche surtout par cet accord de même que par ceux passés avec d'autres pays de l'Est, comme la Roumanie et la Hongrie, à découvrir les possibilités de vente de machines et de matériel hautement spécialisés et à développer par le fait même nos exportations vers ces pays.

Le Gouvernement canadien est bien équipé pour promouvoir les échanges commerciaux bilatéraux avec

les pays de l'Est. Son programme intensif d'échange de missions avec ces pays, sa participation et celle des entreprises privées aux foires commerciales, le partage des risques avec les exportateurs canadiens par son Programme pour l'expansion des exportations et les facilités de financement de projets qui présentent un intérêt réciproque, sont autant d'outils promoteurs.

3. La Yougoslavie

L'économie de la Yougoslavie et sa conception du commerce extérieur diffèrent sensiblement de celles des pays de l'Est avec qui elle pratique au Conseil économique d'assistance mutuelle (COMECON). Dans cet organisme économique, la Yougoslavie a un statut spécial d'observateur lui permettant de participer à plusieurs accords spéciaux du COMECON. En même temps, elle poursuit son propre programme basé sur la décentralisation économique et sur "l'auto-gestion des travailleurs".

Dans l'économie de marché socialiste de la Yougoslavie, les plans quinquennaux ont une valeur indicative plutôt que d'être des directives fermes qui établissent des objectifs rigoureux. Les allocations en monnaies fortes sont établies par le jeu des marchés financiers internes sur la base de principes purement économiques, plutôt qu'attribuées par des autorisations gouvernementales. Les programmes de pro-

duction de la plupart des entreprises sont établis par ces entreprises elles-mêmes et non dictées par les ministères fédéraux. Le commerce extérieur n'est pas un monopole d'Etat; plus de mille entreprises yougoslaves enregistrées peuvent commercer avec l'étranger. Dans la plupart des secteurs de l'économie, la concurrence est permise, voire même encouragée. La propriété des entreprises individuelles est détenue par les travailleurs de ces entreprises plutôt que par l'Etat au nom du peuple. De plus, la Yougoslavie accueille favorablement les investissements étrangers, d'où qu'ils viennent, jusqu'à concurrence de 49% de l'avoir propre de l'entreprise.

À l'instar des pays de l'Est, la Yougoslavie connaît actuellement une pénurie de monnaies fortes et invite instamment les firmes occidentales à passer des accords de coopération industrielle et d'entreprises de participation, afin de compenser les coûts des importations de biens et de services d'une haute technicité. On autorise les entreprises étrangères à ouvrir des bureaux en Yougoslavie à condition toutefois qu'elles y aient investi des capitaux ou qu'elles aient passé des contrats pour l'exportation d'un volume déterminé de marchandises yougoslaves.

La politique commerciale du Canada vis-à-vis de la Yougoslavie s'établit essentiellement dans le cadre d'un traité

commercial par lequel les deux pays s'accordent mutuellement le régime de la nation la plus favorisée. Les deux pays sont également membres du GATT et du FMI. De plus, le Canada considère la Yougoslavie comme bénéficiaire selon le tarif général préférentiel accordé aux pays en voie de développement.

B. OBJECTIFS DE LA MISSION

À la lumière du plan commercial global décrit plus haut, la mission canadienne pour l'expansion commerciale en Roumanie, en Hongrie et en Yougoslavie s'est donné les objectifs suivants:

- Faire connaître, dans chacun de ces pays, les compétences techniques des Canadiens et leur position concurrentielle sur les marchés internationaux, dans le domaine des produits manufacturés ou semi-manufacturés et découvrir de nouvelles possibilités d'exportation pour ces produits.
- Fournir aux compagnies canadiennes la possibilité de suivre, au plus haut point, les occasions particulières de ventes que les membres de la mission ou les conseillers commerciaux auraient découvertes dans chacun de ces marchés.
- Manifester aux hauts fonctionnaires des pays de l'Est, aux organismes et aux entreprises de commerce extérieur, l'intérêt que porte le Canada à l'exportation vers ces pays, afin de s'assurer que le gouvernement et les milieux d'affaires canadiens seront toujours de sérieux partenaires commerciaux.

C. RAPPORT PAR PAYS

Nous ne donnons ici qu'un aperçu sommaire des possibilités commerciales, observées par les membres de cette mission. Nous invitons les hommes d'affaires désireux d'obtenir des renseignements supplémentaires à entrer en contact avec la Division de l'Europe de l'Est de ce ministère.

