

1. INTRODUCTION

Les pays moins développés (PMD) représentent un important marché réel et potentiel pour de nombreux exportateurs canadiens. Ceux-ci ont réalisé en 1984 un chiffre de ventes de 8,5 milliards de dollars sur ces marchés. Ces ventes représentaient 32 % des exportations canadiennes outre-mer (c.-à-d. sans les É.-U.) pour cette même année.

Pour être concurrentiels sur ces marchés éloignés, les exportateurs canadiens doivent avoir facilement accès à des services de transport efficaces et offrant des tarifs compétitifs. La qualité des services de transport à partir du Canada doit être au moins comparable à celle des sources d'approvisionnement concurrentes. Sinon, les exportateurs canadiens risquent de se heurter à des obstacles insurmontables. Des services de transport de mauvaise qualité ou des coûts prohibitifs peuvent entraîner un ralentissement des ventes ou des pertes de profits. Voici ce que dit à ce sujet un petit fabricant de métaux ouvrés de l'Est du Canada.

"Des ventes et des profits nous ont échappé parce que nous sommes en concurrence avec des fournisseurs américains qui ont la possibilité de payer le transport à des tarifs moins élevés."

Il est clair que la qualité des services de transport est d'une importance capitale pour les entreprises canadiennes qui doivent faire face à la concurrence internationale pour exporter vers les pays moins développés.

En règle générale, le coût du transport pour exporter vers les pays moins développés tend à être plus élevé comparativement au coût des expéditions vers l'Europe de l'Ouest. Le graphique 1 montre que le coût du transport vers les PMD, exprimé en pourcentage du coût total franco, peut être une fois et demie supérieur au coût comparable des expéditions vers l'Europe de l'Ouest. En outre, le coût du fret est souvent un obstacle majeur pour les petits exportateurs canadiens qui ne disposent pas des volumes nécessaires pour négocier des tarifs satisfaisants, pouvant se comparer à ceux dont bénéficient leurs concurrents de plus grosse taille. Les exportateurs qui fournissent des produits de valeur moindre mais en grande quantité sont également tributaires des coûts de transport pour vendre aux PMD. Sur plusieurs de ces marchés, les exportateurs canadiens signalent rencontrer parfois des difficultés en raison des frais d'inventaire et autres qu'ils ont à supporter lorsque leurs produits doivent être expédiés par les compagnies nationales de transport maritime des pays importateurs.

Reconnaissant l'importance du rôle que joue le transport maritime pour l'accroissement des ventes vers les marchés des PMD, le ministère des Affaires extérieures a commandé, en février 1985, une enquête auprès des exportateurs canadiens vers les pays moins développés. Ce rapport indique de quelle façon les exportateurs évaluent la qualité des services de transport à destination des pays moins développés, ainsi que les problèmes rencontrés.