

# YUGOSLAVIE

*Guide de l'exportateur  
canadien*

stor  
HF  
1010  
.G85Y814  
1986  
STORAGE

Handwritten text in red ink, possibly a signature or stamp, located in the lower middle section of the page.

Handwritten text in black ink, possibly a signature or stamp, located in the lower right section of the page.

MAIN  
NF  
1010  
G854814  
1986  
STORAGE

# YOUGOSLAVIE

## *Guide de l'exportateur canadien*

Direction de l'expansion du commerce en URSS et en  
Europe de l'Est

Ministère des Affaires extérieures

125, promenade Sussex

Ottawa (Ontario)

K1A 0G2

Téléphone : (613) 993-4884

Juillet 1986

**LIBRARY / BIBLIOTHÈQUE**

**DEPT. OF EXTERNAL AFFAIRS /**

**MINISTÈRE DES AFFAIRES EXTÉRIEURES**

**125 SUSSEX**

**OTTAWA, K1A 0G2**

**La Yougoslavie en résumé**

Capitale : Belgrade

Superficie : 255 804 kilomètres carrés

Population : 22,8 millions d'habitants

Langue principale : Serbo-croate

Président actuel : Sinan Hasani (jusqu'en mai 1987)

(Le président change chaque  
année.)

Premier ministre : Branko Mikulic (jusqu'en mai 1987)



Affaires extérieures  
Canada

External Affairs  
Canada



# TABLE DES MATIÈRES

	Page
I. LE PAYS	5
II. ÉCONOMIE ET COMMERCE EXTÉRIEUR	8
III. LES AFFAIRES EN YOUGOSLAVIE	11
IV. VOTRE VISITE D'AFFAIRES EN YOUGOSLAVIE	22
V. SOURCES DE RENSEIGNE- MENTS COMMERCIAUX	32
VI. AIDE FÉDÉRALE À L'EXPORTATION	33
VII. ADRESSES UTILES	37



---

# I. LE PAYS

---

## Introduction

Avec une superficie d'environ la moitié de celle du Manitoba et une population légèrement inférieure à celle du Canada, la Yougoslavie (république socialiste fédérative) est le plus grand pays de la péninsule des Balkans. Dotée d'un long littoral sur la Méditerranée, elle touche à sept pays : l'Italie, l'Autriche, la Hongrie, la Bulgarie, la Grèce, la Roumanie et l'Albanie. La Yougoslavie est un État fédéral, constitué de six républiques (Serbie, Croatie, Bosnie-Herzégovine, Slovénie, Macédoine et Monténégro) et de deux régions autonomes (Kosovo et Vojvodine). Belgrade, qui est à la fois la capitale fédérale et la plus grande ville du pays, compte 1,4 million d'habitants. Parmi les autres grands centres régionaux, citons, par ordre décroissant : Zagreb, Sarajevo, Ljubljana et Skopje. Les montagnes occupent 21 % du territoire, et les terres propres à l'agriculture 56 %. Du point de vue de la topographie, le pays se compose de trois régions : 1) la plaine, située dans le Nord et couvrant le cinquième du territoire, est le principal producteur de céréales, de bétail et de produits laitiers; 2) les montagnes, riches en ressources minérales et forestières, comportent de nombreuses vallées propices à la production agricole; enfin, 3) le littoral, doté d'un climat méditerranéen, est surtout une importante région touristique, mais on peut y cultiver des agrumes, du raisin et des figes.

## Histoire et gouvernement

La Yougoslavie est un pays jeune, formé en 1918 à la suite de la dissolution des empires austro-hongrois et ottoman; ses frontières actuelles n'ont été fixées qu'en 1954. La population étant composée de divers groupes ethniques, l'entre-deux-guerres a été marqué par des antagonismes internes entre les différentes communautés culturelles, linguistiques et religieuses, dont certaines se sont battues entre elles pendant la Deuxième Guerre mondiale. Après l'invasion allemande, survenue en 1941, le pays a été temporairement divisé en deux zones dont l'une était soumise à l'influence nazie et l'autre à l'influence fasciste. En 1945, un mouvement de résistance efficace contre

l'Axe a procuré la victoire et le pouvoir politique aux partisans dirigés par le maréchal Tito et à l'idéologie communiste à laquelle ils adhéraient.

Si, pendant une courte période qui a suivi la guerre, la Yougoslavie a cherché à imiter le modèle soviétique de développement économique et de despotisme politique, ses liens avec l'URSS ont été rompus brusquement en 1948. La rupture faisait suite au refus, de la part de Tito, de tolérer l'intervention de Staline dans les affaires yougoslaves. Ce refus s'appuyait d'ailleurs sur les faits suivants : les partisans avaient libéré la plus grande partie du territoire yougoslave avant l'arrivée de l'armée soviétique, et le régime communiste avait été effectivement établi sans intervention importante des Soviétiques.

Depuis, la Yougoslavie a décidé de sa politique interne et de sa politique étrangère de manière passablement indépendante des autres États communistes, tout en maintenant un système à parti unique dirigé par la Ligue des communistes de Yougoslavie. Le parti cherche à éclairer et à influencer la vie politique et économique de la nation plutôt qu'à la diriger de façon autoritaire. En 1950, il a instauré un système socialiste unique fondé sur le principe d'autogestion décentralisée, dans lequel les travailleurs eux-mêmes possèdent et administrent les moyens de production (manufactures, banques, etc.) et les exploitent en vue d'en tirer un bénéfice direct. Dans sa politique étrangère, la Yougoslavie évite soigneusement d'être asservie par le bloc de l'Est ou de l'Ouest.

## Fédéralisme yougoslave

Bien que la Yougoslavie soit une fédération très décentralisée, les responsabilités du gouvernement fédéral comprennent la formulation et la coordination de la politique nationale relativement à l'économie, aux relations extérieures et à la défense. Les autorités fédérales accordent une attention particulière à la réduction des graves disparités qui existent entre les régions plus prospères du Nord du pays et les régions beaucoup plus pauvres du Sud. Les diverses républiques jouissent d'une grande latitude en ce qui concerne les questions administratives, économiques et politiques. Leurs institutions imitent assez fidèlement celles de l'administration fédérale.

En politique étrangère, la Yougoslavie jouit d'un prestige politique international parce qu'elle a été l'un des

pays fondateurs du mouvement des pays non alignés. En conséquence, elle entretient des relations étroites avec de nombreux pays en développement de l'Asie, de l'Afrique et de l'Amérique.

## Les habitants

En 1982, la population de la Yougoslavie se chiffrait à 22,6 millions d'habitants. Environ 28 % de la population active travaille dans le secteur agricole, comparativement à 37 % dans les industries et à 35 % dans les services. Serbes, Croates, Slovènes, Macédoniens et Monténégrins sont les principaux groupes ethniques; ils se distinguent davantage par la langue, l'histoire et la religion que par des caractéristiques raciales. Albanais, Hongrois et Turcs forment les principales minorités. Le catholicisme romain est la religion dominante en Croatie et en Slovénie, tandis que les Serbes, les Macédoniens et les Monténégrins adhèrent surtout à l'Église orthodoxe. Il existe également d'importantes communautés musulmanes, surtout dans le Sud.

Il n'existe pas de langue yougoslave comme telle; trois langues (le serbo-croate, le slovène et le macédonien) ont un statut officiel à la grandeur de la fédération. Le serbo-croate est la langue la plus répandue — environ 80 % de la population la parle. L'albanais et le hongrois sont deux importantes langues minoritaires. Deux systèmes d'écriture sont en usage dans le pays : soit l'alphabet romain, qui est utilisé dans la moitié occidentale du pays et peut être lu par la plupart des habitants, et l'alphabet cyrillique, qui est utilisé dans les régions du Sud. À Belgrade, la plupart des noms de rues et des avis publics sont rédigés en caractères cyrilliques, mais pour les indications routières, on utilise l'alphabet romain.

---

## II. ÉCONOMIE ET COMMERCE EXTÉRIEUR

---

La Yougoslavie est un pays socialiste et demeure attachée à ses idéaux. Toutefois, son système économique diffère nettement des économies très centralisées sous l'autorité de l'URSS et des pays de l'Europe de l'Est qui sont membres du Pacte de Varsovie. À plusieurs égards, l'économie de la Yougoslavie a autant de points communs avec les économies de marché de l'Europe de l'Ouest qu'avec les économies socialistes dirigées de l'Europe de l'Est. En fait, elle est souvent qualifiée d'économie de marché socialiste.

Les entreprises yougoslaves, y compris les banques, les manufactures, les établissements de services et de commerce ne sont exploitées ni par des particuliers ni par l'État, mais appartiennent à une collectivité. Ces entreprises qui appartiennent légalement aux travailleurs eux-mêmes sont administrées comme des unités économiques indépendantes par des conseils choisis par les travailleurs et se font concurrence les unes aux autres sur les marchés intérieurs et sur les marchés étrangers.