1. La Roumanie

a) Renseignements généraux

La population de la Roumanie est d'environ 21 millions, donc à peu près égale à celle du Canada. La Roumanie se considère comme un pays en voie de développement et s'est engagée dans un processus d'industrialisation rapide. Un tiers du revenu national est affecté aux investissements et le taux de croissance économique des dernières années a varié entre 10 et 15%. Ce pays possède des réserves importantes de matières premières telles que le pétrole, le charbon, des minerais ferreux et non ferreux, du gaz et du sel.

Dans son économie, les principaux secteurs en expansion sont actuellement: l'énergie nucléaire, la production de l'acier, la fabrication de machinerie

et d'outillage mécanique, l'électronique et le matériel de transport. Le plan quinquennal 1976-1980 prévoit un accroissement annuel moyen de la production industrielle de 11,2% avec une croissance globale du produit national brut de 10,5%. Actuellement, le produit national brut par habitant est d'environ \$1 000 par année et d'ici 1990, il devrait atteindre \$2 500 à \$3 000. La valeur totale du commerce extérieur roumain s'élève à \$10 milliards environ. Certains produits manufacturés sont exportés dans une très forte proportion comme par exemple, 90% des appareils de forage pétrolier, 70% des tracteurs, 75% des jeeps et 50% des voitures automobiles.

La Roumanie est membre à part entière du COMECON; elle est également membre du GATT, de la BIRD (la Banque internationale pour la reconstruction et le développement) et du FMI (Fonds monétaire international). Il existe un accord commercial bilatéral entre le Canada et la Roumanie et le régime de la nation la plus favorisée est en vigueur. De plus le Canada reconnaît à la Roumanie le statut de bénéficiaire selon le tarif préférentiel général accordé aux pays en voie de développement.

b) Structures commerciales

Depuis 1971, le commerce extérieur de la Roumanie connaît un taux de croissance annuel moyen d'environ 21%. Le plan quinquennal 1976-1980 indique que le volume total du commerce extérieur augmentera de 70 à 80%, soit plus de 12% par année. Actuellement, le commerce extérieur roumain se répartit comme suit: 45% avec les pays occidentaux industrialisés, 40% avec les membres du COMECON et 15% avec les pays en voie de développement. Les importations en provenance des pays de l'Ouest se sont élevées à \$3 milliards environ, en 1974, dont les 2/5 consistaient en de la machinerie et de l'équipement divers.

En 1974, les exportations totales canadiennes vers la Roumanie, composées principalement d'amiante, de matériel de laboratoire, d'hydrocarbures, de machines pour l'industrie des pâtes à papier et pour l'industrie textile, n'étaient que de \$4,9 millions, alors que la moyenne annuelle des trois années précédentes se maintenait aux environs de \$12 millions. Par contre, pour les 9 premiers mois de 1975, elles ont atteint \$37,4 millions, surtout à cause de la vente de blé.

D'autre part, les importations canadiennes en provenance de la Roumanie sont en hausse constante depuis

1970, alors qu'elles n'étaient que de \$5 millions. En 1974 elles s'élevaient à \$26 millions et consistaient en du mazout, des chaussures, des vêtements, des tracteurs, de l'acier et des meubles. Pour les 9 premiers mois de 1975, nos importations en provenance de la Roumanie étaient de \$15 millions.

c) Possibilités de marché

Au cours de leur visite à Bucarest, les hommes d'affaires canadiens ont rencontré des hauts fonctionnaires du ministère du Commerce extérieur et de la Coopération économique et d'autres ministères à caractère industriel et économique ainsi que des cadres supérieurs d'entreprises de commerce extérieur et des représentants des consommateurs. Les secteurs identifiés comme offrant les plus grandes possibilités de marché sont les suivants:

Machinerie agricole

La Roumanie veut diminuer la proportion de sa main d'oeuvre agricole. Les possibilités de vente de machines agricoles spécialisées deviennent donc fort intéressantes. Traditionnellement, ce pays est un important producteur, voire même exportateur de blé et de maïs. On y cultive aussi des légumes,

des fruits, des betteraves à sucre et des graines oléagineuses. La production agricole de 1976-1980 devrait dépasser d'environ 35% la moyenne des années 1971-1975.

Comme la Roumanie est également un important producteur de machines agricoles, elle peut donc proposer des accords de coopération industrielle dans ce secteur.

