



Direction de l'Information
Ministère des Affaires étrangères
Ottawa Canada

Bulletin

hebdomadaire canadien

Vol. 27, N° 13

29 mars 1972

LES MISSIONS MINISTÉRIELLES: INSTRUMENTS DE PROMOTION COMMERCIALE

Dans un discours prononcé le 6 mars devant le Club canadien de Montréal, le ministre de l'Industrie et du Commerce, M. Jean-Luc Pepin, a parlé des problèmes qui se sont présentés au cours des différentes missions commerciales en Union soviétique, en Chine et au Japon, missions qu'il a lui-même dirigées au cours des quelques dernières années. Voici des extraits de son discours:

Quels étaient les problèmes à résoudre au cours de la mission en URSS? — Nous avons constaté:

- 1) Que les économies de l'URSS et du Canada n'étaient pas complémentaires — nous produisons et exportons un grand nombre de choses identiques;
- 2) que l'URSS était un pays très avancé au point de vue technologique;
- 3) qu'il était difficile d'établir un contact direct avec les utilisateurs soviétiques.

Conclusion: signons un accord avec l'URSS pour la collaboration en matière de science et de technologie de sorte qu'un contact plus étroit puisse être établi avec les ministères, qu'on puisse procéder à un échange de connaissances ainsi qu'à des ventes de machines spécialisées. C'est la raison pour la-

quelle la mission en URSS de janvier 1971 était composée de 12 hommes d'affaires (très compétents dans leurs domaines respectifs de la science et de la technologie) ainsi que de fonctionnaires et d'un politicien. Ce dernier était là pour conclure un accord scientifique et technologique. Plusieurs "groupes d'études" mixtes furent créés afin d'identifier et d'établir les secteurs se prêtant à une coopération fructueuse, tels que l'architecture et les matériaux de construction, l'industrie forestière, l'industrie des métaux non ferreux, l'industrie de l'électricité, l'industrie du pétrole, l'industrie du gaz.

Chaque groupe s'est réuni au moins une fois au Canada ou en URSS depuis que l'Accord a été signé.

Deux autres groupes seront créés au cours de la prochaine réunion: un sur l'industrie du transport et l'autre sur le commerce agricole.

Diverses indications prouvent clairement que cet Accord pourra faciliter la vente d'une gamme étendue de produits et de services. Voici des exemples: maisons préfabriquées, équipement pour l'exploitation forestière, scieries, usines de pâtes et papiers, usines de contreplaqué, équipement pour des études géophysiques, évaluation et planification de nouvelles mines, appareils pour réchauffer des moteurs de camions, équipement pour le contrôle du trafic aérien, grands tracteurs avec quatre roues motrices, incubateurs avicoles....

En outre, la signature de l'Accord scientifique et technologique, la visite de monsieur Trudeau en URSS le printemps dernier ainsi que la visite de monsieur Kossiguine au Canada au cours de l'automne dernier ont permis de nouer des relations plus étroites avec l'URSS et ont certainement contribué à la conclusion, la semaine dernière, d'un contrat pour la vente de 330 millions de dollars de blé au cours des mois à venir. Cette vente, comme toutes les ventes de blé, apporte des avantages à l'ensemble du Canada. (Des livraisons pour 250 millions de dollars s'effectuent présentement aux termes de l'accord en cours).

SOMMAIRE

Les missions ministérielles: Instruments de promotion commerciale	1
Les corporations sous contrôle étranger ..	3
La visite du président Nixon	3
Important contrat à <i>Canadair Ltd.</i>	3
Les Jeux d'hiver de l'Arctique	4
L'offre excède la demande chez les enseignants	6
Emplois d'été à l'étranger	7
Index mensuel	9