

22. Several businessmen felt that trade and other commercial contacts with the Soviet Union and Eastern Europe could lead to an increase in mutual understanding and thus to better international relations. It was also suggested that this was one means of promoting the autonomy of the East European countries vis-a-vis the Soviet Union, and giving them an opportunity to increase human and other contacts with the West. However, business people and government officials working in the trade field all considered that the promotion of Canadian trade was a worthy objective in itself, and a very vital aspect of the country's foreign relations.

23. A key question which emerged in this area was that of the ease or difficulty of doing business with the Soviet Union and Eastern Europe. Some business people found the Soviet Union almost impossible to deal with because of bureaucratic delays, lack of experience with Western products, or difficulties in meeting people who might use Canadian products or services (end-users), but others claimed that their Soviet counterparts were highly sophisticated in management or noted that the Soviet market could be a rewarding one for those who were persistent. There was a marked contrast in the experiences of different Canadian businessmen, but in fact the common denominator seemed to be that the Soviets could be as sophisticated and forthcoming as anyone else when they were anxious to obtain some product or service. Canadian agricultural products, energy-related machinery, pulp and paper machinery, transport equipment, and related technology were among the favoured items. Eastern Europe, however, should be distinguished from the Soviet Union. Economic conditions in the East European countries vary, but, in general, these countries seem to be more open to contacts with the West, and there was a general feeling that trade was possible if businessmen were knowledgeable about local markets and also persistent.

24. Some of the other problems mentioned in the trade field were the time consumed in making contacts and deals, the lack of proper market information, the infringement of copyrights, the lack of hard currency in Eastern Europe, difficulties in obtaining convenient transport and accommodation, and the indebtedness of some East European countries. Some Canadian exporters also suggested that more export credits on more competitive terms would be helpful to them, and were critical of the fact that the Export Development Corporation was run on a profit-making basis. Nonetheless, the Export Development Corporation's services were appreciated. Other witnesses felt that Canadian tariffs and anti-dumping legislation discouraged trade with the Soviet Union and Eastern Europe. The problem of obtaining Canadian export licenses for strategic goods was also mentioned.

25. Several witnesses remarked that Canada was still not well-enough known as a supplier of modern technology, and possibly should do more to promote its manufactures in the Soviet Union and Eastern Europe by means of additional trade

22. Certains hommes d'affaires estiment que des échanges ou que des contacts commerciaux avec l'Europe de l'Est pourraient améliorer la compréhension mutuelle et, partout, les relations internationales. C'est aussi, pour certains, un moyen de promouvoir l'autonomie des satellites de l'Union soviétique et de leur donner la possibilité d'étendre leurs relations avec l'Ouest, tant sur le plan humanitaire qu'à d'autres égards. Cependant, selon des hommes d'affaires et des fonctionnaires qui s'occupent de questions commerciales, la promotion des activités du Canada dans ce domaine constitue un objectif utile en soi et un aspect des plus vitaux de ses relations avec l'étranger.

23. Une importante question est ressortie dans ce contexte: celle de la facilité ou de la difficulté rencontrée dans les relations commerciales avec l'Europe de l'Est et l'Union soviétique. Pour certains, il est pratiquement impossible de traiter avec cette dernière en raison des lenteurs de la bureaucratie, du manque de connaissance des produits de l'Ouest ou de la difficulté de trouver d'éventuels consommateurs de biens et services (utilisateurs finals); par contre, d'autres pensent que, sur le plan de la gestion, les Soviétiques sont très avancés ou ont souligné que ce marché pouvait être intéressant pour ceux qui ne perdraient pas patience. Le contraste entre les expériences des différents hommes d'affaires canadiens est assez net, mais ils semblent tous d'accord pour dire que les Soviétiques peuvent être aussi compétents et efficaces que n'importe qui d'autre s'ils tiennent vraiment à un produit ou à un service. Leur intérêt se porte surtout sur les produits agricoles canadiens et sur l'équipement lié à l'énergie, à la fabrication des pâtes et papier, aux transports ainsi qu'à la technologie propre à ces domaines. Il faut toutefois établir une distinction entre l'Europe de l'Est et l'Union soviétique, à cet égard. Les conditions économiques varient dans les pays satellites mais, en général, ils semblent plus ouverts aux contacts avec l'Ouest et, dans l'ensemble, on estime que les échanges sont possibles, encore qu'il faille connaître les marchés locaux et faire preuve de tenacité.

24. Certains des autres problèmes signalés en matière d'échanges commerciaux ont trait aux pertes de temps enregistrées pour établir des contrats et conclure des marchés, au manque d'informations pertinentes sur les marchés, à la contrefaçon littéraire, au manque de devises fortes en Europe de l'Est, au manque de moyens de transport et de logement adéquats et à l'endettement de certains pays de cette zone. Certains exportateurs canadiens ont également laissé entendre qu'un accroissement des crédits à l'exportation assortis de conditions plus avantageuses leur serait utile et ils ont déploré que la Société pour l'expansion des exportations soit gérée sur la base de la rentabilité. Il a néanmoins été reconnu que les services de cet organisme étaient fort utiles. D'autres témoins ont exprimé l'avis que les tarifs douaniers canadiens et les lois anti-dumping nuisaient aux échanges commerciaux avec l'Union soviétique et l'Europe de l'Est ou ont fait ressortir la difficulté d'obtenir des permis d'exportation canadiens pour des produits stratégiques.

25. Plusieurs témoins ont fait remarquer que le Canada n'était pas encore suffisamment reconnu comme fournisseur de technologie moderne et qu'il devrait promouvoir davantage ses produits en Union soviétique et en Europe de l'Est en augmen-