

MARS 1968

COMMERCE EXTERIEUR

MINISTÈRE DU COMMERCE, OTTAWA



Le commerce avec l'Europe de l'Est

COMMERCE EXTERIEUR

OTTAWA, mars 1968

Vol. 119 N° 3

COUVERTURE: Cette vue de Prague et du pont Charles sous la neige, avec l'église Saint-Nicolas au centre et le vieux château à l'arrière-plan (à droite), sert d'introduction à une étude approfondie des conditions actuelles, des marchés et des techniques commerciales dans quatre pays de l'Europe de l'Est et en U.R.S.S.

Fondé en 1904. Publié tous les mois
par le ministère du Commerce.

L'hon. ROBERT H. WINTERS, ministre;

M. J. H. WARREN, sous-ministre.

O. MARY HILL, rédactrice

Tout extrait de la présente revue
peut être reproduit librement, mais
on est prié de mentionner
"Commerce extérieur" comme source.

Prix: \$2 par année au Canada,
\$5 à l'étranger,
25c. l'unité.

Prière d'envoyer tous les abonnements
et commandes à l'Imprimeur de la Reine,
Imprimerie du gouvernement, Ottawa.

Tous droits réservés

Les relations commerciales du Canada avec l'Europe de l'Est

2

Le Canada a conclu des accords commerciaux où il échange le traitement de la nation la plus favorisée avec l'Union soviétique et la plupart des pays de l'Europe de l'Est. Ces accords nous ont permis de porter nos ventes dans cette région à près de 400 millions de dollars en 1966. D'autres facteurs ont également influé sur l'expansion des exportations, comme le démontre cet article.

Le commerce avec l'Europe de l'Est

5

Le personnel de notre bureau de Vienne a participé à la rédaction de ces articles traitant des techniques qui permettent de vendre aux pays à commerce d'État. Certaines vous sont connues—visites personnelles, foires, documentation soigneusement préparée—mais d'autres sont plus spécialisée comme par exemple les marchés parallèles ou le troc, les transactions à virement ou la cession de licences visant les procédés techniques.

Votre voyage d'affaires

5

Promotion des ventes

13

Méthodes de paiement

15

Pourquoi pas une licence?

17

La situation actuelle en Europe de l'Est

21

Regard sur les réalisations de l'année dernière dans quatre pays de l'Europe de l'Est et en U.R.S.S., avec accent sur les réformes qu'on est en voie de mettre à exécution et leur effet possible sur l'économie et le commerce extérieur de:

La Bulgarie

21

La Tchécoslovaquie

25

La Hongrie

29

La Roumanie

33

L'Union Soviétique

39

La Tchécoslovaquie recourt davantage aux ordinateurs

14

Du bois de charpente du Canada protège des arbres

20

Les projets d'énergie nucléaire en Europe de l'Est

37

Règlements douaniers et commerciaux à l'étranger

44

Actualités commerciales

47

Renseignements concernant le marché

48

La tendance vers l'expansion du commerce avec l'Ouest devrait s'accroître à mesure que les réformes économiques sont mises en œuvre. Les Canadiens devraient être en mesure d'y vendre plus de biens de production et de machines; les crédits et les garanties de crédit à plus long terme soutenus par le gouvernement nous aideraient.

Les relations commerciales du Canada avec l'Europe de l'Est

M. G. ELLIOT,
Division de l'Europe

DEPUIS le milieu des années 1950, le Canada entretient des relations commerciales de plus en plus grandes avec l'URSS et les pays de l'Europe de l'Est. Les exportations canadiennes vers ces pays à commerce d'État, d'une valeur de 30 millions de dollars environ en 1957, sont passées à 398 millions en 1966, ce qui représente quelque 4½ p. 100 du montant total. Les ventes canadiennes de grandes quantités de blé ont suscité une nouvelle évaluation de ces marchés depuis quelques années et l'on a redoublé d'efforts pour y vendre d'autres produits tels que les matières industrielles et les machines. L'année 1964 a été la meilleure année pour les exportations du Canada vers l'Union soviétique et l'Europe de l'Est: nos exportations se sont élevées à 484 millions, surtout par suite de la mauvaise récolte de blé en Union soviétique l'année précédente.

L'amélioration de la production intérieure de blé en Union soviétique et en Europe orientale en 1966 s'est

reflétée dans la diminution de leurs achats de blé canadien en 1967. Les exportations canadiennes vers cette région au cours des sept premiers mois de l'an dernier ont atteint 139 millions de dollars au regard de 234 millions au cours de la période correspondante en 1966. En même temps, les importations provenant de ces pays, qui consistaient principalement en biens de consommation, textiles et spécialités alimentaires, ont continué de progresser constamment, dépassant 49 millions pour les sept premiers mois de 1967, au regard de 27 millions pour les mois correspondants de 1966.

Le premier accord commercial entre le Canada et l'Union soviétique a été conclu en 1956 et il a été renouvelé plusieurs fois depuis lors. Nos relations commerciales avec la Pologne, la Tchécoslovaquie et la Yougoslavie sont toujours régies par les accords conclus avec ces pays avant la guerre et par l'adhésion ultérieure de chacun d'entre eux au GATT. Des accords commerciaux ont été conclus avec la Bulgarie en 1963 et avec la Hongrie en 1964, lorsque ces pays se sont adressés au Canada pour acheter du

blé. Malgré la conclusion d'un accord avec la Roumanie en avril 1967 pour l'échange de relations diplomatiques, le Canada n'a pas encore établi des relations commerciales formelles avec ce pays. Cependant, des entretiens préliminaires ont eu lieu entre les représentants commerciaux du Canada et de la Roumanie l'an dernier à Ottawa et les deux parties sont convenues de poursuivre les entretiens à une date qui conviendra à l'une et à l'autre.

Le principal objectif des accords commerciaux avec les pays à commerce d'État est d'établir un cadre efficace pour les échanges commerciaux dans les deux sens. Le Canada a un régime d'entreprise privée où les décisions relatives à l'importation sont prises par les hommes d'affaires selon des considérations du marché sans directives de la part du gouvernement concernant l'origine de la marchandise importée. Dans les pays à commerce d'État, par contre, ce sont les organismes de l'État plutôt que les usagers qui déterminent la source des importations et leur choix peut dépendre d'une grande variété de facteurs qui ne sont pas d'ordre purement commercial. D'habitude, seules les marchandises déjà achetées par une société de commerce d'État peuvent être importées. Ces pays concluent souvent des accords commerciaux bilatéraux qui prévoient des échanges avec d'autres pays de certaines marchandises déterminées en quantités suffisantes de part et d'autre pour maintenir un quasi-équilibre des balances commerciales bilatérales. En conséquence, ces autres pays peuvent avoir la préférence sur le Canada comme fournisseurs des marchandises spécifiées dans les accords.

Les accords commerciaux entre le Canada et les pays communistes sont basés sur l'échange du traitement de la nation la plus favorisée sur le plan tarifaire. Cependant, étant donné les conditions d'accès moins favorables pour les marchandises d'origine canadienne par suite de l'effet limité des tarifs dans les pays à commerce d'État et du genre d'accord commercial à équilibre bilatéral qu'ils concluent avec d'autres pays, le Canada a cherché en général à établir un équilibre entre le traitement de la nation la plus favorisée qu'il accorde à ces pays et leurs engagements à acheter des quantités minimales déterminées de nos marchandises (généralement du blé).

Pour faciliter l'expansion du commerce entre l'Est et l'Ouest, le Canada a toujours soutenu la discussion de ces problèmes au sein des organismes internationaux tels que l'OCDE et le GATT. Il s'agit de trouver une base multilatérale convenable pour le commerce avec les pays de l'Europe de l'Est susceptible d'encourager l'élimination progressive des accords bilatéraux restrictifs. On a réalisé quelques progrès dans ce sens au cours des deux dernières années, la Yougoslavie et la Pologne ayant été acceptées comme membres à part entière du GATT et la Bulgarie, la Hongrie et la Roumanie ayant été admises à titre d'observateurs.

Des réformes économiques

Depuis quelques années, les politiques économiques introspectives qui ont contribué à isoler les pays de l'Europe de l'Est des commerçants de l'Ouest ont commencé à disparaître. Il est vrai que la majeure partie du commerce extérieur de ces pays s'effectue toujours au sein de leur groupe, mais on constate chaque année une hausse du commerce avec les pays occidentaux.

Tous les pays de l'Europe de l'Est ont entrepris des plans ambitieux

d'expansion industrielle, dont quelques-uns comportent un changement radical de leur économie qui passera d'une structure principalement agricole à une situation où la production industrielle jouera le rôle prépondérant dans le revenu national. Pour parvenir à leurs buts, ces pays se montrent de plus en plus disposés à apprécier le besoin de la technologie, des usines et du matériel de conception occidentale.

L'importance et la complexité croissantes des économies de l'Union soviétique et de quelques-uns des pays de l'Europe de l'Est ont également occasionné des difficultés administratives dans les rouages de la planification et de l'administration centrales. Pour réaliser une croissance plus rapide, chacun de ces pays est en voie de projeter ou d'exécuter des réformes économiques ayant pour objet de décentraliser maints aspects de l'activité commerciale en y introduisant certaines particularités de l'économie de marché et en soulignant davantage la qualité, les frais réels et la satisfaction du consommateur. Les prix, sauf ceux de certains produits de base, devront représenter plus exactement le coût de production et les directeurs

d'usine seront jugés sur leur aptitude à réaliser des profits plutôt que sur leur aptitude à dépasser les objectifs quantitatifs de production.

Bien que l'effet total des réformes économiques ne soit pas encore manifeste, on prévoit que les directeurs de fabriques auront un plus grand rôle à jouer dans le choix des sources étrangères d'approvisionnement en matières et en équipements et qu'il sera donc plus facile aux fournisseurs canadiens de passer outre aux entreprises commerciales d'État pour traiter avec les usagers ultimes. De cette manière, ces derniers auront une plus grande influence sur les décisions d'acheter au Canada. Certaines grandes sociétés en Europe de l'Est sont déjà autorisées à traiter directement sur le plan international.

Il y a des raisons de croire que les réformes économiques peuvent aboutir à la libéralisation progressive du contrôle sur le commerce et à une plus grande dépendance des Européens de l'Est sur des méthodes plus classiques de réglementation du commerce extérieur. Cette tendance se manifeste surtout en Yougoslavie où, dans le cadre d'un système de contrôle des changes, plusieurs des décisions rela-



Les produits agricoles sont une source importante de devises pour la Pologne. Ces cultivateurs commencent à moissonner le blé sur les plaines polonaises.

Accords commerciaux

Les paragraphes suivants résument les accords formels du Canada avec l'Union soviétique et les pays de l'Europe de l'Est.

L'Albanie

Il n'y a pour le moment aucun accord commercial avec l'Albanie; le Canada n'accorde pas le traitement de la nation la plus favorisée aux marchandises provenant de ce pays.

La Bulgarie

Un accord commercial pour trois ans a été conclu avec la Bulgarie le 8 octobre 1963 et renouvelé pour trois ans à compter du 8 octobre 1966. Le nouvel accord prévoit la continuation du traitement réciproque de la nation la plus favorisée et l'achat par la Bulgarie d'une quantité de blé canadien qui peut atteindre 11 millions de boisseaux. La Bulgarie s'est engagée aussi à accorder la priorité, dans la satisfaction de ses besoins d'importation, à un certain nombre de produits pour lesquels le Canada a démontré son aptitude à soutenir la concurrence sur les marchés extérieurs.

La Hongrie

Le Canada a conclu un accord commercial avec la Hongrie le 11 juin 1964 semblable à celui qu'il avait signé avec la Bulgarie un an plus tôt. L'accord prévoyait le traitement réciproque de la nation la plus favorisée et engageait la Hongrie à acheter des marchandises canadiennes pour une valeur minimale de 24 millions de dollars au cours de la période de trois ans visée par l'accord. On négocie maintenant le renouvellement de cet accord.

La Pologne

Le traitement réciproque de la nation la plus favorisée avec la Pologne est basé sur une Convention commerciale signée avant la guerre et sur l'admission à part entière de la Pologne au GATT le 18 octobre 1967. Des accords à long terme sur le blé ont été conclus entre les deux pays en 1963 et 1966. L'accord actuel sur le blé prévoit l'achat par la Pologne de blé canadien jusqu'à concurrence de 44.1 millions de boisseaux au cours d'une période de trois ans.

La Roumanie

Les relations formelles sur le plan commercial entre le Canada et la Roumanie, interrompues durant la Deuxième Guerre mondiale, n'ont pas été renouvelées. Le Canada n'accorde pas aux marchandises roumaines le traitement de la nation la plus favorisée. Un accord sur l'établissement de relations diplomatiques est intervenu entre les deux pays à Ottawa le 3 avril 1967. Pendant son séjour à Ottawa, la délégation roumaine s'est prêtée à des entretiens préliminaires sur le commerce et l'on prévoit que d'autres entretiens auront lieu à l'avenir en vue de conclure un accord commercial.

La Tchécoslovaquie

Le Canada et la Tchécoslovaquie s'accordent le traitement de la nation la plus favorisée en vertu d'une Convention commerciale signée avant la guerre et de leur adhésion au GATT. Bien que cet accord ne comporte aucun engagement à acheter des marchandises canadiennes, un accord à long terme sur le blé a été conclu entre les deux pays le 29 octobre 1963 pour l'achat de 44 millions de boisseaux de blé au cours d'une période de cinq ans.

L'URSS

Un accord commercial entre le Canada et l'Union soviétique a été conclu en 1956. Le renouvellement le plus récent de l'accord commercial canado-URSS, signé en 1966, a consisté principalement en un simple échange du traitement de la nation la plus favorisée. Cependant, l'organisme chargé des importations soviétiques de céréales a signé en même temps un accord à long terme avec la Commission canadienne du blé prévoyant que l'Union soviétique achèterait 336 millions de boisseaux de blé ou l'équivalent en farine au cours des trois ans visés par l'accord.

La Yougoslavie

Le Canada et la Yougoslavie s'accordent le traitement de la nation la plus favorisée en vertu d'un accord commercial signé avant la guerre et de l'adhésion des deux pays au GATT.

tives à l'importation sont prises sans l'intervention du gouvernement. Le tarif yougoslave, négocié à l'occasion de l'admission de ce pays au GATT en 1966, joue maintenant un rôle considérable dans la réglementation des importations de la Yougoslavie.

Perspectives

Les pays d'Europe occidentale ont été les mieux disposés à profiter des possibilités croissantes d'échanges commerciaux avec l'Union soviétique et l'Europe de l'Est. Ils exportent non seulement des produits chimiques et d'autres matières industrielles, mais aussi des machines et des équipements, voire même des usines complètes d'une valeur de plusieurs millions de dollars. Leur succès a été attribuable d'une part à leur proximité du marché et d'autre part, aux possibilités offertes par leurs accords bilatéraux de commerce, et enfin à leur connaissance et à leur acceptation du régime de troc et des arrangements compliqués d'échanges auxquels les pays d'Europe de l'Est ont recours comme moyen de conserver les monnaies convertibles.

Néanmoins, l'Union soviétique et les pays de l'Europe de l'Est achètent aux pays de l'Ouest une quantité considérable de machines et d'installations pour usines grâce aux crédits à moyen et à long terme. Pour assurer des conditions de vente compétitives par rapport à celles des autres pays, le gouvernement canadien a décidé que dans certaines circonstances des crédits et des garanties de crédit à long terme seront accordés à la demande des exportateurs canadiens pour faciliter la vente de biens d'équipement appropriés à ces pays.

C'est le secteur des machines et des biens d'équipement qui semble offrir dans l'avenir immédiat les plus grandes possibilités d'expansion des exportations vers cette région. L'aptitude croissante du Canada dans la conception et la fabrication des machines et du matériel destinés aux industries primaires telles que la pâte et le papier, le pétrole brut, l'énergie nucléaire et l'extraction des minéraux, devrait créer des occasions de concurrencer les Britanniques, les Français et les Italiens, qui semblent maintenant obtenir la majeure partie de ce marché. ●

Votre voyage d'affaires

M. F. IAN WOOD, *Secrétaire commercial, Vienne.*

L'HOMME D'AFFAIRES qui a l'intention d'entreprendre un voyage en Europe de l'Est ne doit pas se laisser trop impressionner ni se laisser égarer par les rapports commerciaux ou les articles de journaux qui portent sur le commerce avec l'Europe de l'Est. A moins que le journaliste ne soit une autorité en la matière, vérifiez bien le sérieux de ses assertions avant de vous lancer dans des conclusions hâtives. Ces derniers temps, les prétendues «autorités» qui ont passé quelques jours ou quelques semaines dans un ou plusieurs pays de l'Europe de l'Est ont eu une certaine tendance à se laisser emporter par un optimisme exagéré et par une trop grande simplification des affaires. Il est bien sûr très facile d'attirer l'attention sur des contrats de plusieurs millions de dollars qui ont été conclus par des hommes d'affaires italiens, allemands, français ou anglais avec des entreprises de l'Europe de l'Est. Mais sans une connaissance même sommaire de l'ensemble des conditions qui règnent dans ces pays, sans parler des nombreux obstacles qui très certainement ont dû être surmontés, ces rapports ou articles n'offrent véritablement que peu d'intérêt.

Pour le voyageur se rendant pour la première fois dans cette région, des connaissances très complètes des pratiques commerciales des pays de l'Europe de l'Est, des préférences des hommes d'affaires et des modes de paiements favorisés sont aussi indispensables que le visa d'entrée. Si vous arrivez dans n'importe lequel de ces pays sans avoir une certaine idée des structures économiques et des pratiques et politiques commerciales courantes, vous n'aboutirez qu'à la confusion et au désenchantement et vous perdrez probablement votre temps.

Avant le départ

Les renseignements les plus clairs et les plus concis que l'homme d'affaires puisse trouver se trouvent probablement dans la série *Hints to Businessmen Visiting...* publiée ou mise à jour chaque année par le ministère britannique du commerce. (Veuillez écrire au: Board of Trade, Export Services Branch, Hillgate House, 35 Old Bailey, London E.C. 4.) Il y a une publication utile et beaucoup plus complète «Developing the Eastern European Market», préparée par des éditeurs de *Business Europe*, 54 bis, Route des Acacias, 1227 Carouge, Genève, Suisse (prix: 50 dollars É.-U.). Un guide pratique pour la vente en Europe de l'Est qui indique à l'exportateur toutes les mesures qui doivent être prises est le volume «East-West Trade: a Practical Guide to Selling in Eastern Europe». Nous ne citons ici que quelques publications parmi les nombreuses qui peuvent être obtenues.

Il est surtout important que nous soyons au courant de vos intentions lorsque vous visiterez un pays. Des rendez-vous ne sont pas facilement fixés à bref délai, mais nous pouvons très certainement vous aider à rencontrer des gens compétents et à trouver un logement approprié. Nous pouvons également vous guider et vous conseiller en d'autres matières.

Nous conseillons également aux hommes d'affaires d'avoir des consultations avec la Direction générale des relations commerciales, au ministère du Commerce à Ottawa, et avec les représentants commerciaux appropriés de l'Europe de l'Est se trouvant au Canada.

Quand faut-il venir?

Vous pourrez venir à n'importe quel moment. Le climat dans le Sud et le Centre de l'Europe de l'Est est généralement plus doux et moins rigoureux qu'au Canada, mais les voyages en hiver nécessitent quand même un pardessus épais et des costumes de laine.

La période de mai et juin offre un temps particulièrement attrayant pour l'homme d'affaires-touriste. A ce moment-là, les vêtements d'été sont de mise. Étant donné que le tourisme devient très intense à partir de mai, il est sage, surtout si Budapest figure sur votre itinéraire, de réserver votre chambre d'hôtel longtemps d'avance. La Foire internationale de Budapest a lieu au milieu du mois de mai et dure environ dix jours et un logement approprié est très difficile à obtenir à ce moment-là.

Pendant la saison d'été, surtout au mois d'août, il se pourrait que de nombreux fonctionnaires importants soient en vacances. De plus, la situation hôtelière est toujours plus délicate à cause du nombre croissant de touristes.

Le mois de septembre inaugure la saison des foires en Tchécoslovaquie (la Foire internationale de Brno) et en Bulgarie (la Foire internationale de Plovdiv). La Roumanie est également en train de préparer un événement international, mais on n'a pas encore décidé si cela aura lieu au printemps ou en automne. Étant donné que ces foires accaparent la plupart des grands acheteurs et vendeurs de l'Europe de l'Est, on a constaté qu'il était difficile d'obtenir des rendez-vous appropriés à ce moment-là. Nous vous recommandons de projeter votre voyage pour le mois d'octobre ou de novembre au lieu de septembre.

Ce qu'il faut apporter

Les deux articles de voyage indispensables sont un passeport valide et des fonds suffisants pour couvrir les frais de séjour. Un troisième point essentiel est une bonne réserve de cartes d'affaires, car vous serez amené à les

distribuer à un rythme alarmant. Il est plus facile de se procurer des visas de touristes avant de quitter le Canada, mais vous pouvez les obtenir assez facilement et rapidement à n'importe quel point d'entrée en Europe de l'Est. Des visas d'affaires doivent être obtenus à une ambassade ou à un consulat. Ce genre de visa n'est pas indispensable pour un voyage d'affaires et, en ce qui concerne les taux de change de l'argent, il constitue un désavantage marqué en Roumanie où le taux est certainement beaucoup plus en faveur du touriste que de l'homme d'affaires.

Les règlements de change permettent aux visiteurs d'apporter avec eux à leur entrée en pays étrangers et à leur sortie de ces pays n'importe quel montant d'argent étranger, de chèques de voyage ou d'autres moyens de paiements. Il est pourtant absolument défendu, et vous risquez des peines très sévères, d'entrer ou de sortir avec de la monnaie locale de n'importe quel pays de l'Europe de l'Est. Lorsqu'il entre dans ces pays, on demande généralement au visiteur de déclarer tout l'argent étranger qu'il a avec lui et cette somme totale est inscrite sur un certificat de change. La monnaie étrangère et les chèques

de voyage doivent être changés uniquement dans des banques autorisées ou chez des agents de change et les reçus doivent être précieusement gardés. Si possible on essaiera également de faire légaliser les certificats de change. A leur départ, les visiteurs peuvent changer l'argent local qu'il leur reste en monnaie convertible sur simple présentation du certificat de change et des reçus.

Les échantillons doivent être déclarés au moment de l'entrée au pays. Généralement il n'y a pas de difficultés et l'administration douanière établit simplement une liste des articles apportés. Cette liste estampillée sert également de permis d'exportation au point de sortie. Si, pour une raison quelconque, il faut verser une garantie, cette somme sera remboursée sur présentation de la preuve que les produits en question sont exportés. Si vous laissez vos échantillons chez une agence d'importation autorisée, vous devrez demander une lettre à cet effet signée par l'organisation et que vous présenterez à la douane au moment de la sortie du pays.

Les visiteurs peuvent acheter des effets personnels essentiels dans un certain nombre de magasins spécialisés



Un des parcs attrayants et quelques édifices publics à Sofia, capitale de la Bulgarie.

où des biens étrangers et des biens d'exportation locaux sont vendus moyennant paiement en monnaie étrangère. Le réceptionniste de l'hôtel pourra certainement vous indiquer où vous pouvez trouver ces magasins. Néanmoins, l'homme d'affaires prudent aura soin d'apporter du savon, du papier hygiénique, un dispositif transformateur pour rasoir électrique ou des lames de rasoir, une bonne réserve de cigarettes (excellentes pour des pourboires) et une bouteille ou deux de boisson alcooliques si vous le désirez. Du café instantané et une bonne réserve de films peuvent également être utiles.

Les grands hôtels offrent des services de blanchissage et de dégraissage mais la qualité de ces services varie d'un pays à l'autre. Nous vous recommandons de porter des chemises et des sous-vêtements ne devant pas être repassés et des costumes infroissables. Prenez également une petite réserve de savon pour eau dure.

Où aller?

Étant donné que la capitale de chaque pays est le siège social de toutes les organisations de commerce extérieur et de la plupart des ensembles industriels, organisations économiques étatiques et autres clients éventuels, il ne sera sans doute pas nécessaire que vous vous rendiez en province, à moins que vous n'ayez pris des dispositions bien à l'avance pour visiter les utilisateurs finals dans d'autres centres industriels ou de consommation. Les lignes aériennes nationales offrent des services quotidiens vers la plupart des grands centres. La plupart des villes principales sont reliées par chemin de fer et vous pouvez louer une voiture à un prix raisonnable avec ou sans chauffeur.

Quel sera le coût?

Les frais de voyage constituent naturellement la plus forte dépense. Votre agent de voyage pourra vous conseiller en cette matière et vous indiquera s'il faut voyager par avion, par chemin de fer, ou par route. Les services aériens vers la Roumanie et la Bulgarie sont moins fréquents que vers la Tchécoslovaquie et la Hongrie, mais en général les liaisons avec les grandes capitales de l'Europe sont satisfaisantes.

Le voyageur averti aura pris soin de faire confirmer ses réservations d'hôtel, car trouver un logement convenable peut être un problème. Vous pourrez faire vos réservations par l'intermédiaire des agents canadiens de l'agence touristique appropriée, vous pouvez contacter directement l'hôtel par l'intermédiaire d'une entreprise commerciale étatique (veuillez demander une confirmation écrite), ou bien encore venir ou écrire à notre bureau à Vienne. Vous trouverez dans le présent article une liste des hôtels que nous recommandons et qui s'occupent surtout des visiteurs étrangers. Chaque hôtel a un restaurant convenable qui sert des mets continentaux et locaux. D'autre part, surtout à Budapest et à Prague, nous vous conseillons de fréquenter également les excellents restaurants locaux.

Le prix d'une chambre pour une personne, avec salle de bains ou douche, peut varier de 5 à 15 dollars canadiens, suivant l'hôtel et le pays. Au cours du voyage

Hôtels recommandés

Bulgarie

Sofia—Hôtel Balkan
Hôtel Rila
Hôtel Pliska

Plovdiv—Hôtel Maritsa

Agence touristique nationale—Balkan Tourist
1 Lenin Square
Sofia
Télex: 538, 583
Télégramme:
BALKANTOURIST, SOFIA

Hongrie

Budapest—Hôtel Gellert
Hôtel Royal
Hôtel Budapest
Grand Hotel Margaret's Island

Agence touristique nationale hongroise—Ibusz
Felszabadulas ter 5
Budapest V

Roumanie

Bucarest—Hôtel Athenae Palace
Hôtel Ambassador
Hôtel Lido
Nord Hotel

Office touristique national—Carpati
Boul. Magheru n° 7
Boîte postale 40
Bucarest
Télex: 256,279
Télégramme:
CARPATURIST, BUCAREST

Tchécoslovaquie

Prague—Hôtel Alcron
Hôtel Park
Hôtel Ambassador
Hôtel Esplanade
Hôtel Jalta

Brno—Hôtel International
Hôtel Grand
Hôtel Continental

Bratislava—Hôtel Devin
Hôtel Carlton

Karlovy Vary (Carlsbad)—Grand Hôtel Moskva
Mariánské Lázně (Marienbad)—Hôtel Esplanade
Hôtel Golf

Plzeň (Pilsen)—Hôtel Continental

Office de tourisme tchécoslovaque—Cedok
Na Příkopě 18
Prague 1
Téléphone: 225-255

récent d'une mission commerciale canadienne, les prix des chambres ont été les suivants:

Prague	\$9.10	Budapest	\$15.00
Bucarest	\$10.20	Sofia	\$5.00

Tous les grands hôtels possèdent des services télégraphiques et des télex. Le prix des repas est raisonnable. Vous pourrez boire et manger à votre goût pour \$15 par jour, au taux de change pour touristes. Cette somme comprend un service de 10 p. 100 et une petit pourboire.

Le don de pourboires est découragé officiellement mais se pratique très couramment. En guise de remerciement, les portiers, les femmes de chambres, les barmen, les opérateurs d'ascenseurs, etc. reçoivent avec beaucoup plus d'enthousiasme un paquet de cigarettes qu'une somme d'argent.