Industrie chimique

Les gîtes pétrolifères roumains sont considérables et l'industrie chimique est très développée, sans oublier la production de fibres synthétiques, de matières plastiques et de caoutchouc synthétique. Toute coopération avec des partenaires étrangers pour le développement d'une technologie pétrochimique avancée est bienvenue.

Dans certains cas, on cherchera à améliorer le rendement des usines existantes, mais on prévoit également la construction de nouvelles usines. Parmi les projets en cours il y a des usines de production d'acide sulfurique pour lesquelles la Roumanie aura besoin d'importer certaines machines.

Ingénieurs-conseils

Des rencontres et des échanges que nous avons eues en Roumanie, il ressort que les Roumains envi-

sagent de faire appel aux services d'ingénieurs-conseils en rapport avec l'importation d'usines ou de machines industrielles. On a considéré plus spécialement certains domaines, dont:

- des projets de pâtes et papier;
- des projets de recherche et de développement;
- le contrôle de la qualité;
- des usines de produits chimiques
- les méthodes d'exploitation minière;
- les procédés de traitement des déchets;
- les industries de l'acier de l'aluminium qui

sont appelées à connaître une grande expansion. Il y a là par conséquent des possibilités pour tout partenaire étranger qui pourra fournir la compétence et le matériel. Les Roumains sont, pour leur part, en mesure d'exporter leur savoir-faire dans la construction d'aciéries et seraient intéressés à passer des accords en vue de former des consortiums qui offriraient leurs services à des pays tiers;

- la coopération avec un pays tiers pour l'organisation de travaux d'énergie électrique (dont certains du type clefs en main).

Pâtes à papier

Ce secteur industriel est en pleine expansion, en Roumanie. Il existe, en conséquence, de grandes possibilités d'exportation de matériel et des services techniques pour cette industrie. D'ailleurs, on trouve déjà de l'équipement canadien dans les usines roumaines.

Bétail

Les autorités roumaines responsables de l'agriculture ont manifesté leur désir d'obtenir davantage d'information au sujet du bétail canadien; il est donc évident qu'il y a là un potentiel pour des transactions commerciales. Actuellement, le bétail roumain est composé à 45% de Simmenthal; à 25% de Brown Swiss et à 30% de Holstein. Soixante pour cent du bétail est actuellement multiplié par insémination artificielle et ce pourcentage atteindra 80% d'ici 1980.

Matériel de construction et d'exploitation minière

Il existe dans ce secteur une demande pour une grande variété de produits tels que des compresseurs d'air, des compresseurs à gaz, des outils à air comprimé, des détendeurs de pression, des grues, des pompes et des câbles. De plus, le marché semble intéressant pour des procédés et du matériel de construction spécialisés, en particulier en ce qui a trait au béton.

Matériel roulant spécialisé

Les membres de la mission ont découvert des possibilités de vente de véhicules hydrauliques, de machinerie pour l'installation des poteaux, d'équipement pour la pose de fils électriques, de camions d'incendie, de camions de démolition et de camions surbaissés pour l'exploitation minière.

Autres marchés intéressants

Les Roumains ont également exprimé le désir d'acheter les produits suivants:

- matériel aéroportuaire;
- matériel géophysique;
- tuyaux en acier, acier en feuille, acier profilé;
- tôles cuivrées et tôles zinguées;
- zinc, cuivre, laiton et aluminium;
- câbles électriques et téléphoniques;
- fils d'acier zingués;
- roulements à billes;
- concentrés de cuivre, de plomb et de zinc;
- charbon à coke;
- bois à pâte;
- naphtaline, benzène et antiparasites;
- farine de poisson;
- outils mécaniques pour le métal avec commandes numériques;

- cristaux de quartz;
- transistors et circuits intégrés;
- ponts roulants;
- équipement électrolytique pour le raffinage de l'aluminium;
- matériel spécial de forage;
- équipement pour la fabrication d'isolants de matériel électrique;
- matériel pour la fabrication de briques électroréfractaires

2. La Yougoslavie

a) Renseignements généraux

La Yougoslavie compte environ 21 millions d'habitants, dont une population active de 9 millions. On estime que 40% des Yougoslaves sont employés dans l'agriculture, 40% dans l'industrie et le reste dans les organismes et les entreprises gouvernementales. Il y a actuellement 535 000 chômeurs et un million de travailleurs employés temporairement à l'étranger. Le revenu annuel par habitant est d'environ \$1 500, mais ce chiffre varie d'une région à l'autre.

