

Perspectives globales : conclusion

L'endettement et les pénuries de devises fortes chez les PMA et les NPI continueront vraisemblablement à générer des demandes de transactions de contrepartie pendant la prochaine décennie.

Mais les pays participant à cette forme d'échanges en viennent rapidement à comprendre les effets de réduction des prix et de déplacement des marchés qu'entraîne l'utilisation de leurs produits dans des transactions de compensation et, lorsque la chose est possible, insisteront davantage sur des arrangements de compensation impliquant un investissement étranger et un transfert de technologie.

Les pratiques de compensation utilisées par les pays industrialisés se sont toutefois imposées d'elles-mêmes et continueront probablement à constituer un élément permanent du commerce international.

On peut en conclure que, pour rester concurrentiels, les exportateurs de biens d'équipement et d'articles manufacturés devront se doter de capacités de mener des opérations de contrepartie touchant les articles semi-manufacturés et entièrement ouverts, et être capables de traiter avec les fournisseurs et les fabricants d'un plus grand nombre de pays. La restructuration interne des opérations, l'élargissement des contacts et des réseaux internationaux et la révision des stratégies commerciales à long terme joueront un rôle à cet égard. La preuve nous en est donnée par les nombreuses multinationales américaines qui ont déjà établi leurs propres sociétés de commerce (voir également le chapitre VII — *Modèle corporatif de la société de commerce*) afin de bénéficier d'une coordination de leurs activités et de tirer le plus d'avantages possible d'activités comme l'achat et l'approvisionnement à l'étranger, l'investissement étranger, la coentreprise, les réseaux internationaux de marketing, les contacts d'affaires et les renseignements commerciaux.

La perspective canadienne

L'effet combiné de la nature, de la catégorie et de la destination des exportations canadiennes, ainsi que la structure de l'économie canadienne ont eu une grande influence sur le niveau assez faible des échanges de contrepartie dans lesquels nos exportateurs se sont *jusqu'à maintenant* engagés. En voici les raisons (avec bien sûr des exceptions) :

- 1) la plupart des échanges de contrepartie se sont faits dans les domaines des produits manufacturés et des projets d'équipement;
- 2) les exportations canadiennes se composent surtout de matières premières et de produits semi-transformés, qui font moins souvent l'objet de contreparties;
- 3) les activités canadiennes d'exportation se font surtout sur des marchés qui ne pratiquent pas activement le commerce de contrepartie, comme les États-Unis, le Japon et les autres membres de l'OCDE;
- 4) la prédominance des transactions que les filiales canadiennes d'entreprises étrangères mènent avec leur société mère (surtout dans le domaine des produits manufacturés); et
- 5) la prise en charge des responsabilités de contrepartie de leurs filiales canadiennes par les sociétés mères étrangères.

Après examen de la composition et de la destination des exportations canadiennes, et après nos entretiens avec les représentants de l'industrie, nous estimons qu'en **1983**, un milliard de dollars ou environ 1,1 % des exportations canadiennes ont été touchés par le commerce de

contrepartie. Ces chiffres deviennent plus importants si on ignore les exportations canadiennes vers les États-Unis. Selon cette prémisse, le commerce de contrepartie a probablement touché 5 % des exportations canadiennes destinées aux autres pays en 1983.

L'influence qu'aura le commerce de contrepartie sur les exportations canadiennes sera déterminée par deux grands facteurs venant s'ajouter aux éléments susmentionnés :

- a) le manque de crédits et de devises fortes chez les PMA et les NPI entraînera une hausse graduelle du niveau de contrepartie requis pour les exportations canadiennes de produits de base et de produits semi-transformés;
- b) le Canada s'efforce non seulement d'accroître ses exportations d'articles manufacturés, mais également de diversifier ses marchés vers les NPI et les PMA qui adoptent maintenant la pratique de la contrepartie.