

LES RELATIONS COMMERCIALES CANADO-NÉERLANDAISES

Les Pays-Bas constituent un important partenaire économique et commercial pour le Canada. En 1992, les exportations canadiennes vers les Pays-Bas ont été évaluées à 1,425 milliard de dollars, ce qui place ce pays au sixième rang parmi nos marchés d'exportation et nous donne un surplus commercial de 825 millions de dollars. Les principales exportations canadiennes vers les Pays-Bas comportent un important pourcentage de produits manufacturés et de produits à valeur ajoutée. Les métaux et les minéraux, le matériel informatique et l'équipement de bureau, les produits chimiques et les produits forestiers, l'équipement aérospatial et électronique, les produits agricoles et alimentaires, les machines et le poisson sont les principales catégories de produits exportés. Les secteurs choisis pour les possibilités qu'ils présentent sur le plan de l'expansion des exportations comprennent les technologies de pointe, les produits forestiers, le poisson et les fruits de mer, ainsi que le tourisme. Entre 1987 et 1991, les exportations de marchandises du Canada vers les Pays-Bas ont augmenté de 65 p. 100.

Les Pays-Bas sont rapidement en train de devenir l'un des principaux tremplins des entreprises canadiennes vers l'Europe. Au cours des six dernières années, le nombre de sociétés canadiennes qui se sont établies aux Pays-Bas est passé à 80 — c'est dire qu'il a plus que doublé — et les investissements canadiens directs y ont atteint environ 1,2 milliard de dollars. Un nombre important de sociétés canadiennes ont établi leur siège social ou leur centre de distribution européens aux Pays-Bas. Au nombre des entreprises canadiennes qui exercent leurs activités en Hollande, mentionnons Northern Telecom, McCains, Gandalf, DMR, Cognos, Zenon, Geac Computers, MacMillan Bloedel, Pratt & Whitney, la Moore Corporation et la banque Canada Trust.

Il y a relativement peu de problèmes qui gênent actuellement les échanges commerciaux et les mouvements de capitaux entre le Canada et les Pays-Bas. Les questions litigieuses qui ont nécessité des interventions récentes étaient surtout des affaires qui concernaient la CE, telles que le nématode des pins, la surpêche dans le nord-ouest de l'Atlantique et le contingentement du contreplaqué et du papier journal. Dans ces dossiers, le Canada a pu compter sur l'honnêteté et la sympathie des Néerlandais, mais pas toujours sur leur appui immédiat.

Sur les questions liées à la stratégie, les deux pays se considèrent mutuellement comme des partenaires valables qui ont de nombreux intérêts communs. Cela tient en grande partie au fait que le Canada et les Pays-Bas sont tous deux des puissances moyennes qui sont également, pour l'essentiel, des nations commerçantes. Les Pays-Bas dépendent même davantage du commerce que le Canada, puisque cette activité représente plus de 50 p. 100 de leur PIB. En chiffres absolus, les Pays-Bas ont d'ailleurs ravi récemment au Canada le septième rang mondial des exportateurs.

Les Pays-Bas sont donc de vigoureux défenseurs de la liberté de commerce (et ils estiment que l'Uruguay Round entamé par le GATT doit aboutir à un succès à la fin de l'année). Cette attitude se prête à une coopération naturelle avec le Canada dans des forums comme le GATT et l'OCDE, sur des questions telles que les négociations commerciales multilatérales, les barrières commerciales liées au contexte, le commerce mondial dans le domaine de l'énergie, les arrangements commerciaux régionaux et le développement économique de l'Europe orientale. Nos alliés néerlandais sont particulièrement prisés en tant que voix modératrice et source fiable de renseignements et d'idées au sein de la CE.