

Perspective canadienne : conclusion

Étant donné les facteurs internationaux et canadiens susmentionnés, il semblerait que, à court terme, le commerce de contrepartie touchera surtout les entreprises canadiennes s'occupant de grands projets à l'étranger ainsi que de produits manufacturés de haute technologie et de valeur élevée. Les entreprises touchées appartiendront aux secteurs suivants : transport (aérien et ferroviaire), communications, matériel agricole, matériel d'extraction et de transformation des ressources et services d'ingénierie. À plus long terme, le commerce de contrepartie devrait toucher un bien grand nombre d'exportateurs canadiens de produits de base et de produits semi-finis.

La réaction des exportateurs canadiens

Les exportateurs canadiens ont réagi de trois grandes façons au commerce de contrepartie, selon le niveau et la fréquence de la pratique. Ce sont notamment :

- a) la désignation, au sein de l'entreprise, d'une ou de plusieurs personnes chargées de se familiariser avec les diverses techniques de contrepartie, d'établir des contacts avec des exportateurs et des sociétés de commerce qui pratiquent ce type d'échange, et de coordonner les activités de contrepartie de l'entreprise, ce qui pourrait comprendre l'embauche d'un spécialiste de la contrepartie pour l'aider à préparer ses transactions;
- b) un service interne de la contrepartie qui s'occupe de l'acquisition et de l'écoulement de marchandises au pays et à l'étranger, et qui assure lui-même sa rentabilité; et
- c) la création d'une véritable société de commerce offrant des services de contrepartie et d'autres services connexes au public et assurant elle-même sa rentabilité.

Les entreprises canadiennes recourant à ces formules œuvrent surtout dans les secteurs de l'électronique, des communications, de l'outillage industriel, du transport, du matériel agricole et des ressources.

En plus de ces ajustements de leur structure interne, les exportateurs canadiens disposent de diverses autres sources de services de contrepartie et de moyens d'écouler les produits ainsi obtenus :

- 1) des multinationales canadiennes comme la Noranda et la Massey-Ferguson mènent activement des transactions de contrepartie et s'occupent de l'écoulement des produits y associés;
- 2) les filiales canadiennes de sociétés étrangères de commerce comme Phillip Brothers, Metallgesellschaft, Mitsubishi, Mitsui et d'autres sociétés étrangères de commerce extérieur procèdent comme il est mentionné en 1);
- 3) les banques étrangères et canadiennes offrent des services de contrepartie qui consistent à fournir de l'information sur les diverses formes de contrepartie et sur les pratiques de pays donnés, des comptes de garantie bloqués, des crédits-relais et un financement préalable à l'exportation, à faciliter les négociations entourant les arrangements de contrepartie ou à en prendre l'initiative, à trouver des acheteurs ou des maisons de commerce appropriées et à coordonner leur participation avec celle d'autres experts et services en matière de commerce de contrepartie;
- 4) les petites et moyennes sociétés canadiennes de commerce extérieur ayant une bonne connaissance d'un produit donné, ayant l'expérience du marché ainsi que les contacts nécessaires

mènent des transactions de contrepartie pour appuyer leurs propres opérations et, parfois, pour aider d'autres exportateurs.

Il faut aussi se rappeler que les compétences nécessaires en matière de contrepartie ne sont pas limitées à des sources canadiennes. Les sociétés commerciales européennes et américaines, dont certaines n'ont pas de bureau au Canada, ont en la matière des compétences pouvant répondre aux besoins d'un exportateur; et ces services ont été utilisés. De plus, on croit généralement à tort que les marchandises reçues par les exportateurs canadiens dans le cadre de transactions de contrepartie finissent par rester au Canada : mentionnons l'exemple souvent cité des souliers ou du vin de Roumanie qui sont ainsi amenés au Canada. Ce n'est généralement pas le cas, parce que le Canada a un marché limité pour le type de biens généralement reçus dans le cadre d'une transaction de contrepartie; de plus, nombre de ces biens ne sont pas d'une qualité acceptable et ne répondent souvent pas aux exigences du consommateur. Les exportateurs devraient tenter d'éviter les clauses qui leur imposent de vendre les biens au Canada.

Le rôle des maisons canadiennes de commerce extérieur

Lors de son examen de la question, le Groupe de travail a recensé environ 20 petites et moyennes maisons canadiennes de commerce extérieur qui ont mené des transactions de contrepartie en 1983. De plus, l'édition de septembre 1984 du Répertoire des sociétés canadiennes de commerce extérieur (compilé grâce au Système de repérage des débouchés) recense quelque 152 maisons de commerce de toutes tailles offrant, à des niveaux divers, des services de contrepartie. Ces résultats montrent que l'on peut parfois se passer des grandes sociétés de négoce et que le Canada est en train de se doter de compétences en matière de contrepartie. Les petites et moyennes maisons canadiennes de commerce extérieur peuvent offrir leurs services et leurs compétences uniques dans des situations combinant l'une et/ou l'autre des catégories suivantes :

- i) des transactions d'au plus environ 1 million de dollars selon le produit et le pays d'origine (transactions que les plus grosses sociétés trouvent non rentables);
- ii) des transactions portant sur des produits manufacturés à valeur ajoutée;
- iii) des transactions impliquant de petites quantités de produits divers.

Dans bien des cas, on peut s'attendre à ce que ces petites et moyennes entreprises soient plus innovatrices que les grandes sociétés.

Comme nous l'avons déjà mentionné, les grandes sociétés de négoce dotées de compétences en contrepartie semblent être bien connues des exportateurs intéressés, et nombre d'exportateurs sont en train d'acquiescer leur propre expérience par la pratique.

CONCLUSIONS

Dans l'ensemble, l'argent restera le mode de paiement préféré. Toutefois, le commerce de contrepartie marquera une modeste progression pour des raisons financières, politiques et sociales. On peut s'attendre à ce qu'il touche un plus grand nombre de nos exportateurs et de nos exportations.

Les maisons de commerce peuvent assumer un rôle essentiel comme l'un des moyens qui s'offrent d'écouler les marchandises issues d'une transaction de contrepartie