Les organismes gouvernementaux de la fédération et des républiques formulent et appliquent les politiques financières, monétaires et de développement économique. La planification et le contrôle centralisés, que l'on trouve en Europe de l'Est, ont été abandonnés en faveur d'un système moins formel d'objectifs et de priorités « à valeur indicative », qui servent de cadre pour les politiques des républiques et des régions autonomes et qui sont destinés à former et à orienter les administrateurs des divers niveaux dans la formulation de leurs propres plans.

Les politiques actuelles ont surtout pour objet l'acquittement de la dette extérieure (environ 21 milliards de dollars américains), le remplacement du déficit de la balance des paiements par un excédent (celui-ci était de 274 millions de dollars en 1983), la réduction du taux élevé d'inflation et le renforcement du dinar. C'est pourquoi les emprunts à l'étranger et les investissements nationaux ont été plus sélectifs et plus

axés sur les marchés, les importations ont été considérablement réduites, les prix ont parfois été gelés, et les taux d'intérêt sur les comptes en dinars sont frappés de hausses. Les revenus invisibles sont recherchés par l'encouragement accordé au tourisme et aux investissements faits soit par des Yougoslaves à l'étranger soit par des entreprises étrangères.

En même temps, le gouvernement fait des efforts considérables pour promouvoir les exportations, spécialement vers les pays à devises convertibles. C'est pourquoi on accorde la priorité à l'importation de matières brutes et de biens de production essentiels aux industries, et les investissements nationaux se concentrent dans certaines activités économiques directement ou indirectement liées à l'exportation, c'est-à-dire aux secteurs de l'énergie, des matières brutes, du conditionnement des aliments ainsi qu'à l'ingénierie. Dans le secteur de l'énergie, des objectifs ambitieux ont été fixés pour l'expansion de la production de charbon, d'électricité et de gaz naturel. Dans le domaine des matières brutes, la priorité est accordée à la production de métaux ferreux et de métaux non ferreux, de minéraux non métalliques et de certains produits chimiques de base. Le conditionnement des aliments devrait suivre le rythme de croissance fixé pour l'agriculture. Dans le secteur de l'ingénierie, la priorité va à l'équipement pour les industries extractives, les industries tributaires de la forêt, les industries agro-alimentaires, les transports, les télécommunications et l'électronique. Toutefois, la consigne générale est de limiter le plus possible, pour le moment, les importations de biens d'équipement et d'importer surtout ceux qui sont essentiels au maintien ou à l'expansion de la production pour l'exportation.

*COMMERCE EXTÉRIEUR DE LA YUGOSLAVIE,  
1979-1983, (en millions de dollars américains courants)*

	1980	1981	1982	1983	1984
Exportations	8 978	10 205	9 923	9 914	11 140
Importations	15 064	14 528	12 748	12 154	12 979
Chiffres d'affaires	24 042	24 733	22 671	22 068	24 119
Balance	-6 086	-4 323	-2 825	-2 241	-1 839

Principales importations de la Yougoslavie :  
Machines et matériel de transport, combustibles et lubrifiants, produits manufacturés, produits chimiques

Principales exportations de la Yougoslavie : Machines et matériel de transport, produits manufacturés, produits chimiques

### PRINCIPAUX FOURNISSEURS

	1981		1982		1983	
	Millions \$ US	%	Millions \$ US	%	Millions \$ US	%
Autriche	554,4	3,5	513,0	3,8	428,5	3,5
Tchécoslovaquie	655,7	4,2	595,6	4,5	682,4	5,6
France	728,7	4,6	572,1	4,3	410,1	3,4
Italie	1 290,9	8,2	1 022,8	7,7	979,6	8,1
RFA	2 442,9	15,5	1 857,7	13,9	1 624,0	13,4
URSS	2 966,1	18,8	2 736,7	20,5	2 463,0	20,3
R.-U.	452,6	2,8	457,4	3,4	247,1	2,0
Irak	388,7	2,5	344,9	2,5	706,8	5,8
Libye	299,5	1,9	409,4	3,1	316,8	2,6
États-Unis	957,6	6,1	846,0	6,3	775,0	6,3
<b>Canada</b>	<b>64,1</b>	<b>0,4</b>	<b>57,2</b>	<b>0,4</b>	<b>39,1</b>	<b>0,3</b>

### PRINCIPAUX DÉBOUCHÉS

	1981		1982		1983	
	Millions \$ US	%	Millions \$ US	%	Millions \$ US	%
URSS	3 643,1	33,3	3 423,7	33,4	2 699,1	27,2
Italie	1 012,3	9,2	781,4	7,6	806,1	8,1
RFA	793,2	7,9	720,0	7,0	807,3	8,1
Tchécoslovaquie	547,2	5,0	626,0	6,1	647,2	6,5
France	254,4	2,3	229,2	2,2	272,4	2,7
Pologne	282,6	2,6	223,5	2,2	308,5	3,1
Irak	579,3	5,3	719,5	7,0	444,8	4,5
États-Unis	387,0	3,5	311,0	3,0	346,1	3,5
<b>Canada</b>	<b>24,6</b>	<b>0,2</b>	<b>19,2</b>	<b>0,2</b>	<b>23,2</b>	<b>0,2</b>

---

### III. LES AFFAIRES EN YUGOSLAVIE

---

#### Occasions qui s'offrent aux hommes d'affaires canadiens

Bien que la Yougoslavie soit officiellement reconnue comme pays en développement, ceci peut être trompeur. Les régions du Nord-Ouest sont passablement industrialisées et jouissent d'un niveau de vie plutôt aisé, tandis que les autres régions ont atteint différents niveaux d'industrialisation. Il y a quelques petites zones pauvres dans les régions d'agriculture artisanale, particulièrement dans celle de Kosovo et dans la partie sud-est de la République de Serbie. La Yougoslavie a acquis en ingénierie des compétences impressionnantes qui sont mises à profit dans des travaux de construction à l'étranger. Le pays dispose de ressources minérales et forestières considérables; son industrie du cuivre, du plomb et du zinc est parmi les plus importantes de l'Europe.

Les entreprises canadiennes qui offrent des connaissances techniques, de l'équipement et certains services connexes peuvent trouver des débouchés en Yougoslavie. La présence canadienne sur le marché yougoslave s'est considérablement accrue entre 1979 et 1981, les importations canadiennes ayant augmenté de plus de 50 %. Les sociétés canadiennes ont réussi à vendre des avions (Dash-7 et avions-citernes CL-215), des camions de mine et diverses machines spécialisées ainsi que des matières brutes telles que de l'amiante, de la pâte de bois, du charbon et du minerai de fer. Récemment, la rareté de monnaies fortes en Yougoslavie et les restrictions sévères à l'égard des importations ont affaibli les espoirs de ventes canadiennes dans un proche avenir, comme l'indique la baisse de 11 % des exportations canadiennes survenue entre 1981 et 1982 et leur chute de 31 % en 1983, situation qui ne diffère pas tellement de celle d'un certain nombre de fournisseurs traditionnels de la Yougoslavie. En 1984, cependant, les exportations canadiennes ont connu un revirement et ont grimpé d'environ 55 % par rapport au niveau de 1983 pour se chiffrer à 76 millions de dollars.

Les possibilités d'exportations canadiennes résident surtout dans le secteur des produits entièrement manufacturés, spécialement dans la conception et la fourniture d'équipement de production d'énergie, dans les pâtes et le papier ainsi que dans la transformation des minéraux.

Des possibilités existent également dans le secteur des communications, ainsi que dans la fourniture d'équipement de mesure spécialisé, les services de logiciels et d'autres techniques très spécialisées pour lesquelles la Yougoslavie n'a pas encore les experts voulus. Le matériel de transport industriel, les machines d'exploitation forestière et le matériel de construction routière offrent également des possibilités.

D'autre part, les Canadiens ont moins de chance, en raison des possibilités internes considérables de la Yougoslavie, de réussir dans les services d'ingénierie, à l'exception du secteur des pâtes et du papier et de la technologie de l'extraction du gaz. Les biens de consommation et les petites machines industrielles d'origine canadienne ne sont pas très concurrentiels, à quelques exceptions près, vu la proximité de la Yougoslavie et de l'Europe de l'Ouest. Les liens traditionnels avec celle-ci sont forts; les frais de transport sont peu élevés et, surtout, les concurrents européens ont démontré qu'ils sont disposés à demander des contrats de licence, à coopérer sur le plan industriel et sur le plan technique, à participer à des coentreprises et à accepter d'autres arrangements que le gouvernement yougoslave favorise. Ils se sont également engagés plus volontiers dans du commerce de contrepartie comme moyen de pénétrer le marché yougoslave. Vu cette concurrence, les hommes d'affaires canadiens doivent étudier attentivement ces diverses possibilités avant de s'attaquer au marché yougoslave. La coopération dans des pays tiers présente un défi particulier aux entreprises canadiennes. À la suite d'un succès récent, il semble que d'autres excellentes occasions de travailler avec des entreprises yougoslaves s'offrent aux entreprises canadiennes, particulièrement dans les pays en développement qui appartiennent au mouvement des pays non alignés et dans lesquels la Yougoslavie a de bons contacts. Le coût moins élevé de la main-d'œuvre en Yougoslavie, particulièrement dans le secteur des travaux publics, rend intéressantes les possibilités d'association avec ce pays.

