

IV

EFFETS DE LA DISCRIMINATION SUR LE COMMERCE CANADIEN

Bien qu'il soit extrêmement difficile de quantifier les coûts supplémentaires ainsi que la perte d'efficacité et de compétitivité que les mesures restrictives et discriminatoires des PMA entraînent pour les exportateurs canadiens, les incidences n'en sont pas moins réelles et tangibles. Quelques brefs exemples tirés de l'enquête réalisée en 1985 pour le ministère des Affaires extérieures serviront à illustrer les obstacles que les politiques maritimes discriminatoires ont imposés aux échanges.

Une société de l'Est du Canada expédiant ses produits vers l'Amérique du Sud avait conclu des arrangements selon lesquels les expéditions seraient d'abord offertes à la compagnie nationale puis, si aucun navire n'était disponible, à un transporteur indépendant. Dans ce cas, aucun navire battant pavillon national n'était disponible, et la société s'est donc adressée à une compagnie indépendante. Pendant le chargement des marchandises sur le navire de la ligne indépendante, elle a reçu un appel du client sud-américain ordonnant que la moitié de la cargaison soit réservée en attendant l'arrivée d'un navire national. (Les 'arrangements habituels' prévoyaient également qu'au moins la moitié de la cargaison serait réservée sur demande à la compagnie nationale sud-américaine.) Comme plus de la moitié de la cargaison avait déjà été chargée sur le navire indépendant, une partie de cette cargaison a dû être débarquée, et la moitié de la cargaison a dû être entreposée sur le quai pendant une semaine en attendant l'arrivée du navire national.

Autre cas: une société canadienne d'ingénierie gère divers projets dans les PMA, y compris l'expédition du matériel et des matériaux requis pour tous les projets. Dans un projet qu'elle a mentionné concernant un pays de l'Asie du Sud, les modalités du contrat spécifiaient l'utilisation du transporteur national — sauf si aucun de ses navires n'était disponible. Toutefois, il faut demander une dérogation pour utiliser un autre transporteur ce qui, en termes pratiques, est pratiquement impossible à obtenir. Pour rejoindre le navire national qui devait transporter une cargaison donnée, les directeurs canadiens du projet ont reçu l'ordre d'expédier les marchandises sur la côte ouest des États-Unis, où elles seraient ramassées. Ce qu'ils ont fait. Ils ont constaté longtemps après que les marchandises n'avaient jamais été ramassées; ils ont subséquemment reçu l'ordre de leur faire retraverser par terre tout le territoire américain en vue d'un ramassage éventuel à New York — le tout aux frais du responsable du projet.

Une société de l'Est du Canada produisant des filés destinés à des utilisations industrielles et commerciales a rapporté avoir rencontré tellement de difficultés à mener des affaires avec des PMA de l'Amérique du Sud et des Caraïbes qu'elle a décidé d'abandonner complètement ce marché. Et les problèmes de transport ont grandement influencé sa décision; l'entreprise a mentionné la mauvaise desserte des ports canadiens, les exigences des compagnies nationales, les exigences excessives en matière de documentation, le manque de concurrence dans le transport maritime et les forts taux de fret comme étant les principales difficultés rencontrées dans l'exportation vers les PMA.