La superficie de la Yougoslavie se rapproche sensiblement de celle de la Grande-Bretagne. Le tiers

du pays est boisé et un peu plus du tiers est constitué d'une terre arable, assez riche. Relativement au reste de l'Europe, la Yougoslavie est bien pourvue en matières premières. Le cuivre, le charbon, le minerai de fer, le zinc et le pétrole constituent, avec le tourisme, ses principales ressources.

La Yougoslavie est un État à parti unique, organisé en une fédération de 6 républiques, dont chacune jouit d'une autonomie considérable. La discipline y est cependant maintenue à tous les paliers du gouvernement à l'aide de directives politiques adoptées par la Ligue des communistes yougoslaves. Sur le plan international, la Yougoslavie joue un rôle de leader dans le bloc des pays non alignés.

Depuis la fin de la Seconde Guerre mondiale, la Yougoslavie est passée d'une économie essentiellement agricole à une industrialisation assez développée. On considère la Yougoslavie comme un des pays européens en développement qui a fait les plus grands pas dans l'établissement d'une structure industrielle nationale, l'avancement des compétences techniques et la production de biens de consommation et de produits industriels. La direction que l'État exerce sur l'économie se limite à l'utilisation d'une politique fiscale et monétaire,

aux méthodes de persuasion, à la gestion des fonds de développement régionaux et au contrôle des prix d'un nombre limité de produits essentiels de consommation. Les derniers plans économiques soulignent l'importance de la croissance dans les secteurs suivants: l'énergie, les matières premières et l'agriculture. Comme la plupart des pays, la Yougoslavie aimerait augmenter sa production et accroître les revenus réels de ses citoyens, tout en contrôlant les prix.

b) Commerce extérieur

Bien que les décisions relatives à l'importation soient prises par des entreprises plutôt que par des organismes gouvernementaux, le Gouvernement fédéral yougoslave utilise certains moyens pour contrôler l'écoulement des devises étrangères. Parmi ces moyens on trouve un système de dépôt pour l'importation, des critères pour l'allocation des devises étrangères selon le genre de produit à importer et, plus récemment, une interdiction provisoire d'importer certaines marchandises. Cet interdit a été imposé à cause du déficit dans la balance des paiements de 1975, qu'on prévoit être de l'ordre de un milliard de dollars.

Les principaux partenaires commerciaux de la Yougoslavie sont l'Allemagne de l'Ouest, l'Italie,

L'U.R.S.S., les États-Unis, la Grande-Bretagne et la Tchécoslovaquie. Les importations de la Yougoslavie, en 1974, se sont élevées à \$8 milliards, dont \$4,8 milliards provenaient des pays industrialisés de l'Ouest, \$1,8 milliard des pays socialistes et \$1,4 milliard des pays en voie de développement. Le total de ses exportations a été seulement de \$4 milliards, dont 1,8 milliard vers les pays industrialisés de l'Ouest; \$1,7 milliard vers les pays socialistes et \$500 millions vers les pays en voie de développement. En gros, trois des quatre milliards de dollars de déficit de la balance commerciale ont été compensés par les recettes provenant du tourisme et par les envois de fonds des travailleurs, pour un déficit global de \$1 milliard.

Ces résultats relativement faibles des années 1974 et 1975 viennent après la période faste du début des années 70, alors que la Yougoslavie avait une balance des paiements favorables. Pendant cette période, il avait été question que le dinar devienne une monnaie convertible. Le déficit que connaît la Yougoslavie est attribuable en grande partie, à la hausse des coûts de ses importations d'énergie, à un ralentissement de ses ventes aux pays industrialisés

de l'Ouest par suite de la stagnation de leur économie, à la diminution des envois de fonds des travailleurs et à la baisse des revenus provenant du tourisme. On a donc écarté pour le moment l'idée de faire du dinar une monnaie convertible.

En 1974, les exportations canadiennes vers la Yougoslavie ont atteint \$22,6 millions. Elles consistaient principalement en de la pulpe, de l'amiante, des camions pour l'exploitation minière, des machines, du fer en gueuse, du carton et des ordinateurs. Les ventes de la Yougoslavie au Canada se sont élevées à \$15,8 millions et comptaient des membles, du cuir et des articles en cuir, du ferrosilicium, des chaussures athlétiques, de la magnésie et des tricots. Au cours des dix premiers mois de 1975, le volume des échanges commerciaux entre les deux pays a augmenté de 50%, atteignant \$39,1 millions dont \$24,6 millions d'exportations canadiennes et \$14,5 millions d'importations.