**EXPORTATIONS CANADIENNES VERS LA  
YOUGOSLAVIE**

(Millions \$ CAN)

	1981	1982	1983	1984
ANIMAUX VIVANTS	0,1	—	0,1	0,1
ALIMENTS, PROVENDES, BOISSONS ET TABAC	<u>0,8</u>	<u>0,4</u>	<u>0,3</u>	<u>0,2</u>
Produits laitiers	0,3	0,1	0,2	0,1
Viandes fraîches, réfrigérées ou congelées	0,4	0,1	0,1	—
MATIÈRES BRUTES, NON COMESTIBLES	<u>29,3</u>	<u>11,4</u>	<u>35,1</u>	<u>30,9</u>
Minerai et concentrés de fer	12,7	3,5	17,2	20,6
Minerai et concentrés de zinc	—	—	8,7	—
Amiante	8,5	6,2	5,2	1,2
Bois à pâte	7,2	—	2,5	—
Charbon	—	—	—	7,3
Minéraux non métalliques	—	—	—	1,7
DEMI-PRODUITS, NON COMESTIBLES	<u>24,2</u>	<u>13,4</u>	<u>6,0</u>	<u>7,3</u>
Pâte de bois et pâte similaire	16,6	7,8	4,5	6,0
Fer et acier de première transformation	3,7	4,6	0,9	0,6
PRODUITS FINIS, NON COMESTIBLES	<u>25,9</u>	<u>46,3</u>	<u>7,4</u>	<u>37,2</u>
Composantes de maté- riel électronique	—	0,4	1,9	0,9
Matériel de télécommunications	1,8	0,9	1,8	2,2
Pièces de véhicules automobiles	1,3	1,7	0,6	15,2
Machines et accessoires de bureau	0,5	0,3	0,6	—
Avions, pièces et accessoires	—	—	—	16,6
Équipement de laboratoire	—	—	—	0,5
TOTAL DES EXPORTATIONS	<u>80,2</u>	<u>71,5</u>	<u>48,9</u>	<u>75,9</u>

Source : Statistique Canada

**IMPORTATIONS CANADIENNES PROVENANT DE LA  
YOUGOSLAVIE**

(Millions \$ CAN)

	1981	1982	1983	1984
ANIMAUX VIVANTS	—	—	—	—
ALIMENTS, PROVENDES, BOISSONS ET TABAC	<u>3,1</u>	<u>3,2</u>	<u>3,8</u>	<u>4,5</u>
Poisson	0,7	0,5	0,8	0,7
Jus et concentré de fruits	0,4	0,6	0,8	0,5
Autres boissons (vins)	0,8	0,8	0,7	0,7(0,3)
Fruits et produits de fruits, en boîtes et en conserve, confitures	0,1	0,1	0,3	1,1
Chocolat, gomme à mâcher sucrée	—	—	—	0,6
Épices	—	—	—	0,1
MATIÈRES BRUTES, NON COMESTIBLES	<u>0,1</u>	<u>—</u>	<u>—</u>	<u>0,1</u>
DEMI-PRODUITS, NON COMESTIBLES	<u>12,4</u>	<u>7,2</u>	<u>8,5</u>	<u>14,1</u>
Cuir et produits fabri- qués avec du cuir	7,4	5,1	4,3	—
Ferrochrome	—	—	1,4	1,4
Produits chimiques organiques	0,6	0,7	0,7	0,7
Tuyaux, tubes et raccords	—	—	0,9	2,1
Composés hétérocycliques	—	—	—	1,3
Engrais azotés	—	—	—	1,8
Tôle d'aluminium	—	—	—	0,7
PRODUITS FINIS, NON COMESTIBLES	<u>14,7</u>	<u>13,0</u>	<u>15,9</u>	<u>18,9</u>
Meubles et accessoires	5,0	3,1	4,9	6,0
Articles de cuisine, de table et coutel- lerie	1,7	1,9	2,6	2,6
Matériel de climatisa- tion et de réfrigération	1,4	2,0	0,6	1,2
Vêtements de dessus non tricotés	0,3	0,9	0,8	—
Pneus de camion, d'autobus et d'auto	s/o	0,2	0,6	0,8

Skis	0,4	0,7	0,7	0,6
Emballages jetables	—	—	0,5	0,5
Vêtements	—	—	—	1,3
Chaussures	—	—	—	1,4
Machines, outils et mèches pour le tra- vail des métaux	—	—	—	1,1
TRANSACTIONS SPÉCIALES COMMERCIALES	<u>0,6</u>	<u>0,7</u>	<u>0,7</u>	<u>1,0</u>
TOTAL DES IMPORTATIONS	<u>30,9</u>	<u>24,0</u>	<u>29,0</u>	<u>38,6</u>

## Système de commerce extérieur de la Yougoslavie

Pourvu qu'ils en obtiennent l'autorisation, les entreprises yougoslaves peuvent importer pour leur propre compte. Actuellement, il y en a plus d'un millier qui ont légalement droit de faire du commerce extérieur, tandis que d'autres qui ne possèdent pas encore ce droit peuvent quand même importer de l'étranger en passant par une firme d'importation yougoslave. Toutefois, dans la mesure du possible, il est préférable de faire affaire directement avec les utilisateurs eux-mêmes ou de désigner un agent yougoslave qui agira en votre nom.

## Chambre des questions économiques

Chaque entreprise de Yougoslavie est membre de la Chambre des questions économiques de la république ou de la région autonome dans laquelle elle est située. De plus, chacune de ces chambres fait partie de la Chambre fédérale des questions économiques. Les responsabilités de ces organismes comprennent l'examen des projets de législation économique avant leur présentation aux assemblées des républiques ou des régions autonomes et à l'Assemblée fédérale, la collecte et l'analyse des plans des entreprises, l'établissement d'estimations des marchés (spécialement des marchés extérieurs), l'exécution de recherches concernant de nouveaux produits et la fourniture d'un service économique général à leurs membres.

La Chambre fédérale des questions économiques comprend un Comité de coordination des relations économiques à l'étranger, lequel a pour fonction de promouvoir les relations économiques ou commerciales

avec les pays étrangers. Pour faciliter sa tâche, cet organisme a des représentants dans la plupart des grands pays. Même si la Chambre fédérale n'a pas de représentant au Canada actuellement, les personnes qui désirent faire des affaires en Yougoslavie peuvent obtenir des renseignements en s'adressant à l'Ambassade de la Yougoslavie à Ottawa et aux consulats généraux installés à Toronto et à Vancouver.

Il est également bon de se rappeler les secteurs de compétence des divers organismes des républiques chargés du commerce extérieur. Ceux-ci, qui représentent des entreprises et des banques qui participent au commerce extérieur, ont été constitués surtout dans le but de promouvoir la répartition optimale des devises entre les entreprises importatrices et exportatrices, mais ils les orientent également dans leurs activités commerciales extérieures.

## Agents

Bien qu'aucune loi n'oblige à avoir un agent local, il est bon d'en nommer un quand il n'est pas pratique d'établir des contacts directs avec l'utilisateur en raison de la nature du produit ou quand on souhaite faire des ventes régulières sur le marché yougoslave. Si l'on a recours à un agent, il faut que ce soit une entreprise yougoslave dûment constituée, enregistrée et autorisée à faire du commerce extérieur, puisqu'il est interdit aux particuliers de servir d'agents. Ces entreprises peuvent être des maisons de négoce qui se spécialisent plus ou moins dans certains secteurs, des agences qui représentent des entreprises étrangères, des fabricants qui importent des marchandises pour leurs propres besoins et exportent leurs propres produits; des associations d'affaires qui importent et exportent pour le compte de leurs membres et, enfin, des entreprises où l'on trouve un mélange de certaines des activités précédentes.

Il faut apporter le plus grand soin au choix d'un agent. L'expérience démontre que des facteurs tels que des modifications des règlements, de faibles ventes initiales ou la perte d'une personne clé suffisent à décourager l'agent dans ses efforts de commercialisation. Nous recommandons de désigner les agents pour une période d'essai d'un an, période minimum pour une entente représentative, et de confirmer sa nomination si son rendement est satisfaisant. Une fois qu'on a arrêté son choix sur une firme

pour jouer le rôle d'agent, il est important de l'aider en lui fournissant de la documentation technique et en se rendant régulièrement en Yougoslavie. Comme les règlements ne permettent pas à une entreprise étrangère d'avoir plus d'un représentant en Yougoslavie, il est essentiel d'en choisir un qui est bien établi et qui a une bonne expérience dans tout le pays. Les agents sont autorisés à représenter uniquement des dirigeants d'entreprises, non des maisons de négoce.