Au cours des dernières années, la situation des taxis s'est améliorée considérablement à Prague et à Budapest, mais il n'est pas inhabituel de devoir attendre très longtemps avant qu'un taxi (de modèle est-européen) n'apparaisse. Les prix sont pourtant relativement bas. D'une façon générale, la plupart des hôtels sont situés à courte distance des bureaux commerciaux. Si l'homme d'affaires désire, pour une raison quelconque, avoir un moyen de transport rapide, il devra s'adresser à la réception de l'hôtel ou à l'agence touristique nationale pour louer un taxi ou une voiture sur une base journalière. Prenez bien soin de retenir un taxi bien à l'avance lorsque vous vous rendez à l'aéroport, au théâtre, ou lorsque vous devez vous déplacer aux heures de pointe. Vérifiez les adresses auprès de la réception de l'hôtel et faites inscrire tous

les renseignements nécessaires dans la langue locale afin de pouvoir les montrer au chauffeur de taxi.

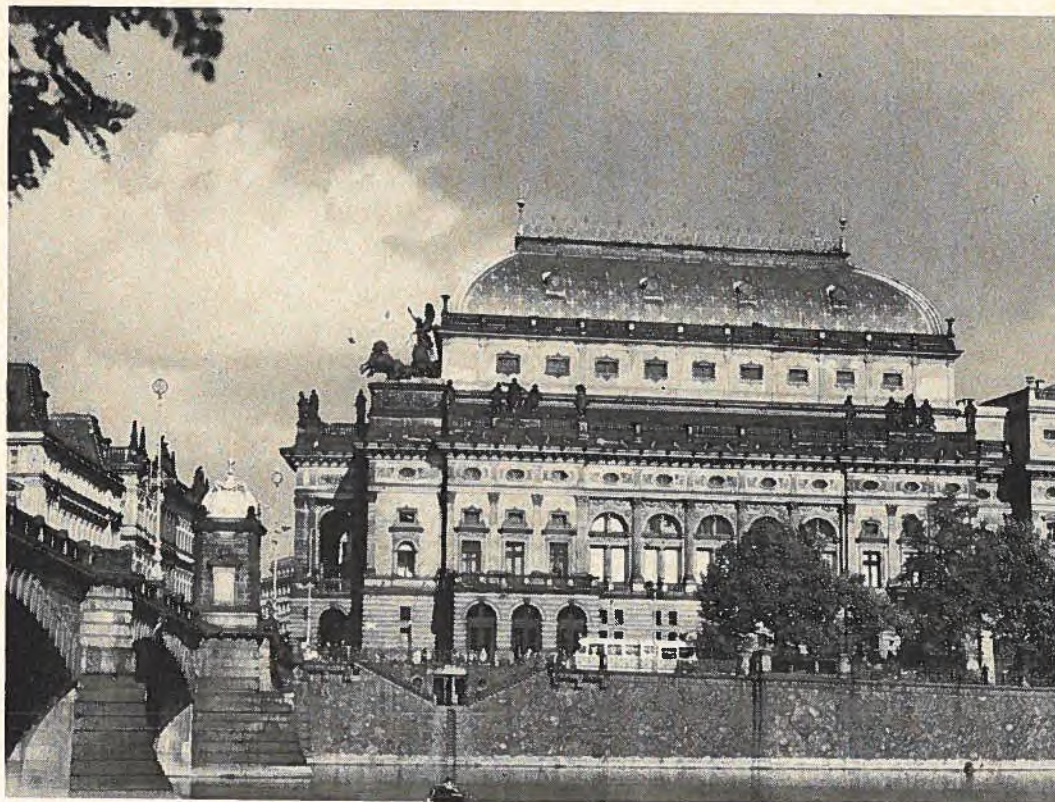
Les voitures sans chauffeur sont assez rares et vous devez donc les réserver longtemps d'avance. Les conditions de conduite sont différentes des nôtres et les auteurs d'infractions à la circulation et d'accidents sont traités sans indulgence.

Méthodes de vente

Étant donné que le commerce avec l'étranger est un monopole d'État, la vente de produits en Europe de l'Est nécessite une stratégie qui convienne aux produits de l'entreprise canadienne et aux exigences du marché.

Le point de départ pour les entreprises canadiennes est invariablement une lettre et une multitude de brochures donnant des explications sur leurs produits, avec mention des prix, leur compétence commerciale, technique, etc. Pour des fabricants de produits de consommation ou de produits déjà disponibles dans les pays socialistes et pour lesquels les perspectives sont assez réduites, cette façon d'aborder le marché, bien que passive, sert au moins à informer l'organisation d'achat qu'il y a un désir de vendre si la possibilité s'en présente. D'autre part, les fournisseurs canadiens de biens d'équipement, de services d'ingénierie et de matières premières industrielles,—pour ne mentionner que ces quelques importations prioritaires en Europe de l'Est,—feraient bien de visiter personnellement le marché.

L'entreprise veut naturellement savoir si les perspectives justifient toutes les dépenses occasionnées par un voyage en Europe de l'Est. Malheureusement une étude du mar-



Cet immeuble abrite le Théâtre national de Tchécoslovaquie à Prague; à l'avant-plan la rivière Vltava.

ché dans cette région est extrêmement difficile. Les besoins immédiats sont notés par les délégués commerciaux au cours des visites périodiques qu'ils effectuent. Il faut toutefois remarquer que les possibilités de ce genre sont parfois connues depuis des semaines ou des mois parmi les cercles d'affaires de l'Europe de l'Ouest. Les grands projets à long terme et les besoins en équipement de production ne reçoivent pas de publicité et seules les entreprises qui ont des représentants ayant établi des contacts personnels très étroits avec l'organisme de planification ou d'importation approprié sont au courant assez tôt pour pouvoir préparer une liste complète des produits ou des biens demandés.

Bien que depuis de nombreuses années on ait fait appel à des plans quinquennaux et à des programmes annuels plus détaillés pour diriger le développement économique en Europe de l'Est, ces programmes ne sont pas publiés en entier. L'information publique se limite à des propositions d'investissement détaillées en pourcentages et en sommes globales sans faire mention des projets qui doivent être effectués. Des demandes écrites ou verbales pour des détails complémentaires ne reçoivent habituellement qu'une réponse vague ou nulle.

La disponibilité des données statistiques locales publiées sous forme d'annuaires et appelés «Facts on Foreign Trade», ou de publications en anglais des Chambres de commerce varie de pays en pays. L'équivalent est-européen des statistiques d'importation-exportation du BFS n'est publié que dans la langue du pays. Les Nations Unies publient également des statistiques annuelles qui doivent être consultées.

Les accords commerciaux bilatéraux conclus entre l'Europe de l'Est et les pays d'Europe occidentale comprennent souvent une liste de produits contingentés qui peut donner une indication sur les achats et mettre l'accent sur les besoins prioritaires.

Les services des Chambres de commerce sont à la disposition des hommes d'affaires d'Europe de l'Est aussi

bien que de ceux de l'Europe occidentale et, au cours des dernières années, notre bureau et les visiteurs canadiens ont pu compter sur une excellente collaboration de la part de ces Chambres de commerce. Néanmoins, les renseignements sur le marché fournis par ces sources dépassent rarement ceux qui ont déjà été publiés. Notons toutefois que les publications industrielles et commerciales des Chambres de commerce comptent parmi les références les meilleures que l'on puisse obtenir en Europe de l'Est.

La société de commerce extérieur ou l'organisme autorisé dont vous devez rencontrer les représentants peut vous donner, avant votre premier voyage au pays, des renseignements d'importance pour votre programme de vente mais la chose est tout à fait exceptionnelle et rare. Quant à savoir s'il y aura plus de collaboration après votre visite, cela dépendra surtout de votre potentiel comme fournisseur éventuel tel qu'eux l'entendent.

Qui devez-vous aller voir?

Il est dangereux de généraliser mais je crois qu'à toutes fins utiles on peut dire que les organisations d'exportation et d'importation sont investies d'obligations et de droits exclusifs de la part du ministère du Commerce extérieur qui est chargé, parmi d'autres choses, de mettre au point et de surveiller l'exécution des plans d'importation annuels. Dans certains pays, l'introduction de mesures de réformes économiques visant à décentraliser l'autorité a enlevé des pouvoirs considérables au Ministère ces derniers mois. Mais les entreprises de commerce extérieur, bien qu'elles soient devenues dans certaines circonstances des personnes morales indépendantes et qu'elles aient pris la direction de grandes organisations et de complexes industriels, ont conservé leur fonction de base qui est celle d'agent de vente et d'achat de l'État pour des biens spécifiques. Par exemple, la METALIMEX à Prague a des droits exclusifs pour l'importation et l'exportation de minerais, de métaux, de combustibles solides et de métaux précieux. La ROMANOEXPORT à Bucarest a des droits et privilèges iden-

Chambres de commerce en Europe de l'Est

Bulgarie

Madame P. Yotova
Département des Relations
internationales
Chambre de commerce bulgare
11-a, boulevard Stamboliskii
Sofia

Télégramme: TORGPLATA-SOFIA
Téléphone: 7-26-31

Hongrie

Monsieur G. Erös
Secrétaire
Chambre de commerce de Hongrie
Boîte postale 106
Budapest 62

Télégramme: KAMARA BUDAPEST
Téléphone: 314-155
Télex: BUDAPEST KAMARA 695

Roumanie

Monsieur R. Tanase
Chef du Département des relations
étrangères
Chambre de commerce de la
République socialiste de Roumanie
22, boulevard N. Balcescu
Bucarest

Télégramme: CAMROM
Téléphone: 14.61.01; 13.98.83
Télex: 374

Tchécoslovaquie

Monsieur J. Gaydecka
Directeur de la Division des relations
internationales
Chambre de commerce de
Tchécoslovaquie
Ulice 28, Rijn 13
Prague 1

Télégramme: OBKOMORA PRAHA
Téléphone: 23 15 41
Télex: 142



Le boulevard Nicolae Balcescu à Bucarest. Cette large avenue est en fait étroite comparée à d'autres qu'on peut voir dans la même ville, capitale de la Roumanie.

tiques en ce qui concerne les textiles, les tissus, les peaux brutes, les cuirs, etc.

N'oubliez surtout pas de vous adresser aux Chambres de commerce. (Voyez la liste ci-après.) Il s'agit d'organisations quasi gouvernementales qui s'occupent exclusivement de nouer des liens commerciaux plus étroits avec les pays non communistes. Une de leurs fonctions principales est d'aider les hommes d'affaires étrangers, les délégations et missions techniques surtout en ce qui concerne la fixation de rendez-vous et la diffusion de publications de commerce extérieur, et de veiller à ce que les brochures et autres publications commerciales envoyées de l'étranger soient remises à l'organisme compétent. Certaines chambres ont des sections spéciales qui s'occupent exclusivement de la promotion du commerce avec un pays particulier. Les affaires canadiennes sont traitées par un agent ou «secrétaire» qui peut également avoir un certain nombre d'autres marchés parmi ses attributions. Il se fera un plaisir de vous conseiller sur tout ce qui a trait au commerce avec son pays. Les renseignements à propos de l'enregistrement des brevets et du dépôt des marques commerciales, l'arbitrage, la publicité et la promotion des ventes, les interprètes, les avocats, les foires locales, expositions spéciales et conférences, tout cela fait partie des attributions des Chambres de commerce de l'Europe orientale. Elles peuvent également fournir des petites brochures contenant des informations très utiles sur les pratiques commerciales du pays concerné. Ces brochures renferment aussi des listes de sociétés commerciales, leurs adresses et des indications de leurs domaines d'activité. Les Chambres de commerce vous aideront également à fixer des rendez-vous d'affaires.

Les circonstances vous empêcheront peut-être, au début tout au moins, de visiter les utilisateurs finals. Jusqu'à une date très récente, les entreprises de commerce extérieur n'accordaient une telle autorisation que si elles

estimaient que cela pouvait servir leurs intérêts. En vertu du système économique modifié, on demande aux fabricants d'exercer des responsabilités directoriales conformément au nouveau système de production et de mise en vente dont le mobile est la réalisation de bénéfices.

Étant donné qu'il est essentiel que les fabricants jouissent d'une plus grande liberté et de plus de latitude dans la vente et dans l'achat afin de pouvoir satisfaire aux besoins de leurs consommateurs (et cela dépendait précédemment d'une décision arbitraire), il devrait devenir de plus en plus facile d'entrer en relation avec les utilisateurs finals. Néanmoins, il y a toujours des incidences politiques et il est souvent nécessaire que l'entreprise de commerce extérieur, la Chambre de commerce ou le Ministère approprié prennent les dispositions en vue de tels rendez-vous.

Vos rendez-vous d'affaires

Maintenant que vous êtes arrivé à destination que va-t-il se passer? Vous aurez probablement suivi nos conseils et vous nous aurez averti de vos intentions de visiter l'Europe de l'Est. Si tout est parfait, on vous a communiqué les noms de l'entreprise commerciale étatique et de la personne à qui vous devez vous adresser mais vous connaissez également l'identité de la personne qui vous accueillera. Une journée de bureau normale en Europe de l'Est est longue et il faut dès lors adapter votre horaire aux pratiques locales. Il n'est pas inhabituel d'avoir des réunions à 7 heures du matin par exemple.

Lorsque vous arriverez à l'adresse indiquée, ne soyez surtout pas découragé par les apparences. La plupart des agences d'importation sont assez mal logées. Le portier ou la portière que l'on retrouve inévitablement vous adressera la parole dans la langue locale (si vous avez de la chance il connaîtra peut-être un peu d'allemand ou de français) et il vous demandera ce que vous venez faire

ou quelque chose dans ce genre là. La réponse évidente sera de prononcer aussi clairement que possible le nom de la personne avec qui vous avez rendez-vous et vous présenterez en même temps une de vos cartes d'affaires que vous aurez pris soin d'apporter en grandes quantités. Le portier téléphonera ensuite à la personne dont vous avez cité le nom et cette personne ou un employé du bureau des relations internationales (un traducteur ou un interprète) viendra vous conduire au bureau ou à la salle de réception.

A quelques rares exceptions près, vous n'aurez pas trop d'ennuis avec le problème des langues. Bien que ce soit un avantage marqué de pouvoir communiquer dans la langue locale ou dans une deuxième ou troisième langue comme l'allemand ou le français, l'anglais est d'une utilisation assez courante et il y a toujours des interprètes si cela est nécessaire.

On rencontre rarement un seul fonctionnaire. Le nombre des «hôtes» et leur position dans l'organisation dépendent principalement de ce que vous aurez à leur offrir en matière de biens ou de services et si vous êtes seul ou si vous faites partie d'une délégation officielle ou d'une mission commerciale. Au fur et à mesure qu'on vous connaît mieux et que les importateurs seront bien au courant de vos intérêts, il est plus probable que vous serez amené à traiter avec une seule personne. Mais tout d'abord vous allez jouer «aux cartes» car cette façon de procéder marque les débuts de toute réunion d'introduction. En vertu de ce procédé, le visiteur va échanger des cartes d'affaires avec toutes les personnes se trouvant dans la pièce. Cela bien sûr met à forte contribution votre réserve de cartes mais vous trouverez qu'ultérieurement cela permet d'épargner du temps et évite de devoir écrire ou se rappeler les noms que le Canadien moyen trouve difficile à prononcer, encore beaucoup plus à écrire correctement.

La conversation sera à peine commencée qu'un membre du personnel se présentera avec un plateau chargé de demi-tasses d'espresso ou de café turc (cette dernière boisson surtout en Roumanie et en Bulgarie), d'un verre d'eau et souvent d'une bouteille de cognac ou d'eau-de-vie locale. (Cette eau-de-vie est en fait un cognac de prunes que l'on appelle suivant le pays la Barack, le Slivoritz et la Tuica.) Il n'est pas nécessaire que vous acceptiez ces boissons et vous pouvez refuser sans crainte d'offenser vos hôtes. Mais le café et l'alcool sont de rigueur à chaque réunion et il faut donc s'en faire une raison.

Lorsque vous commencerez à parler d'affaires, souvenez-vous des points suivants:

- Parlez lentement et distinctement, en une langue correcte, évitant autant que possible de faire des idiotismes et d'employer des expressions familières.

- Soyez très précis et très minutieux en faisant la présentation de votre produit. Cela vous paraîtra peut-être fatigant et un peu pédant mais votre interlocuteur l'appréciera très certainement.

- N'oubliez pas que vos hôtes ne savent probablement rien du tout à propos de votre entreprise, de vos produits, de votre réputation nationale ou internationale.

- Lorsque vous conversez avec l'aide d'un interprète, arrêtez-vous après quelques phrases pour lui permettre de faire la traduction. Soyez surtout précis et bref quand il s'agit de discussions techniques.

- Abstenez-vous de raconter des histoires subtiles jusqu'au moment où vous connaîtrez mieux votre interlocuteur. Un trait d'esprit mal compris pourrait fort bien nuire à la première impression produite.

- Ayez suffisamment de brochures publicitaires et si possible les prix d'exportation de vos produits. Les prix doivent être calculés f.o.b. Canada et c.a.f. port en Europe du Nord ou (selon le cas) port de la mer Noire.

Ne vous faites pas trop d'illusions à propos de la première réunion. Pour vos hôtes, il s'agit de la première occasion de vous connaître et d'établir votre position et votre compétence en tant que fournisseur éventuel. Vous n'êtes qu'un parmi plusieurs centaines de visiteurs qu'ils reçoivent chaque mois. La documentation, les prix, les échantillons, les données techniques, etc., que vous confiez à ces personnes seront normalement donnés aux utilisateurs finals qui les étudieront et en feront une appréciation. Mais ne prenez pas cela pour un fait accompli. Ne vous attendez pas non plus à une réponse détaillée à votre présentation verbale ou écrite car il se pourrait que vous ne receviez aucune réponse du tout.

Raffermissiez votre position

Votre première visite n'aura que peu d'utilité si vous ne faites pas de démarches complémentaires. Il est inutile d'écrire des lettres et d'envoyer des brochures et des renseignements complémentaires à moins que les fonctionnaires ne vous aient demandé des détails précis. On a de plus en plus tendance à remplacer la correspondance commerciale par des visites personnelles périodiques. Les hommes d'affaires d'Europe occidentale, des États-Unis et du Japon recherchent activement les possibilités et il s'ensuit que la concurrence devient plus rude. Les contacts personnels sont le facteur capital pour vendre en Europe de l'Est et on ne pourra jamais assez insister sur ce point. L'amitié ouvre des portes qui resteraient autrement fermées et tend à supprimer les barrières. De plus, vos visites sont une preuve évidente que vous êtes intéressé sérieusement à vendre vos produits. Si vous ne pouvez effectuer vous-mêmes des visites trimestrielles ou semestrielles, envoyez un représentant qui a une connaissance technique approfondie du produit. Une expérience dans la vente est moins importante qu'une bonne connaissance du produit surtout en ce qui concerne ses applications à l'industrie. En dernier lieu, n'oubliez pas non plus de nous tenir au courant de vos activités. Nous pouvons vous aider.

Après les heures de travail

Si vous aimez la culture, l'Europe de l'Est offre d'excellentes possibilités. Chaque capitale possède au moins un opéra, plusieurs salles de concert et d'innombrables théâtres. Les représentations sont généralement d'excellente qualité et les auditoires très nombreux de sorte qu'il est sage de réserver des places bien à l'avance. Les billets

d'entrée sont très bon marché et peuvent être obtenus soit à la réception de l'hôtel, soit auprès des agences de voyages ou de tourisme nationales ou au guichet du théâtre. Les galeries d'art et les musées sont réputés pour leurs collections d'une valeur inestimable. Il y a une multitude de cinémas qui présentent des films internationaux et à Prague on pourra fréquemment voir des films avec une version en langue anglaise. Pendant que vous y êtes, ne manquez pas la présentation de la «Lanterna Magica».

En ce qui concerne les sports, si vous êtes à Prague pendant la saison du hockey, assistez à une partie, ou allez voir un match international de football (européen) à Budapest, qui attire souvent 100,000 spectateurs. A Prague et à Budapest on trouvera des boîtes de nuit qui offrent des spectacles très variés. A Bucarest, prenez un taxi et rendez-vous au restaurant Boneasa Forest où vous pourrez voir une présentation captivante de danses folkloriques roumaines.

Toutes les capitales valent la peine d'être vues. Des agences touristiques nationales organisent des visites de tout genre avec des guides parlant anglais et nous vous les recommandons très fortement. Mais n'oubliez pas non plus de faire quelques promenades tout seul. La Vieille Ville et le Château de Prague, le Vieux Buda et ses trésors sur les rives du Danube à Budapest, les larges avenues de Bucarest et le musée du Village, la Basilique Alexandre Nevski à Sofia et les montagnes toutes proches méritent une attention tout à fait spéciale.

Si vous avez le temps de vous reposer un peu, passez quelques jours dans un endroit de villégiature roumain ou bulgare situé sur les rives de la mer Noire. Si vous êtes en Hongrie, le lac Balaton est l'endroit idéal pour les adeptes des sports nautiques. En Tchécoslovaquie, vous

pourrez passer une fin de semaine agréable en visitant la station thermale de réputation mondiale de Carlsbad (Karlovy Vary) où se trouve également la très fameuse critallerie Moser. N'oubliez pas non plus Marienbad (Marianske Lazne) et une visite des vieux châteaux pendant que vous serez en Tchécoslovaquie. Notons en passant que ces deux endroits de villégiature ont des parcours de golf ce qui est très rare en Europe de l'Est.

Faire des achats constitue une distraction favorite. Le cristal, les grenats et les disques sont de bonnes emplettes dans les boutiques tchécoslovaques ou dans des magasins TUZEX qui offrent des objets d'artisanat et des articles spéciaux moyennant paiement en argent convertible. Les petites galeries qui exposent de l'art tchécoslovaque moderne deviennent de plus en plus populaires. Les magasins de Budapest s'améliorent à pas de géant. A côté des grands magasins, les magasins de la Konsum-Turist offrent une grande variété de marchandises hongroises et étrangères. A mon avis, les magasins qui vendent des objets artisanaux locaux, des nouveautés et des objets d'art ou des antiquités sont de qualité comparable. Les magasins pour touristes de Roumanie et de Bulgarie vendent des poteries, des tissus colorés de laine tissés à la main, des sculptures de bois et des bijoux émaillés. Les librairies se comptent par centaines dans les capitales de l'Europe de l'Est et il est surtout intéressant d'acheter les magnifiques volumes illustrés traitant d'art, d'archéologie ou de sujets histo-

Tuzex et Konsum-Turist se chargeront d'envoyer vos achats à votre domicile. A moins qu'on ne vous surprenne à emporter «des trésors nationaux», vous n'aurez pas de problèmes avec la douane si vous décidez d'apporter les cadeaux que vous aurez achetés. ●



Le lac Balaton est un endroit très populaire auprès des vacanciers hongrois et le visiteur canadien pourrait y trouver un repos bien mérité.

Promotion des ventes

M. F. IAN WOOD,
Secrétaire commercial, Vienne.

L'AGENT DE VENTE ou le directeur des exportations désire normalement faire la présentation de son produit à un spécialiste qui parle le même langage technique. Cela est vrai en Europe de l'Est comme dans les autres régions du monde. Mais un manque de temps et de connaissances à propos des pratiques locales limite souvent l'homme d'affaires dans sa recherche pour des clients éventuels. Pour cette raison, beaucoup d'entreprises choisissent d'étoffer (ou même de remplacer) les procédés de vente traditionnels par d'autres moyens destinés à promouvoir le produit et la réputation de l'entreprise. Parmi ces méthodes, nous pouvons citer:

1. Les journées techniques—Un groupe choisi de 15 à 60 entreprises, provenant généralement du même secteur industriel, exposent leurs produits pendant une semaine ou moins dans un endroit généralement situé dans le centre d'une ville. Pendant toute cette période, on organise des conférences, des discussions, des présentations de films et des réceptions auxquelles on invite des savants et techniciens travaillant dans le secteur concerné. Peu importe le nom choisi, «Semaine de l'ingénierie» ou «Journée technique» ou autre chose encore, l'auditoire est généralement nombreux et d'excellente qualité. Les Anglais, les Français et les Japonais ont utilisé cette méthode avec de bons résultats.

2. Conférences audio-visuelles (Symposiums)—Chaque année, des centaines de conférences techniques ou symposiums sont organisés en Europe de l'Est. Les entreprises occidentales commencent à utiliser de plus en plus cette forme populaire et efficace de la promotion des ventes. Nous savons

que trois entreprises canadiennes ont organisé des représentations audio-visuelles et d'après les informations reçues, l'accueil réservé à ces manifestations fut enthousiaste et d'excellents contacts ont été établis.

Une conférence peut être organisée à bref délai avec un minimum de frais et d'ennuis. Ce genre de promotion convient particulièrement à des fabricants de machines et d'équipement dont le fonctionnement ou l'application est extrêmement technique et n'intéresse dès lors qu'un nombre limité de spécialistes. Le problème de la langue est généralement résolu en envoyant préalablement aux invités une traduction des exposés qui seront faits. Si par contre les conférences sont données en anglais, il est très recommandé de disposer de moyens de traduction simultanée.

3. Expositions d'entreprises individuelles—Un autre moyen de promotion commerciale qui gagne rapidement en popularité est l'exposition par une entreprise individuelle. De telles manifestations peuvent être assez coûteuses mais néanmoins les grandes sociétés n'hésitent pas à y avoir recours. Une présentation fructueuse demande une collaboration étroite avec les agences de publicité locales dont les services ne sont malheureusement pas obtenus pour rien.

4. Visites au Canada—Le programme des missions commerciales organisé par le ministère du Commerce encourage les visites de missions commerciales officielles en provenance et à destination du Canada. Les entreprises privées doivent participer à cet effort en invitant des relations ou des correspondants prometteurs en Europe de l'Est à venir au Canada. Ces visites sont un excellent moyen pour impressionner les autorités en matière d'achat grâce aux installations dont dispose l'entreprise canadienne et offrent également l'occasion de les fami-

liariser avec les articles que l'on veut vendre. Les voyages en dehors du Bloc socialiste ne sont pas limités principalement par des considérations politiques mais surtout par des engagements prioritaires de visiter les fournisseurs réguliers et à cause d'un manque de monnaie convertible destinée à financer des voyages imprévus. Les entreprises de l'Europe occidentale, à cause de leur proximité des pays du Bloc socialiste, peuvent mettre au point des programmes de visites beaucoup plus complets et à beaucoup moins de frais que ne pourraient le faire les Canadiens.

Le ministère du Commerce est conscient de ce fait et se rend également compte de l'importance d'encourager les entreprises canadiennes à faire venir leurs relations commerciales au Canada. Pour cette raison, il a mis au point un programme de subventions de voyages dans le cadre du Programme de formation visant à stimuler les exportations. Ce programme est destiné à des entreprises canadiennes s'intéressant aux exportations et qui désirent inviter au Canada, pour un stage de formation, des relations d'affaires, des techniciens et des ingénieurs qui après leur retour dans leur pays d'origine pourront influencer les ventes. Le Ministère est prêt à payer les frais de déplacement du stagiaire mais tous les autres frais incombent à l'entreprise canadienne et au stagiaire lui-même.

5. Réclame et publicité—La publicité et la réclame sont un monopole d'État en Europe de l'Est. Cela signifie que l'homme d'affaires étranger qui désire monter une campagne de promotion de la vente en faisant appel aux moyens de diffusion du pays est obligé d'utiliser les services des entreprises de commerce extérieur appropriées. Ces services comprennent la réclame et la publication d'articles techniques dans les journaux; toutes les dispositions

pour les petites expositions ou conférences; la préparation et la distribution de listes d'invitation qui se limitent à un certain nombre d'individus spécialisés dans un domaine particulier; les services de traduction et d'interprétation; des campagnes de distribution postale et des conseils généraux en matière de publicité.

Dans tous les pays de l'Europe de l'Est, la presse technique est très développée et compte un grand nombre d'abonnés. C'est de loin le moyen de publicité auquel on fait le plus souvent appel. La publicité dans les journaux est très réduite mais on commence à montrer de plus en plus souvent des réclames dans les cinémas. La radio et la télévision sont contrôlées par l'État et ne participent pas beaucoup à cette activité.