La structure des ventes canadiennes s'est modifiée complètement au cours des dernières années, passant d'une prépondérance des matières premières à celle des produits manufacturés ou semi-manufacturés. Le financement consenti par la Société pour l'expansion des exportations a joué un rôle très important dans les expor-

tations vers la Yougoslavie. Le total des crédits à l'exportation s'élève actuellement à \$90 millions et l'on estime à \$250 millions supplémentaires les sommes investies par des banques commerciales canadiennes en Yougoslavie. Par ailleurs, ce pays représente l'un des plus grands marchés de l'Europe de l'Est pour l'exportation des produits canadiens non céréaliers. C'est donc un marché prometteur pour toute la gamme de biens et de services que le Canada peut offrir.

c) Possibilités de marché

Les membres de la mission ont été en mesure de constater qu'actuellement il n'existe aucun facteur contrariant qui pourrait entraver le commerce entre le Canada et la Yougoslavie. Même si la Yougoslavie connaît actuellement des difficultés face à sa balance des paiements, les crédits canadiens à l'exportation restent disponibles et sont avec l'établissement d'entreprises à participation, d'une importance capitale pour l'accroissement des ventes canadiennes. De plus, il existe, de part et d'autre, une volonté d'entreprendre des projets en coopération dans des tiers pays.

La mission aura servi également à démontrer aux

fonctionnaires du gouvernement yougoslave que la Société pour l'expansion des exportations n'a pas fermé ses portes à la Yougoslavie même si elle connaît actuellement des difficultés dans sa balance des paiements et que le financement de projets économiquement consistants reste toujours possible à condition que l'on ne perde pas de vue que les fonds dont dispose la SEE ne sont pas illimités. Plusieurs membres de la mission ont été impressionnés par l'envergure des services et des activités internationales de plusieurs firmes yougoslaves qui fournissent du matériel d'ingénierie et de construction. Suite à de premières discussions, on a convenu qu'il y a place pour la création de nouvelles associations en vue de réaliser d'importants projets clefs en main.

Voici les secteurs que la mission considère comme les plus stratégiques pour de nouveaux marchés:

Agriculture

La Yougoslavie est intéressée à l'élevage de bétail en provenance du Canada, mais les ventes dépendront des accords touchant les spécifications zootechniques et les méthodes vétérinaires. Par ailleurs, la Yougoslavie demande des crédits pour une durée de cinq ans. Une grande coopérative yougoslave engagée actuel-

lement dans un projet d'assistance technique au Pérou pourrait demander au Canada de fournir le bétail pour ce projet.

On a également manifesté un certain intérêt pour l'équipement de ferme canadien, sur la base d'entreprises à participation, surtout pour les tracteurs à remorquage multiple. Parmi d'autres importations éventuelles, on mentionne des tracteurs de 200 à 350 CV, des serres et de l'équipement pour l'industrie du tabac.

Les Yougoslaves ont indiqué qu'ils étaient intéressés à ce que des firmes canadiennes participent à la foire agricole de Novi Sad qui aura lieu au cours de l'été 1976.

Équipement pour la production de l'énergie électrique

Riche d'importants gîtes de lignite, la Yougoslavie prévoit construire un certain nombre de nouvelles stations d'énergie thermo-électrique. Le Canada semble jouir d'une position concurrentielle pour la fourniture des ensembles de chaudières. Toutefois, il est probable que la Yougoslavie demande que ces projets soient fianncés et fassent l'objet d'échanges commerciaux en retour.

Services d'ingénieurs-conseils

Plusieurs membres de la mission ont vu la firme yougoslave Union Engineering, comme fournisseur éventuel de services de gestion de chantiers et de main-d'oeuvre, notamment pour des projets de construction dans des tiers pays.

Un accord a été passé entre la Jugoinspekt et l'un des membres de la mission, selon lequel la Jugoinspekt fournira à la Compagnie canadienne des services d'inspection de contrat dans les pays de l'Est et la compagnie canadienne lui fournira des services du même genre au Canada et dans le sud-ouest des États-Unis.

L'institut aérotechnique de la Yougoslavie a demandé des offres de services d'ingénieurs-conseils pour une nouvelle installation importante ainsi que pour l'amélioration de ses installations actuelles.

Les fonctionnaires du gouvernement yougoslave ont accepté l'offre de services d'ingénieurs-conseils faite par un membre de la mission, en rapport avec le développement d'une mine d'amiante et ont manifesté de l'intérêt pour la coopération dans les secteurs suivants: usines de silicium et de ferrosilicium; silos de grains; stockage et broyage des grains. Ils ont à leur tour

offert leur technologie pour l'acier, le cuivre et l'aluminium de revêtement.