## Opérations bancaires et finances locales

La position adoptée par la Banque nationale de Yougoslavie (Narodna Banka Jugoslavije) est semblable à celle des banques centrales des économies de marché. Elle réglemente la masse monétaire par l'émission de billets de banque, accorde des crédits à d'autres banques et au gouvernement, administre les réserves de devises, surveille les crédits et les autres opérations bancaires, etc. La Banque nationale relève directement de l'Assemblée fédérale. Des banques « nationales » distinctes ont été établies dans chacune des six républiques et des deux régions autonomes. Leurs gouverneurs forment le Conseil des gouverneurs de la Banque nationale de Yougoslavie.

Dans le système décentralisé actuel, les banques fonctionnent comme des entités indépendantes à but lucratif, financées et dirigées par des entreprises commerciales. Dans les entreprises, on trouve des banques « internes » qui fournissent des services bancaires simples uniquement aux entreprises concernées. Ces banques se groupent en banques « de base », qui possèdent les ressources et les compétences nécessaires pour fournir des services nationaux de crédit général et d'investissement d'un niveau plus élevé. Des banques « unies » résultent de l'association, généralement sur une base régionale, d'un certain nombre de banques « de base ». Si elles répondent à certaines conditions relatives à des fonds de devises et à la compétence technique, elles peuvent être autorisées à effectuer des opérations de change.

Plusieurs banques yougoslaves ont des représentants dans un certain nombre de pays étrangers. Deux banques commerciales yougoslaves (Jugobanka, de Belgrade, et Stopanska Banka, de Skopje) ont un bureau de représentants à Toronto. D'autres banques

yougoslaves ont plus de 800 correspondants répartis dans une centaine de pays. Aucune banque canadienne n'a de représentant qui réside en Yougoslavie.

## Contrôles des changes

Le dinar yougoslave est une monnaie non convertible assujettie à une réglementation serrée, malgré une certaine évolution vers la convertibilité au cours des dernières années. L'État fixe encore le taux de change et dévalue régulièrement le dinar par rapport à un ensemble de monnaies occidentales afin d'accroître le volume des exportations.

Le droit de négocier en monnaies étrangères est réservé aux banques internes autorisées. Pour certaines obligations internationales étayées sur des documents, les entreprises yougoslaves sont autorisées à acheter des devises avec des dinars, mais le volume de ces opérations est limité.

## Règlements concernant les importations

La Yougoslavie a un système complexe et très changeant de contrôles des importations et d'imposition de droits de douane. Toutes les importations sont classées, d'après leur priorité, en quatre catégories : importations en franchise, importations limitées par la disponibilité de devises, importations limitées par des contingents relatifs à leur volume et importations pour lesquelles il faut obtenir une licence spéciale.

Une entreprise qui veut effectuer des importations doit s'assurer au préalable que les conditions suivantes sont remplies :

- 1) Elle doit vérifier auprès de la Chambre fédérale des questions économiques si le produit en question ou un produit semblable est disponible chez des fournisseurs nationaux.
- 2) Le Comité républicain responsable des changes doit certifier que l'importation répond à des priorités de la république et que des devises fortes sont disponibles.
- 3) Le Service de comptabilité fédéral doit examiner le contrat de vente afin de s'assurer, s'il y a lieu, qu'il comprend une entente de contrepartie ou de compensation.

Le tarif douanier de la Yougoslavie utilise la Nomenclature de Bruxelles, laquelle comprend, dans une seule

colonne, des droits ad valorem. Ceux-ci s'appliquent à la valeur CAF (coût, assurance, fret) des marchandises importées de pays tels que le Canada, qui accordent à la Yougoslavie le tarif de nation la plus favorisée (TNPF).

La valeur imposable des importations est également frappée de deux taxes : une taxe de 1 % fondée sur des documents douaniers et une surtaxe de péréquation de 6 % qui a pour but de fournir des fonds aux régions moins développées.

## Coopération industrielle et possibilités d'investissement

La rareté persistante de devises fortes et la complexité de la réglementation du commerce extérieur ont amené les entreprises yougoslaves à chercher de nouvelles façons de faire des affaires avec des entreprises étrangères. Ces nouvelles méthodes ont pour objet de réduire les déboursés de devises pour une transaction particulière. Des coentreprises et des accords de coopération, de même que des contrats de licence et divers types d'accords de contrepartie, particulièrement de compensation, sont souvent proposés aux hommes d'affaires étrangers. La commercialisation commune de produits complémentaires, les travaux communs de conception et d'ingénierie, les échanges de droits de propriété industrielle et des activités communes sur des marchés tiers sont d'autres formes de coopération qui jouissent de la faveur des entreprises yougoslaves et qui devraient être considérés sérieusement comme moyens potentiellement efficaces pour percer le marché yougoslave.

Depuis 1967, la Yougoslavie favorise les investissements de participation étrangère dans le but de stimuler le développement industriel et technologique et d'accroître les exportations. À part les coentreprises, les arrangements commerciaux à long terme les plus communs avec des entreprises étrangères sont les ententes de coproduction. Ces formes de coopération industrielle ont attiré dans l'économie yougoslave environ dix milliards de dollars en provenance de sources occidentales. L'ambassade du Canada peut fournir une aide considérable en trouvant des partenaires yougoslaves éventuels et en recommandant des experts locaux des lois yougoslaves pertinentes en matière de commerce extérieur.

En 1968, le gouvernement a créé la Société internationale d'investissement de Yougoslavie dans le but d'encourager la formation de coentreprises. La société, dont le siège social est établi à Zagreb, a des bureaux à l'étranger (Londres et Cologne) et peut fournir beaucoup d'information sur les conditions et les possibilités d'investissement en Yougoslavie.

## Coopération pour des projets d'investissement dans des pays tiers

La Yougoslavie a acquis des possibilités très considérables dans les domaines de l'industrie et de l'ingénierie. Celles-ci ont été mises à profit dans des travaux de construction à l'étranger, particulièrement dans les pays en développement. Les entreprises yougoslaves sont souvent reçues plus chaleureusement dans les pays du tiers monde, en raison du prestige de leur pays dans le mouvement des pays non alignés.

Les activités des sociétés yougoslaves à l'étranger, qui s'accroissent rapidement, peuvent fournir des débouchés aux entreprises canadiennes qui ont des compétences et de l'équipement qu'on ne trouve pas facilement en Yougoslavie. Les domaines susceptibles de se prêter à la coopération comprennent les installations d'aéroports, la métallurgie et les activités minières, les hôpitaux, les communications, le conditionnement des aliments et les installations d'entreposage. La coopération peut prendre la forme de sous-traitance pour de l'équipement ou des services ou encore d'échanges de technologie spécialisée. Il se pourrait fort bien que la participation canadienne à de tels projets puisse bénéficier d'un financement par la SEE. Une telle coopération pourrait également permettre à une société canadienne d'accroître ses contacts en Yougoslavie même, ou d'établir de nouveaux contacts dans des pays tiers, souvent avec moins de risques et à des coûts inférieurs.

Évidemment, il faut examiner attentivement les coentreprises de ce genre, puisqu'elles reposent souvent sur des liens étroits qui existent déjà avec une entreprise yougoslave. En particulier, il faut évaluer le potentiel et la fiabilité du partenaire.

## Fiscalité

Les lois fiscales yougoslaves ont changé rapidement au cours des dernières années, et elles varient d'une république à l'autre. Pour obtenir des détails en la matière, il vaut mieux consulter des avocats locaux.

## Achats de l'État

Sauf pour le matériel de défense, la Yougoslavie n'a pas d'organisme d'achat gouvernemental. Les achats publics passent par des entreprises de commerce extérieur qui se spécialisent dans les articles qui intéressent le gouvernement. Les appels d'offres de l'État sont publiés dans *Sluzbeni List SFRJ*, journal officiel du gouvernement yougoslave. Souvent, l'organisme gouvernemental intéressé invite aussi les fournisseurs étrangers connus à présenter des soumissions.

## Contrôle des exportations par le Canada

Le Canada limite l'exportation de certains produits vers la Yougoslavie. Vous pouvez obtenir plus de détails à ce sujet à l'adresse suivante :

Direction du contrôle des exportations (ESE)  
Ministère des Affaires extérieures  
Édifce L.B. Pearson  
125, promenade Sussex  
Ottawa (Ontario)  
K1A 0G2  
Tél. : (613) 996-2387  
Télex : 053-3745

---

## IV. VOTRE VISITE D'AFFAIRES EN YUGOSLAVIE

---

### Services de l'ambassade du Canada

La Division commerciale de l'ambassade du Canada à Belgrade agit surtout comme organisme de liaison entre les firmes canadiennes et les entreprises commerciales locales et offre une grande variété de services. Le délégué commercial canadien est un contact très important; sa préoccupation est de découvrir, pour les entreprises canadiennes, des possibilités de faire des affaires. Il est en mesure de faciliter les efforts de commercialisation en présentant acheteurs et vendeurs les uns aux autres et en les conseillant, de même qu'en fournissant des recommandations et des avis sur diverses questions commerciales.