Si une entreprise a l'intention de participer à une foire en Europe de l'Est, il lui faut envisager sérieusement d'organiser une campagne postale avant que cette foire n'ait lieu. Étant donné que la plupart des pays ne publient pas un répertoire des fabricants et des utilisateurs finals nous ne sommes pas tout à fait en mesure de vous communiquer une liste de personnes auxquelles il faudrait écrire. D'autre part, une organisation telle que «Made in . . . Publicity» en Tchécoslovaquie pourra non seulement vous donner une telle liste mais elle est également tout à fait qualifiée pour traduire les listes de produits, les brochures et autres publications publicitaires et, au besoin, les diffuser.

6. Agents de ventes—Il y a des agents en Europe de l'Est mais, exception faite de la Roumanie, ce sont des entreprises étatiques. (Des citoyens roumains peuvent représenter les entreprises étrangères après approbation du ministère du Commerce extérieur). La qualité et l'utilité de ces organisations varient considérablement et les opinions en cette matière sont assez partagées. Quant à savoir s'il faut oui ou non confier ses produits à un «agent» est-européen c'est un problème qui nécessite l'examen des facteurs habituels: la réputation de l'entreprise en termes de qualité des vendeurs, résultats obtenus, potentiel du marché, service après vente, sans oublier la question des paiements. En outre, il faut accorder une attention spéciale à des facteurs sous-

Agences de publicité et de réclame

Bulgarie

TORGRAFIK

11-a Stamboliiski Blvd.

Sofia

Téléphone: 87-26-31

M. V. Videnov, Directeur général

Hongrie

PRESTO

VIII, Luther 4-6

Budapest

Câble: Presto Budapest

Téléphone: 331-560

M. M. Csillag, Directeur général

Roumanie

PUBLICOM

22, boulevard N. Balcescu

Bucarest

Câble: Publicom

Télex: Carom 374

Téléphone: 15-47-07

Tchécoslovaquie

RAPID

U1.28, Rijna 13

Prague 1

Câble: Publicita Praha

Télex: Obkomora Praha 001 42

Téléphone: 23-15-41, 23-75-41

Directeur de la publicité

M. J. Pribyl

Directeur

M. J. Mlcloch

"MADE IN" . . . PUBLICITY

Opletalova 5

Prague 1

Câble: Interpublicity

Télex: 00357

Téléphone: 222-444

Directeur des ventes

D^r J. P. Karen

Directeur

M. Bohus Häckl

jacents comme par exemple, s'agit-il de biens de consommation ou de biens d'équipement, les plans de développement prévoient-ils l'importation de ce produit, quelle forme le paiement devra-t-il prendre, et l'accès aux utilisateurs finals.

Si l'entreprise canadienne n'est pas représentée en Europe par l'intermédiaire d'une succursale, d'une filiale ou d'un agent qui peut se rendre en Europe de l'Est et promouvoir ses intérêts périodiquement, le contact personnel offre une bonne solution. De préférence, un représentant canadien doit faire le travail de base mais, si cela n'est pas possible, il faut disposer d'une personne qui puisse le remplacer.

Vienne est le quartier général de nombreuses entreprises qui s'occupent du commerce entre l'Est et l'Ouest. Leurs connaissances très complètes de ce marché complexe, les liens qu'ils ont réussi à établir et leurs spécialisations dans le domaine des méthodes de paiements peuvent aider dans une grande mesure l'homme d'affaires canadien.



La Tchécoslovaquie recourt davantage aux ordinateurs

PLUS DE CENT ordinateurs petits et moyens sont maintenant en usage en Tchécoslovaquie. L'appareil le plus courant est le Minsk 22, de fabrication soviétique; les autres appareils sont fournis par divers autres pays, surtout la Grande-Bretagne. Les plans tchécoslovaques d'expansion économique comportent un recours accru aux ordinateurs et aux appareillages connexes dans le cadre des nouvelles réformes administratives et économiques en voie d'application progressive. En plus des deux genres d'ordinateur fabriqués au pays même, grâce à un récent accord de licence avec Bull General Electric (de France) on prévoit la fabrication d'un modèle plus perfectionné. ●

Méthodes de paiement

M. R. J. L. BERLET, *secrétaire commercial adjoint à Vienne.*

LES VENTES au comptant en monnaie forte ou à crédit représentent 70 p. 100 des ventes des pays de l'Ouest à ceux du bloc communiste de l'Europe de l'Est. Cependant, des formes particulières de paiement pour certaines marchandises vendues aux pays de cette région se sont développées au cours des années à cause de la pénurie de monnaie forte dans ces pays. Il arrive souvent que la méthode particulière de paiement qu'un fournisseur de l'Ouest accepte est décisive dans la conclusion du marché. En fait, ces considérations peuvent être plus importantes que les facilités de paiements (généralement favorables) dans l'obtention d'un contrat au détriment des concurrents de l'Ouest puisqu'elles permettent d'accroître les exportations à des zones dont la monnaie est convertible et de gagner ainsi ou tout au moins d'épargner des devises fortes.

Les ventes au comptant ou à crédit ne sont ordinairement permises qu'aux sociétés des pays de l'Ouest avec un minimum de concurrence sur ces marchés. Ces sociétés, de l'Europe de l'Ouest en particulier, qui ont réalisé de grands progrès en Europe de l'Est, acceptent toujours soit des marchés parallèles ou des transactions à virement («switch») pour conclure leurs contrats. Il serait peut-être utile d'expliquer chacune de ces deux méthodes de paiement et leur mécanisme.

Le commerce des pays communistes avec les autres pays a lieu normalement en vertu d'accords bilatéraux de commerce et de paiements avec un ou plusieurs pays du bloc de l'Est. C'est à cette théorie des échanges et à la rareté des monnaies fortes qu'on doit attribuer le développement du marché parallèle ou troc et les transactions à virement. Il faut souligner toutefois que ces formes particulières de paie-

ment ne font que soutenir les possibilités de ventes mais n'en garantissent pas le succès.

Le marché parallèle

Le marché parallèle ou troc comporte un engagement de la part du vendeur de l'Ouest d'accepter en règlement du prix, partiel ou total, des marchandises provenant du pays de l'Europe de l'Est. Bien que tous les pays du bloc de l'Est adoptent cette pratique dans une certaine mesure, les plus intéressés au marché parallèle sont la Bulgarie, la Hongrie, la Roumanie et la Pologne. Le commerce de troc est une méthode de paiement moins compliquée que les transactions à virement.

Les marchandises qu'on peut demander aux sociétés de l'Ouest d'accepter peuvent atteindre la valeur totale de leurs exportations ou une simple fraction de cette valeur. Généralement, la société de l'Ouest a un choix limité de marchandises qu'elle voudrait obtenir en troc: les denrées alimentaires, les machines, les demi-produits et les produits chimiques sont les articles les plus courants. Ce sont ordinairement les marchandises que les pays de l'Est ont normalement de la difficulté à vendre à l'extérieur du bloc. Les fournisseurs des pays de l'Ouest de biens de consommation, de certaines matières industrielles et de biens d'équipement pour lesquels le plan n'a pas prévu des devises peuvent rarement vendre leurs produits sans accepter un certain genre de troc.

Lorsque l'exportateur de l'Ouest est plus ou moins certain de conclure un marché et qu'il a accepté en règlement partiel des marchandises non spécifiées, il peut s'adresser à une des maisons ou des banques de l'Europe de l'Ouest spécialisées en marchés parallèles qui s'occupent de ces transac-

tions. Ces maisons sont situées en Autriche, en Suisse, en Grande-Bretagne, aux Pays-Bas, en France, en Allemagne, en Italie et en Belgique. Il est à conseiller de recourir à ces institutions parce qu'elles sont compétentes en matière d'écoulement des produits et connaissent les marchandises du bloc susceptibles d'être acceptées facilement sur les marchés de l'Ouest. Les escomptes accordés par ces maisons et que nous étudierons plus loin en témoignent. On compte parmi les autres facteurs que ces maisons prennent en considération les restrictions aux importations dans les pays de l'Ouest qui peuvent empêcher l'importation des produits du bloc de l'Est; l'opportunité du moment de l'importation (les escomptes pour le même produit varient au cours de l'année); la législation sur les aliments et drogues; les accords d'exclusivité de la distribution qui peuvent être en vigueur.

Naturellement, si le fournisseur de l'Ouest retient les matières ou les produits qu'il accepte en échange pour son usage propre ou peut les vendre par l'entremise de sa propre organisation ou de tout autre service associé de commercialisation, le besoin de retenir les services d'une de ces maisons est moins pressant. Autrement, ces services spéciaux sont indispensables. Les produits en provenance du pays de l'Est que la société de l'Ouest consent à acheter sont alors offerts par l'entremise de cette maison spécialisée. Celle-ci escompte la valeur de la marchandise à un taux qui dépend de son aptitude à trouver un importateur qui voudrait l'acheter, des débouchés pour la marchandise dans le pays de l'Ouest, du genre de produit et de la période de l'année (notamment pour les denrées alimentaires et les autres produits périssables). Les escomptes peuvent varier entre 2 et 40 p. 100. Les matières premières et industrielles sont généralement sujettes à un escompte d'envi-

ron 10 p. 100, mais celui-ci est un peu plus élevé pour les produits fabriqués. En outre, certaines maisons perçoivent parfois une commission sur la partie de la vente qui n'est pas couverte par un marché parallèle. Il faut remarquer que dans ces transactions, la maison joue le rôle d'agent fiduciaire seulement pour le fournisseur de l'Ouest et ne peut garantir un débouché.

Des listes des genres de marchandises offertes en troc sont disponibles dans chacun des pays du bloc de l'Est, mais l'expérience a démontré qu'elles sont d'une valeur douteuse. Il est donc judicieux, avant de soumettre une proposition à l'acheteur du bloc communiste, de discuter avec la maison spécialisée pour connaître les produits que la société canadienne pourrait accepter en troc. On pourrait alors établir les taux d'escompte applicables et l'on modifierait les prix offerts par la firme de l'Ouest pour tenir compte des frais du troc.

On a signalé des cas où l'acheteur du bloc induit le fournisseur de l'Ouest à croire que le règlement du prix d'achat se fera en monnaie forte. Après avoir déclaré les prix définitifs, on introduit les conditions du marché parallèle. Évidemment, le fournisseur de l'Ouest se trouve alors dans une situation critique surtout si l'acheteur est intransigeant quant aux conditions de troc. Il est donc judicieux de négocier avec prudence et d'inclure dans le prix le coût probable du troc, quitte à réduire le prix définitif s'il est décidé que le paiement sera effectué en monnaie forte. Bien qu'elle ennuie parfois l'acheteur, cette pratique est plutôt courante et certaines sociétés de l'Ouest y ont souvent recours.

Les transactions à virement

La transaction à virement est une méthode de paiement plus compliquée et parfois plus avantageuse pour les sociétés de l'Ouest qui exportent aux pays de l'Europe de l'Est. Entre cette méthode et le troc, aujourd'hui la transaction à virement est beaucoup plus courante.

La différence essentielle entre le troc et la transaction à virement est que dans ce dernier cas, le paiement est effectué en dollars de compensation plutôt qu'en marchandises. Qu'est-ce qu'on entend par dollars de compensation? Il s'agit d'une monnaie de

change propre aux accords bilatéraux de paiements. Ainsi, par exemple, la Tchécoslovaquie et l'Autriche ont signé un accord bilatéral de commerce et de paiements. Théoriquement, le commerce entre ces deux pays devrait être équilibré, mais cela arrive rarement en pratique, car les produits que chaque pays offre à l'autre ne sont peut-être pas recherchés au même moment. C'est pourquoi des crédits s'accumulent d'un côté ou de l'autre. Or, l'unité de compte adoptée pour ce déséquilibre commercial est le dollar de compensation et dans cet exemple, c'est le dollar de compensation austro-tchécoslovaque.

Pour pouvoir comprendre les transactions à virement, il faut saisir la signification et la portée pratique du dollar de compensation. Un exemple sera peut-être utile. Lorsque l'Autriche conclut une vente à la Tchécoslovaquie en vertu de leur accord commercial bilatéral, des dollars de compensation sont portés au crédit du compte à Prague de la Banque Nationale d'Autriche, qui verse alors à l'exportateur autrichien le montant équivalent en schillings autrichiens. Ces dollars de compensation en compte de Prague sont affectés aux achats de l'Autriche en Tchécoslovaquie. Ainsi donc, lorsqu'un importateur à Vienne désire acheter des marchandises de la Tchécoslovaquie, il verse des schillings autrichiens à la Banque Nationale pour recevoir des dollars de compensation. Mais il est évident que des déséquilibres se produiront tôt ou tard; c'est pourquoi on impose au montant du déséquilibre des limites appelées fluctuations maximales. En vertu de l'accord susmentionné, la limite est de 3.5 millions de dollars de compensation, c'est-à-dire que ni l'une ni l'autre des parties ne peut accuser un déficit ou un excédent au-delà de cette limite. Le dollar de compensation austro-tchécoslovaque vaut au pair un dollar américain, mais sa valeur réelle reflète l'état de fluctuation, les produits préférés dans chaque pays et plusieurs autres facteurs. C'est pourquoi le dollar de compensation est d'ordinaire escompté à un taux entre 4 et 6 p. 100. Au début d'octobre 1967, par exemple, le dollar de compensation austro-tchécoslovaque valait 9.5 cents des É.-U.

Il faut noter, cependant, que lorsque le commerce est presque en équi-

libre, l'exportateur autrichien vers la Tchécoslovaquie recevra le paiement intégral pour ses marchandises. C'est lorsque la fluctuation atteint son maximum en faveur de l'Autriche, ou que la Tchécoslovaquie désire lui vendre des marchandises non visées par l'accord bilatéral, que la valeur du dollar de compensation devient sujette à l'escompte. Lorsque la limite est dépassée comme, par exemple, si la Banque Nationale d'Autriche accuse un crédit de cinq millions de dollars de compensation à son compte de Prague, les Tchécoslovaques ont le choix entre: soit exporter des marchandises à l'Autriche pour réduire cet excédent, soit régler la différence en monnaie forte dans un délai déterminé. Dans de telles circonstances, les exportations autrichiennes vers la Tchécoslovaquie sont bloquées jusqu'à ce que la situation soit corrigée.

Afin de libérer les Autrichiens de la nécessité d'importer des marchandises tchécoslovaques dont ils n'ont pas besoin et d'empêcher les Tchécoslovaques de se dessaisir de leur réserve précieuse en monnaie forte, une troisième mesure est possible: c'est la transaction à virement. Après avoir obtenu un permis de la Banque Nationale d'Autriche, un agent de courtage spécialisé dans ces transactions vendrait des dollars de compensation tchécoslovaques appartenant à l'Autriche à un tiers en lui offrant un escompte attrayant, mettons à un Italien qui désire importer des marchandises de la Tchécoslovaquie. Trois pays ou plus peuvent être engagés dans cette transaction et le sont ordinairement avant de parvenir à une solution équitable. Étant donné la complexité d'une telle transaction multilatérale, une maison spécialisée de Vienne estime que moins de 10 p. 100 des projets de virement qu'on lui confie sont menés à bonne fin. Une autre complication se présente lorsque les dollars de compensation sont liés à des produits déterminés.

Plusieurs pays du bloc communiste ont des soldes créditeurs pour leurs échanges commerciaux avec des pays de l'Afrique et de l'Asie. C'est pourquoi des sociétés de l'Ouest reçoivent parfois des offres de règlement pour leurs exportations aux pays de l'Est en dollars de compensation des pays africains et asiatiques. Ces sociétés devraient user de prudence en déter-

minant exactement quelles sont les marchandises que les pays afro-asiatiques peuvent leur offrir car il arrive souvent que leurs dollars de compensation ne s'appliquent qu'à une certaine catégorie de leurs exportations. C'est là un autre exemple de la nécessité de recourir au service inestimable des maisons et des banques spécialisées.

Les accords bilatéraux de compensation sont conclus pour faciliter les échanges entre les deux pays signataires. Les transactions à virement qui engagent une tierce partie sont donc en principe interdites. Toutefois, en pratique, elles sont plus ou moins tolérées par les pays qui ont signé des accords bilatéraux de compensation

avec les pays de l'Europe de l'Est. Le degré de tolérance ainsi que les autres facteurs déjà exposés dans le présent article affectent le taux d'es-compte des dollars de compensation ou, autrement dit, le coût des transactions à virement. Il est donc indispensable de connaître d'avance le coût de la transaction à virement afin de l'ajouter au prix offert. La pratique courante des sociétés de l'Ouest est d'indiquer à l'acheteur de l'Europe de l'Est un prix comprenant le coût du virement, tout en indiquant l'es-compte accordé en cas de paiement en monnaie forte.

Les sociétés canadiennes désireuses d'approfondir ce sujet compliqué pour-

ront consulter les ouvrages suivants: «Developing the East European Market»—*Business Europe*, Genève, novembre 1966.

«How Switch Trading Works»—*The Economist*, le 14 janvier 1967 «East-West Trade»—conférence éditée par P. E. Uren, de l'Institut canadien des affaires internationales, 1966.

«Bilateral Agreements of East-Bloc Countries with IMF Member Countries»—*Allgemeine Waren-Treuhand Aktiengesellschaft*, Vienne.

«Experience in Switch and Counterpart Transactions»—Canada Products, Vienne. ●



Le commerce avec l'Europe de l'Est

Pourquoi pas une licence?

M. F. IAN WOOD,
Secrétaire commercial à Vienne

«Nous vous remercions de l'intérêt que vous avez manifesté ainsi que de votre aimable collaboration. Si vous avez encore besoin de notre concours, veuillez nous le faire savoir et nous nous ferons un plaisir d'offrir au marché canadien d'autres propositions à des conditions raisonnables.»

C'est ainsi que se terminait une des nombreuses lettres que le bureau de Vienne a reçues en 1967 de POLYTECHNA, la société tchécoslovaque de commerce extérieur établie il y a quelques années afin de s'occuper, entre autres choses, des cessions de licence, pour le compte de l'industrie de la Tchécoslovaquie en général. Cette organisation est représentative

des organisations du même genre que l'on trouve en Hongrie, en Roumanie et en Bulgarie. Chacune d'elles doit son existence à l'intérêt accru manifesté à l'égard de la vente (et de l'achat) de licences et de brevets, soit comme source de revenu soit comme méthode relativement peu coûteuse de puiser à une réserve étrangère de technologie avancée et de connaissances techniques.

Comme le laisse supposer la citation ci-dessus, l'activité dans le domaine des licences entre l'Europe de l'Est et le Canada a été dans une large mesure un mouvement à sens unique. Il faut espérer que les sociétés canadiennes se joindront aux fabricants et aux organisations de renommée internationale qui considéraient avec méfiance, il n'y a pas très longtemps encore, toute suggestion d'accorder une licence pour la fabrication d'une

machine et d'un appareil scientifique ou l'application d'un procédé quelconque en Europe de l'Est, mais qui, aujourd'hui, procèdent à une réévaluation de ce secteur du commerce extérieur et des perspectives qu'il offre.

Achats et ventes

La variété et la quantité de pièces composantes, de machines et d'équipement produits en Hongrie sous le régime d'une licence étrangère sont révélatrices. Voici une liste de quelques-uns des articles dont la production a commencé: tubes à rayons cathodiques anti-implosifs, appareils émetteurs de rayonnements, locomotives électriques à redresseurs au silicium, installation de production d'énergie hydro-électrique, systèmes de conditionnement de l'air, disjoncteurs et machines et outillage pour aciéries.

L'accord récent d'une valeur de 22 millions de dollars conclu entre les Usines de voitures de chemins de fer et de machines de la Hongrie et un consortium de la France et de l'Allemagne de l'Ouest pour la fabrication en Hongrie de moteurs de véhicules diesel de grande puissance devrait permettre à ce pays d'augmenter à raison de 10,000 unités par année ses exportations d'autobus et de camions.

Des licences hongroises ont été cédées en Grande-Bretagne, en Suède, au Japon, en Yougoslavie, en Suisse et en France. Des cessions de licences roumaines ont été conclues avec des industries d'Allemagne de l'Ouest, de Belgique, de Turquie, du Brésil et d'Espagne. La Roumanie est particulièrement disposée à offrir ou à envisager la cession de licences dans les domaines de la chimie, du forage et de l'extraction du pétrole, de la métallurgie et de la production de machines-outils. L'économie de la Bulgarie a subi jusqu'ici et depuis vingt ans un renversement de l'importance relative de l'industrie et de l'agriculture; en effet, le secteur industriel contribue pour 45 p. 100 du PNB alors que la part de l'agriculture n'est que de 34 p. 100. Les connaissances techniques et l'expérience provenant de l'étranger ont joué un rôle important dans ce développement. L'accord de coopération massive le plus récent a été conclu avec la maison Renault de France pour la production d'automobiles en Bulgarie.

L'exemple de la Tchécoslovaquie

La Tchécoslovaquie occupe probablement le premier rang parmi les pays de l'Europe de l'Est dans le domaine de la cession de licences. L'affectation spéciale pour la période de 1966 à 1970 d'une somme d'environ 30 millions de dollars pour l'achat de licences, de brevets, de droits en matière de technologie et de connaissances techniques, etc., témoigne de l'importance que la Tchécoslovaquie attache à se procurer des méthodes techniques avancées. De 1963 à 1966 inclusivement, ce pays a cédé 97 licences. Au cours de la même période, ses achats de licences ont monté en flèche de trois à 64. La cession à la Tchécoslovaquie d'une licence pour la fabrication du verre au moyen du procédé de flottation a rap-

porté à la Pilkington Brothers Ltd., d'Angleterre, la somme globale de 1.5 million de dollars. On prévoit, en outre, l'investissement de 12 millions de dollars dans une nouvelle verrerie qui doit être construite pour y installer le procédé. Cette licence devrait également rapporter une somme supplémentaire de 1.2 million de dollars à la Pilkington grâce à la vente à la Tchécoslovaquie d'une installation spéciale. De récents accords prévoyant la fabrication dans ce pays d'équipement industriel de conditionnement d'air et de ventilation, de brûleurs à pétrole ou à gaz de Grande-Bretagne et de camions légers de France par les Usines d'automobiles tchécoslovaques illustrent bien le genre de produits recherchés par ce marché très industrialisé mais qui ressent une pénurie de main-d'œuvre. Au moment de la rédaction du présent article, des groupes de sociétés britanniques et ouest-allemandes se font concurrence pour l'obtention d'un contrat visant un laminoir à grosses tôles d'une valeur de plusieurs millions de dollars. Le résultat de cette transaction pourrait avoir des répercussions importantes sur la fourniture d'équipement et de connaissances techniques aux autres pays producteurs d'acier en Europe de l'Est.

Potentiel canadien

Le fabricant canadien a été enclin jusqu'ici à ne pas se lancer dans ce secteur du commerce d'exportation. Il n'est peut-être pas en mesure de l'explorer parce qu'il fabrique lui-même un produit sous le régime d'une licence provenant des États-Unis ou de quelque autre pays, ou encore parce qu'il a préféré organiser une campagne traditionnelle en vue de vendre le produit fini. Par contre, la raison de son apathie est peut-être simplement le fait qu'il ne sait pas comment procéder à la vente d'une licence ou qu'il redoute les complications qui, à son avis, accompagnent ordinairement toute transaction avec un pays de l'Europe de l'Est.

Pourquoi accorder une licence?

La plupart des pays de l'Europe de l'Est sont parvenus à la conclusion qu'il coûte moins cher d'acquérir de la technologie que de la développer. En outre, on a estimé que les bénéfices provenant de la cession de licen-

Organisations d'achat de licences en Europe de l'Est

Bulgarie

TECHNOIMPEX

16, Square Lenin

Sofia

Câble: Technoimpex Sofia

Télex: 563

Téléphone: 7-24-15/16/17

Hongrie

LICENCIA

Jozsef Nador ter.10

Budapest V

(Boîte postale 207)

Câble: Licencia

Télex: 809

Téléphone: 180-695, 180-290

M. I. Koos, directeur général

Roumanie

INDUSTRIALIMPORTEEXPORT

2, rue Gabriel Peri

Bucarest

(Boîte postale 101)

Câble: Indexport Bucarest

Télex: 214

Téléphone: 14-18-80

Tchécoslovaquie

POLYTECHNA

Vaclavske nam.8

Prague 1

(Boîte postale 834)

Câble: Polytechna Praha

Télex: Praha 00385

Téléphone: 234 524

M. I. Sronek

ces sont environ huit fois plus élevés que les gains résultant de l'exportation de produits. Et puis, la vente ou l'achat d'une licence peut servir de catalyseur à un accord de production conjointe en vue d'exporter les produits à des tiers marchés, mode de collaboration qui gagne de plus en plus de faveur auprès des industriels socialistes et des entreprises de commerce extérieur.

Par contre, la cession d'une licence:

1. Permet au vendeur d'avoir accès à un marché qu'il ne pourrait autre-

ment conquérir à cause des restrictions à l'importation ou de la concurrence, et lui assure un revenu relativement stable.

2. Peut ouvrir au titulaire de la licence en Europe de l'Est de nouveaux débouchés qui pourraient être inaccessibles au fabricant concédant la licence.

3. Facilite la conformité aux critères industriels, aux normes de qualité ou de fonctionnement exigés par le consommateur de l'Europe de l'Est, ce qui serait peut-être difficile si la fabrication de produits par le concédant de la licence pour le marché intérieur était régie par des normes différentes.

4. Empêche de mobiliser du personnel et des produits pour répondre à la demande d'un marché que l'on pourrait considérer comme hasardeux.

5. Peut servir de point de départ à une collaboration encore plus étroite dans d'autres domaines d'intérêt mutuel.

Il ne s'agit là que de quelques facteurs favorables parmi tant d'autres. Il y a lieu d'ajouter ici quelques mots sur les aspects négatifs.

Quelques remarques

Voici les questions que posent fréquemment les sociétés des pays de l'Ouest qui envisagent de signer des accords de licence avec des pays de l'Europe de l'Est: Dans quelle mesure mes brevets et autres droits de propriété sont-ils protégés et la protection offerte est-elle efficace? Comment puis-je m'assurer que le titulaire de la licence ne divulguera pas le contenu ou le secret de mon procédé à d'autres pays du Bloc socialiste? Sous quelle forme se fera le paiement? Aurai-je accès aux livres de comptabilité du titulaire de la licence afin de contrôler les chiffres de la production et des ventes? Qui dirigera les procédures d'arbitrage en cas de conflit?

Tout d'abord, les brevets sont enregistrés en Europe de l'Est pour les mêmes raisons qu'ils le sont au Canada. La Tchécoslovaquie, la Hongrie, la Roumanie et la Bulgarie sont toutes membres de l'Union de Paris et, à ce titre, elles se sont engagées par serment à observer les dispositions du pacte concernant l'exploitation des in-

ventions. Toutes, sauf la Bulgarie, adhèrent à l'Arrangement de Madrid visant le dépôt international des marques de commerce. Au cours des dernières années, le nombre de brevets des pays de l'Ouest déposés en Europe de l'Est a considérablement augmenté. Sur 2,663 brevets déposés en Hongrie en 1966, plus de 45 p. 100 de demandes avaient été présentées par des sociétés étrangères. La même tendance se manifeste en Tchécoslovaquie où 650 des 4,500 brevets ont été déposés pour le compte de sociétés ou d'industries autres que tchécoslovaques. Des sociétés comme l'ICI, American Cyanamid, Hoffman-LaRoche, Krupp, Brown Boveri, Merck et Siemens sont parmi les centaines d'entreprises qui ont accordé des licences de production en Europe de l'Est. Mais, ne vous laissez pas influencer par cette liste de grandes sociétés, car une foule de petites sociétés ont également concédé des licences.

La sécurité industrielle semble être aussi bien protégée dans ces pays que dans les autres. Ainsi par exemple, la Tchécoslovaquie prétend qu'au cours d'une période de huit années aucune plainte n'a été déposée par un concédant de licence. La raison en est simple: aujourd'hui la concurrence entre les pays de l'Europe de l'Est est aussi vive que parmi ceux de l'Ouest. Chaque membre du Bloc s'efforce de surpasser l'autre du point de vue de la production de biens et d'équipement. C'est pourquoi, toute innovation de nature à améliorer sa capacité de production est traitée en conséquence.