Le Canada pourrait aussi participer au développement de l'industrie yougoslave des pâtes et papier. Un producteur important de pâte traitée au sulfite désire produire également de la pâte traitée au sulfate et cherche un partenaire d'entreprise à participation.

La colossale compagnie de cuivre BOR semble intéressée à monter, en participation, des services d'ingénieurs-conseils pour des projets domestiques ou dans des tiers pays. Elle aimerait également échanger des informations sur des études de productivité relatives à l'exploitation minière.

La Yougoslavie souhaite former une entreprise à participation Est-Ouest pour la production de l'aluminium, prévoyant qu'au cours des deux ou trois prochaines années, plusieurs usines yougoslaves d'aluminium seront en expansion.

Le cartel d'industries chimiques Soda-So discute actuellement d'un projet d'expansion de \$150 millions avec des compagnies canadiennes qui sont déjà ses partenaires dans une entreprise à participation. On aura surtout besoin de savoir-faire et de matériel pour sept usines de chlore et de soude caustique, une

fabrique de détergent et 20 installations pour la fabrication de sel et de soude.

Matériel de terrassement et équipement minier

Jusqu'ici, la Yougoslavie a été un marché intéressant pour les camions de fabrication canadienne servant à l'industrie minière; elle nous a déjà acheté plus de 30 camions de 150 tonnes. L'expansion que connaissent les mines de charbon et de cuivre se traduira par d'autres demandes. On a signifié à la mission que la Yougoslavie est intéressée à l'acquisition d'un nouveau modèle de camion de 350 tonnes, mais elle aimerait conclure un accord en vertu duquel il serait partiellement fabriqué en Yougoslavie.

La Yougoslavie projette l'exploitation de quatre nouveaux gîtes de fer près de Skopje. Dans cette perspective, on a demandé à l'un des membres de la mission de présenter des soumissions pour huit foreuses rotatives. Lors de son séjour, la même compagnie a reçu une commande pour trois de ses appareils de forage. Dû surtout à l'essor que connaissent les activités minières en Yougoslavie et à la participation de compagnies minières yougoslaves à des projets de développements au large des côtes de la Zambie et de l'Iran, il semble qu'il y ait un marché prometteur pour les foreuses, les

compresseurs et d'autres matériels de cette catégorie.

Par ailleurs, la Yougoslavie enverra, au cours de 1976, une mission au Canada pour explorer les possibilités canadiennes dans le secteur de la technologie et de l'équipement minier.

Divers

La mission a découvert une demande annuelle sur le marché yougoslave pour 300 000 tonnes de charbon à coke, de coke, de dalles d'acier pour le cylindrage à chaud, de bobines d'acier, de ferraille, de barres d'armatures et de minerai de fer à teneur en Fe de 65%. On a également eu des pourparlers au sujet de la vente par le Canada d'avions, de simulateurs de vol, de pompes à eau, de groupes générateurs, d'un camion à mousse et à poudre contre le feu pour les aéroports, d'une échelle aérienne, de matériel de lutte contre les feux de forêt, de matériel de fabrication de béton précontraint, de fils et de câbles. Plusieurs grandes entreprises commerciales yougoslaves ont fait savoir qu'elles accueilleraient favorablement des propositions de coopération de la part d'entreprises canadiennes similaires.

3. La Hongrie

a) Renseignements généraux

La population de la Hongrie est environ la moitié de celle du Canada et le pays possède des compétences technologiques avancées dans un grand nombre de secteurs industriels. Ces dernières années, la croissance économique de la Hongrie a été de 6% et le revenu annuel par habitant, en termes de pouvoir d'achat, est de \$2 100. Environ 45% du revenu national provient de l'industrie, dont 16% de l'agriculture, 16% du commerce et 11% de la construction. La Hongrie possède d'importantes réserves de bauxite, mais les autres matières premières ne suffisent pas aux besoins domestiques. Il y a cependant des dépôts de charbon, de pétrole, d'uranium, de minerai de fer, de cuivre, de plomb, de manganèse et de quelques autres minéraux.