Il vaut mieux prévenir le délégué commercial long-temps à l'avance de votre voyage en Yougoslavie. Cela lui permettra de vous offrir l'aide pertinente. La mesure dans laquelle le bureau commercial peut aider les sociétés canadiennes dépend largement de l'information que celles-ci fournissent.

### Visites d'affaires

Les visites personnelles sont la meilleure façon de prendre contact avec le monde des affaires yougoslave; elles fournissent une occasion d'étudier directement le marché. Les méthodes commerciales et les coutumes diffèrent quelque peu de celles qui existent au Canada. Les heures d'affaires de la Yougoslavie sont très différentes de celles du Canada : les entreprises ouvrent leurs portes à 7 h, fonctionnent sans arrêt jusqu'à 14 h 30 et sont fermées le reste de la journée. Les personnes qui visitent des firmes yougoslaves pour affaires sont accueillies cordialement; on leur sert du café turc, des jus de fruit ou du brandy de prune (Sljivovica), que l'on doit accepter, au risque de paraître impoli. Les invitations faites à la suite d'une visite en Yougoslavie sont très appréciées.

Le « dîner d'hommes d'affaires », qui commence vers 14 h, peut durer le reste de l'après-midi et fait partie

des relations publiques. Le temps considérable que les cadres yougoslaves accordent aux plaisanteries préliminaires ne doit pas être considéré comme une manière frivole d'aborder les affaires, mais, tout au contraire, comme le prélude à des discussions sérieuses. L'absence apparente de protocole est trompeuse, car les contacts se font le plus souvent entre personnes de rang comparable. On considère que les contacts initiaux sont suffisamment importants pour justifier la participation de nombreux membres de la direction de l'entreprise; ceux-ci fournissent une aide spécialisée au cadre supérieur. Comme les premières impressions sont très importantes, les hommes d'affaires canadiens doivent se montrer très ponctuels et également faire preuve d'intérêt et de compétence, même s'ils ne sont pas nombreux.

## Présentation des produits ou des services

Dès les premiers contacts, les hommes d'affaires canadiens doivent faire une présentation détaillée de leurs produits ou de leurs services aux clients éventuels. Cela comprend documentation, caractéristiques techniques, échantillons et prix, renseignements sur la livraison et le contrôle de la qualité, toutes choses nécessaires pour l'évaluation de l'entreprise canadienne et de ses produits ou de ses services. Il faut toujours avoir en main une quantité suffisante de cartes d'affaires.

## Suivi

Un suivi approprié peut être essentiel au succès d'une visite d'affaires. Dès le retour au Canada, il est bon d'envoyer des notes de remerciement ainsi que des échantillons, des brochures et les renseignements demandés. S'il y a possibilité de conclure une affaire, il faudrait planifier une autre visite.

## Foires commerciales

La Yougoslavie tient chaque année un certain nombre d'expositions nationales et internationales, dont la plus connue et la plus importante est la Foire internationale de Zagreb, qui se tient chaque automne. Des foires spécialisées de moindre importance, auxquelles participent souvent des entreprises de l'Europe de l'Est et de l'Europe de l'Ouest, se tiennent dans différentes villes du pays.

## Prix et modalités de paiement

De préférence, les prix doivent être indiqués, en dollars canadiens ou américains, FAB (franco à bord) et CAF (coût, assurance, fret) au point d'entrée en Yougoslavie.

La plupart des entreprises yougoslaves paient bien, même s'il est difficile d'obtenir des renseignements concrets sur leur cote de solvabilité. Pour des importations de biens autres que d'équipement, le paiement se fait d'habitude par lettre de crédit irrévocable. Une période de crédit de 30 à 90 jours est normale pour les biens expédiés en consignation. La vente de biens de capital exige généralement des crédits à moyen ou à long terme. Les vendeurs canadiens devraient donc se familiariser avec les services offerts par la Société d'expansion des exportations à Ottawa.

On peut obtenir de la Chambre fédérale des questions économiques de la Yougoslavie, dans un délai approximatif de deux mois, des rapports sur les entreprises du pays. Les rapports qu'ils fournissent sont assez généraux et indiquent typiquement que la firme en question est bien connue et fiable. Les rapports de solvabilité que les banques commerciales yougoslaves fournissent sur leurs clients sont généralement de même nature. On ne peut obtenir de renseignements confidentiels comme ceux qui sont publiés dans les pays de l'Ouest par diverses agences spécialisées, telles que *Dun and Bradstreet*.

## Publicité et promotion

En Yougoslavie, la publicité se rapporte généralement à des biens produits en vertu d'une licence. Il existe un certain nombre d'agences locales de publicité, mais on peut se passer de leurs services en recourant directement aux organes d'information locaux, en tenant compte des goûts des habitants. Les moyens de publicité ressemblent assez à ceux qu'on utilise dans d'autres pays de l'Ouest. L'offre d'échantillons gratuits est également assez efficace.

## Protection des droits de propriété : brevets et marques de commerce

La Yougoslavie est membre de la Convention de Paris pour la protection de la propriété industrielle ainsi que de l'Entente internationale de Madrid concernant l'enregistrement des marques.

L'inventeur ou son mandataire doit faire la demande de brevet dans un délai raisonnable après la première présentation de son invention au public. Les brevets, qui sont accordés pour une période de sept ans, peuvent être renouvelés pour une autre période de même durée. Des licences obligatoires peuvent être accordées dans les cas où des inventions brevetées n'ont pas été utilisées pendant les trois ans qui ont suivi la date d'enregistrement du brevet. Le propriétaire du brevet a toutefois droit à un dédommagement.

Les marques de commerce peuvent être enregistrées pour une période indéterminée mais elles peuvent être contestées jusqu'à trois ans après leur enregistrement initial. Les frais de renouvellement sont généralement exigibles tous les dix ans.

## Renseignements sur les expéditions

### Documentation

Les bordereaux d'expédition ordinaires qui mentionnent des prix FAB ou CAF satisfont normalement à toutes les exigences douanières. Des certificats d'origine ou des certificats sanitaires sont exigés uniquement à l'égard d'un petit nombre d'importations. On peut demander des détails à ce sujet à l'ambassade de Yougoslavie à Ottawa ou au consulat de Yougoslavie à Toronto ainsi qu'à l'ambassade du Canada à Belgrade.

### Échantillons et matériel publicitaire

Bien que les échantillons sans valeur commerciale puissent, en théorie, être importés en franchise comme bagages personnels, cela est laissé à la discrétion des agents de douane du bureau d'entrée. Il est donc conseillé de demander un carnet ATA au ministère des Affaires extérieures si l'on transporte des échantillons en grande quantité ou s'ils semblent avoir quelque valeur commerciale. On peut également envoyer des échantillons en franchise en Yougoslavie, à condition qu'ils soient adressés à une entreprise yougoslave, de mentionner qu'il s'agit d'échantillons et d'indiquer leur prix unitaire. Le matériel publicitaire est assujéti à des droits de 18 à 30 %, que l'on peut éviter en présentant un carnet ATA dûment certifié par le ministère des Affaires extérieures à Ottawa.

## Étiquetage, marquage et emballage

Il n'existe pas de règle particulière concernant l'étiquetage et le marquage des marchandises et des colis généraux; quant aux exigences pour l'emballage, elles correspondent aux pratiques internationales. Dans des cas exceptionnels, l'importateur yougoslave donnera des instructions particulières.

## Services d'expédition entre le Canada et la Yougoslavie

Des envois peuvent être acheminés tous les jours par fret aérien, via Londres, Amsterdam, Zurich ou Francfort, ou directement, deux fois par semaine, sur les lignes aériennes yougoslaves.

Les transports maritimes entre la Yougoslavie et le Canada sont réguliers et fréquents. Des navires marchands yougoslaves sillonnent la Voie maritime du Saint-Laurent et mouillent dans les ports de la côte est et de la côte ouest du Canada. Ils se rendent directement dans le port de Rijeka en Yougoslavie ou passent par des ports de l'Europe de l'Ouest. Le port de Rijeka peut assurer la manutention de conteneurs. Il faut accorder une attention sérieuse aux instructions spéciales au sujet de l'expédition.

## Renseignements généraux

### Climat

Le climat de la Yougoslavie varie beaucoup selon l'endroit et l'altitude. La côte de l'Adriatique bénéficie d'un climat méditerranéen qui en fait la zone de villégiature la plus populaire du pays. Quant au reste du territoire, il connaît des étés chauds, mais pas trop humides, et des hivers relativement froids. Les régions de hautes montagnes, idéales pour les sports d'hiver, ont un climat alpin.