La question de paiement est naturellement sujette à négociations et ne diffère presque pas des ententes conclues en Amérique du Nord. Généralement l'accord le plus courant comporte un paiement forfaitaire et (ou) des redevances.

L'accès aux dossiers ou registres du titulaire de la licence est une condition que l'on accepte d'habitude facilement. Cette stipulation doit faire partie de tout contrat de licence.

Le contrat doit comprendre des dispositions relatives à l'arbitrage en cas de différences d'interprétation ou de conflit quelconques. La clause d'arbitrage stipule souvent que les procédures seront dirigées par un organisme d'arbitrage dans le pays du plaignant. Le Tribunal d'arbitrage régi par les règles de la Chambre de commerce internationale, de Paris, est aussi re-

connu par les pays de l'Europe de l'Est.

Le concédant de la licence doit surtout agir avec prudence et accorder toute son attention à toutes les dispositions au moment de la négociation du contrat. Cette règle s'applique aussi bien en Europe de l'Est que partout ailleurs dans le monde.

Promotion des accords de licence

Les pays de l'Europe de l'Est sont généralement disposés à fournir aux fabricants canadiens compétents ou au Bureau de Vienne une liste complète des offres de fabrication sous licence à l'étranger. Bon nombre de ces offres paraissent dans le bulletin «Offres de produits nouveaux» publié et distribué au Canada par le ministère de l'Industrie. A cet égard, la publicité relative à la fabrication sous licence au Canada de produits de l'Europe de l'Est a été beaucoup plus prononcée jusqu'ici que les efforts des fabricants canadiens en vue de trouver des partenaires intéressés aux licences dans la zone socialiste. Nous admettons que la cession de licences de technologie ne peut faire l'objet du même genre de publicité que la vente d'un produit tangible. C'est pourquoi le rôle du délégué commercial se limite à celui d'un conseiller avec lequel il faut communiquer et que l'on doit consulter. Mais il est en mesure de fournir des renseignements d'ordre économique et financier et des détails sur la commercialisation (lorsqu'ils sont disponibles), de même que d'assurer l'accès auprès de personnes plus importantes, de ministères compétents et d'organisations de commerce extérieur.

La méthode la plus efficace de déterminer le degré d'intérêt (hormis un voyage personnel en Europe de l'Est) c'est de faire une tournée de ces pays à titre de membre d'une mission commerciale officielle organisée par le gouvernement. Les membres de ces missions ont accès aux usines et ils ont l'occasion de rencontrer des hommes d'affaires, des fonctionnaires supérieurs et le personnel technique du gouvernement, notamment les spécialistes en licence, qu'ils ne pourraient pas voir aussi facilement ou qui ne seraient pas aussi prodigues de leurs remarques s'il s'agissait d'un visiteur particulier. Grâce à la Mission de l'Industrie des biens d'équipement et

des services d'ingénieurs du Canada organisée récemment par le Ministère, cinq représentants de l'industrie lourde et de l'industrie légère (y compris deux sociétés d'ingénieurs-conseils) ont pu rencontrer les responsables de l'administration des méthodes et des techniques relatives à la cession de licences en vue d'une association en participation et échanger leurs points de vue avec eux.

Parmi les autres moyens de promotion, on compte les foires, les expositions et les conférences prononcées par des techniciens et des hommes de science. Celles-ci gagnent de plus en plus de faveur. Les sociétés britanniques, allemandes, françaises et italiennes ont de plus en plus recours à cette méthode. Trois sociétés canadiennes au moins l'ont utilisée avec avantage.

Qui achète les licences?

Comme je l'ai déjà mentionné dans le présent article, il y a dans chaque pays relevant du Bureau de Vienne une entreprise de commerce extérieur autorisée à négocier un contrat de licence. Il est naturellement indispensable que la société canadienne établisse d'étroites relations de travail avec le fabricant ou le trust qui utilisera le procédé technique faisant l'objet de la vente. Même si les points les plus délicats sont dans la plupart des cas réglés avec l'usager final, c'est l'entreprise de commerce extérieur compétente qui signe et ratifie le contrat pour le compte de la société qui exploitera la licence. Vous trouverez ci-contre une liste des organisations chargées de l'achat de licences en Bulgarie, en Hongrie, en Roumanie et en Tchécoslovaquie.

Orientation

Les personnes désireuses d'accorder des licences doivent prendre note que chaque proposition est assujettie à un examen minutieux avant qu'une décision ne soit prise. Cela peut exiger beaucoup de temps et les personnes qui concèdent des licences ne doivent pas se laisser décourager par des retards inexplicables. A vrai dire, tous les pays européens s'intéressent davantage au commerce des licences. Les réformes économiques que l'on adopte progressivement fourniront le stimulant nécessaire à l'adaptation de nouveaux procédés de fabrication de forte productivité et assurant une

économie de la main-d'œuvre. Par-dessus tout, la majeure partie du commerce de licence en Europe de l'Est a été et est destiné à se faire avec des pays en dehors du Bloc (la coopération technique du COMECON, —Conseil de l'Aide économique mutuelle,—est basée sur d'autres formes d'aide que les ententes de licence).

C'est pourquoi les sociétés canadiennes en mesure d'envisager cet aspect du commerce d'exportation feraient bien d'étudier les perspectives d'affaires dans cette région réceptive du monde. La Division commerciale de l'Ambassade du Canada à Vienne sera heureuse de fournir des conseils et des renseignements supplémentaires. ●

Du bois de charpente du Canada protège des arbres



LE BOIS D'ŒUVRE CANADIEN est utilisé dans bien des genres de construction et dans un grand nombre de pays, mais bien peu de gens penseraient que le bois canadien sert à protéger les arbres des États-Unis. C'est pourtant bien ce qu'ont constaté deux de nos délégués commerciaux à Chicago lorsqu'ils sont passés par Evanston, une banlieue de cette grande ville.

Les arbres géants qui bordent la route traversant l'enceinte universitaire de la Northwestern University étaient entourés de planches (2 x 6) tenues en place à l'aide d'armatures en métal. Pourquoi? Pour protéger les arbres des tracteurs et des pelles mécaniques au cours de travaux d'installation d'un nouvel égout.

En examinant de près le bois, les délégués ont constaté que chaque pièce portait la marque de l'*Interior Lumber Manufacturers' Association* de Penticton (Colombie-Britannique) et que le bois, de l'épinette de construction, provenait de l'*Interior Sawmills Ltd.* de Kamloops (C.-B.).

Dans notre photo, M. J. A. Doyle, consul et délégué commercial à Chicago, examine le bois du Canada qui protège les arbres du terrain de l'université. La marque de qualité de l'Association apparaît au bas, à droite.

Les arbres d'ornement dans les banlieues coûtent assez cher pour qu'on leur assure une certaine protection. L'université Northwestern sera peut-être à l'origine d'un nouveau débouché pour le bois de dimension du Canada.

La Bulgarie

Un marché difficile qui offre de bonnes possibilités

M. C. R. D. KELLY, *Secrétaire commercial adjoint, Vienne*

LE MARCHÉ QUE REPRÉSENTE la Bulgarie pour les produits canadiens, bien que limité pour un certain nombre de raisons, est néanmoins intéressant. Le développement économique soutenu du pays assurera des possibilités plus nombreuses aux exportateurs canadiens car le Canada fabrique ou transforme un bon nombre d'articles dont la Bulgarie a besoin.

L'économie bulgare se développe à un rythme remarquable et la plupart des secteurs réagissent favorablement au nouveau système économique. Les investissements se sont accrus et ont été répartis de façon plus rationnelle. Cela a entraîné une augmentation de 14.8 p. 100 de la production industrielle au cours des six premiers mois de 1967 au regard de la période correspondante en 1966. Les Bulgares soutiennent que plus de la moitié de la majoration est attribuable à l'accroissement de la productivité. Les progrès les plus remarquables ont été réalisés dans les secteurs du génie et des produits métallurgiques ferreux; le rendement de l'industrie chimique, d'autre part a plutôt déçu. Les investissements soutenus dans l'industrie lourde devraient permettre de réaliser d'autres progrès mais il est à prévoir qu'on mettra l'accent sur les investissements dans l'industrie légère. Le commerce extérieur a pris un essor considérable au cours des six premiers mois de 1967: les exportations ont accusé une hausse de 15.9 p. 100 et les importations, une hausse de 8.6 p. 100 au regard de la même période en 1966.

L'importance relative du rôle de l'agriculture dans l'économie bulgare a diminué graduellement à mesure que l'industrialisation a progressé mais ce secteur continue d'exiger une par-

tie des investissements, en particulier pour l'achat plus considérable d'engrais et pour le développement de la mécanisation. On constate déjà des progrès. Pour la deuxième année consécutive, les récoltes de céréales ont été exceptionnellement bonnes et celles de légumes, de fruits et de plantes fourragères ont été meilleures qu'en 1966. Le nombre de bestiaux et de volailles s'est accru après le recul subi en 1966.

La structure verticale

Les réformes introduites en 1965, ayant pour objet d'intégrer la production et la commercialisation à l'agriculture et à l'industrie, ont donné certains bons résultats perceptibles dans l'économie. Jusqu'à présent, environ 70 p. 100 de l'industrie a été dotée d'une structure verticale en vertu du nouveau système. Au cours des six premiers mois de 1967, la production dans le secteur réformé a été d'environ 8 p. 100 plus considérable que dans le secteur non réformé.

On ne peut évaluer pleinement l'efficacité du nouveau régime économique avant que ne soient terminées les réformes initiales et que ne soit établi le système de prix à trois paliers qui a été proposé, c'est-à-dire les prix fixés, les prix semi-contrôlés et les prix du marché libre. Le fait est qu'avec l'accroissement de la productivité et l'expansion du commerce extérieur, les Bulgares ont de bonnes raisons d'être optimistes.

L'orientation du commerce extérieur

L'essor de l'économie bulgare tient de plus en plus à sa capacité de développer son commerce avec l'étranger.

Jusqu'ici, les exportations de produits agricoles ont permis au pays d'équilibrer son compte du commerce extérieur mais s'il veut atteindre les objectifs établis, il lui faudra exporter des quantités plus considérables de produits industriels finis.

Il importe de se rappeler que 80 p. 100 du commerce de la Bulgarie se fait avec les autres pays communistes, dont 50 p. 100 avec l'Union soviétique seulement. La Bulgarie a compté considérablement sur les autres pays du Bloc pour obtenir des installations industrielles complètes dont plus de 150 ont été fournies par l'Union soviétique. On peut affirmer de façon réaliste qu'il ne se produira aucun changement important dans le mouvement du commerce, du moins, dans un avenir prévisible.

L'éventail des possibilités offertes aux pays occidentaux est plutôt restreint si l'on considère la proportion des importations qui leur est réservée, c'est-à-dire 20 p. 100. L'usine moderne et la technologie viennent en tête des achats dans les pays occidentaux et la Bulgarie tente de se les procurer en ouvrant ses portes aux sociétés occidentales désireuses d'entreprendre des projets en participation. Certaines grandes sociétés internationales se sont déjà engagées mais il est encore trop tôt pour évaluer les résultats. La voie qui mène à ces transactions pourrait être longue et difficile mais c'est une affaire qui pourrait être rentable. Certes, les Bulgares ont exprimé leur bonne volonté de considérer toutes les offres valables afin d'entreprendre des projets en participation qui sont à la fois rentables et intéressants pour les deux partenaires.

Installations touristiques

Le développement de l'industrie du tourisme de la Bulgarie se poursuit et son apport au revenu national prend

de l'expansion. La côte de la mer Noire est devenue la Mecque des touristes à la recherche de la mer, du soleil et des plages sablonneuses au cours des mois d'été et les Bulgares essaient de répondre aux besoins immédiats du tourisme en améliorant les installations existantes. Les investissements dans ce secteur ont été accrus afin de moderniser les anciennes installations et d'en construire de nouvelles. Le besoin d'expansion rapide a obligé le pays à se tourner vers l'Ouest pour obtenir de l'aide; les sociétés occidentales ont participé à l'expansion de façon diverse depuis la fourniture d'équipement jusqu'aux usines livrées «clés en main». La surface n'a été qu'effleurée et il semble y avoir de nombreuses possibilités.

Perspectives pour les Canadiens

L'accord triennal intervenu entre le Canada et la Bulgarie le 8 octobre 1963 a été prolongé de trois ans, soit jusqu'en avril 1967. Après la signature de l'entente initiale, la Bulgarie a établi un bureau commercial à Montréal. La valeur des exportations vers le Canada s'est accrue en moyenne de plus de 45 p. 100 par année depuis 1963. La gamme des produits s'est aussi élargie considérablement (Voir le tableau II).

En plus d'usines livrées «clés en main», la Bulgarie importe un certain nombre d'articles que le Canada pourrait fournir, entre autres, de l'équipement de commande et de mesure électrique et électronique, des câbles électriques et des câbles de téléphone, des services d'aéroport de tous genres, y compris l'équipement d'exploitation et d'entretien, du papier bond et des papiers spéciaux, des bovins, du sperme congelé et de l'équipement agricole spécial. Jusqu'à présent rien ne nous porte à croire que les Bulgares sont prêts à se procurer des articles de consommation ou des articles durables dans notre pays.

L'exportateur devra effectuer une étude sérieuse de plusieurs facteurs avant d'envisager avec optimisme de vendre en Bulgarie. Les Bulgares restent toujours attachés au système du troc ou des échanges en compensation ou peuvent encore suggérer des conditions de paiement qui n'intéressent pas les sociétés canadiennes. Chaque année la Bulgarie dresse une liste d'importations et il y a peu de chances

TABLEAU I
CE QUE LE CANADA VEND À LA BULGARIE

	1963	1964	1965	1966	1967
	(dollars canadiens)				(7 mois)
Blé		19,238,030	7,340,463	7,769,601	
Éléments radioactifs et isotopes				38,200	
Imprimés			9,816	2,500	
Résines de polyéthylène non façonnées			8,750		
Poussins	3,200		2,400		9,080
Caoutchouc plastique et synthétique	23,813				
Total, produits énumérés	27,013	19,238,030	7,361,429	7,810,301	9,080
Total du commerce	27,903	19,238,565	7,363,586	7,811,623	10,730

Source: BFS

TABLEAU II
CE QUE LE CANADA ACHÈTE DE LA BULGARIE

	1963	1964	1965	1966
	(dollars canadiens)			
Tomates en conserves		22,681	94,922	193,183
Légumes, secs, en conserves, non en boîte		409	23,291	90,710
Tissus imprimés et coton à drap		18,966	50,677	60,563
Tours, machines à travailler les métaux et pièces			18,005	59,422
Carabines				53,750
Jus de fruits et de légumes	7,020		69,224	45,027
Fromage	21,785	19,548	44,591	29,086
Meubles, en bois, ménagers			25,476	20,730
Piments, broyés ou non broyés	1,587		2,789	20,540
Draps, lits			14,390	20,095
Aliments préparés	3,222	2,195	35,822	15,659
Tapis d'orient, véritables		8,240	8,236	13,374
Postes récepteurs de radio, n.s.a., pièces non incluses				13,037
Fraises			29,904	12,179
Pantalons, culottes			12,678	10,810
Total, produits énumérés	33,614	72,039	430,005	658,165
Total de ce commerce	73,815	113,870	525,532	767,770

Source: BFS

de vendre des produits qui ne figurent pas sur cette liste.

Ce n'est qu'en ayant recours à des visites personnelles que l'homme d'affaires peut s'attendre à réaliser des ventes. Avant d'entreprendre un voyage de ce genre toutefois, il devrait effectuer une étude soignée du marché. Les missions commerciales en Bulgarie offrent une excellente occasion de sonder les possibilités du marché et parfois de réaliser des ventes. Le gouvernement canadien a organisé deux missions en Bulgarie en 1967, soit, la Mission relative aux biens d'équipement et services d'ingénierie et la Mission sur les minéraux et métaux non ferreux. Des représentants de l'industrie bulgare du cuir, sur l'invitation du ministère du Commerce,

se sont familiarisés l'automne dernier avec l'industrie canadienne des peaux et des cuirs. La Chambre de commerce de la Bulgarie se propose d'organiser cette année une mission au Canada dont les membres seraient les dirigeants d'un certain nombre de fabriques et d'entreprises commerciales.

L'entente commerciale a constitué un point de départ sûr et les relations commerciales canado-bulgares devraient continuer de s'accroître comme elles l'ont fait ces dernières années. Des échanges plus nombreux aideront à déterminer les possibilités de commerce dans les deux pays. Les exportateurs canadiens verront s'améliorer leurs possibilités de réaliser des ventes à mesure que se poursuit l'essor de l'économie bulgare. ●

Coup d'œil sur la Bulgarie

Superficie: 42,796 milles carrés.

Population: 8,200,100 habitants en 1965.

Jours fériés: Le 1^{er} janvier, les 1^{er} et 2 mai, le 24 mai, les 9 et 10 septembre, le 7 novembre.

Climat: continental—doux.

Langue: le bulgare.

Monnaie: lev. (100 stotinki); au taux de change officiel, 1 lev=1 dollar américain; au taux de tourisme, 1 lev=50 cents américains. On ne peut apporter de la monnaie du pays en Bulgarie ni en rapporter avec soi.

Revenu: Le revenu moyen en 1965 était de 809 leva.

Capitale: Sofia.

Principales villes: Sofia (800,953 habitants), Plovdiv (222,737), Varna (180,062) et Ruse (128,384).

Principaux ports: Varna et Burgas.

Économie: L'industrialisation est depuis 1945 la politique de base en économie. Les biens industriels représentent environ 50 p. 100 des exportations et ce secteur contribue dans une proportion supérieure à 45 p. 100 au revenu national. La demande de biens d'investissements et d'équipement continue, en vue de développer et de maintenir l'industrie. L'agriculture, qui représentait 65 p. 100 du PNB en comparaison de 15 p. 100 pour l'industrie avant la Seconde Guerre mondiale, est devenue plus spécialisée et elle contribue maintenant pour plus d'un tiers du revenu national.

Agriculture: Les fermes collectives, la spécialisation des cultures, l'irrigation, l'utilisation des engrais et la mécanisation des fermes ont augmenté le revenu des agriculteurs. Les principales exportations sont constituées de fruits et de légumes frais et en conserves, de raisins, de vins, de spiritueux et de tabac. Le matériel aratoire et les installations de transformation des produits alimentaires constituent des achats importants à l'étranger.

Industrie minière: La découverte de dépôts de minerais après la Seconde Guerre mondiale a accru l'activité dans le secteur des mines. Auparavant, l'exploitation des mines était surtout limitée à la houille brune et au lignite. Le fer et le manganèse, le plomb, le zinc et le cuivre ont donné naissance à l'industrie de la métallurgie. Les installations de raffinage ne suffisent pas à transformer tous les minerais bulgares de métaux non ferreux; une certaine quantité est destinée à l'exportation.

Transport: Les moyens de transport sont contrôlés par l'État, par l'entremise des ministères du Transport par chemins de fer, par eaux, par véhicules motorisés et par voie aérienne. Le transport par rail et par navire revêt une importance particulière.

Poids et mesures: Le système métrique est en usage.

Approvisionnements en électricité: courant domestique alternatif, 220 à 380 volts, monophasé et triphasé, 50-cycles.

Heures de travail: La plupart des bureaux, y compris les Ministères, sont ouverts de 8 heures du matin à 5 heures

de l'après-midi pendant les jours de la semaine et le samedi de 8 heures du matin à 1 heure de l'après-midi.

Commerce: Le commerce extérieur est le monopole du gouvernement. Il est effectué par des entreprises de commerce extérieur de l'État en vertu d'un plan d'économie national. Aucune personne ni aucun organisme non autorisés ne peuvent effectuer des transactions de commerce extérieur ou représenter des entreprises étrangères en Bulgarie.

Tarif douanier: Les exportateurs n'ont pas à s'inquiéter des droits ni de la douane, puisque ces questions relèvent des entreprises étatisées de commerce qui effectuent les importations.

Règlements concernant l'importation et le change: Les licences d'importation sont obligatoires et sont obtenues par l'entreprise d'importation de l'État. Des permis d'allocation de change étranger sont accordés sur réception de la licence d'importation.

Valeur des exportations de la Bulgarie: (en millions de leva) 1964, 1,146; 1965, 1,376; de janvier à septembre 1966, 1,004.

Principales exportations: (en millions de leva) 1965—tabac, 121; vêtements et sous-vêtements, 88; fruits frais et en conserves, 80; matériel de transport, 78; équipement électrique, 74.

Principaux marchés: (en millions de leva) 1965—U.R.S.S., 718; Allemagne de l'Est, 127; Tchécoslovaquie, 107; Allemagne de l'Ouest, 48; Italie et Pologne 46 chacune.

Valeur des achats du Canada: (en dollars canadiens) 1964, 113,870; 1965, 525,532; 1966, 767,770; de janvier à juillet 1967, 832,000.

Principaux achats du Canada: (en dollars canadiens) 1966—tomates (en conserves) n.s.a., 193,183; légumes (séchés, préservés, non en conserves), 90,710; coton imprimé, toile pour drap, 60,563; tours, équipement et pièces pour le travail du métal, 59,422; fusils (feu centre, non militaires), 53,750.

Importations globales de la Bulgarie: (en millions de leva) 1964, 1,243; 1965, 1,378; de janvier à septembre 1966, 1,259.

Principales importations: (en millions de leva) 1965, métaux ferreux, 189; équipement et machines de production, 143; matériel de transport, 120; équipement électrique, 101.

Principaux fournisseurs: (en millions de leva) 1965—U.R.S.S., 689; Allemagne de l'Est, 99; Tchécoslovaquie, 90; Allemagne de l'Ouest, 80 et Pologne 54.

Valeur des importations du Canada: (en millions de dollars canadiens) 1964, 19.2; 1965, 7.3; 1966, 7.8; de janvier à juillet 1967, 11.

Principales importations du Canada: (en dollars canadiens) 1966—blé, à l'exception des semences, 770,000; éléments radioactifs, isotopes, 38,200; imprimés 2,500; containers pour expédition en plastique, 968.

Prix: Il faut établir les offres c.a.f. port de la mer Noire et f.o.b., port canadien en dollars des États-Unis ou du Canada.

Conditions de paiements: Conditions de crédit à négocier, souvent plus généreuses qu'ailleurs, pour les biens d'investissements, d'usines et les autres biens. Le commerce du troc et le commerce de compensation sont aussi de pratique courante.

Échantillons: admis sans paiement pourvu qu'ils soient déclarés à l'entrée et exportés au départ.

Visas: Les visas d'affaires peuvent être obtenus à l'ambassade de Bulgarie à Ottawa.

Inoculations: pas nécessaires.

Documentation, droits de douane, marquage et étiquetage: S'adresser à la Direction générale des relations commerciales, ministère du Commerce, Ottawa.

Publicité: La publicité doit être faite par TORGRAFIC, entreprise de publicité commerciale pour l'étranger, 11a, boul. Stamboliiski, Sofia.

Correspondance: Les lettres en bulgare, en russe, en allemand, en anglais et en français sont acceptées.

Pour renseignements détaillés au sujet de ce marché, s'adresser à:

la Division de l'Europe

Direction générale des relations commerciales
Ministère du Commerce
Ottawa (Ontario)

ou

au Secrétaire commercial
Ambassade du Canada
Boîte postale 190
1013 Vienne (Autriche)



Photographie de Dunlea Highcroft Reflector et de ses amis avant son départ. De gauche à droite, M. G. M. Clemons, directeur-secrétaire de la Holsteins-Friesian Association of Canada, M^{lle} Susan Shleisnerr et M. Arnold Winter, de Dunlea Farms, Jerseyville, Ontario. Le jeune taureau de race Holstein a été expédié au premier ministre de Bulgarie.

La Tchécoslovaquie

une nouvelle politique d'importation globale devrait favoriser les exportations canadiennes

M. J. L. BERLET, *Secrétaire commercial adjoint à Vienne*

L'ÉCONOMIE tchécoslovaque a pris de l'ampleur l'an dernier malgré les pressions inflationnistes suscitées par la réforme économique, et les importations en provenance des pays de l'Ouest ont augmenté considérablement. La nouvelle politique d'importation globale, ainsi que l'intérêt accru pour le Canada résultant du succès qu'a connu la Tchécoslovaquie à l'Expo 67, ont créé un climat favorable à l'expansion du commerce entre les deux pays.

L'année 1967 a toutefois apporté certains facteurs inquiétants liés à la mise en œuvre des réformes économiques, qui partant ne s'effectuent pas sans difficultés. La nouvelle formule a été introduite le premier janvier 1967 en vue de permettre à l'économie de se développer selon les principes admis, par contraste avec l'ancien régime de planification centrale rigoureuse. Sans doute, la tendance la plus alarmante depuis lors a été la montée des salaires et des prix. Les salaires des ouvriers et les prix des marchandises augmentent à un rythme beaucoup plus rapide que ne l'avait prévu le gouvernement avant l'inauguration des réformes.

Plus d'achats dans les pays à monnaie forte

L'an dernier (1967), le commerce extérieur n'a pas réalisé la hausse des exportations vers les pays capitalistes qu'on avait projetée. Les chiffres définitifs des exportations seront probablement l'équivalent de ceux de 1966, mais on avait prévu une augmentation de 11 p. 100. Le problème se complique du fait que le volume des importations en provenance des pays à

monnaie forte est plus considérable. Pendant ce temps, la Tchécoslovaquie continue d'accroître le solde de son commerce créditeur avec ses voisins communistes, tendance qu'elle aimerait enrayer. Le ministre tchécoslovaque du Commerce extérieur a fait à ce sujet des remarques significatives que voici: «Deux raisons fondamentales empêchent la hausse des importations en provenance des pays socialistes: d'abord, ces pays essaient de répondre davantage aux besoins de leur propre population; deuxièmement, l'assortiment et la qualité des biens de consommation sont souvent jugés insuffisants et ils sont rejetés.» Le Ministre a ajouté que les moyens financiers devant permettre les importations tchécoslovaques en 1968 seront probablement inférieurs à ceux de 1967. Quelques observateurs déclarent même qu'une politique anti-importation est imminente, mais ce ne serait là de toute évidence qu'une solution à court terme, étant donné que le gouvernement s'efforce de porter le niveau de la productivité industrielle à celui de l'Europe de l'Ouest en admettant au pays les importations en provenance de l'Ouest, surtout les biens de consommation. Cependant, dans une entrevue qu'il a accordée récemment à un reporter du London Financial Times, le directeur général de la Banque d'État a nié énergiquement que la Tchécoslovaquie réduisait ses importations d'outillages et de matériel fournis par les pays de l'Ouest.

Réformes et commerce extérieur

Comme tous les pays de l'Europe de l'Est, la Tchécoslovaquie effectue la plus grande partie de son commerce extérieur avec les autres pays com-

munistes. Cependant, les importations provenant des pays de l'Ouest ont augmenté tous les ans au cours des cinq dernières années et l'an dernier elles représentaient plus du cinquième du total. Cette tendance devrait se poursuivre; la structure révisée du programme annuel d'importation est particulièrement encourageante. Avant 1967, le ministère du Commerce extérieur communiquait à chaque société de commerce extérieur des plans détaillés des importations, indiquant les prix, les quantités et l'origine des produits. Ces sociétés ne reçoivent maintenant que des chiffres globaux préparés par la Commission nationale de planification avec le concours du ministère du Commerce extérieur. Elles sont alors libres de décider de la source, de la quantité et du prix des importations d'un produit particulier dans la limite du chiffre global. Les exceptions les plus importantes sont les grandes usines livrées «clés en main» et le matériel connexe.

