

II. DÉBOUCHÉS SECTORIELS

A. DÉTERMINATION DES SECTEURS PRIORITAIRES

L'analyse du marché britannique a révélé un certain nombre de secteurs prioritaires que le savoir-faire et les compétences des Canadiens leur permettraient d'exploiter. Les efforts de commercialisation dans ces secteurs devraient entraîner une augmentation des ventes des produits canadiens.

Chaque chapitre de ce rapport se concentre sur un segment différent du marché britannique: produits primaires, articles manufacturés, produits agricoles, halieutiques et alimentaires, projets d'immobilisation dans les tiers marchés et tourisme. Les trois premiers chapitres sont précédés d'un survol des possibilités d'exportation. Les deux derniers constituent eux-mêmes des esquisse d'horizon. Les possibilités sectorielles sont esquissées pour chacun des trois premiers chapitres.

Les secteurs traités ici ne constituent évidemment pas les seules possibilités d'exportations canadiennes au R.-U. Bon nombre de nos exportations de longue date continueront de se développer avec un minimum de promotion ou d'aide directe du gouvernement. Ceci est particulièrement vrai pour les métaux et minéraux à l'état brut et semi-fini ainsi que pour le papier journal. Le secteur public a un rôle particulier à jouer dans la promotion et le maintien d'un environnement commercial international plus stable et ouvert dans lequel les entreprises canadiennes et étrangères sont encouragées à planifier, à investir et à se développer dans un climat de confiance.

Rappelons que le marché britannique, riche et varié, pourrait permettre d'augmenter les ventes cana-

diennes de nombreux autres produits non traités dans ce rapport. Les entreprises canadiennes sont encouragées à effectuer leurs propres études de marché et à demander l'avis du ministère des Affaires extérieures ainsi que des représentants commerciaux du Canada au R.-U., dans les bureaux régionaux du ministère de l'Expansion industrielle régionale ou dans les délégations commerciales des provinces en ce qui touche les débouchés sectoriels précis.

B. SURVOL: EXPORTATIONS DE MATIÈRES PREMIÈRES CANADIENNES AU ROYAUME-UNI

En terme de valeur, les produits à base de matières premières ont toujours occupé une position dominante dans nos exportations vers le R.-U. De plus, nous nous attendons à ce que ces produits restent, dans l'avenir prévisible, au nombre de nos principaux produits d'exportation au R.-U.

Les structures du commerce canado-britannique de ces produits sont bien établies en raison des relations que les producteurs et les exportateurs canadiens ont établies au fil des ans avec les consommateurs, les négociants et les marchands britanniques.

Les prix sont généralement laissés au libre jeu du marché et toutes les matières peuvent être facilement achetées à de nombreuses sources de par le monde. Dans les cas importants, les prix sont déterminés par une bourse internationale de produits, par exemple la Bourse des métaux de Londres et la COMEX, sa contrepartie à New York. Les transactions y sont menées avec confiance puisque les matières échangées se conforment ou sont spécifiquement liées à des normes de qualité convenues au niveau international. (Voir l'Annexe E pour plus

Tableau 1
Exportations de matières premières canadiennes au Royaume-Uni, 1981-1983

	milliers de dollars		
	1981	1982	1983
Papier journal	351 716	350 291	274 115
Bois d'œuvre et produits en bois	256 380	233 727	257 618
Minerais de fer	191 747	160 445	225 525
Pâte	176 113	144 339	115 313
Cuivre et laiton	158 786	136 110	96 722
Plomb et zinc	71 903	86 844	46 744
Nickel	170 637	53 075	116 718
Métaux de platine (minerais et déchets)	111 327	55 887	58 601
Autres papiers	65 225	45 840	45 508
Fer, acier et alliages	11 858	33 129	6 612
Amiante	29 960	27 735	25 582
Aluminium	7 340	6 539	5 916
Minéraux non métalliques	7 077	3 673	246
TOTAL	1 610 069	1 327 634	1 275 220
Pourcentage de l'ensemble des exportations canadiennes au R.-U.	48,9%	49,8%	52,1%

Source: Statistique Canada