### Habillement

Les vêtements saisonniers portés au Canada conviennent fort bien pour le climat de la Yougoslavie. Les complets sont tout à fait de mise.

### Jours fériés

On ne traite pas d'affaires pendant les sept jours fériés suivants qui sont célébrés dans tout le pays :

**Jour de l'An** — 1<sup>er</sup> et 2 janvier  
**Fête du Travail** — 1<sup>er</sup> et 2 mai  
**Fête des Anciens combattants** — 4 juillet  
**Fête de la République** — 29 et 30 novembre

Chaque république ou chaque région autonome a également sa propre Fête de l'Insurrection, mais les affaires continuent comme d'habitude dans les autres parties du pays. Ces journées sont les suivantes :

**Serbie** — 7 juillet  
**Monténégro** — 13 juillet  
**Slovénie** — 22 juillet  
**Bosnie-Herzégovine** — 27 juillet  
**Croatie** — 27 juillet  
**Congé national de la Macédoine** — 2 août  
**Fête de l'Insurrection des peuples de la Macédoine** — 11 octobre

L'ambassade du Canada célèbre chaque année 11 jours fériés statutaires. Ceux-ci, qui comprennent des jours fériés canadiens et des jours fériés yougoslaves, varient d'une année à l'autre.

## Mesures

La Yougoslavie utilise le système métrique.

## Électricité

Pour usage domestique, elle est de 220 volts et de 50 cycles c.a.; pour l'usage industriel, elle est de 380 volts et de 50 cycles c.a. On utilise des fiches de type ouest-européen (rondes et à deux branches).

## Poste, télex et téléphone

Le courrier aérien met généralement de 10 à 14 jours pour se rendre du Canada à la Yougoslavie. Le courrier de surface prend passablement plus de temps. Les entreprises canadiennes sont donc invitées à expédier tout leur courrier par avion. Elles peuvent également se prévaloir de services de télégraphie et de télex efficaces ainsi que d'un service de téléphone international de 24 heures.

## Heures d'affaires

Sauf pour les boutiques et les marchés, la semaine ouvrable est de cinq jours. Les bureaux commerciaux sont ouverts de 7 h à 14 h 30, sans pause pour le

lunch. Les bureaux du gouvernement sont ouverts de 8 h à 16 h, du lundi au vendredi, sauf le mercredi, où ils sont ouverts jusqu'à 17 h. Les banques sont ouvertes de 7 h 30 à 19 h. La plupart des boutiques fonctionnent de 8 h à 20 h (certaines ferment entre 12 h et 17 h et ouvrent de nouveau de 17 h à 20 h). La Division commerciale de l'ambassade du Canada accueille le public de 8 h à 16 h du lundi au jeudi et de 8 h à 13 h le vendredi.

La Yougoslavie a six heures d'avance sur l'heure normale de l'Est du Canada.

## Voyages en Yougoslavie

Il y a maintenant des vols réguliers entre le Canada et la Yougoslavie. De plus, Yugotours, de Toronto, organise des vols nolisés pour les touristes à partir de Toronto et de Montréal. Il est également facile de se rendre en Yougoslavie à partir de New York ou d'une grande capitale de l'Europe.

Belgrade est desservie par les lignes aériennes suivantes :

Aeroflot  
Air Algeria  
Air France  
Alia (Royal Jordanian Airlines)  
Alitalia  
Austrian Airlines  
Balkan Airlines  
CAAC (China Airlines)  
InterFlug  
Iraqi Airways  
JAT (Yugoslav Airlines)  
KLM (Royal Dutch Airlines)  
Libyan Arab Airlines  
LOT (Polish Airlines)  
Lufthansa  
Malev (Hungarian Airlines)  
Pan Am (Pan American Airlines)  
Qantas Airways  
Sabena (Belgian World Airlines)  
SAS (Scandinavian Airlines)  
Swissair  
Tarom (Romanian Air Transport)

La taxe d'aéroport, payable au comptoir, est de 60 dinars au départ pour les vols intérieurs et de 200 dinars pour les vols internationaux.

## Passeports et visas

Les citoyens canadiens ont besoin d'un passeport valide et d'un visa yougoslave. Bien qu'il soit préférable d'obtenir un visa avant de quitter le Canada, on peut en obtenir un aux bureaux de douane, y compris aux aéroports, en arrivant en Yougoslavie. Le visa est valable pour des séjours de trois mois. On peut obtenir plus de détails en s'adressant aux bureaux suivants :

### **Ambassade de la République socialiste fédérale de Yougoslavie**

17, avenue Blackburn  
Ottawa (Ontario)  
K1N 8A2  
Téléphone : (613) 233-6289

### **Bureau consulaire de la Yougoslavie**

377, chemin Spadina  
Toronto (Ontario)  
M5P 2V7  
Téléphone : (416) 481-7279

### **Bureau consulaire de la Yougoslavie**

1237, rue Burrard  
Vancouver (Colombie-Britannique)  
Téléphone : (604) 685-8391.

Les certificats de vaccination ne sont pas toujours exigés, mais il est bon de les garder à la portée de la main.

## Quand se rendre en Yougoslavie

Pour les voyages d'affaires, il vaut mieux éviter de s'y rendre en juillet et en août. À cette période de l'année, la plupart des entreprises fonctionnent avec un effectif très réduit.

Les effets personnels suivants des visiteurs sont exempts de droits, à condition qu'ils soient réexportés :

- bijoux personnels, 2 appareils photographiques et 5 rouleaux de pellicule, une caméra (16 mm) et deux rouleaux de film, une jumelle, une table tournante portative et une dizaine de disques, une radio portative, un magnétophone portatif, un téléviseur portatif (écran pouvant atteindre 48 cm), une machine à écrire portative, une calculatrice de poche, un ensemble d'équipement sportif;

- un litre de spiritueux, 200 cigarettes, 50 cigares et 250 grammes de tabac peuvent également être importés en franchise de droits;
- un fusil (avec 50 cartouches) si le voyageur détient un permis délivré par des représentants diplomatiques ou consulaires de la République socialiste fédérale de Yougoslavie ou par le Secrétariat des affaires internes.

## Monnaie

L'unité monétaire est le dinar yougoslave. En juin 1986, le taux officiel de change était d'environ 265 dinars pour un dollar canadien. On peut entrer et sortir n'importe quelle somme en monnaie étrangère, mais on ne peut dépasser un maximum de 1 500 dinars. À la fin d'un voyage, les dinars qui restent peuvent être échangés contre des monnaies convertibles à la frontière, sur présentation d'un bordereau de change, ou aux aéroports, sur présentation d'un billet d'avion pour une destination étrangère et d'un bordereau de change. Ce sont les seuls endroits où l'on peut échanger des dinars contre des monnaies convertibles.

## Transports locaux

Il n'y a, pour ainsi dire, aucune restriction concernant les déplacements en Yougoslavie. Dans les principales villes, le transport ne présente aucune difficulté, puisqu'il y a beaucoup de taxis. Les vols entre les capitales des diverses républiques sont fréquents. Les services ferroviaires sont bons, et il est généralement facile de louer une auto. L'auto est le seul moyen pratique de se rendre à certains petits centres industriels ou miniers, et il faut parfois jusqu'à une demi-journée de voyage.

## Hôtels

Les hôtels yougoslaves sont tout à fait convenables. Il est recommandé de retenir les chambres d'avance en raison des nombreux événements spéciaux. Nous recommandons les hôtels suivants :

Belgrade : Hôtel Metropol (télex — 11346)  
 Hôtel Yougoslavija (télex — 11345)  
 Hôtel Moskva (télex — 11505)  
 Hôtel Intercontinental (télex — 12009)

- Zagreb : Hôtel Esplanada (télex — 21395)  
Hôtel Zagreb-Intercontinental (télex — 21742)  
Hôtel Palace (télex — 21526)
- Ljubljana : Hôtel Lev (télex — 31350)  
Hôtel Slon (télex — 31254)  
Holiday Inn (télex — 31622)
- Sarajevo : Hôtel Bristol (télex — 41342)  
Hôtel Europa (télex — 41219)  
Holiday Inn (télex — 41886)
- Skopje : Hôtel Panorama (télex — 51318)  
Hôtel Kontinental (télex — 51318)

Remarque : Les visiteurs étrangers sont tenus de se déclarer à la police à leur arrivée et de lui signaler tout changement d'adresse. Les hôtels rendent automatiquement ce service à leurs clients : on demande aux visiteurs qui arrivent de laisser leur passeport et celui-ci leur est remis quelques heures plus tard ou le matin suivant.

## Restaurants

Manger est un plaisir en Yougoslavie. La diversité ethnique et culturelle a produit une cuisine riche et variée, que l'on apprécie mieux si elle est accompagnée de vins ou de brandys nationaux de qualité.

## Cartes de crédit

Les principales cartes de crédit canadiennes (telles que Visa, MasterCard et American Express) sont acceptées dans les régions touristiques.