Les droits de douane n'ont pas joué un grand rôle dans le commerce extérieur de la Tchécoslovaquie, mais on prépare actuellement un nouveau tableau des droits qui influera sur les importations en vertu du système global. Plus de la moitié des importations est constituée de matières premières que la Tchécoslovaquie obtient surtout des autres pays membres du COMECON. Cependant, leur composition évolue de sorte que les machines et l'équipement importés représentent des montants plus importants d'année en année. C'est dans ce secteur croissant des importations que les fournisseurs des pays de l'Ouest ont la plus grande possibilité de devancer ceux du bloc communiste étant donné que les Tchécoslovaques désirent moderniser leurs industries d'après les



Le terrain et les bâtiments modernes de la Foire internationale de Brno sont agréablement situés dans l'ambiance pittoresque des collines de la Moravie. En septembre 1968, le ministère du Commerce patronnera de nouveau la participation du Canada à cette foire technique de renommée internationale.

normes occidentales. La limite imposée aux achats dans l'Ouest tient bien entendu à la disponibilité restreinte de monnaies fortes pour les payer. Néanmoins, les achats d'équipement, de machines et de savoir-faire technique moyennant licence à des fournisseurs de pays de l'Ouest s'élèvent depuis quelques années à des centaines de millions de dollars.

Comment aborder le marché

Un certain nombre d'articles dans le présent numéro de *Commerce extérieur* donnent des conseils utiles et pratiques sur les techniques de vente dans les États socialistes de l'Europe de l'Est, y compris la Tchécoslovaquie.

Le premier organisme, celui qui est tout indiqué avec lequel l'homme d'affaires canadien devrait se mettre en rapport est le service de la société de commerce extérieur chargé de son produit. Vingt et une sociétés de ce genre se partagent les responsabilités, chacune ayant l'exclusivité des importations et des exportations pour une gamme définie de marchandises. Un certain nombre d'organismes auxiliaires offrent des services spécialisés, tels que le transport, le troc, la représentation en Tchécoslovaquie et la cession de licences.

Les dirigeants de fabrique sont probablement plus faciles à rejoindre en Tchécoslovaquie qu'ailleurs en Europe de l'Est. Comme ces gens ont

maintenant beaucoup d'influence en matière d'achat de matières et d'équipements, il est indispensable de nouer des relations avec eux. Un ouvrage utile, *Directory of Czechoslovak Manufacturing Industries*, publié par Flegon Press, de Londres, énumère selon les secteurs et les produits tous les trusts du pays ainsi que les usines de fabrication, leur situation géographique et les produits dont les trusts sont chargés. La société de commerce extérieur vous aidera à fixer des rendez-vous avec les dirigeants des trusts et le personnel qui maintient les usines en marche. La Chambre de commerce vous prêterait aussi son concours et notre Bureau fera sa part. Il est possible d'entrer en relation directement avec un trust ou une usine, mais il convient de tenir au courant l'organisme de commerce extérieur en cause.

La Tchécoslovaquie compte une société de représentation dont les responsabilités comprennent la vente des produits d'une firme étrangère moyennant une somme fixe et une commission. En général, les firmes occidentales ont constaté cependant que le rendement de cette agence et son concours laissaient à désirer. Les sociétés canadiennes actives en Tchécoslovaquie trouvent plus utile de recourir aux services d'un agent en Europe de l'Ouest dont les représentants visitent souvent ce marché et y

ont établi des relations. Vienne compte un grand nombre de ces agences.

Avant l'avènement des réformes économiques, une société canadienne ne pouvait que correspondre avec une société tchécoslovaque de commerce extérieur et lui envoyer des brochures et des prix-courants pour sa gouverne. L'organisme, qui suivait un plan d'importation annuel parfaitement détaillé, pouvait alors évaluer la possibilité d'importation. Mais sous le nouveau régime d'importations globales, beaucoup plus de commandes de marchandises étrangères sont passées par les trusts et les usines et le vendeur doit convaincre leur personnel en plus de l'organisme de commerce extérieur. En général, les considérations d'ordre commercial sont toujours du ressort de l'organisme, mais les aspects techniques sont exclusivement la responsabilité de l'usager. Donc, toute campagne sérieuse sur le marché tchécoslovaque doit comporter plusieurs voies d'approche.

Il est difficile d'étudier le marché pour un produit en particulier à cause du manque de données pertinentes. Même les statistiques disponibles sont généralement difficiles à interpréter. L'exemple le plus évident est le chiffre des importations exprimé en couronnes tchécoslovaques alors qu'il existe un grand écart entre le taux officiel de tourisme et le taux du marché libre du change. Cependant, les hommes d'affaires n'ont pas à s'inquiéter puisqu'ils doivent établir leurs prix en dollars canadiens ou américains, ou en dollars de compensation s'ils envisagent une transaction à virement (voir l'article en page 15). La plupart des chiffres à ce sujet ne sont pas disponibles puisqu'ils sont liés à des accords commerciaux, au sein du groupe COMECON, qu'on ne divulgue pas.

Commerce avec le Canada

Les ventes canadiennes en Tchécoslovaquie sont dominées par le blé, mais un marché se dessine pour plusieurs autres denrées, comme en fait foi le tableau I. L'an dernier, le Canada a participé pour la première fois à l'importante foire de Brno. Les sept firmes canadiennes participantes n'ont pas effectué des ventes considérables, mais toutes se sont félicitées du résultat obtenu et quelques-unes prévoient réaliser d'autres affaires,

TABLEAU I
CE QUE LE CANADA VEND À LA TCHÉCOSLOVAQUIE

	1963	1964	1965	1966	1967 (7 mois)
	(dollars canadiens)				
Peaux brutes de bovin, peaux brutes de veau et d'agneau	365,117	293,745	605,907	2,082,071	613,083
Graine de lin et graine de colza	707,840	860,730	1,951,006	1,705,602	558,265
Soufre, brut ou raffiné				487,723	290,000
Amiante	6,653	296,748	304,922	359,455	116,850
Machines à cartes perforées, de triage et de tabulation, ordinateurs et pièces				153,753	
Fourrures apprêtées	5,450		21,055	93,714	20,000
Machines pour l'industrie des textiles et pièces	190,630	299,237	159,142	82,059	237,903
Scies à chaîne et pièces			14,941	23,640	
Caoutchouc plastique et synthétique	230,469	138,520	63,502	19,583	8,771
Blé et durum, sauf semences	10,423,444	50,104,704	35,481,730*		7,383,178
Gueuses, lingots, barres, tiges et plaques d'aluminium	541,153	180,837	1,176,315		
Profilés en cuivre raffiné	555,367	530,879	109,689		
Éléments radioactifs et isotopes			21,302		
Orge		743,679			
Tabac		591,320			
Résines polyéthyléniques informes	219,674	46,958			
Molybdène					236,500
Cadmium					60,480
Total, produits énumérés	13,245,797	54,087,357	39,909,057	5,007,600	9,525,030
Total du commerce	13,288,859	54,229,866	39,996,058	5,079,734	9,552,407

*Y compris une vente de blé pour 5.23 millions de dollars détournée de la Hongrie.

TABLEAU II
CE QUE LE CANADA ACHÈTE EN TCHÉCOSLOVAQUIE

	1963	1964	1965	1966
	(dollars canadiens)			
Chaussures	1,036,910	1,081,626	2,448,245	4,185,047
Tissus de tout genre	1,383,063	1,171,793	1,252,145	1,394,864
Tiges en fil de fer		658,747	1,273,018	1,342,076
Tissu d'indienne et toile à drap, flanelle, popeline	577,416	934,061	799,279	1,147,010
Machines de tout genre	596,662	798,677	1,141,454	1,085,201
Vaisselle et verres	852,995	670,625	752,508	914,877
Motocyclettes, bicyclettes	232,813	354,347	652,780	834,795
Plaques d'acier à carbone			566,367	712,594
Essuie-mains	214,920	456,797	514,137	589,876
Verre en feuilles, filé et laminé	446,438	402,095	521,187	421,452
Velours côtelé	95,280	115,960	234,077	396,360
Gants	303,503	408,110	490,082	362,829
Accessoires de fumeur, plateaux, paniers, objets d'art	45,052	338,761	352,797	330,789
Globes, etc., pour l'éclairage	139,476	272,934	240,720	312,663
Bijoux de fantaisie	288,828	432,159	387,235	299,887
Cloches et formes	307,445	246,879	333,960	224,779
Total, produits énumérés	6,821,779	8,273,571	11,959,896	14,555,099
Total du commerce	9,203,893	12,846,881	15,964,780	21,708,865

peut-être sur une grande échelle. En septembre 1968, le Canada présentera de nouveau des exposants; les sociétés intéressées sont priées de s'adresser au ministère du Commerce, à Ottawa.

L'an dernier également, un certain nombre de missions commerciales

patronnées par le Ministère ont visité la Tchécoslovaquie, notamment un groupe chargé d'étudier le marché pour le poisson congelé de la côte de l'Est canadien, une mission pour les biens d'équipement et les services technogéniques et un groupe d'étude

qui a évalué les possibilités à long terme du marché pour des métaux non ferreux et des minéraux. Une mission générale sous l'égide du gouvernement ontarien a visité aussi la Tchécoslovaquie l'automne dernier. Nous avons invité au Canada, pour une étude sur place de nos installations, une mission composée de trois personnes représentant officiellement l'industrie des peaux et du cuir et de deux dirigeants de l'industrie tchécoslovaque du poisson congelé. Nombre d'hommes d'affaires canadiens inscrivent maintenant la ville de Prague à l'itinéraire de leurs tournées périodiques en Europe.

Un des événements les plus encourageants de 1967 a été la présence à l'Expo 67 de pas moins de 1,500 notables représentant les milieux commerciaux, culturels et politiques de la Tchécoslovaquie. Un grand nombre d'entre eux étaient des hommes d'affaires des organismes de commerce extérieur et des trusts de fabrication, des représentants des commissions de planification et des ministères et l'on a prévu, par l'entremise du Centre du commerce international à l'Expo, des tournées d'usines canadiennes pour la plupart de ces délégués. Ceux-ci ont été favorablement impressionnés par nos réalisations techniques et les Canadiens devraient profiter de cette admiration de leur part.

Les exportations tchécoslovaques vers le Canada ont accusé une hausse constante de quelque 35 p. 100 par an. Les Tchécoslovaques sont aussi contents de cette tendance que de leur succès éclatant à l'Expo 67. Les vendeurs canadiens peuvent donc certainement s'attendre à être bien accueillis, d'autant plus que la Tchécoslovaquie tient à équilibrer son commerce avec les autres pays.

Vu les effets libéralisants des réformes économiques et l'atmosphère favorable des relations commerciales canado-tchécoslovaques à l'heure actuelle, les exportateurs canadiens dont les produits sont compétitifs en Europe de l'Ouest devraient étudier le marché tchécoslovaque.



Coup d'œil sur la Tchécoslovaquie

Superficie: 49,367 milles carrés.

Population: 14,239,839 habitants en 1966.

Jours fériés: le 1^{er} janvier, le Lundi de Pâques, le 1^{er} mai, le 9 mai, le 28 octobre, les 25 et 26 décembre.

Climat: continental. Les étés sont chauds et les hivers sont froids.

Langues: le tchèque et le slovaque.

Monnaie: la Couronne (koruna: 100 haleri). Au taux de change officiel, 6.63 couronnes valent un dollar canadien; au taux de tourisme, cent dollars canadiens valent 14.75 couronnes. On ne peut apporter de monnaie du pays en Tchécoslovaquie ni en rapporter avec soi.

Revenu: Le salaire moyen de tous les travailleurs (1964) était de 1,425 couronnes par mois; le salaire moyen des ouvriers industriels (1964) était de 1,537 couronnes par mois.

Capitale: Prague.

Principales villes: Prague (1,027,597 habitants), Brno (331,380), Bratislava (274,001), et Ostrava (260,000).

Principaux ports: aucun. La base de la flotte marchande tchécoslovaque est le port de Gdynia en Pologne.

Économie: étatisée. Le nouveau système d'administration économique qu'on met progressivement en œuvre comporte la décentralisation du contrôle, de plus grandes responsabilités pour les entreprises de production et la classe dirigeante, la mise en relief des lois de l'offre et de la demande et des relations plus étroites entre le producteur et la société de commerce extérieur. La Tchécoslovaquie manque de la plupart des matières premières, mais elle tient à devenir autarcique dans les secteurs des approvisionnements agricoles et des produits d'exportation.

Agriculture: La plus grande partie des terres arables est cultivée par des fermes d'État et des coopératives. La Tchécoslovaquie, non autarcique en production agricole, importe une quantité croissante de céréales, de fourrage, de viande, de fruits et de produits laitiers.

Industrie: entièrement nationalisée. Parmi les principaux produits industriels, signalons l'acier, le fer en gueuse, les matières laminées et les tuyaux d'acier; les sous-produits de l'industrie pétrolo-chimique, dont les plastiques, les fibres synthétiques, le caoutchouc synthétique, les détersifs, les engrais, les chaudières, les moteurs diesel, le matériel de transport et le matériel roulant de tout genre et une gamme évoluée de machines-outils. La Tchécoslovaquie accroît maintenant sa production d'outillages complets pour usines.

Transport: étatisé. Quelque 60 p. 100 de tout le trafic de marchandises emprunte les chemins de fer. Les routes comptent pour quelque 70 p. 100 du trafic des voyageurs. L'Elbe et le Danube sont navigables et le commerce extérieur est acheminé par les ports de l'Allemagne orientale, de la Pologne et de la mer Noire.

Poids et mesures: système métrique.

Électricité: courant domestique—220 volts, 50 périodes, mais le courant de 120 volts, 50 périodes est employé dans certaines régions; courant industriel, 360 volts, 50 périodes.

Heures de travail: Dans les ministères et les sociétés de commerce extérieur on travaille en général de 8 heures du matin à 4 heures de l'après-midi, du lundi au vendredi; le samedi, de 8 heures à 1 heure.

Commerce: Tout le commerce extérieur de la Tchécoslovaquie est nationalisé et s'effectue par l'entremise des sociétés compétentes de commerce extérieur.

Tarif douanier: La Tchécoslovaquie fait partie du GATT et a publié un tarif à deux colonnes. L'exportateur n'a pas à s'inquiéter des droits et des taxes puisqu'ils relèvent de l'entreprise étatisée de commerce qui effectue l'importation.

Règlements concernant les importations et le change: Il n'y a pas de régime général de licences d'importation en Tchécoslovaquie. Les licences ne sont exigées que pour les transactions de troc conclues en dehors du plan annuel.

Exportations globales de la Tchécoslovaquie: (en millions de couronnes) 1964, 18,545; 1965, 19,357; 1966, 19,764.

Principales exportations: (en millions de couronnes) 1966—équipement et machines-outils, 9,822; combustibles, matières premières industrielles et métaux, 4,817; biens de consommation, 3,353; aliments pour bestiaux et sous-produits, 992; denrées alimentaires agricoles, 764.

Principaux marchés: (en millions de couronnes)—URSS, 6,627; Allemagne de l'Est, 2,141; Pologne, 1,703; Hongrie, 952; Yougoslavie, 686.

Valeur des achats du Canada: (en millions de dollars canadiens) 1965, 15.96; 1966, 21.7; 1967 (janvier-juillet), 18.2

Principaux achats du Canada: (en milliers de dollars canadiens) 1966, chaussures en tissu, en caoutchouc et en cuir, 4,090; barres d'armature pour béton, acier à carbone, 2,194; tiges métalliques, acier laminé à chaud, 1,342; tissus larges, coton teint n.s.a., 670; tissus d'indienne et toile pour draps, 496.

Importations globales de la Tchécoslovaquie: (en millions de couronnes) 1965, 19,242; 1966, 19,699.

Principales importations: 1966—(en milliers de couronnes) machines et matériel de transport, 6,337; matières premières industrielles, sauf les combustibles, 3,626; combustibles, 1,500; produits chimiques, 1,145.

Principaux fournisseurs: (en millions de couronnes) 1966, URSS, 6,585; Allemagne de l'Est, 2,291; Pologne, 1,294; Hongrie, 1,237; Grande-Bretagne, 691.

Valeur des importations en provenance du Canada: (en millions de dollars canadiens) 1965, 34,762; 1966, 5,079; 1967 (janvier-juillet), 9,552.

Principales importations en provenance du Canada: (en milliers de dollars canadiens) 1966, peaux de bovin, brutes, 2,082; graine de lin, 1,706; soufre, brut ou raffiné, 488; fibres broyées d'amiante, 359; ordinateurs à cartes perforées, de triage et de tabulation, pièces, 154.

Prix: Les offres exprimées en dollars canadiens ou américains sont également acceptables. Il convient d'établir les prix f.o.b., port canadien et c.a.f. port du Nord de l'Europe.

Conditions de paiement: Elles varient selon les produits offerts et la concurrence: des lettres de crédit, comportant parfois un délai de trois à cinq mois, couvrent la plupart des achats.

Échantillons: à déclarer au moment de l'entrée et à faire inscrire à la liste par la douane. Cette liste, présentée au bureau de sortie, sert de licence d'exportation. Si les échantillons sont vendus à la société autorisée de commerce extérieur, il faut annexer le reçu de cette dernière et le remettre à la douane.

Visas: On peut obtenir des visas d'affaires ou de tourisme à l'Ambassade tchécoslovaque à Ottawa. Les visas de tou-

risme peuvent aussi être délivrés à la frontière aux personnes qui voyagent en automobile ou à l'aéroport de Prague.

Documentation, droits de douane, marquage et étiquetage: Consultez la Direction générale des relations commerciales du ministère du Commerce, à Ottawa.

Correspondance: Les lettres en anglais, en allemand et en français sont acceptables.

Pour renseignements détaillés au sujet de ce marché, s'adresser à:

La Division de l'Europe
Direction générale des relations commerciales
Ministère du Commerce
Ottawa (Ontario)

ou au

Secrétaire commercial
Ambassade du Canada
Boîte postale 190
1013 Vienne (Autriche)



La situation actuelle en Europe de l'Est

La Hongrie

*les réformes économiques peuvent
signifier de plus grands débouchés*

M. J. L. BERLET, *Secrétaire commercial adjoint à Vienne*

L'ÉCONOMIE HONGROISE a connu l'an dernier une légère récession; le commerce extérieur a augmenté, mais les exportations n'ont pas suivi le rythme des importations. Les réformes importantes dans le domaine de l'administration et du commerce extérieur qui sont entrées en vigueur le 1^{er} janvier 1968, devraient rendre le marché hongrois plus accessible à l'homme d'affaires canadien.

Le fait saillant de l'économie hongroise l'an dernier a été une augmentation de 8 p. 100 de la production industrielle brute. Tous les secteurs

n'ont pas progressé à la même allure, comme on peut s'y attendre dans une économie dirigée par l'État qui contrôle les fonds d'investissement en conformité des plans à long terme. Les produits chimiques, les matériaux de construction et la construction des machines ont fait des gains impressionnants, mais la production de charbon et de minerai de fer a été inférieure au niveau de l'année précédente. On pourrait imputer cette légère régression aux réformes administratives qui ont été alors partiellement introduites, mais d'autres observateurs sont

d'avis que le ralentissement reflète les points faibles de l'économie dans son ensemble.

Cependant, la statistique du commerce extérieur est plus encourageante et celui-ci représente un tiers du produit national brut. Au cours des trois premiers trimestres de 1967, les importations hongroises se sont accrues de 12 p. 100 au regard d'une augmentation de 8 p. 100 des exportations. Cette augmentation reflète surtout les livraisons et les achats aux pays du bloc communiste. En fait, ce sont ces engagements du COMECON qui ont contribué considérablement au ralentissement de la conjoncture. La capacité industrielle est consacrée en ma-

jeune partie à satisfaire aux besoins du COMECON, avec pour résultat une rigidité de la production industrielle par rapport à la demande des marchés du monde. Au cours de la même période, le commerce avec les pays de l'Ouest s'est accru à une allure légèrement plus lente, les importations augmentant à un rythme presque deux fois plus accéléré que celui des exportations. Les importations de machines et de biens de consommation pour l'industrie ont accusé des gains considérables au regard de la période correspondante de 1966.

La réforme du système de gestion économique et du commerce extérieur a été appliquée intégralement le premier janvier 1968. Le gouvernement est conscient des risques d'inflation qu'elle implique, mais il a confiance qu'on peut parer à tout déséquilibre sérieux entre l'offre et la demande. La structure interne des prix, constituée de trois échelons, est en vigueur depuis quelque temps, mais elle est appelée à couvrir bientôt tous les secteurs de l'économie. Un des principaux objectifs de ces réformes est de permettre aux prix des marchés mondiaux d'exercer une forte influence sur la production et la fixation des prix en Hongrie.

Voici les changements importants qui auront lieu:

- Les sociétés de commerce extérieur et les entreprises de fabrication autorisées à faire le commerce extérieur seront guidées à l'avenir par des plans quinquennaux au lieu des directives annuelles détaillées. Tout comme les directives abandonnées, ces plans directeurs émanent du ministère du Commerce extérieur. Le nouveau plan quinquennal pour le commerce extérieur recommandera et prescrira les mesures que doit prendre chaque société commerçante.

- Plusieurs autres entreprises seront autorisées à faire le commerce d'exportation et d'importation.

- La production et la mise en marché seront plus étroitement coordonnées, surtout l'écoulement à l'extérieur, en accordant à plusieurs grandes sociétés de fabrication l'autorisation de faire le commerce extérieur.

- Le forint pour le commerce extérieur sera dévalué, c'est-à-dire que le taux de conversion auquel les forints

	1963	1964	1965	1966	janvier-juillet 1967
	(en dollars canadiens)				
Peaux de bovins, de veaux et de vachettes, brutes	149,017	367,456	434,022	1,906,192	1,567,255
Soufre brut ou raffiné		80,640	1,512,993	1,177,415	1,000,710
Fourrures et pelleteries	52,183	10,080	11,800	102,559	
Chiffons de textiles	9,660	48,407	20,096	29,526	50,000
Amiante	126,914	298,608	20,350	28,490	
Instruments de mesure d'électricité et pièces				14,677	17,308
Instruments d'optique et de laboratoire, matériel et pièces			9,000	9,563	
Fibres synthétiques et rebuts, rebuts de laine et de poil fin			4,757	7,327	
Poussins	11,080	7,360	15,530	5,184	10,000
Ferraille de cuivre			1,037,205		105,450
Tracteurs et pièces			18,000		
Patins à glace		7,081	13,128		
Caoutchouc plastique et synthétique	7,071		1,071		
Blé		1,086,317			
Total, produits énumérés	355,925	1,905,949	3,097,952	3,280,933	2,750,723
Total des exportations	374,340	1,909,833	3,118,256	3,293,000	2,787,018

	1963	1964	1965	1966
	(en dollars canadiens)			
Tissus imprimés et toile à draps	4,643	6,098	115,703	693,462
Articles de table	266,298	237,919	261,088	409,798
Chemises, chandails	2,250	21,927	81,723	249,304
Motocyclettes, bicyclettes et pièces	5,983	114,436	91,472	149,760
Essuie-mains		862	15,000	130,179
Nappes et serviettes de table et ensembles			8,880	114,046
Vins de raisins, liqueurs	33,844	44,947	102,311	113,270
Articles et vêtements en fourrure			8,961	105,509
Piments, épices, herbes	10,382	35,385	86,802	102,457
Armes à feu, non militaires			12,628	96,393
Pardessus, jaquettes, blazers			178,135	94,910
Accessoires pour fumeur, plateaux, paniers ménagers, objets d'art	9,389	19,986	30,365	60,743
Balais, brosses	30,232	35,638	55,645	52,338
Mouchoirs	27,737	18,568	38,709	44,588
Millet à balais	28,699	32,486	39,821	39,736
Jouets		33,620	6,195	36,658
Total, produits énumérés	419,457	601,872	1,133,438	2,493,151
Total des importations	556,702	761,242	1,607,966	3,308,595

sont déposés à la Banque Nationale de Hongrie ou à la Banque du Commerce extérieur aux fins d'obtention de licences d'importation sera modifié.

- Un régime de droits douaniers à trois échelons sera mis en vigueur; il accordera des préférences aux pays en voie de développement et aux nations les plus favorisées.

- Un régime de contingents globaux d'importation auquel les organismes

de commerce extérieur devront se conformer est en voie d'inauguration. Il n'y a, cependant, aucun doute que les accords de commerce à long terme avec les autres pays communistes de l'Europe de l'Est continueront à fournir la majeure partie des importations hongroises.

Les chiffres des exportations canadiennes vers la Hongrie indiqués au tableau 1 ne représentent pas le volume global des ventes canadiennes

pour la période en question. Les achats par la Hongrie de produits canadiens entreposés en Europe n'y figurent pas, pas plus que les achats de produits détournés vers des pays tiers. Les livraisons de blé ont été assez importantes dans le passé, mais depuis que les récoltes hongroises ont été suffisantes, depuis quelques années, aux besoins intérieurs, il est difficile d'estimer les besoins futurs de la Hongrie. Les peaux brutes de bovin et le soufre ont trouvé un bon débouché qui se maintiendra probablement pourvu que le Canada puisse satisfaire le marché. Les perspectives d'écoulement de certains produits chimiques peuvent également être bonnes, mais l'hésitation à conclure des contrats de livraison à long terme avec les producteurs canadiens de métaux et de minéraux peut empêcher les ventes d'atteindre un volume considérable. Les machines industrielles et les instruments spécialisés se vendraient facilement, mais les pénuries de monnaie forte limitent le pouvoir d'achat de la Hongrie dans ce domaine.

La stimulation des ventes

Toujours en vue d'accroître et de diversifier nos exportations, un certain nombre de missions commerciales organisées par le ministère du Commerce ont visité la Hongrie l'an dernier.

Au début de l'année, une mission formée de quatre hommes représentant les pêches de la côte de l'Est a sondé le marché du poisson congelé. Au printemps, un agent de produits du Ministère a exploré le marché du matériel électrique et électronique. A l'automne, une mission commerciale groupant des représentants de l'industrie des biens d'équipement et des services technogéniques au Canada a étudié les possibilités d'écoulement en

Hongrie. Plus récemment, les perspectives lointaines pour les métaux et les minéraux non ferreux du Canada ont été examinées par une mission de quatre représentants du gouvernement fédéral. Une mission générale du gouvernement de l'Ontario s'est rendue en Hongrie à l'automne pour essayer de vendre une grande variété de produits fabriqués dans cette province.

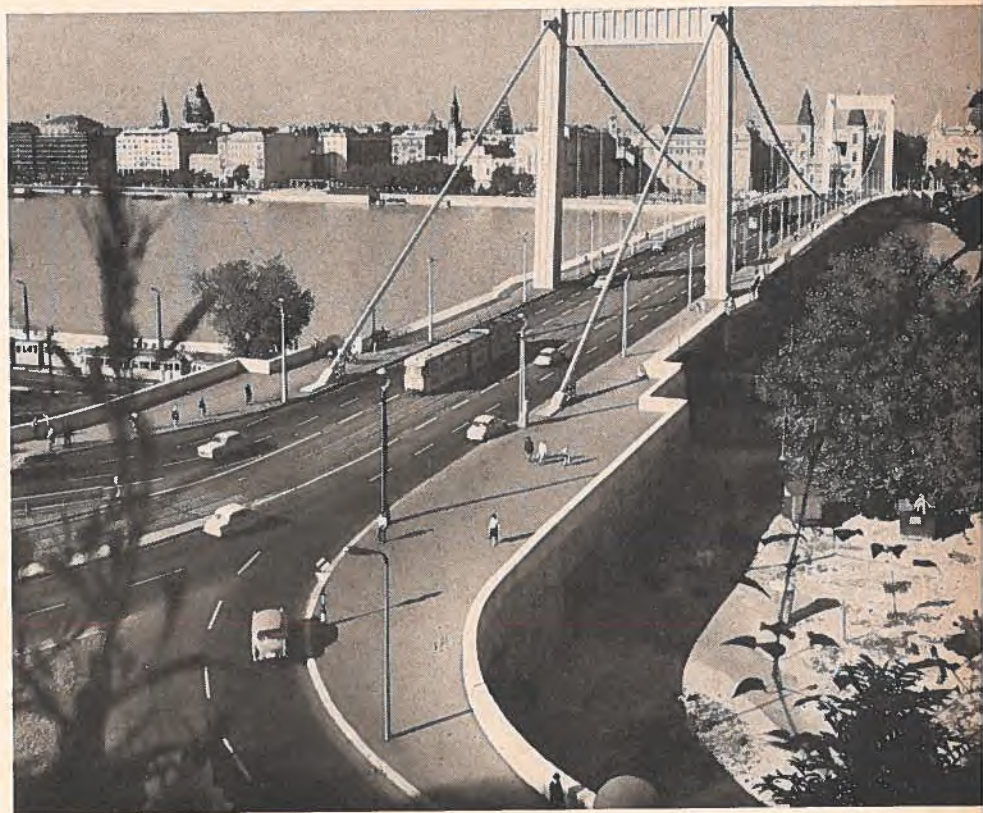
La principale manifestation commerciale en Hongrie est la Foire internationale de Budapest, qui a lieu chaque année au mois de mai. Plusieurs centaines de firmes de l'Ouest y participent chaque année, dont plus de cent sociétés américaines. Quelques-unes n'ont pas encore conclu des ventes considérables en Hongrie, mais elles considèrent leur participation comme un placement pour l'avenir. Jusqu'ici, le Canada n'a pas encore monté un stand officiel à la Foire, mais des produits canadiens y ont été exposés et certaines sociétés canadiennes y ont participé avec succès à titre privé. Interag Corporation, fondée à Budapest l'an dernier, offre aux sociétés de l'Ouest des services intéressants. Elle exploite un entrepôt de con-

signation à Budapest, représente des sociétés étrangères en Hongrie, étudie le marché hongrois pour les produits de ses clients et offre des services d'après vente.