Le prochain plan quinquennal (1976-1980) prévoit un accroissement du revenu national de l'ordre de 30 à 32%. L'augmentation de la consommation nationale serait de 23 à 25% et celle du revenu réel par habitant de 18 à 20%. La croissance industrielle devrait être de 33 à 35% et la croissance agricole de 16 à 18%. On prévoit aussi une augmentation des investissements et une diminution de la consommation. Les secteurs

prioritaires seront la mécanisation de l'agriculture, l'industrie alimentaire, la transformation de l'aluminium, les instruments médicaux, les produits pharmaceutiques, le matériel de télécommunications, la fabrication d'autobus, les produits chimiques et les textiles. La Hongrie accordera beaucoup d'importance au développement d'industries plus rentables, orientées vers l'exportation et, à cet effet, elle doublera probablement, pour le prochain quinquennal, le nombre d'achats de brevets étrangers.

Structures commerciales

L'économie de la Hongrie dépend passablement du commerce extérieur, puisque ce secteur représente environ 40% du produit national brut. Près des 2/3 de ce commerce se fait avec d'autres pays de l'Est, y compris l'U.R.S.S., et le reste avec des pays en voie de développement et des pays industrialisés de l'Ouest. En 1974, la valeur du volume des échanges commerciaux de la Hongrie a été de \$10,7 milliards et les pays industrialisés de l'Ouest, dans leur ensemble, ont eu une balance commerciale excédentaire avec la Hongrie. Pendant le prochain plan quinquennal hongrois, les importations en provenance des pays de l'Ouest atteindront \$2,5 milliards par année environ. Durant cette

même période, la Hongrie compte augmenter ses exportations vers les pays de l'Ouest de 55 à 60% et ses importations en provenance de ces pays de 38 à 40%.

En 1974, les exportations canadiennes vers la Hongrie se sont élevées à \$6,4 millions, bien que les statistiques de ce pays indiquent plus du double de ce chiffre à cause d'envois indirects. Au cours de cette même année, nos principales exportations comprenaient du cuir, du bétail pour la production laitière, du soufre, des machines pour la récolte du tabac, des semences pour herbages, des peaux de veau et de jeunes animaux, ainsi que des semi-conducteurs. Pour les neuf premiers mois de 1975, les exportations canadiennes vers la Hongrie ont atteint \$5,3 millions, encore que les statistiques hongroises indiquent le double de ce montant.

Les importations canadiennes en provenance de la Hongrie ont été évaluées à \$15,7 millions en 1974, ayant ainsi plus que doublé depuis 1971. En 1974, les principales marchandises importées de Hongrie ont été des vins, des gants, de la verrerie, des textiles, des matelas, des vêtements, des piments, des tours et des haut-parleurs électroniques. La valeur totale de nos

importations pour les neuf premiers mois de 1975 a été de \$10,4 millions.

c) Possibilités de marché

À l'instar de ce qui s'est passé en Roumanie et en Yougoslavie, les hommes d'affaires et les fonctionnaires canadiens ont rencontré un nombre important de leurs homologues hongrois. Voici les secteurs considérés comme les plus stratégiques pour de nouveaux marchés; cette liste n'est pas exhaustive, elle a plutôt une valeur indicative.

Machines agricoles

En Hongrie, l'exploitation agricole, qu'elle soit entreprise par l'Etat ou par des coopératives, se fait sur une grande échelle. La mécanisation de l'agriculture représente donc une priorité. Les tracteurs utilisés ont des dimensions de plus en plus grandes, allant de 80 à 300 CV. C'est donc dire qu'il existe là un marché pour de grandes machines de labour.

Il existe une demande de matériel de ferme pour la culture à sec (dry farming), surtout pour des semoirs, des disques et des charrues. Les Hongrois pourraient proposer un commerce réciproque ou des entreprises à participation pour la fabrication, en totalité ou en partie, de ces machines.

Ingénieurs-conseils

Le concept du recours aux services de firmes étrangères d'ingénieurs-conseils n'est pas largement répandu en Hongrie. Néanmoins, il y a là certaines possibilités surtout dans les tiers marchés. Voici quelques domaines intéressants pour cette catégorie de services: l'industrie chimique, la transformation de l'aluminium, les installations touristiques, le contrôle de la qualité de l'environnement, les projets de construction, l'industrie alimentaire. En outre, ces secteurs peuvent offrir des possibilités pour la vente des machines et de l'équipement qui s'y rapportent.

Bétail

Le Canada a vendu du bétail à la Hongrie et il semble que ce soit là un marché favorable de caractère permanent. Des firmes canadiennes ont également constitué des entreprises à participation dans le domaine de la volaille.