---

## V. SOURCES DE RENSEIGNEMENTS COMMERCIAUX

---

L. D'Andrea-Tyson et G. Eichler, « Continuity and Change in the Yugoslav Economy in the 1970s and 1980s », dans *East European Economic Assessment*, ensemble de documents soumis au Comité économique du Congrès des États-Unis, Washington, D.C. — United States Government Printing Office, 1981.

V. Dubey, *Yugoslavia : Development with Decentralization*, Johns Hopkins University Press, 1975.

F. Singleton et B. Carter, *The Economy of Yugoslavia*, Londres : Croon Helm, 1982.

*Business Eastern Europe*, Genève : Business International, hebdomadaire.

*Doing Business in Eastern Europe*, Genève : Business International, mise à jour périodique.

*East European Markets*, Londres : Financial Times Business Information Limited, publié toutes les deux semaines.

*OECD Economic Surveys : Yugoslavia*, Paris : Organisation de coopération et de développement économiques, juillet 1982. (Les résultats de ces enquêtes sont publiés chaque année.)

*Quarterly Economic Review of Yugoslavia*, Londres : The Economist Intelligence Unit. Publication trimestrielle avec supplément annuel.

*Yugoslavia Export*, Belgrade : Publication yougoslave mensuelle.

---

## VI. AIDE FÉDÉRALE À L'EXPORTATION

---

### Services consultatifs concernant les marchés

Le gouvernement fédéral a des délégués commerciaux dans 67 pays pour offrir des services aux hommes d'affaires canadiens. Ces délégués accordent une assistance aux exportateurs canadiens et aident les acheteurs étrangers à trouver des sources canadiennes d'approvisionnement. À ce rôle d'agents de liaison entre les vendeurs et les acheteurs s'ajoute celui de dispensateurs de conseils aux exportateurs canadiens sur toutes les étapes de la commercialisation, y compris la découverte des possibilités d'exportation, l'évaluation de la concurrence, la présentation à des hommes d'affaires étrangers et à des fonctionnaires, la sélection et la recommandation d'agents, les conseils concernant les modalités de paiement et l'aide relative aux tarifs douaniers ou aux possibilités d'accès aux marchés. Les délégués commerciaux jouent également un rôle actif en recherchant des débouchés convenables et en encourageant les efforts de promotion.

Les bureaux de l'expansion du commerce, au ministère des Affaires extérieures à Ottawa, sont une autre source d'information. Les délégués commerciaux à Belgrade sont en communication constante avec leurs homologues de cette Direction. Pour de plus amples renseignements, veuillez vous adresser à :

Direction de l'expansion du commerce en URSS et en Europe de l'Est (RBT)

Ministère des Affaires extérieures

Ottawa (Ontario)

K1A 0H5

Tél. : (613) 993-4884

Télex : 053-3745

Ce bureau peut fournir des renseignements généraux comme les suivants :

- renseignements sur les marchés, y compris les perspectives économiques pour les divers pays et des renseignements sur les débouchés pour des produits déterminés;

- renseignements sur l'accessibilité des marchés : taux tarifaires, règlements, contrats de licence, barrières non tarifaires, produits, normes, documents requis, etc;
- publications, y compris des exemplaires du présent document, guides de l'exportateur canadien et exposés par pays pour des marchés plus réduits.

Les directions de l'expansion du commerce sont également chargées d'aider les exportateurs et de les conseiller au sujet de la commercialisation de leurs produits et de leurs services et de faire connaître aux hommes d'affaires les services à l'exportation fournis par le gouvernement canadien ainsi que les possibilités d'exportation qui se présentent.

Si votre entreprise a besoin d'aide pour déterminer les marchés d'outre-mer qui conviennent pour ses produits, veuillez communiquer avec le bureau régional le plus près, du ministère de l'Expansion industrielle régionale, dont l'adresse figure à la section VII. Ces bureaux, situés dans chaque province, aident les exportateurs à planifier leurs marchés et peuvent organiser des consultations avec la direction compétente de l'expansion du commerce à Ottawa et le délégué commercial concerné à l'étranger.

## Société pour l'expansion des exportations

La Société pour l'expansion des exportations (SEE) est une société d'État canadienne dont la mission est de faciliter et d'accroître les exportations canadiennes.

La SEE fournit des assurances, des garanties et du financement à l'exportation, offre des conseils financiers et organise des forfaits financiers pour faciliter la vente de produits et de services canadiens en les rendant plus compétitifs sur les marchés mondiaux.

La Société offre les services suivants :

### Assurance des exportations et garanties connexes

- assurance globale multirisque
- assurance globale — risques politiques
- assurance sélective — risques politiques
- assurance — opération individuelle
- garanties — opération individuelle
- assurance préalable au versement du prêt
- assurance — investissement à l'étranger
- assurance — caution de bonne fin
- garanties — caution de bonne fin

- assurance — consortium
- assurance — cautionnement
- garanties — caution de soumission

#### Financement à l'exportation et garanties connexes

- prêts
- accords multiples de versement
- attribution de lignes de crédit
- achat de billets
- confection de forfaits
- garanties sur prêts.

Le siège social de la SEE est situé à Ottawa, à l'adresse suivante :

B.P. 655  
 151, rue O'Connor  
 Ottawa (Ontario)  
 K1P 5T9  
 Tél. : (613) 598-2500  
 Téléx : 053-4136

Elle a des bureaux régionaux à Montréal, Toronto, Vancouver et Halifax. Ce sont ces derniers qui s'occupent des demandes de renseignements généraux et des services d'assurance des exportations. Les demandes de renseignements au sujet du financement à l'exportation pour un secteur géographique déterminé doivent être adressées au responsable du secteur pertinent du Groupe du financement à l'exportation, à Ottawa.

#### Programme de développement des marchés d'exportation

Le Programme de développement des marchés d'exportation (PDME) a pour objet d'aider les entreprises individuelles dans leurs efforts de commercialisation. Les sociétés qui en font la demande peuvent obtenir une aide financière. La contribution du gouvernement est remboursable dans la mesure où les activités appuyées par les PDME engendrent des exportations. Les coûts suivants relatifs à l'exportation donnent droit à un financement par le PDME :

- Les frais antérieurs aux contrats et les frais relatifs aux soumissions pour certains projets d'équipement (PDME A)
- Frais de voyages et frais connexes pour la recherche de marchés et l'adaptation des marchés (PDME B)

- Frais de participation individuelle à des foires commerciales étrangères (PDME C)
- Certains frais engagés pour amener des acheteurs étrangers au Canada (PDME D)
- Frais liés à la formation et au fonctionnement d'un consortium d'exportateurs (PDME E)
- Frais liés à la poursuite de l'expansion de marchés (PDME F)
- Appui à l'expansion des marchés d'exportation pour l'agriculture, les aliments et les produits de la pêche (PDME ALIMENTS).

Les demandes doivent être adressées aux bureaux régionaux de l'Expansion industrielle régionale situés dans la province où la firme demanderesse est enregistrée.

## Foires commerciales et missions

Pour aider davantage les exportateurs canadiens à élargir leurs activités sur les marchés extérieurs, la Direction de l'expansion du commerce — Europe, Foires et missions commerciales (RCTF), ministère des Affaires extérieures, Ottawa, organise et met en œuvre les programmes de promotion commerciale suivants :

- participation à des foires commerciales à l'étranger;
- missions commerciales en direction et en provenance du Canada;
- promotions « internes » et étalages à des points de vente.

Le programme annuel des foires et des missions de la région est constitué à la suite des suggestions faites par le délégué commercial sur place et la Direction de l'expansion du commerce à Ottawa, en consultation avec les spécialistes de l'Expansion industrielle régionale chargés du secteur de l'industrie.

Pour de plus amples renseignements, écrire au :

Directeur adjoint  
 Direction de l'expansion du commerce — Europe  
 Foires et missions commerciales  
 Ministère des Affaires extérieures  
 Ottawa (Ontario), K1A 0H5  
 Tél. : (613) 996-5554  
 Télex : 053-3745

# VII. ADRESSES UTILES

## Bureaux canadiens

### — en Yougoslavie

#### **Division commerciale**

Ambassade du Canada  
Kneza Milosa 75  
11000 Belgrade  
Tél. : 644-666  
Télex : 11137 DOMCA YU  
Câble : DOMCAN BELGRADE

### — au Canada

#### **Direction de l'expansion du commerce en URSS et en Europe de l'Est (RBT)**

Ministère des Affaires extérieures  
Édifice L.B. Pearson  
125, promenade Sussex  
Ottawa (Ontario)  
K1A 0G2  
Tél. : (613) 993-4884  
Télex : 053-3745

#### **Foires et missions commerciales (RCTF)**

Ministère des Affaires extérieures  
Édifice L.B. Pearson  
125, promenade Sussex  
Ottawa (Ontario)  
K1A 0G2  
Tél. : (613) 995-5554  
Télex : 053-3745

#### **Comité économique Canada-Yougoslavie**

Conseil commercial Canada-Europe de l'Est  
200, rue Elgin  
Ottawa (Ontario)  
K2P 2J7  
Tél. : (613) 238-4000  
Télex : 053-3051 CANCHAM OTT

## Bureaux yougoslaves au Canada

### **Ambassade de la République socialiste fédérale de Yougoslavie**

17, avenue Blackburn

Ottawa (Ontario)

K1N 8A2

Tél. : (613) 233-6289

Télex : 053-4203 (EMBYUGOSL OTT)

### **Consulat général de la République socialiste fédérale de Yougoslavie**

377, chemin Spadina

Toronto (Ontario)

M5P 2V7

Tél. : (416) 481-7279

Télex : 06-22941 (CONGRLYU TOR)

### **Consulat général de la République socialiste fédérale de Yougoslavie**

1237, rue Burrard

B.P. 48359

Vancouver (C.-B.)