Au cours de chacune des trois dernières années, les sociétés hongroises ont doublé leurs exportations vers le Canada et les chiffres incomplets pour 1967 indiquent une croissance soutenue. Les textiles, les vêtements et les denrées alimentaires représentent la presque totalité du commerce. Le centre hongrois d'exposition permanente et de relations extérieures, à la Place Bonaventure, à Montréal, présente une gamme de produits couramment vendus au Canada par les sociétés de commerce extérieur.

Le chiffre annuel des importations hongroises dépasse 1.5 milliard de dollars, plus du quart étant fourni par les pays de l'Ouest. Grâce à l'effet décentralisateur des réformes économiques et aux pouvoirs accrus conférés aux dirigeants de fabrique en matière de décisions touchant les importations, la Hongrie pourrait devenir un plus grand débouché pour les marchandises canadiennes. ●

Budapest est fière de son pont moderne et gracieux, le pont Elizabeth, qui traverse le Danube.



Coup d'œil sur la Hongrie

Superficie: 35,800 milles carrés.

Population: 10,135,000 habitants en 1964.

Jours fériés: le 1^{er} janvier, le 4 avril, le Lundi de Pâques, le 1^{er} mai, le 20 août, le 7 novembre, les 25 et 26 décembre.

Climat: tempéré.

Langue: le hongrois.

Monnaie: le forint (100 fillérs). Cours officiel du change: un dollar du Canada=10.84 forints. Cours du change pour les touristes: un dollar du Canada=21.73 forints.

Revenu: Le revenu par tête (1963) était d'environ 730 dollars du Canada au cours du change pour les touristes.

Capitale: Budapest.

Principales villes: Budapest (1,951,000 habitants), Miskolc (171,000), Szeged (160,000), Debrecen (148,000).

Principaux ports: aucun. Les envois du Canada à la Hongrie sont généralement acheminés par les ports du Nord de l'Europe (Rotterdam et Hambourg) ou de l'Adriatique (Trieste et Rijeka).

Économie: Autrefois à prédominance agricole, la Hongrie dirige ses investissements depuis 1945 surtout vers le secteur industriel. Possédant peu de matières premières (sauf la bauxite) la Hongrie doit payer les marchandises indispensables qu'il lui faut importer grâce à des ventes à l'étranger de produits venant de ses entreprises industrielles et agricoles.

Agriculture: La Hongrie produit presque toutes les denrées alimentaires dont elle a besoin. Le maïs, le blé, l'orge, les pommes de terre et les betteraves à sucre sont au nombre de ses principales récoltes. Les revenus agricoles représentent le cinquième du PNB, et environ 33 p. 100 de la main-d'œuvre travaille dans des secteurs agricoles et connexes.

Mines: L'extraction de la houille (brune) et de la bauxite est au nombre des principales industries.

Industries: L'expansion industrielle entreprise au titre de divers programmes de développement économique depuis la Seconde Guerre mondiale a eu pour résultat des réalisations importantes dans l'industrie des produits chimiques et dans l'industrie mécanique. Au nombre des principales industries il y a lieu de mentionner celles des textiles, des produits chimiques, de diverses machines, ainsi que l'industrie mécanique (surtout légère) et les télécommunications.

Transport: monopole d'État. Les Chemins de fer d'État de la Hongrie exploitent plus de 12,000 milles de voie ferrée dont 310 milles sont électrifiés. Il y a près de 18,000 milles de routes. Les voies intérieures navigables s'étendent sur environ 400 milles. La Hongrie possède une petite flotte marchande sur le Danube. Les lignes aériennes d'État MALEV relient les principales villes du pays et offrent des services internationaux.

Poids et mesures: système métrique.

Électricité: courant alternatif de 220-380 volts, monophasé et triphasé, 50 périodes.

Heures de travail: sociétés de commerce extérieur et Ministères: de 8h.30 à 5 heures du lundi au vendredi; de 8h.30 à 1h.30 le samedi après-midi.

Commerce: L'État a le monopole de tout le commerce extérieur. Une cinquantaine de sociétés de commerce extérieur relevant du ministère du Commerce extérieur (y compris certaines importantes usines d'État autorisées à exporter, et dans certains cas à importer directement) sont chargées de toutes les transactions dans ce domaine. Les quelques citoyens hongrois autorisés à remplir les fonctions de représentants de sociétés étrangères ne peuvent importer des produits pour leur propre compte, ni garder des stocks, ni disposer d'un service de vente ou d'entretien; elles ne peuvent que servir d'intermédiaire entre l'entreprise et la société de commerce extérieur.

Tarif douanier: relève de la société d'État qui importe les produits.

Règlements régissant les importations et le change: Les licences d'importation sont obtenues du ministère du Commerce extérieur par la société de commerce extérieur intéressée.

Exportations globales de la Hongrie: (en millions de forints) 1964, 15,869; 1965, 17,721; 1966, 18,710.

Principales exportations: (en millions de dollars canadiens) 1965—machinerie et équipement, 494; combustibles, matières premières et produits mi-ouvrés, 350; denrées alimentaires, 334; biens de consommation ouvrés, 322; produits chimiques, engrais chimiques, caoutchouc, 53.

Principaux marchés: (en millions de dollars canadiens) 1965—U.R.S.S., 525; Europe de l'Est, 470; Europe de l'Ouest, 366; reste du monde, 124.

Valeur des achats du Canada: (en milliers de dollars canadiens) 1964, 761; 1965, 1,561; 1966, 3,308; 1967 (7 mois), 3,667.

Principaux achats du Canada: (en milliers de dollars canadiens) 1966, textiles 693; verre et cristal, 410; gants et mouffes de tous genres, 189; bicyclettes, 149; chemises et «sweat-shirts» en tricot de coton, 131.

Importations globales de la Hongrie: (en millions de forints) 1964, 17,546; 1965, 17,849; 1966, 17,380.

Principales importations: (en millions de dollars canadiens) 1965—combustibles, matières premières et produits mi-ouvrés, 866; machines à main et équipement, 427; produits chimiques, engrais chimiques et caoutchouc, 152; denrées alimentaires, 147; biens de consommation ouvrés, 80.

Principaux fournisseurs: (en millions de dollars canadiens) 1965—U.R.S.S., 553; autres pays de l'Europe de l'Est, 417; Europe de l'Ouest, 394; reste du monde, 136.

Valeur des importations en provenance du Canada: (en milliers de dollars canadiens) 1964, 1,910; 1965, 3,118; 1966, 3,293; 1967 (7 mois), 2,787.

Principales importations en provenance du Canada: (en milliers de dollars canadiens) 1966—peaux de bovins, brutes,

1,694; soufre brut et raffiné, 1,177; peaux de veaux et de vachettes, brutes, 212; fourrures apprêtées, n.d.a., 86; chiffons de textile, n.d.a., 29.

Prix: Les offres exprimées en dollars américains ou canadiens sont acceptables. Il convient d'établir les prix f.o.b. port canadien et c.a.f. port du Nord de l'Europe ou de l'Adriatique.

Conditions de paiement: lettre de crédit dont les conditions sont négociées d'après le produit et la concurrence. Dans le cas d'achats de biens de production, on cherche souvent à obtenir du crédit.

Échantillons: Les échantillons sans valeur commerciale doivent être l'objet d'une déclaration et être exportés. Si les échantillons ont une valeur importante, il faut envoyer par la poste une garantie d'une valeur égale à celle de l'échantillon; la garantie est récupérable lorsqu'on quitte le pays.

Visas: On peut obtenir des visas d'affaires ou de tourisme à l'Ambassade de Hongrie, à Ottawa. Les visas pour

touristes peuvent s'obtenir à la frontière (si l'on voyage en voiture) ou à l'arrivée à l'aéroport de Budapest.

Inoculations: On peut exiger des visiteurs qu'ils présentent un certificat valide de vaccination contre la variole.

Documentation, droits de douane, marquage et étiquetage: Consultez la Direction générale des relations commerciales, Ministère du Commerce, Ottawa.

Correspondance: en anglais et en allemand. La poste aérienne est de rigueur.

Pour renseignements détaillés au sujet de ce marché, s'adresser à:

La Division de l'Europe
Direction générale des relations commerciales
Ministère du Commerce
Ottawa (Ontario)

ou au

Secrétaire commercial
Ambassade du Canada
Boîte postale 190
1013 Vienne (Autriche)



La situation actuelle en Europe de l'Est

La Roumanie

*le progrès économique se poursuit,
le commerce avec l'Ouest augmente*

M. C. R. D. KELLY, *Secrétaire commercial adjoint à Vienne*

L'EXPANSION industrielle de la Roumanie s'est poursuivie en 1966 et 1967 à une allure remarquable et des réformes sont en voie d'application pour assurer de nouveaux progrès. La production agricole a enregistré des gains impressionnants, grâce à une récolte abondante au cours des deux années. Le commerce avec les pays de l'Ouest en 1966 s'est fortement développé pour atteindre plus de 45 p. 100 du total des échanges surtout à cause des importations de machines pour l'industrie. Cependant, le com-

merce entre le Canada et la Roumanie demeure peu important.

La Roumanie, qui compte plus de 19 millions d'habitants, est bien dotée de vastes étendues agricoles et forestières et d'importants gisements de pétrole, de charbon, de minerai de fer, de zinc, de cuivre et de bauxite. Ces ressources ont permis le développement d'une infrastructure industrielle munie d'installations modernes, notamment dans les industries des produits chimiques, de la sidérurgie, de l'aluminium, du bois et de la pâte et

du papier. En même temps que cette expansion industrielle, les entreprises agricoles ont été judicieusement encouragées de sorte que la production des denrées alimentaires contribue fortement au revenu national.

Les industries de la Roumanie ont accru leur production de 11.7 p. 100 en 1966; le secteur de l'industrie d'équipement lourd a contribué pour les deux tiers de cette hausse, mais les biens de consommation y ont aussi apporté une part importante. Sans doute, les immobilisations considérables effectuées en 1966 ont permis au secteur industriel de maintenir le rythme de son expansion, et les in-

vestissements plus considérables encore prévus dans le budget de l'an dernier étaient censés maintenir ce rythme en 1967. Les secteurs auxquels on accorde le plus d'attention sont l'énergie électrique, la sidérurgie, la construction de machines et les produits chimiques; cette dernière industrie doit accroître sa production de quelque 20 p. 100. Les seuls chiffres disponibles pour 1967 (janvier-mai) indiquent qu'il est probable que tous les objectifs seront atteints et quelques-uns mêmes dépassés vers la fin de l'année.

Résolus de maintenir leur taux de croissance économique, les Roumains approchent rapidement de la limite de leur capacité d'investissement. C'est pourquoi ils s'adressent de plus en plus aux pays de l'Ouest pour obtenir leur aide financière sous forme de projets d'association en participation et pour acquérir des installations industrielles et du matériel.

Le tourisme est un autre secteur auquel on accorde une plus grande attention dans le cadre de l'expansion générale de l'économie roumaine. Ce n'est que récemment que les Roumains ont commencé à activer ce secteur; ils sont maintenant à la recherche de firmes internationales intéressées à collaborer avec eux dans des projets d'aménagement complets. Jusqu'ici, des établissements suédois, allemands, français et américains sont convenus de certains programmes en collaboration et d'autres sont au stade des négociations. Il y a encore un certain nombre de possibilités attrayantes comme, par exemple, dans le domaine du tourisme d'hiver.

Récoltes abondantes

L'année 1966 a été couronnée de succès dans le secteur agricole, avec un taux de croissance de 11.2 p. 100 au regard de l'année précédente. En effet, la récolte de céréales a atteint un total de 13.8 millions de tonnes et la production de betteraves à sucre, de tournesol, de pommes de terre et d'autres légumes a atteint aussi des niveaux records. Le nombre de bestiaux et de volailles a augmenté sensiblement, assurant ainsi des provisions plus abondantes de lait, de viande, de laine et d'œufs. L'industrie des produits alimentaires a fabriqué plus de 4,000 genres de produits et sa production a augmenté de 10.4 p. 100. Les denrées agricoles fraîches et trai-

	1963	1964	1965	1966	1967 janvier-juillet
	(dollars canadiens)				
Peaux de bovins			388,017	431,551	119,000
Fibres broyées d'amiante				231,000	43,000
Pommes de terre de semence				12,921	10,000
Chiffons de textiles	81,121	92,945	4,076	4,182	
Machines et pièces pour la préparation des aliments et des boissons				1,992	
Imprimés			120	1,425	
Éléments radioactifs et isotopes			241,183		
Spécialités chimiques industrielles et explosifs			6,801		
Poussins	72,048	194,800			11,000
Machines et pièces pour l'industrie textile	87,033	178,543			
Anodes, cathodes, lingots de nickel		26,560			
Grues, treuils, palans et pièces		24,634			
Magnésium		10,993			
Caoutchouc plastique et synthétique	73,820	4,741			5,000
Pneus pour tracteurs et autres instruments		3,190			
Gueuses, lingots et brames d'aluminium	956,831				
Total, produits énumérés	1,270,853	536,406	640,197	683,071	188,000
Total du commerce	1,274,940	539,646	641,202	684,933	196,716

	1963	1964	1965	1966
	(dollars canadiens)			
Bottes et souliers	9,277	24,900	42,543	134,408
Verre à vitres, incolore	1,591	3,240	76,858	125,184
Fromage		4,273	21,438	122,894
Poisson d'eau douce			31,460	83,842
Chemises de coton	73,382		28,976	76,995
Pantalons et culottes pour hommes et garçons				7,769
Peintures et tableaux au pastel, faits à main		3,465		3,333
Collections et articles pour collectionneurs	401	764	826	3,040
Noix	30,208	37,239	31,336	
Flanelles, coton	4,511			
Pelletteries, astrakan		2,592		
Total, produits énumérés	199,370	76,473	233,437	557,465
Total du commerce	123,734	81,541	238,107	568,658

tées ont constitué 17 p. 100 du total des exportations de la Roumanie.

Pour assurer une croissance soutenue en agriculture, les Roumains ont affecté en 1967 plus de fonds d'investissement que jamais. Ces fonds devraient être utilisés, conformément au plan quinquennal actuel, à l'amélioration de la production agricole, en ayant recours davantage à la mécanisation, la fertilisation, l'assainissement des terres, la construction et les installations dans les fermes et dans les

entreprises de traitement ou de transformation des produits agricoles. Bien que les chiffres pour 1967 ne soient pas encore disponibles, l'attention portée vers l'agriculture semble avoir été rentable.

Les Roumains sont à la recherche d'une nouvelle formule de gestion économique. Étant donné leur souci des possibilités d'inflation par suite de la hausse radicale des prix et d'un recours trop généreux aux stimulants, aucune réforme importante n'est pré-

vue dans ce secteur. On se préoccupera surtout de moderniser l'administration et d'élaborer des politiques financières et fiscales visant à contenir les frais.

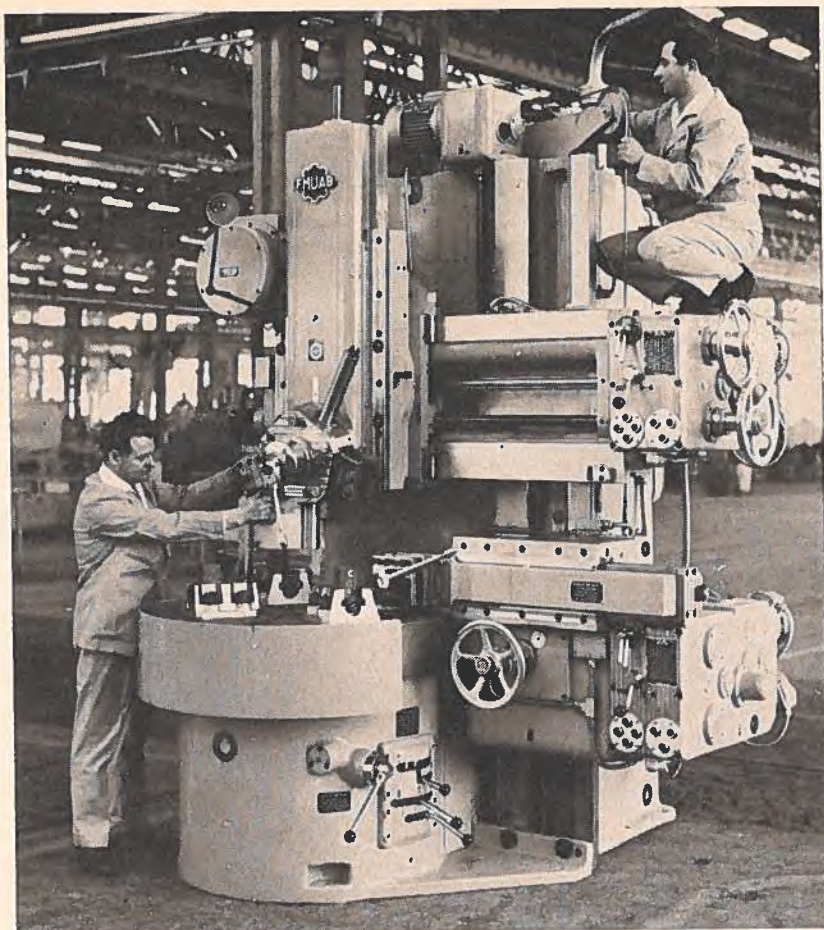
Le premier pas consiste à grouper les fabriques et les établissements de commerce extérieur en «centrales industrielles» plus ou moins autonomes sous la surveillance des ministères appropriés. La direction de chaque fabrique aura plus d'autorité en matière de politiques de planification et de production, mais elle devra aussi assumer la responsabilité en cas de faillite étant donné que le gouvernement ne couvrira plus les pertes de la fabrique. Après ces changements, on essaiera sans doute d'établir un lien entre les prix et les coûts de production.

Le fait qu'on doit exercer un contrôle financier plus étroit et que les fonctions des établissements de commerce extérieur ont été assumées par les «centrales industrielles» se traduira peut-être en une plus grande sélectivité des importations.

L'évolution du commerce

Si le commerce extérieur de la Roumanie ne s'est pas suffisamment développé pour atteindre les objectifs prévus pour 1966, il a néanmoins augmenté de plus de 10 p. 100. Les importations ont atteint quelque 1,456 millions de dollars et les exportations 1,433 millions. Environ 40 p. 100 des fonds affectés aux importations ont été consacrés à l'achat d'usines. Encore une fois, on a mis l'accent sur l'industrie de la construction de machines, le matériel électronique, le matériel d'énergie électrique, les industries des produits chimiques, pétrochimiques et minières, la pâte et le papier, l'aluminium, les produits alimentaires et la fabrication légère. Les importations comprenaient certaines quantités de métaux, de minéraux et de combustibles, de matières brutes végétales et animales, de produits chimiques, de caoutchouc et d'engrais.

Un des faits saillants du commerce de la Roumanie a été la diminution de la part des autres pays communistes de 60.4 à 54.1 p. 100. La plus forte baisse s'est produite dans le commerce avec le principal partenaire commercial, l'Union Soviétique. Le commerce avec la France, la Grande-Bretagne, la Suisse, la Suède et le



L'industrie lourde a représenté les deux tiers de la hausse de 11.7 p. 100 du rendement industriel de la Roumanie en 1966.

Danemark a également accusé une hausse prononcée et les échanges entre la Roumanie et les États-Unis ont progressé sensiblement pour atteindre 28 millions de dollars.

L'augmentation constante des importations d'usine complètes et de certains équipements témoigne de la résolution des Roumains de pousser l'industrialisation conformément au plan quinquennal courant. De plus fortes quantités de certaines matières brutes, mi-ouvrées et de production seront sans doute nécessaires pour atteindre les objectifs fixes dans plusieurs branches de l'industrie de transformation.

En 1966, comme antérieurement, les combustibles et les matières premières minérales ont constitué la majeure partie des exportations. On poursuit les tentatives d'accroître les exportations de produits industriels, y compris les machines et le matériel et les produits pétrochimiques.

Bien que la Roumanie ait effectué jusqu'ici une moyenne de 75 p. 100 de ses achats au comptant, on constate une tendance nette vers le troc, les transactions de compensation et de virement et vers une demande de meilleures conditions de crédit. Après les ventes directes, les transactions de compensation intéresseront peut-être les hommes d'affaires canadiens, voire même la question du crédit. (L'article analyse les divers genres de transaction pratiqués en Europe de l'Est.)

L'absence d'un accord formel de commerce entre le Canada et la Roumanie a sans doute retardé le développement des échanges entre les deux pays. Cependant, le Canada est renommé pour ses experts dans certaines industries, comme celles des produits forestiers, du pétrole et de l'extraction minière, et d'une façon générale les industries primaires, et des débouchés dans ces secteurs commencent à s'ouvrir en Roumanie.●

Coup d'œil sur la Roumanie

Superficie: 91,738 milles carrés.

Population: 19,105,000 habitants en 1966.

Jours fériés: les 1^{er} et 2 janvier, les 1^{er} et 2 mai, le 23 mai, le 24 août.

Climat: tempéré, temps extrêmement froid ou extrêmement chaud.

Langue: le roumain.

Monnaie: le lei (100 bani). Au taux de change officiel un dollar du Canada vaut 5.60 lei; au taux du commerce, un dollar du Canada vaut 12.74 lei; au taux de tourisme, un dollar du Canada vaut 16.60 lei.

Capitale: Bucarest.

Principales villes: Bucarest (1,382,239 habitants); Brasov (236,351); Cluj (206,687); Constanta (173,722); Timisoara (170,793); Ploesti (177,330).

Principaux ports: Constanta (mer Noire), Galatsi et Braila (Danube).

Économie: La Roumanie est encore le grenier des Balkans, en dépit d'une industrialisation rapide. L'expansion économique a été diversifiée mais l'accent principal a été mis sur l'industrie lourde.

Agriculture: On porte une attention plus étroite à l'agriculture, comme le témoignent les affectations de fonds pour les engrais, les machines agricoles et l'équipement d'irrigation.

Industrie minière: La Roumanie possède des dépôts considérables de bauxite. On exploite aussi le minerai de fer, le cuivre, le plomb, le zinc, le manganèse, le bismuth, le mercure, l'or et l'argent mais en quantités insuffisantes pour répondre aux besoins du pays.

Industrie: L'industrie pétrochimique est le secteur industriel le plus avancé. On s'occupe également de l'industrie sidérurgique et on prévoit qu'elle produira annuellement 6.3 millions de tonnes métriques d'acier à partir de 1970. Des réserves considérables de méthane assureront un combustible de valeur et de la matière première pour l'industrie chimique.

Transport: Ce secteur a été favorisé par tous les programmes économiques de développement depuis 1945. Une attention spéciale a été portée aux chemins de fer. Le plan actuel 1966-1970 prévoit que 80 p. 100 des locomotives seront mues par des moteurs diesel ou électriques d'ici 1970. Le réseau routier compte maintenant 47,500 milles. L'expansion des services aériens intérieurs et internationaux se poursuit présentement.

Poids et mesures: Le système métrique est en usage.

Électricité: A Bucarest, la tension nominale est de 110 volts mais la tension courante est de 115 volts; courant alternatif, 50 cycles. La tendance est à l'uniformisation au voltage 220. La tension varie dans les autres parties du pays.

Heures de travail: Dans les ministères et les sociétés commerciales d'État on travaille de 7 heures de la matinée à 3 heures de l'après-midi du lundi au samedi.

Commerce: Le commerce extérieur est entre les mains d'un certain nombre de sociétés commerciales d'État, les seules qui sont autorisées à traiter avec les sociétés étrangères. L'industrie, le commerce et la vente en gros et au détail ont tous été nationalisés. Le commerce extérieur est fondé sur le plan économique de l'État (non publié en détail) et il est difficile (mais non impossible) d'acheter et de vendre des articles non prévus dans le plan.

Tarif douanier: Le tarif commercial n'est pas publié.

Règlements concernant les importations et le change: Les entreprises commerciales d'État s'occupent habituellement des licences d'importation et des formalités en matière d'allocation de change étranger.

Exportations globales de la Roumanie: (en millions de lei) 1964, 6,000.4; 1965, 6,609.2; 1966, 7,116.9.

Principales exportations: 1966 (en millions de lei)—combustibles, matières premières minérales, métaux, 1,732; machinerie et équipement de production, 1,234.7; matières premières végétales et animales, à l'exception des produits alimentaires, 1,016.4; denrées alimentaires, 1,000.4; produits industriels de consommation, 811.4.

Principaux marchés: 1966 (en millions de lei) URSS, 2,458.7; Tchécoslovaquie, 553.6; Italie, 448; Allemagne de l'Ouest, 444.7; Allemagne de l'Est, 400.3.

Valeur des achats du Canada: (en dollars du Canada) 1964, \$81,541; 1965, \$238,107; 1966, \$568,658; 1967 (sept mois), \$731,000.

Principaux achats du Canada: (en dollars du Canada) 1966, bottes et souliers pour hommes et garçons, faits sur forme, 134,408; verre à vitres, pas plus de 34 onces par pied carré, 125,184; fromage, 122,894; poisson, d'eau douce et congelé, 83,842; chemises de coton, sauf en tricot, 76,995.

Importations globales de la Roumanie: (en millions de lei) 1964, 7,008.8; 1965, 6,462.7; 1966, 7,279.3.

Principales importations: (en millions de lei) 1966, équipement et machinerie de production, 2,982.8; combustible, matières premières minérales, métaux, 2,077; matières premières animales et végétales, à l'exception des produits alimentaires, 831.1; produits industriels de consommation, 533; produits chimiques, engrais, caoutchouc, 521.8.

Principaux fournisseurs: (en millions de lei) 1966, URSS, 2,364.5; Allemagne de l'Est, 889.2; Allemagne de l'Ouest, 506.2; Tchécoslovaquie, 418; France, 340.8.

Valeur des importations en provenance du Canada: (en dollars canadiens) 1964, 539,646; 1965, 641,202; 1966, 684,933; 1967 (sept mois), 197,000.

Principales importations en provenance du Canada: (en dollars canadiens) 1966, peaux de bovin brutes, 431,551; fibres broyées d'amiante, 231,000; pommes de terre de semence, 12,921; tapis de textile, n.a.s., 4,182; produits alimentaires et boissons, machinerie et pièces, 1,199.

Prix: Les offres doivent être présentées en dollars canadiens ou américains. Les prix doivent être établis f.o.b. port du Canada et c.a.f. port de la mer Noire.

Conditions de paiement: Pour les transactions de montants raisonnables prévues dans le Plan, la lettre de crédit ou la traite payable à vue sont d'usage courant. On a souvent recours aux facilités de crédit et (ou) aux conditions qui exigent la compensation, le troc ou la transaction à virement (dans cet ordre), pour les marchés qui comportent des sommes énormes d'argent ou des biens d'équipement et des installations complètes.

Échantillons: Ils doivent être déclarés à l'arrivée et la formule de déclaration doit être présentée au départ.

