

- la compensation Est-Est et Est-Sud, entre pays du Bloc de l'Est et PMD ou PNI;
- la compensation Nord-Nord, entre pays de l'OCDE. Dans ce dernier cas, le commerce de compensation n'est pas toujours reconnu du fait qu'il est souvent associé aux achats de matériel militaire.

Les statistiques concernant le commerce de compensation Est-Ouest et Nord-Sud intéressent beaucoup les exportateurs. En effet, ce commerce représentait respectivement, en 1984, 20 et 6 p. 100 des exportations de l'OCDE vers ces régions.

Diverses formes de compensation sont pratiquées actuellement et ce, pour des raisons différentes, par plusieurs pays (ils seraient au nombre de 88 selon une étude menée par le «New York Foreign Trade Council»). Leurs expériences sont nombreuses et les avantages qu'ils en tirent sont très différents. Bien entendu, ils ne cessent d'améliorer leurs politiques en ce domaine afin de maximiser les retombées économiques (réelles ou envisagées) de la compensation.

La situation d'endettement des pays en voie de développement entraîne un accroissement certain du commerce de compensation. Ceci nous assure que, dans un avenir prévisible, cette forme de commerce restera l'élément dominant du commerce international.

LA COMPENSATION DANS LE COMMERCE CANADIEN

Si la compensation peut toucher 10 p. 100 du commerce mondial, cette forme de commerce a jusqu'à maintenant un effet minime sur les exportations canadiennes. Les grands facteurs qui ont minimisé cet impact sont :

- la prédominance des États-Unis et des autres pays de l'OCDE comme débouchés pour nos exportations;
- la prédominance des denrées alimentaires et des matières premières dans nos exportations, produits qui n'ont jusqu'à maintenant pas fait l'objet de demandes de compensation.

En appliquant l'estimation de 20 p. 100 de compensation dans le commerce Est-Ouest et de 6 p. 100 dans le commerce Nord-Sud et en nous fondant sur l'expérience que nos exportateurs ont de la compensation, ainsi que sur les résultats préliminaires d'une étude en cours sur la compensation, nous avons

évalué qu'en 1984, environ 600 millions de dollars d'exportations canadiennes entraîneraient une forme quelconque de compensation. Environ 0,5 p. 100 de l'ensemble des exportations canadiennes en 1984 contenait un élément de compensation.

Bien que ce chiffre soit relativement minime, la plupart des demandes de compensation ont été adressées à un noyau de secteurs industriels canadiens ayant un contenu technique élevé, à savoir :

- le matériel de transport aérien, ferroviaire et urbain;
- le matériel de télécommunications, de défense et d'autres produits de haute technologie;
- le matériel d'extraction, de transformation et de production de ressources et d'énergie;
- le matériel d'exploitation agricole et forestière;
- les services de génie et d'experts-conseils.

Pour les entreprises oeuvrant dans les secteurs susmentionnés, les demandes de compensation s'accroîtront à un rythme rapide, pour autant qu'elles créent des nouveaux débouchés.

LA PRATIQUE DU COMMERCE DE COMPENSATION

Élaborer une politique et préparer l'entreprise à répondre aux exigences du commerce de compensation

Il y a de nombreuses façons d'être à la hauteur des difficultés que susciteront les exigences du commerce de compensation et de résoudre le problème de l'écoulement des marchandises obtenues dans le cadre de ces transactions. En premier lieu, il faut élaborer une politique, c'est-à-dire faire des prévisions sur le type, le volume et la fréquence des échanges compensés dans lesquels votre entreprise s'engagera dans un avenir plus ou moins rapproché. Ces prévisions devraient aborder les questions suivantes :