V7X 1A1

Tél. : (604) 685-8391

Télex : 04-508670 (YUGOCON VCR)

### **M. Kalman S. Samuels, C.R.**

### **Consul honoraire de la République socialiste fédérale de Yougoslavie**

1, place Ville-Marie

Suite 3424

Montréal (Québec)

H3B 3N6

Tél. : (514) 866-3624

## Société pour l'expansion des exportations

### **Siège social**

### **Société pour l'expansion des exportations**

110, rue O'Connor

Ottawa (Ontario)

Adresse postale :

B.P. 655

Ottawa (Ontario)

K1P 5T9

Tél. : (613) 237-2570

Câble : EXCREDCORP

Télex : 053-4146

Télécopieur : (613) 237-2690

## Vancouver

### **Société pour l'expansion des exportations**

Suite 1030

One Bentall Centre

505, rue Burrard

Vancouver (Colombie-Britannique)

V7X 1M5

Tél. : (604) 688-8658

Télex : 04-54223

Télécopieur : (604) 688-3710

## Montréal

### **Société pour l'expansion des exportations**

Suite 2724

900, place Victoria

B.P. 124

Tour de la Bourse

Montréal (Québec)

H4Z 1C3

Tél. : (514) 878-1881

Télex : 05-25618

Télécopieur : (514) 876-2840

## Toronto

### **Société pour l'expansion des exportations**

Suite 810

Édifice de la Banque nationale

B.P. 810

150, rue York

Toronto (Ontario)

M5H 3S5

Tél. : (416) 364-0135

Télex : 06-22166

Télécopieur : (416) 360-8443

## Halifax

### **Société pour l'expansion des exportations**

Suite 1401

Édifice de la Banque Toronto-Dominion

1791, rue Barrington

Halifax (Nouvelle-Écosse)

B3J 3L1

Tél. : (902) 429-0426

Télex : 019-21502

## Bureaux régionaux du ministère de l'Expansion industrielle régionale

Si vous n'avez pas d'expérience de la commercialisation à l'étranger, communiquez avec le bureau régional le plus près, du ministère de l'Expansion industrielle régionale, dans votre région.

### **Alberta et Territoires du Nord-Ouest**

Édifice Cornerpoint

Suite 505

10179, 105e rue

Edmonton (Alberta)

T5J 3S3

Tél. : (403) 420-2944

Télex : 037-2762

### **Colombie-Britannique et Yukon**

B.P. 49178

Bentall Centre, tour III

Suite 2743

595, rue Burrard

Vancouver (Colombie-Britannique)

V7X 1K8

Tél. : (604) 666-1434

Télex : 04-51191

### **Île-du-Prince-Édouard**

B.P. 2289

Édifice Dominion

97, rue Queen

Charlottetown (Île-du-Prince-Édouard)

C1A 8C1

Tél. : (902) 892-1211

Télex : 014-44129

### **Manitoba**

785, rue Carlton

4<sup>e</sup> étage

Winnipeg (Manitoba)

R3C 2V2

Tél. : (204) 949-2381

Télex : 075-7624

### **Nouveau-Brunswick**

590, rue Brunswick

Fredericton (Nouveau-Brunswick)

E3B 5A6

Tél. : (506) 452-3190

Télex : 014-46140

**Nouvelle-Écosse**

Tour Duke, suite 1124  
5251, rue Duke  
Place Scotia  
Halifax (Nouvelle-Écosse)  
B3J 1P3  
Tél. : (902) 426-7540  
Télex : 019-21829

**Ontario**

B.P. 98  
One First Canadian Place  
Suite 4840  
Toronto (Ontario)  
M5X 1B1  
Tél. : (416) 365-3737  
Télex : 065-24378

**Québec**

Case postale 247  
800, place Victoria  
37<sup>e</sup> étage  
Montréal (Québec)  
H4Z 1E8  
Tél. : (514) 283-6254  
Télex : 012-0280

220, avenue Grande-Allée est  
Pièce 820  
Québec (Québec)  
G1R 2J1  
Tél. : (418) 694-4726  
Télex : 051-3312

**Saskatchewan**

1955, rue Smith  
Pièce 400  
Regina (Saskatchewan)  
S4P 2N8  
Tél. : (306) 359-5020  
Télex : 071-2745

**Terre-Neuve et Labrador**

B.P. 8950  
90, avenue O'Leary  
St. John's (Terre-Neuve)  
A1B 3R9  
Tél. : (709) 737-5511  
Télex : 016-4749



# Notes

# Notes

LIBRARY E A/BIBLIOTHEQUE A E



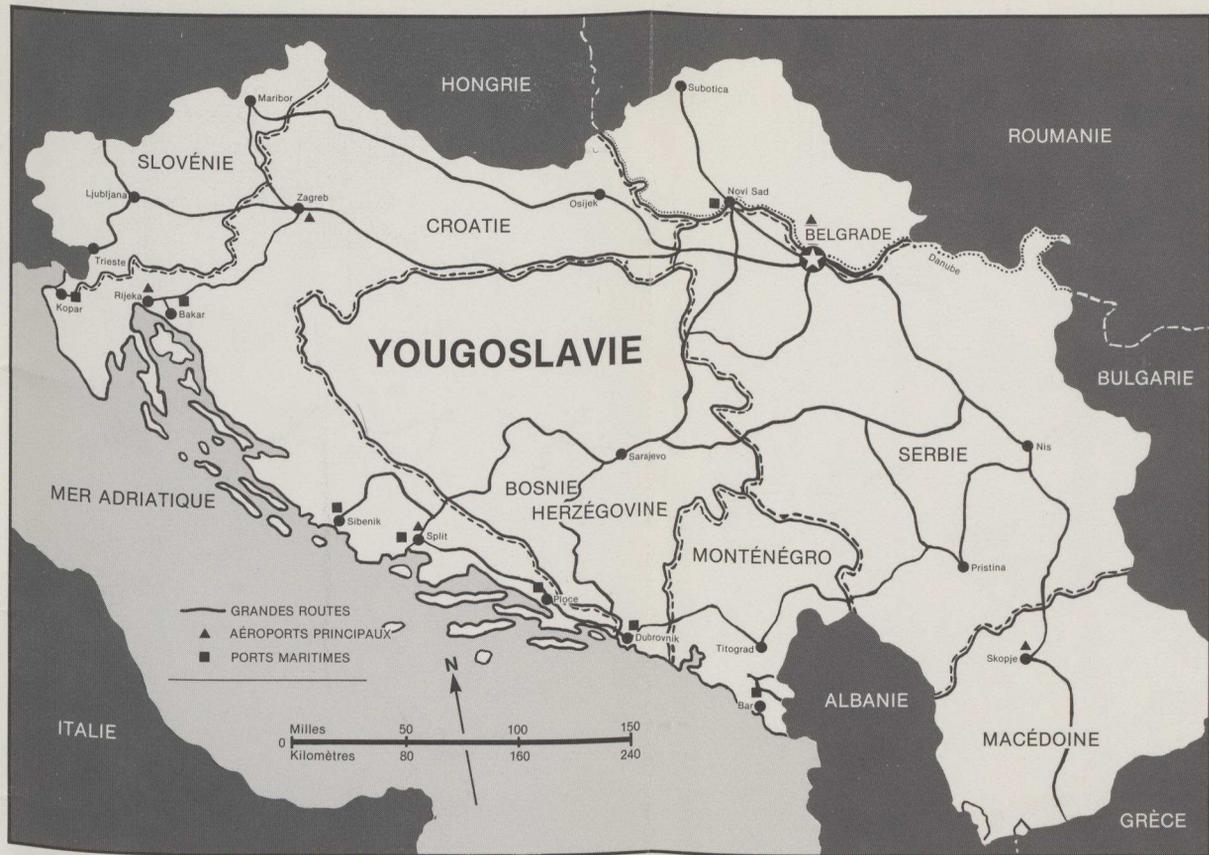
3 5036 20084973 8

Storage

HF 1010 .G85Y814 1986 STORAGE

Yugoslavie, guide de l'exportateur  
canadien. --

15234064



Canada