Visas: Les visas de touristes ou d'hommes d'affaires peuvent être obtenus sur demande à la mission diplomatique roumaine la plus proche ou au consulat. On peut également obtenir les visas de touristes au point d'entrée en Roumanie.

Inoculations: Aucune n'est exigée, mais on recommande la vaccination contre la variole et la fièvre typhoïde.

Documentation, droits de douane, marquage et étiquetage: Veuillez consulter la Direction générale des relations commerciales du ministère du Commerce, à Ottawa.

Réclame: Toutes les demandes de renseignements et tous les comptes ayant trait à la publicité commerciale et à la réclame en Roumanie relèvent exclusivement de PUBLI-COM, l'Organisme international de publicité de la Roumanie, boul. N. Balescu N° 22, Bucarest.

Correspondance: En anglais, en français et en allemand. La poste aérienne est de rigueur.

Pour de plus amples renseignements au sujet de ce marché, s'adresser à:

La Division de l'Europe
Direction générale des relations commerciales
Ministère du Commerce
Ottawa (Ontario)

ou

Au Secrétaire commercial
Ambassade du Canada
Boîte postale 190
1013 Vienne (Autriche)



Les projets d'énergie nucléaire en Europe de l'Est

Dotée de peu de ressources hydro-électriques et devant le besoin croissant de force motrice pour l'industrie, l'Europe de l'Est étudie des projets d'énergie nucléaire pour suppléer à l'énergie thermique.

M. F. IAN WOOD, *Secrétaire commercial, Vienne*

UNE RECHERCHE CONTINUE de la part des pays industrialisés pour des sources inexploitées d'énergie électrique et la préoccupation grandissante pour le développement de l'énergie nucléaire à des usages industriels ne sont pas passées inaperçues dans l'Europe de l'Est. La Tchécoslovaquie, qui est fortement industrialisée, la Hongrie, la Roumanie et la Bulgarie, qui ont peu de ressources énergétiques, sont toutes en train d'étudier ou de mettre en œuvre des projets destinés à augmenter la production actuelle d'électricité au moyen d'énergie nucléaire.

La Tchécoslovaquie

La Tchécoslovaquie attache une importance tout à fait particulière à

l'augmentation de la production énergétique nationale afin de pouvoir maintenir la croissance actuelle du développement industriel. La forte priorité donnée à la construction de centrales nucléaires dans le programme à long terme témoigne du sérieux des intentions de ce pays. Pourtant, nous devons dire qu'à l'heure actuelle le fossé existant entre la décision prise et la mise en application pratique s'est plutôt élargi que rétréci. La première centrale nucléaire de la Tchécoslovaquie, par exemple, la A-1 de 150 MW fut commencée en 1958 mais est toujours en train d'être construite et ne deviendra certainement pas critique avant 1968. Ce réacteur et les deux autres qui doivent suivre, le A-2 (300 MW) et le A-3 (500 MW), utilise-

ront comme combustible de l'uranium naturel et de l'eau lourde comme modérateur. Les travaux de la centrale A-2 doivent commencer en 1969 et on espère les finir en 1974. Le réacteur A-3 en est encore au stade de l'étude. Le pays a des gisements d'uranium mais la préparation du combustible sera effectuée par l'Union Soviétique, en vertu d'un accord, jusqu'en 1970. A ce moment-là, la Tchécoslovaquie devrait être en mesure de traiter elle-même l'uranium.

A l'heure actuelle, 80 p. 100 de l'énergie électrique en Tchécoslovaquie est produite par des stations thermiques qui utilisent du lignite (houille brune) provenant des gisements de Bohême. L'énergie hydro-électrique est virtuellement inexistante. Jusqu'en 1980, les demandes croissantes d'énergie devront être satisfaites presque

uniquement par les centrales thermiques. On a mis l'accent sur une production plus efficace d'énergie thermique dans les projets visant à fermer 12 centrales vétustes et à en moderniser et rééquiper entièrement 30 autres afin qu'elles puissent utiliser du pétrole brut comme combustible. La dernière centrale thermique alimentée en houille brune doit être terminée en 1975.

L'adoption graduelle de l'énergie nucléaire qui aura lieu au cours des années 80 doit normalement coïncider avec l'épuisement progressif des mines de lignite à ciel ouvert pouvant être exploitées de façon rentable. (La compagnie minière géante «DUL» a réduit sa production de houille de 213,000 tonnes métriques en 1967). A partir de ce moment-là, l'augmentation de la production d'électricité dépendra surtout du développement de l'énergie nucléaire. On a prévu de terminer au début des années 80 huit centrales d'énergie nucléaire qui produiront un total de 16,000 millions de kWh. La consommation d'énergie électrique par tous les utilisateurs atteindra alors 95,000 kWh (en comparaison de 34,000 millions de kWh en 1965.)

L'Institut de recherche nucléaire de l'Académie tchécoslovaque des Sciences, en collaboration avec un certain nombre d'instituts de recherches, d'universités et d'entreprises métallurgiques et de génie civil du pays, ont développé le réacteur A-1. On a accordé de plus grandes prérogatives dans le domaine nucléaire à la Commission tchécoslovaque de l'Énergie atomique qui est en fait une ramification de la Commission d'État pour la technologie. Ses tâches principales sont de surveiller le développement de la technologie nucléaire, de coordonner la mise en application des nouveaux procédés et de représenter la Tchécoslovaquie à des conférences internationales.

L'usine Skoda de Pilsen a prêté ses très compétentes équipes de production et ses installations pour la mise au point de ce programme et elle a même construit une usine d'essai qui s'occupe uniquement du programme nucléaire tchécoslovaque.

Bien qu'il soit probable que Skoda et les autres compagnies tchécoslovaques fourniront la plus grande partie du matériel nécessaire pour la réalisation

de ce programme, les fournisseurs étrangers, surtout britanniques, sont en train d'étudier les possibilités que cette réalisation pourrait leur offrir. Une délégation de la Commission britannique de l'énergie atomique a effectué l'année dernière une visite en Tchécoslovaquie rendant ainsi la politesse à une délégation tchécoslovaque qui avait visité la Grande-Bretagne précédemment. On avait établi à ce moment-là qu'il y avait «de très bonnes perspectives» pour la livraison à la Tchécoslovaquie de sous-ensembles et d'équipement qui pourraient accélérer le programme de construction.

La Hongrie

En Hongrie, les travaux d'étude et de développement du premier réacteur d'énergie nucléaire qui sera situé sur les rives du Danube vont bon train. L'installation du type VORONEZH, de deux fois 400 MW, utilisant de l'eau sous pression et de l'uranium enrichi sera construite conjointement par la Hongrie et l'Union Soviétique. Les entreprises soviétiques surveilleront la conception, la construction, l'équipement et la mise en service du réacteur en vertu d'un accord financier à long terme. Les Hongrois participeront aux travaux du génie civil de base et à l'assemblage de l'usine et fabriqueront une grande partie de l'équipement auxiliaire. L'Union Soviétique fournira également le combustible en échange de la livraison de minerai d'uranium hongrois.

Lorsqu'elle sera terminée (vers 1975), l'usine de 800 MW fournira entre 15 et 16 p. 100 de toute la production d'électricité de la Hongrie. (A l'heure actuelle, 62 p. 100 de l'énergie électrique est produite par des installations thermiques utilisant du charbon). Étant donné qu'il n'y a pas d'autres ressources énergétiques auxquelles on puisse faire appel, le développement de l'énergie nucléaire est un facteur clé pour le progrès futur du secteur industriel.

La Bulgarie

La Bulgarie a signé en 1965 un accord avec l'Union Soviétique facilitant une collaboration pour la construction d'une centrale nucléaire en Bulgarie. Cet accord ressemble en de nombreux points à celui qui a été signé entre les Hongrois et les Soviétiques c'est-à-dire

que l'Union Soviétique fournira une aide technique, s'occupera des plans et de la conception, de la livraison de l'équipement et donnera les conseils en matière de construction.

La nouvelle centrale se trouvera sur les rives du Danube dans le Nord-Ouest de la Bulgarie dans les environs de Kozloduy qui est une région très pauvre en ressources énergétiques. On commencera en 1973 la première étape de la construction de la station de 2 fois 400 MW et la deuxième étape débutera l'année suivante. Une troisième unité pourra être ajoutée plus tard. La construction doit commencer en 1968.

La Bulgarie s'est lancée dans le domaine nucléaire surtout par nécessité. Toutes les ressources énergétiques traditionnelles ont été exploitées au maximum et les prévisions économiques indiquent qu'après 1970 les demandes d'énergie électrique supplémentaire devront être satisfaites par des stations thermiques utilisant du pétrole ou du gaz ou bien encore par des centrales nucléaires.

La Roumanie

Un renouveau d'intérêt pour les aspirations de la Roumanie en matière nucléaire fut soulevé à la fin de 1967 par l'annonce qu'un consortium franco-suédois-allemand ferait avant la fin de l'année une offre ferme pour la construction d'une centrale nucléaire de 600 MW. En fait, la Roumanie est sérieusement intéressée par l'acquisition d'une installation et aurait plutôt tendance à se tourner vers le monde occidental que vers l'Union Soviétique pour trouver ses fournisseurs. Les plans actuels d'électrification nécessitent la construction de deux centrales de 500 à 600 MW qui auront une puissance de 5 milliards de kWh par année. On estime le coût par unité à 110 millions de dollars canadiens. La Commission française de l'Énergie atomique et le Comité roumain de l'Énergie nucléaire ont prévu d'accorder des bourses d'études, d'échanger des renseignements et des visites de spécialistes et de chercheurs aux termes d'un accord de collaboration signé en 1966.



L'Union Soviétique

ses réformes économiques auront des conséquences pour les exportateurs canadiens

M. R. F. TURCOTTE,
Secrétaire commercial à Moscou

DANS UN SENS l'Union soviétique pose un point d'interrogation d'ordre économique dans bien des esprits occidentaux à cause de l'aspect changeant qu'elle présente au monde extérieur. On entend parler de réformes économiques, de motivation par le profit, d'accroissement du commerce, d'accords pour la production d'automobiles, du marché de consommation, etc. Que signifient en soi quelques-uns de ces facteurs et comment pourront-ils influencer désormais sur les intérêts commerciaux du Canada?

Explication des réformes économiques

La gestion de l'économie soviétique est en voie de transformation radicale en vertu de ce qu'on appelle le nouveau régime de planification et de stimulation économique. Appliqué à titre expérimental en 1964 à quelques entreprises choisies dans le secteur de la fabrication légère, le système est maintenant en vigueur dans quelque 5,700 usines et fabriques représentant un tiers du total de la production industrielle en URSS et 45 p. 100 des profits. Des secteurs entiers de l'industrie sont maintenant régis par le nouveau système que l'on applique non seulement aux industries mais également aux services tels que les transports, les communications, la construction, le commerce intérieur, les services publics et l'agriculture d'État.

Il serait imprudent d'essayer de résumer en quelques paragraphes concis un processus aussi complexe que celui des réformes économiques en URSS. Cependant, on pourrait affirmer en général que leur objet est d'introduire dans l'économie socialiste le concept de la rentabilité de la production, en stimulant l'intérêt économique des entreprises et des organismes en cause.

L'introduction du mot «rentable» a été mal interprétée un peu partout dans les pays de l'Ouest. Le terme profit (ou perte) employé relativement à une entreprise fait depuis longtemps partie du vocabulaire de l'économie socialiste, mais il ne marque que la différence entre le total des mises de fonds pour l'installation et la main-d'œuvre et celui des recettes provenant de la vente des produits.

Avant l'introduction des réformes courantes, les entreprises achetaient leurs matières de production des fournisseurs grossistes de l'État à des prix réglés arbitrairement et vendaient leur production à des grossistes de l'État; celui-ci fixait aussi les salaires et les primes des travailleurs. Étant donné que le niveau des prix et des salaires était déterminé arbitrairement sur des bases autres qu'une analyse raisonnée et précise de l'économie, il ne pouvait y avoir de rapport imaginable entre les profits et pertes, définis antérieurement, d'une part, et les frais réels de production, d'autre part. On indiquait tout simplement aux entreprises au moyen d'un plan méticuleusement détaillé qu'en utilisant A unités d'apport au prix B, elles embaucheraient L travailleurs au salaire M et produiraient X unités (ou plus) à un prix Y pour réaliser un profit Z ou une perte Z.

En plus des difficultés évidentes que représente l'élaboration d'un plan central pratique pour un appareil industriel énorme et de plus en plus complexe et perfectionné, ce système entraînait parfois des déformations grotesques de l'offre et de la demande.

Une plus grande liberté

Un des principaux objectifs des réformes économiques est de supprimer tout cela en donnant aux entreprises

plus de liberté lorsqu'il s'agit de prendre des décisions de leur propre chef et en faisant de la rentabilité un critère de la viabilité économique. On dit aux entreprises de vendre leurs biens et leurs services directement à l'usager ou au magasin de détail. Cet ordre ne dépasse pas, bien entendu, certaines limites, les prix étant toujours fixés par l'État. Il n'y a donc aucune concurrence en matière de prix et les ventes directes se bornent à certains marchés ou à certaines zones géographiques dans la région de la fabrique. L'usager ou le détaillant a le droit de refuser d'acheter les marchandises qu'on lui offre et peut renvoyer les articles inférieurs au fournisseur en touchant de sa part une amende. Parallèlement au nouveau régime de rapports directs entre le producteur et le client, la planification obligatoire détaillée a été remplacée en grande partie par des directives générales. Celles-ci forcent les entreprises à fournir une quantité minimale de marchandises d'une catégorie générale mais leur laissent le soin de déterminer avec leurs clients la composition, la qualité et l'assortiment. L'exécution du plan n'est plus évaluée sur la base de la production matérielle de marchandises mais plutôt sur la base du chiffre des ventes à d'autres usagers. Voilà au fond sa principale dérogation au principe de l'économie dirigée.

Les entreprises soviétiques doivent maintenant payer l'emploi de leurs biens de production (machines et matériel). Elles les recevaient jusqu'ici à titre gratuit, quoique en faibles quantités, selon les priorités du plan. La pénurie d'équipement moderne tendait à encourager l'accumulation inutile de machines et de fournitures pour un usage futur possible.

Profits supérieurs aux prévisions

Selon le nouveau régime, le principal indicateur de succès et de rendement productif dans une entreprise

soviétique est non pas la production de marchandises, mais la marge de profit qu'elle réalise au-delà des prévisions du plan. Pour rendre ce régime pratique, il a fallu tout d'abord s'appliquer à la tâche herculéenne de refondre la structure soviétique des prix de gros, qui comprenait des centaines de milliers de catégories. Les nouveaux prix de gros, dont la plupart sont publiés, sont encore entièrement administrés par des organismes d'État, semblent arbitraires et excluent tout genre de concurrence en matière de prix. On a, cependant, fait une tentative sérieuse pour rendre ces prix plus réalistes et le principe selon lequel le profit sert de véritable barème du rendement commencerait à revêtir un certain sens.

Afin de placer au départ toutes les entreprises de la même industrie sur un pied d'égalité, on établit pour chacune d'entre elles un niveau de profit qui tient compte de sa productivité de base et de certains autres facteurs tels qu'une situation géographique favorable, ses ressources etc. au regard des autres unités. Tout profit réalisé par une entreprise au-delà du niveau prévu est alors considéré comme un bon indice de sa plus grande efficacité dans l'emploi de ses ressources et de sa capacité productive, d'une meilleure rationalisation, d'une productivité accrue et de l'augmentation de ses ventes. L'entreprise peut conserver la majeure partie de ce profit qu'elle peut employer dans la construction de centres socio-culturels et d'habitations ou à l'établissement de fonds pour l'accroissement des primes.

Les autorités soviétiques soutiennent que jusqu'ici, les fruits de la réforme prouvent sans contredit son bien-fondé. Il y a certainement eu des difficultés et des embarras au cours de la période de transition étant donné le conflit des buts et des intérêts, lorsque fournisseurs et usagers ne suivaient pas encore le même système. La majorité de ces problèmes devrait disparaître dès que la transformation s'appliquera à l'ensemble de l'économie, soit au cours de 1968. On craint davantage que les gains immédiats et certains du début ne seront que temporaires, qu'ils sont tout simplement le résultat de l'exploitation soudaine d'une productivité latente et de la libération des stocks et des équipes

TABEAU I
RÉPARTITION DU COMMERCE EXTÉRIEUR SOVIÉTIQUE, 1950-1966

	1950	1960 (p. 100)	1966
Importations soviétiques:			
Pays socialistes	74.7	70.7	66.5
Pays non socialistes en voie de développement	6.6	9.5	11.0
Pays capitalistes industrialisés	15.7	19.8	22.5
Total des importations (milliards de dollars)	100.0 1.57	100.0 6.08	100.0 8.55
Exportations soviétiques:			
Pays socialistes	83.5	75.8	66.4
Pays non socialistes en voie de développement	1.9	6.0	13.7
Pays capitalistes industrialisés	14.6	18.2	19.9
Total des exportations (milliards de dollars)	100.0 1.94	100.0 6.01	100.0 9.55

TABEAU II
COMMERCE DE L'URSS AVEC 17 PAYS NON SOCIALISTES, 1950-1966
(dans l'ordre du volume des importations soviétiques en 1966)

	1950	Importations soviétiques				Exportations soviétiques pour 1966	Balance commerciale en faveur de l'URSS en 1966
		1955	1960	1964	1966		
		(millions de roubles)					
Canada	0	2.3	9.0	291.8	311.7	13.1	-298.6
Japon	0.6	1.1	55.4	173.9	201.8	214.8	13.0
Finlande	27.0	115.0	129.8	151.1	195.3	231.4	36.1
Inde	4.1	4.0	61.6	140.3	172.0	174.0	2.0
Grande-Bretagne	36.2	64.0	97.3	92.9	152.0	297.0	145.0
France	3.6	32.5	116.9	62.3	144.3	117.1	-27.2
République arabe unie	24.7	13.8	109.2	111.2	135.0	178.8	43.8
Allemagne de l'Ouest		21.4	179.3	177.6	125.4	166.9	41.5
Malaysia	30.5	19.6	100.4	63.8	113.0	0	-113.0
Argentine	0.1	25.3	19.5	17.9	96.6	6.7	-89.9
Italie	19.1	14.7	81.3	88.5	85.9	139.6	53.7
Autriche	20.8	32.0	72.3	60.1	64.1	43.2	-20.9
États-Unis	7.2	6.5	53.9	146.3	57.0	42.0	-15.0
Suède	20.7	15.3	41.5	79.3	39.9	63.7	23.8
Belgique	19.1	13.7	19.9	19.9	35.5	60.7	25.2
Pays-Bas	3.8	30.1	18.6	23.4	34.8	71.8	37.0
Australie	24.7	6.1	31.2	122.2	34.3	0.9	-33.4

1 rouble = \$1.20 du Canada

ments accumulés que les entreprises doivent maintenant payer; que lorsque toutes les réserves seront effectivement utilisées, la recrudescence initiale d'énergie pourrait diminuer quelque peu.

L'évolution du commerce

La tendance à long terme du commerce extérieur de l'URSS indique une diminution progressive de la dépendance presque entière de l'URSS des pays du bloc soviétique et un épanouissement parallèle du commerce avec le monde non socialiste, tant avec

les pays industrialisés qu'avec les pays en voie de développement (tableau I). Cela ne change rien au fait que les deux tiers du commerce extérieur de l'URSS dans les deux sens s'effectuent toujours avec ses partenaires socialistes; cette pierre angulaire de la politique soviétique en commerce extérieur ne changera pas de sitôt et il ne faut pas s'y attendre. La plus grande partie du commerce avec les pays en dehors du Bloc reflète néanmoins la diversification de l'industrie soviétique et son besoin croissant

TABEAU III
COMMERCE DU CANADA AVEC L'URSS, 1966

	(milliers de dollars canadiens)		(milliers de dollars canadiens)			
Exportations canadiennes		Importations canadiennes				
Bovins de race	71	Fourrures	1,184			
Machines et pièces pour mines et carrières	62	Coton en laine	6,256			
Peaux de bovin	2,680	Cotonnades	837			
Soufre brut et raffiné	586	Gueuse de fer	540			
Composés à fonction azotique	68	Verre à vitres	143			
Autres produits	698	Machines pour l'usage des métaux	200			
Total	4,165	Magnésium	575			
Blé, y compris farine (sauf semences)	316,440	Autres	1,919			
Total des exportations	320,605	Total des importations	11,654			
Balance du commerce non céréalier avec l'URSS, 1961-1966						
	1961	1962	1963	1964	1965	1966
	(milliers de dollars canadiens)					
Total des exportations non céréalières	11,276	3,296	2,508	4,374	8,275	4,165
Total des importations	2,745	1,776	2,313	2,808	9,885	11,654
Balance en faveur du Canada	+ 8,531	+ 1,250	+ 195	+ 1,566	- 1,610	- 7,489

de matières et d'équipements non disponibles à l'intérieur du Bloc.

Le tableau II montre les 17 pays qui en 1966 assuraient les trois quarts des importations soviétiques provenant du monde communiste. A cause de ses ventes de blé et de farine, le Canada a dépassé tous les autres pays non socialistes, suivi (parmi ses concurrents industriels) du Japon, de la Finlande, de la Grande-Bretagne, de la France, de l'Allemagne occidentale, de l'Italie, de l'Autriche et des États-Unis, dans l'ordre indiqué.

Si on analyse en détail le commerce entre le Canada et l'Union soviétique, on note cependant trois faits saillants. D'abord, à l'exclusion des ventes de blé et de farine, en 1966 nos exportations à ce pays n'ont représenté que 4.2 millions de dollars canadiens et nos importations 11.7 millions. Deuxièmement, il ressort que le Canada accuse un gros solde débiteur dans son commerce avec l'URSS (tableau III) pour les produits autres que le blé et la farine, soit 7.5 millions de dollars en 1966. Troisièmement, le gros du commerce canado-soviétique est très spécialisé de part et d'autre.

Les sociétés de commerce extérieur

Le commerce extérieur dans les deux sens est encore techniquement exclu du nouveau système de la ges-

tion économique. Les rapports directs entre le vendeur ou l'acheteur étranger et l'usager ou producteur soviétique sont plutôt exceptionnels. Toutes les transactions doivent s'effectuer par l'entremise des sociétés soviétiques de commerce extérieur. Ces organismes, une quarantaine, exercent un monopole rigoureux sur tous les aspects du commerce extérieur. Les plus importantes pour le commerce du Canada sont énumérées dans un cadre accompagnant cet article, qui indique brièvement et certes de façon incomplète la catégorie de biens et de services dont ils s'occupent (voir page 42).

Officiellement, les sociétés soviétiques de commerce extérieur ne sont que des agents d'importation ou d'exportation pour leurs commettants ou clients. Ce ne sont pas normalement des usagers ou des producteurs de matériel, mais plutôt des organismes intermédiaires appelés ministères industriels ou de production.

Dès réception des catalogues descriptifs, des données techniques, des prix et autres renseignements de la part des firmes étrangères, la S.C.E. les transmet normalement pour étude à ses clients (les ministères industriels appropriés). La S.C.E. peut également consulter le Comité d'État pour la science et la technologie, qui est chargé de coordonner l'introduction des innovations technologiques dans

l'industrie. Une firme canadienne ne doit pas se décourager lorsqu'elle reçoit la réponse stéréotypée que l'organisme adresse au vendeur étranger qui lui écrit pour la première fois, soit qu'il consultera ses clients et donnera suite à la question lorsque ces derniers lui témoigneront de l'intérêt. La plupart des sociétés de commerce extérieur sont consciencieuses; elles tiennent à transmettre les offres ou les demandes de renseignements sérieuses aux ministères et(ou) aux autres milieux intéressés.

Il est très important que les firmes canadiennes préparent un exposé bien documenté et facile à transmettre lorsqu'elles pressentent une société soviétique de commerce extérieur. Ainsi, les clients ne rejeteront pas une offre à première vue faute de documentation pertinente ou par suite d'une mauvaise interprétation de la fonction et de l'utilité de l'équipement en cause. Les firmes canadiennes devraient transmettre leurs offres à la S.C.E. en un nombre suffisant d'exemplaires (d'ordinaire de six à dix) pour lui permettre de solliciter plusieurs clients à la fois. Après le premier contact, il convient d'attendre quelque deux mois pour donner à la S.C.E. le temps de susciter une réaction de la part des clients. Si la société canadienne ne reçoit pas de lettre, elle devrait écrire de nouveau à l'organisme pour faire le point en ajoutant peut-être un autre exemplaire de la première soumission «pour mémoire».

On répondra peut-être: nous n'avons reçu aucune demande de renseignements de la part de nos clients. Il est quand même important de continuer d'envoyer de la nouvelle documentation, des bulletins techniques et (ou) scientifiques et des communiqués appropriés en priant le destinataire de les transmettre au client éventuel.

Lorsqu'il est possible d'identifier le client ou le ministère compétent, et si l'exportateur canadien est assez sûr qu'il existe en Union soviétique un marché pour son produit, il songera peut-être à se rendre à Moscou pour discuter de ses marchandises ou de son matériel avec les autorités compétentes. Il faut se rappeler cependant que le ministère n'exécute jamais lui-même un contrat pour l'achat du matériel; il ne fait que décider de l'utilité ou des avantages du ma-

tériel ou de l'équipement pour les entreprises de production qui relèvent de lui. Il donnera même à la S.C.E. l'ordre d'acheter l'équipement. De toute évidence, il vaut mieux s'adresser d'abord à la S.C.E. en cause en faisant parvenir des copies de la correspondance à la Division commerciale de l'ambassade du Canada à Moscou pour qu'elle y donne suite.

Comme dans tous les pays à commerce d'État, il faut persévérer. Mais le plus souvent, lorsqu'une vente s'effectue, elle vaut plusieurs fois la peine qu'on s'est donnée.

Que peut-on vendre en URSS?

Il est difficile de faire une étude détaillée du genre de produit que l'URSS désire acheter à l'étranger vu l'absence presque totale des chiffres ventilés sur la production et la consommation intérieures. Il existe sans doute un immense potentiel, mais l'URSS, qui a une réserve limitée de monnaie forte, doit la répartir en accordant la priorité aux importations essentielles. Il faut compter aussi avec le penchant traditionnel vers l'industrialisation plutôt que la consommation. Étant donné ces deux facteurs, dans son commerce extérieur, surtout avec les pays à monnaie forte, l'URSS tend presque invariablement à importer des biens d'équipement en vue d'établir une fabrique qui produira au pays même les biens de consommation requis au lieu d'importer les marchandises elles-mêmes. Vu l'étendue du marché de consommation (une population de 235 millions), il y a peu de biens de consommation dont la production à l'intérieur de l'URSS ne serait pas rentable. Donc, l'Union soviétique dépense rarement sa monnaie convertible, gagnée à grande-peine, pour obtenir des biens de consommation. Si elle y consent, il s'agit le plus souvent d'une mesure d'urgence, et les achats sont effectués dans des pays avec lesquels l'URSS accuse un solde créditeur.

Mais à l'intérieur du domaine des biens de production et du matériel technogénique, l'expansion soviétique est remarquable. Pour la première fois depuis le «Nouveau plan économique» des années 1920, l'Union soviétique a prévu dans son plan annuel pour 1968 un rythme d'expansion plus élevé dans les industries légères et de consommation que dans l'industrie lourde.