Matériel utilisé dans l'industrie minière, dans l'industrie du pétrole et du gaz et dans la construction

Des possibilités de marché ont été découvertes pour certaines catégories d'équipement, tel que les compresseurs d'air, les brise-béton et autres matériels

de construction; le matériel d'exploitation des puits de pétrole, l'équipement pour le contrôle des pipelines, les compresseurs à gaz, les pompes, les groupes générateurs et les camions surbaissés.

Matériel aéroportuaire

Actuellement, la Hongrie est en train d'agrandir et de moderniser l'aéroport international de Budapest qui passera ainsi à la catégorie trois de l'OACI. C'est donc une occasion pour la vente de l'équipement approprié.

Matériel électrique

Un projet de construction d'une ligne de transmission de 750 kW favoriserait la vente de fils et de câbles électriques et de pylônes.

Autres possibilités

Les Hongrois espèrent une participation étrangère dans les projets suivants:

- usine d'engrais;
- transformation du maïs;
- stations thermales;
- construction de chemins de fer dans un pays tiers;

La Division de l'Europe de l'Est peut fournir certains détails sur ces projets.

De plus, nous avons découvert en Hongrie un marché pour les produits suivants:

- matériel de chauffage, de refroidissement et de climatisation;
- matériel de contrôle de la pollution;
- équipement de traitement de données;
- équipement de bureau;
- équipement pour l'industrie alimentaire, incluant l'équipement de réfrigération et de congélation.

D. MEMBRES DE LA MISSION

1. Représentants de l'Industrie

H. Baehr
Gérant, Commerce et Expansion
Canada Wire & Cable Ltd.
Toronto (Ontario)
M4G 3W1

J. G. LaRocque
Coordonnateur de la commercialisation
internationale
Canadian Industries Limited
CIL House
C.P. 10, Montréal (Québec)
H3C 2R3

D.D. Dogherty
Président
Canadian Intl. Project
Managers Ltd.
620, boul. Dorchester ouest
Montréal (Québec)
H3B 1N8

A. Roman
Président
Association canadienne des exportateurs
de bétail
C.P. 342
Brantford (Ontario)

R.E. Vuia
Président
Combustion Engineering-Superheater Ltd.
1140, boul. de Maisonneuve ouest
Montréal (Québec)
H3A 1N2

G.V. Meagher
Directeur général
Dilworth, Secord, Meagher
and Associates Ltd.
4195, Dundas Street West
Toronto (Ontario)
M8X 1Y4

N. W. Bunn
Président
DYCORE Systems
Division de la Dyform Eng. Ltd.
1590, Powell Street
Vancouver (Colombie-Britannique)
V5L 1H3

S. Ling
Coordonnateur de la commercialisation
internationale
Gardner-Denver Co. (Canada) Ltd.
C.P. 335, Station A
Scarborough (Ontario)
MLK 5G2

A. E. Foster
Vice-président
Kilborn Engineering Ltd.
36, Park Lawn Road
Toronto (Ontario)
M8Y 3H8

E. W. Boyce
Directeur technique
Morris Rod-Weeder Company Ltd.
85, York Road
Yorkton (Saskatchewan)

D. Watts
Vice-président
H.A. Simons (Intl.) Ltd.
425, Carrall Street
Vancouver (Colombie-Britannique)
V6B 2J6

M.M. Bourgault
Président
Pierre Thibault Ltée
6875, Côte de Liesse
St-Laurent (Québec)
L4P 1E5

W.S. Laverty
Président
Tottrup & Associates Ltd.
11933, 106th Avenue
Edmonton (Alberta)
C5L 4K1

2. Représentant officiels - Ministère de l'Industrie et
du Commerce

C.T. Charland
Sous-ministre adjoint
Expansion des exportations (Chef de la mission)

R. H. Gayner
Directeur
Bureau de l'Europe

G. C. King
Division de l'Europe de l'Est
Bureau de l'Europe (Secrétaire de la mission)

J.A. Quarrington
Chef adjoint
Division de l'Europe, Foires et missions
Direction générale des programmes
et services d'exportation (coordonnateur de la mission)

3. Représentant officiel - Revenu Canada

K.F. Chivers
Chef, Section de la politique, commerce
et tarif
Division de la politique, de la planification
et des bureaux à l'étranger

4. Représentant officiel - Ministère des Affaires extérieures

R.A. Grauer
Division de la politique commerciale

5. Représentant officiel - Société pour l'expansion des
exportations

G. F. Mahoney
Directeur adjoint du service des prêts
régionaux
Europe