Sociétés soviétiques de commerce extérieur

V/O Aviaexport

Exportation et importation d'aéronefs, de matériel et de fournitures connexes

V/O Avtoexport

Exportation et importation de voitures automobiles, de matériel et de fournitures connexes

V/O Avtopromimport

Importation d'usines complètes et d'outillages pour l'industrie de l'automobile

V/O Energomasheexport

Importation et exportation de matériel de transport ferroviaire et de matériel énergétique

V/O Exportkhleb

Importation et exportation de céréales et de produits connexes

V/O Exportles

Importation et exportation de produits en bois et en papier

V/O Exportlyon

Importation et exportation de coton et de fibres textiles

V/O Intourist

Organisme chargé du tourisme en URSS

V/O Licensintorg

Vente et achat de licences et de brevets

V/O Machinexport

Exportation de certains produits soviétiques pour la construction lourde

V/O Machinoimport

Importation de certains produits pour la construction lourde

V/O Mashpriborintorg

Importation et exportation d'instruments et de matériel photographique

V/O Medexport

Importation et exportation de produits médicaux, pharmaceutiques et vétérinaires

V/O Mezhdunarodnaja Kniga

Importation et exportation de livres, de revues, de journaux et de disques

V/O Novoexport

Importation et exportation de tapis, de bijoux, d'objets d'art et d'artisanat

V/O Prodintorg

Importation et exportation de denrées alimentaires d'origine animale et marine

V/O Prommashimport

Importation d'usines et de matériel pour les industries forestières

V/O Promsyrioimport

Importation et exportation de produits sidérurgiques de base et de ferro-alliages

V/O Raznoexport

Importation et exportation de divers produits et appareils ménagers pour le marché de consommation

V/O Raznoimport

Importation et exportation de métaux non ferreux et de leurs produits de base, d'articles en caoutchouc pour l'industrie et de pneus

V/O Skotoimport

Importation d'animaux de boucherie et de viande

V/O Sojuzchimexport

Importation et exportation de produits chimiques bruts et raffinés

V/O Sujuzkoopvneshtorg

Exportation de produits alimentaires et importation de biens de consommation à titre d'agent pour le secteur coopératif agricole

V/O Sojuznefteexport

Importation et exportation de pétrole et de produits pétroliers

V/O Sojuzplodoimport

Importation et exportation de denrées alimentaires d'origine végétale

V/O Sojuzpromexport

Importation et exportation d'une grande variété de minéraux métalliques et non métalliques, de leurs dérivés et de certains produits faits de ces matières

V/O Sojuzpushnina

Importation et exportation de fourrures, de peaux, de cuirs et de pelleteries

V/O Sojuzvneshtans

Transport et expédition de cargaisons à l'importation et à l'exportation

V/O Sovexportfilm

Importation et exportation de films

V/O Sovfracht

Agent d'expédition pour la flotte marchande soviétique et agent d'affrètement d'espace pour les cargaisons

V/O Stankoimport

Importation et exportation d'outils pour travailler les métaux et autres

V/O Sudoimport

Importation et exportation de bateaux, de navires et de matériel connexe

V/O Techmasheexport

Exportation de machines et de matériel pour le traitement des textiles, des produits forestiers et chimiques

V/O Techmashimport

Importation d'usines et de matériel pour les industries chimiques, et celles du caoutchouc et des plastiques

V/O Technopromexport

Exportation d'outillages et d'usines complets pour le domaine énergétique et les autres secteurs de la construction lourde; de machines pour l'industrie textile et la confection

V/O Techsnabexport

Importation et exportation de matières radioactives et de matériel connexe; de métaux et de terres rares

V/O Tractoroexport

Importation et exportation de machines agricoles

V/O Vneshtorgbank

Ventes en gros des biens de consommation soviétiques à l'étranger et vente des biens de consommation soviétiques et importés par l'entremise des magasins à monnaie forte à l'intérieur de l'URSS

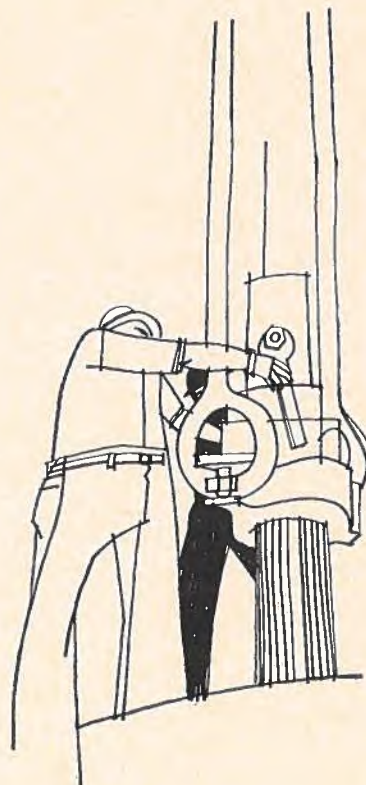
V/O Vneshtorgreklama

Publicité soviétique à l'étranger et publicité étrangère en URSS.

On peut espérer qu'il s'ensuivra un plus grand besoin d'importer tous les genres de matériel et de machines non seulement pour l'industrie légère, mais aussi (dans une moindre mesure) pour développer le secteur de l'industrie lourde qui fournit du matériel à l'industrie légère.

Un petit conseil

Les exportateurs canadiens susciteront toujours un intérêt plus vif de la part de l'URSS si leur produit peut être qualifié d'indispensable à l'expansion industrielle soviétique. On peut reconnaître cet avantage surtout dans les domaines où l'industrie canadienne est reconnue pour son savoir-faire et ses progrès technologiques. Citons comme exemples le matériel de développement forestier, l'extraction minière et le traitement des minerais, la transmission du pétrole et du gaz, les commandes électroniques et automatiques, l'exploration géophysique et ainsi de suite. Mentionnons sous ce rapport les secteurs parallèles d'expansion qui doivent surmonter les mêmes difficultés sérieuses à cause du climat ou de la situation géographique. Ici encore, il y a des possibilités de ventes.



Règlements douaniers et commerciaux à l'étranger

Allemagne

TAXE SUR LA VALEUR AJOUTÉE—Une Note concernant la taxe allemande sur la valeur ajoutée, qui est entrée en vigueur le 1^{er} janvier 1968, a été publiée dans le numéro de décembre 1967 de *Commerce extérieur*. Un certain nombre de lecteurs ont soulevé des questions au sujet de cette taxe et c'est pourquoi nous reproduisons en substance un article préparé par la Commerzbank à Düsseldorf.

Sous l'ancien régime, il y avait une taxe (taxe brute) qui s'appliquait cumulativement à tous les stades de la production et de la vente. Selon le nouveau régime, la taxe sur la valeur ajoutée (taxe nette) a pour objet d'imposer une charge uniforme à l'égard de tous les produits. Du point de vue du commerce extérieur, cela signifie que l'ancien régime qui comportait des taux globaux de la taxe compensatrice, visant les importations, et le remboursement global des sommes payées au bureau du revenu intérieur, à l'égard des exportations, peut être remplacé par des méthodes précises de charges fiscales et d'allègement fiscal.

L'ancienne taxe, au taux courant de 4 p. 100, à tous les stades de la fabrication et de la vente, depuis les matières premières jusqu'au produit fini, présentait un désavantage. En effet, elle ne tenait pas compte de la somme globale payée au bureau du revenu intérieur. Chaque fois que des biens changeaient de main la taxe était payable sur le prix de vente brut et elle était ainsi imposée sur une taxe. Le montant global de la taxe dépendait donc du nombre de fois que les produits changeaient de main, du producteur au consommateur final. Cette mesure permettait aux grandes sociétés, surtout les groupes intégrés verticalement et qui s'occupent de diverses étapes de fabrication et de mise en vente, de mieux soutenir la concurrence sur le marché intérieur et le marché extérieur.

En règle générale, le principe dit du pays de destination déterminait comment la taxe sur le chiffre d'affaires était imposée dans le secteur du commerce extérieur. Cela signifiait que l'exportateur obtenait un remboursement de la taxe sur le chiffre d'affaires payée sur ses produits mais qu'une taxe compensatrice était payable sur les produits importés. Conformément à ce régime il était presque impossible de calculer exactement la charge fiscale réelle qui servait de fondement à la taxe compensatrice et d'obtenir des remboursements. Par conséquent, il fallait appliquer des taux généraux à certaines catégories de produits.

Bon nombre d'exportateurs allemands ont constaté que leur possibilité de concurrencer était diminuée parce que les remboursements étaient fréquemment in-

férieurs au montant de la taxe réellement payée. Il sera désormais possible de demander le remboursement du montant exact de la taxe payée et on croit que cela améliorera légèrement la position concurrentielle de l'exportateur; le plein effet de cette mesure ne sera pas ressenti, cependant, avant 1973 lorsque toutes les dépenses d'investissement seront intégrées au nouveau régime.

Une taxe compensatrice doit frapper les importations. Comme dans le cas de la taxe sur la valeur ajoutée, elle sera de 10 p. 100 jusqu'au 30 juin 1968, et de 11 p. 100 par la suite. Des taux réduits de 5 et de 5.5 p. 100 s'appliqueront à certains genres de produits et quelques importations seront exemptées de la taxe. D'après les anciennes dispositions, les taux de la taxe compensatrice variaient entre 1 et 10 p. 100 selon le montant estimé de la taxe imposée sur des produits du pays semblables.

Il ne faut pas, cependant, présumer que les nouveaux taux de la taxe sur la valeur ajoutée nuiront aux fournisseurs étrangers parce qu'ils s'appliquent aussi aux produits nationaux. En outre, la taxe payée initialement sur les importations est déductible aux stades subséquents de la transformation et de la commercialisation. Le fournisseur étranger est donc assujéti au même régime que son homologue allemand. Les importations étaient auparavant favorisées parce que la taxe compensatrice n'entraînait pas un rajustement complet, mais la plus grande partie des inégalités ont été abolies au cours des quelques dernières années. Le concurrent étranger bénéficiera d'un certain avantage pendant quelque temps parce qu'en Allemagne bon nombre de produits seront assujéti à des taxes imposées sous l'ancien régime et qu'il y aura double imposition en dépit d'un allègement généreux. En corrigeant automatiquement les inégalités qui demeurent, la taxe sur la valeur ajoutée pourra exercer une certaine influence sur le mouvement international des produits.

OBTENTION EN ALLEMAGNE DE DÉCISIONS EN MATIÈRE DE DOUANE—L'Allemagne de l'Ouest utilise la Nomenclature de Bruxelles dans la préparation de son Tarif douanier de sorte que l'importateur allemand peut, dans la plupart des cas, obtenir une indication assez juste de la classification douanière en étudiant le tarif. Cependant, lorsqu'il s'agit de produits nouveaux et compliqués, il peut avoir des doutes quant à la classification appropriée. Une bonne façon, peu coûteuse, de savoir comment les autorités douanières ouest-allemandes classeraient les produits serait

d'effectuer un envoi-échantillon. Même ainsi il peut y avoir des cas exceptionnels où les décisions pourront être modifiées ultérieurement lorsqu'elles seront étudiées par les surveillants de la douane. Si la chose se produisait, l'importateur allemand serait obligé de payer d'autres droits, peut-être plusieurs mois après l'importation des marchandises.

Afin d'éliminer ce danger et d'aider les hommes d'affaires qui ont des raisons spéciales d'exiger une décision définitive avant l'entrée de leurs produits en Allemagne, la Douane ouest-allemande est disposée à rendre des décisions douanières officielles. Il est fortement recommandé à l'exportateur canadien qui demande une décision officielle, d'avoir recours aux services d'un agent compétent ou de tout autre représentant en Allemagne qui connaît bien la langue et les règlements. L'agent ou le représentant doit être en possession d'une autorisation écrite de ses commettants. Celle-ci doit établir qu'il a été mandaté pour obtenir une décision officielle et indiquer clairement le produit à l'égard duquel il demande la décision. La procuration doit être rédigée en allemand.

Il faut préparer une demande distincte en allemand sur la formule officielle à l'égard de chaque produit pour lequel on demande une classification et adresser trois échantillons. Si, étant donné la nature ou la valeur du produit, il est impossible d'envoyer les échantillons, on peut fournir à la place trois photographies et une description détaillée en allemand. Le plus grand soin doit être apporté à la préparation des versions en langue allemande de la description du produit parce que des erreurs de traduction peuvent entraîner une décision erronée et que les apprécieurs de douane n'en prennent pas la responsabilité. La demande doit préciser par quel bureau les produits doivent être importés, parce qu'une décision douanière officielle n'est d'habitude valide que pour un bureau d'entrée particulier. Si les produits sont importés par plus d'un bureau, il faut fournir des échantillons, photographies, descriptions, etc., supplémentaires en même temps que la demande. Tous les frais, y compris ceux de la poste, sont payables par le requérant à qui l'on peut demander de donner des acomptes. Les droits payables varient selon le produit mais sont en règle générale raisonnables. Par exemple, pour la plupart des produits chimiques nécessitant une épreuve en laboratoire, le droit serait inférieur à \$25 du Canada.

Les demandes de décisions officielles doivent être déposées auprès de l'«Oberfinanzdirektion» compétente; c'est une subdivision régionale du ministère des Finances. Il y a cinq bureaux régionaux du genre en Allemagne: à Berlin, Francfort, Hambourg, Cologne et Munich et chacun se spécialise dans une gamme particulière de produits. Il est à conseiller de déposer la demande auprès du bureau qui a vraisemblablement la compétence voulue pour s'occuper du produit en cause. Le temps requis pour obtenir une décision varie

selon le produit mais il faut d'ordinaire moins de huit semaines. Les sociétés munies d'une décision officielle possèdent un avantage spécial: elles sont protégées contre une augmentation du droit à l'égard de leur produit pendant une période de trois mois après toute augmentation du taux du droit de douane allemand en cause.

—R. R. PARLOUR

Conseiller commercial à Bad Godesberg

États-Unis

DROITS SUR LES PARTIES COMPOSANTES AMÉRICAINES DE PRODUITS CANADIENS—Les fabricants qui exportent des produits formés entièrement ou partiellement de parties composantes d'origine américaine peuvent demander une réduction de la valeur en douane américaine dans une proportion égale à celle du prix de ces parties. Cette exemption est prévue au numéro 807.00 du Tarif des États-Unis. Afin de bénéficier de l'exemption à l'égard des parties composantes produites aux États-Unis, il faut se conformer à trois conditions.

1. Les parties composantes doivent être exportées des États-Unis prêtes à être assemblées sans être ouvrées davantage.
2. Les parties composantes ne doivent pas perdre leur identité matérielle dans lesdits articles soit par changement de forme, aspect ou autrement.
3. Les parties composantes ne doivent pas acquérir de plus-value ou être améliorées à l'étranger sauf du fait de leur assemblage ou d'opérations afférentes à l'assemblage, comme le nettoyage, la lubrification et la peinture. (Le soudage, l'ajustage et certaines autres opérations d'assemblage peuvent aussi entrer dans cette catégorie.)

On peut obtenir des renseignements plus détaillés au sujet du numéro tarifaire 807.00 et des méthodes à suivre en s'adressant à n'importe lequel *District Office of U.S. Customs* ou en écrivant à la Division des États-Unis de la Direction générale des relations commerciales, ministère du Commerce, à Ottawa.

Argentine

RÉGIME D'IMPORTATION—L'Argentine a été acceptée officiellement comme membre du GATT le 30 juin 1967. Au cours des négociations en vue de son adhésion, lesquelles ont eu lieu dans le cadre du Kennedy Round, l'Argentine a échangé, avec d'autres membres, des concessions tarifaires à l'égard de certains produits. La réduction des droits varie d'un article à l'autre et les nouveaux droits indiquent dans une large mesure si un produit particulier est fabriqué en Argentine de même que son degré d'indispensabilité. Lorsqu'un produit semblable se fabrique au pays, le droit

peut représenter jusqu'à 140 p. 100 de la valeur c.a.f. Par contre, lorsque le produit ne se fabrique pas en Argentine ou qu'il n'est pas produit en quantité suffisante pour satisfaire la demande locale et qu'il est jugé indispensable, le droit peut n'être que de 10 à 15 p. 100 ou le produit peut même être exempt de tout droit.

Il y a deux considérations importantes dont les exportateurs canadiens doivent tenir compte: premièrement le fait que certains droits de douane ont diminué en Argentine au cours de l'année dernière, ce qui offre de meilleures possibilités générales de vente sur ce marché, et deuxièmement que si un produit que la société canadienne désire exporter en Argentine se fabrique localement, le droit sera d'ordinaire tellement élevé qu'il sera extrêmement difficile de vendre ce produit. Les perspectives d'exportation sont donc plus favorables dans le secteur des produits non fabriqués au pays.

En outre, les exportateurs canadiens feraient bien de noter lorsqu'ils tiennent compte des droits de douane à payer sur les importations de leurs produits en Argentine que les membres de l'Association latino-américaine de libre-échange (Chili, Uruguay, Brésil, Bolivie, Paraguay, Venezuela, Pérou, Équateur, Colombie et Mexique) bénéficient sur ce marché d'avantages douaniers à l'égard de certains produits. Tout exportateur canadien désireux d'obtenir des renseignements sur les nouveaux droits de douane argentins s'appliquant à des produits particuliers ou sur les droits de douane de l'ALALE feraient bien de communiquer avec la Division de l'Amérique latine de la Direction générale des relations commerciales, Ministère du Commerce, à Ottawa. (Incidentement, l'Argentine a adopté la Nomenclature de Bruxelles.) Les droits de douane sont calculés sur la valeur c.a.f. des produits ou dans certains cas d'après une évaluation officielle.

Pour la plupart des importations en Argentine, l'importateur doit aujourd'hui déposer auprès d'une banque une somme d'argent équivalant à 40 p. 100 de la valeur coût et fret de l'expédition avant d'être autorisé à ouvrir une lettre de crédit, à prendre livraison des documents d'expédition, à acheter des devises à terme, à effectuer un paiement d'avance ou à dédouaner les marchandises.

La Banque garde ce dépôt pendant une période minimum de 180 jours et le remet seulement après avoir obtenu l'approbation de la Banque Centrale. Les ministères officiels des gouvernements sont dispensés de faire des dépôts à l'égard de n'importe quel genre de marchandises. Relativement à toutes les importations reçues de pays de l'ALALE le dépôt n'est exigé qu'au moment d'effectuer le paiement préalable et de dédouaner les produits.

Il n'existe pas de réglementation du change en Argentine à l'heure actuelle et aucune licence d'importa-

tion n'y est nécessaire. La réglementation des importations se fait maintenant par l'intermédiaire du droit de douane. Cependant, en mars de l'année dernière, le gouvernement argentin a suspendu l'importation de certains produits et présentement l'entrée de ces produits dans le pays est interdite. Il s'agit de moteurs à combustion interne, d'automobiles, d'autobus, d'ambulances, de navires de charge robustes, de véhicules autres que pour le transport des personnes, de châssis et de carrosseries d'automobiles, de tracteurs sur roues jusqu'à 120 h.p. et de tracteurs à chenilles jusqu'à 85 h.p. Cette interdiction, qui ne sera peut-être que provisoire, témoigne du désir du gouvernement de protéger l'industrie nationale.

Comme l'indique le présent article, les importations de marchandises en Argentine se font d'une façon générale librement. Il y a une exception, cependant: les biens de production doivent se conformer à certaines conditions en matière de finance et de paiement, établies par la Banque centrale d'Argentine, à moins qu'ils proviennent de pays à l'intérieur de l'ALALE. Les importations de biens de production ne sont pas assujetties au dépôt préalable mais elles doivent se conformer aux conditions de paiement suivantes. Dans le cas des importations ne dépassant pas \$10,000, 15 p. 100 de la valeur facturée peut être payée en espèces. Outre ce 15 p. 100, il est également permis de payer en espèces toutes les dépenses relatives au fret, les droits consulaires et l'assurance. Le paiement du solde de la valeur f.o.b. doit cependant s'effectuer en versements périodiques égaux, sous réserve des délais minimums suivants, à compter de la date d'expédition.

<i>Valeur des importations en dollars des É.-U.</i>	<i>Solde au-delà de</i>	<i>1^{er} ver- sement dans</i>
Plus de 10,000 et jusqu'à 30,000	2 ans	6 mois
Plus de 30,000 et jusqu'à 50,000	3 ans	6 mois
Plus de 50,000 et jusqu'à 100,000	3½ ans	6 mois
Plus de 100,000 et jusqu'à 200,000	4 ans	6 mois
Plus de 200,000 et jusqu'à 500,000	4½ ans	12 mois
Plus de 500,000 et jusqu'à 1,000,000	5 ans	12 mois
Plus de 1,000,000—Consulter la Banque Centrale		

Les valeurs susmentionnées sont f.o.b. et s'appliquent également à leur équivalent en monnaies autres que le dollar américain. Ces conditions ne peuvent être modifiées par l'importateur.

Les importations qui doivent s'effectuer à des conditions autres que celles qui sont indiquées ci-dessus et les importations d'une valeur supérieure à un million de dollars doivent être approuvées au préalable par la Banque Centrale. Les importations ne sont pas assujetties à une licence d'importation ni à d'autres mesures restrictives. Aux fins de ce régime de paiement, la Banque Centrale a préparé une liste des produits considérés comme biens de production qui peut être consultée à la Division de l'Amérique latine du Ministère par toute personne intéressée à identifier des articles particuliers. Toutes les importations de biens de production par des organismes nationaux, provinciaux,

municipaux ou autres organismes gouvernementaux, qu'elles soient ou non exemptes des droits de douane, doivent être autorisées au préalable par le ministre de l'Économie. En cas de doute, les institutions bancaires doivent consulter la Banque Centrale.

—F. J. DOLAN,
Adjoint commercial à Buenos Aires.

Indonésie

RESTRICTIONS AUX IMPORTATIONS D'ARTICLES DE LUXE—Le gouvernement indonésien a annoncé, à la fin de janvier, de nouvelles restrictions à l'importation des articles de luxe dans le cadre d'une nouvelle mesure d'austérité. Elles comprennent l'interdiction entière d'importer des automobiles d'une valeur de plus de 2,000 dollars des États-Unis, des appareils de télévision de 21 po., des postes de T.S.F. et des tourne-disques, etc. Les fortes surtaxes sur les importations d'autres articles de luxe introduites en novembre dernier demeureront en vigueur. Cependant, le gouvernement a annoncé en même temps une réduction des droits sur les produits essentiels comme le riz, la farine, les médicaments, les insecticides, l'asphalte, etc. Le cours du change pour le calcul des droits de douane a été porté de 130 à 240 rupiahs au dollar américain.

Pakistan

RÉGIME DE LICENCES D'IMPORTATION—Le gouvernement du Pakistan a annoncé son régime de licences d'importation pour la période de janvier à juin 1968. Selon ce régime, le gouvernement cherche à libéraliser autant que possible les importations à l'intérieur des restrictions adoptées en raison de la diminution des réserves de change étranger. Comme par le passé, le programme de licences du Pakistan comprend cinq catégories: les produits libérés, les produits assu-

jettis à la licence, les produits assujettis à un paiement au comptant avec prime, les produits assujettis à une prime, et les articles dont l'importation est interdite. La liste des produits assujettis à la licence, à la faveur de laquelle le change étranger peut être converti au cours officiel de 4.76 rupiahs au dollar américain, a été réduite de 83 à 25 articles. Les produits de ce groupe peuvent être importés sous réserve de la disponibilité du change étranger et les demandes sont étudiées dans l'ordre de leur arrivée. Quarante-quatre articles qui figuraient antérieurement sur la liste des produits assujettis à la licence ont été portés sur la liste des produits assujettis à un paiement au comptant avec prime, selon laquelle l'importateur doit acheter la moitié du change étranger dont il a besoin au moyen de certificats de prime (ce qui représente un cours du change d'environ 9 rupiahs au dollar américain). Cette liste renferme aujourd'hui 73 articles et on prévoit que les deux tiers des importations globales au cours de la période d'octroi des licences de janvier à juin entreront dans cette catégorie.

Les importateurs accrédités peuvent importer jusqu'à concurrence de 100 p. 100 des produits dont ils ont besoin, comparativement à 50 p. 100 l'année dernière, au taux de 9 rupiahs par dollar qui s'applique aux produits assujettis au paiement au comptant avec prime. La liste des produits assujettis au boni (qui coûtent à l'importateur pakistanais environ 13 rupiahs par dollar) renferme encore quelque 230 articles, et les licences à l'égard des articles de cette catégorie seront délivrées librement. Les subventions à l'exportation demeureront en vigueur. Les exportateurs reçoivent des certificats leur permettant d'importer des produits au cours officiel du change jusqu'à concurrence de 30 p. 100 de la valeur f.o.b. de leurs exportations.

Pour de plus amples détails à ce sujet, il faut communiquer avec la Division du Commonwealth, Direction générale des relations commerciales, Ministère du Commerce, Ottawa 4 (Ontario).●

Actualités commerciales

Un centre de fret pour l'aéroport de Vienne

L'aéroport international de Vienne-Schwechat a besoin d'espace plus grand en raison de l'accroissement des marchandises transportées par avion. On a apporté une solution partielle à ce problème en ajoutant un étage au bâtiment destiné aux marchandises. La construction du nouveau centre de fret est projetée et il serait en service en 1971. Les installations actuelles seront graduellement automatisées au complet—Vienne.

Industrie active de produits alimentaires

L'industrie hongroise de produits alimentaires en conserves transforme plus de mille variétés différentes de denrées alimentaires; en 1967, elle en a produit suffisamment pour remplir 42,000 wagons, dont plus de la moitié était destinée à l'exportation. On s'attend que la capacité quotidienne de 510 wagons complets sera portée à 610 cette année, grâce à la modernisation et à l'expansion de l'usine—Vienne.●

Renseignements concernant le marché

VENEZUELA

Superficie

352,150 milles carrés.

Climat

Le Venezuela a quatre zones climatiques: tropicale, tempérée, fraîche et froide. La température moyenne à Caracas est de 74.3°F. et l'humidité moyenne de 79 p. 100. Le thermomètre centigrade est en usage.

Population

La population totale se chiffre à environ 9.2 millions d'habitants, dont 4.7 millions d'hommes et 4.5 millions de femmes.

Revenu

Revenu national en 1965, 29.2 milliards de bolivars (7 milliards de dollars canadiens). Le produit national brut en 1966 était de 36 milliards de bolivars; le revenu individuel en 1960, de 2,612 bolivars (620 dollars canadiens). Le salaire horaire moyen est de 3.87 bolivars.

Comptes en banque

Il y a cinq millions de comptes en banque.

Vente au détail

Les ventes au détail représentaient en 1964 une valeur de 20.3 milliards de bolivars (4.8 milliards de dollars canadiens), soit 1,934 bolivars (460 dollars canadiens) par habitant.

Véhicules automobiles

On compte 298,800 voitures particulières, 11,100 véhicules commerciaux et 10,100 motocyclettes et scooters.

Téléphone

35 appareils par 1,000 personnes.

Radio et télévision

1,660,000 récepteurs de radio et 591,000 récepteurs de télévision. La radio et la télédiffusion (image de 425 lignes) relèvent d'entreprises privées et publiques.

Approvisionnement en eau

L'eau est habituellement non potable.

Énergie électrique

Usagers domestiques et commerciaux courant alternatif de 120/240 volts, monophasé; usagers industriels courant alternatif de 120/208 volts, triphasé. Presque tout le pays a un système de 60 cycles; on est en train de relier Caracas au barrage de Guri et de lui faire adopter le système de 60 cycles; les travaux se poursuivront à l'échelle nationale. La puissance des sociétés est de 907,800 kW., celle des centrales de l'industrie de 548,000 kW. et celle des installations du gouvernement de 487,800 kW.

Charbon

Il n'existe pas d'approvisionnement local de charbon.

Gaz

Le gaz naturel et le gaz de pétrole liquéfié sont disponibles. En 1966, la production était de 22.8 milliards et les réserves de 882 milliards de mètres cubes. Le gaz naturel est acheminé par pipe-lines jusqu'au consommateur; le GPL est gardé dans des réservoirs. La teneur thermique brute est de 92,900 BTU et la pression normale de 128 livres au pouce carré. Il existe environ un demi-million de consommateurs de GPL dont 10 p. 100 sont des usagers commerciaux. La consommation augmente en fonction de l'accroissement de la population. Le gaz de pétrole liquéfié se vend à raison de 8.50 bolivars pour 5 mètres cubes.

Pétrole

Tous les produits raffinés sont disponibles.

Poids et mesures

Le système métrique est en usage.

Filetage des vis

Filetage à droite, norme métrique et norme de la SAE.

Normes

L'organisme chargé de l'homologation est la Commission Venezolana de Normas Industriales, Centro Simon Bolivar, Torre Sur, piso 6, Oficina 647, Caracas. Les normes de l'A.C.N. ou toute norme équivalente sont généralement acceptables.





En cas de non-livraison renvoyer à:
L'Imprimeur de la Reine, Ottawa, Canada

CANADA
POSTAGE PAID
PORT PAYÉ