

APPENDICE «F»

COMMERCE D'EXPORTATION

1. Nous recommandons que le gouvernement canadien maintienne et intensifie son programme d'encouragement énergique du commerce d'exportation, programme soutenu par des services et un appui comparables à ceux qu'offrent les gouvernements des pays concurrents; y compris la participation aux expositions commerciales, l'usage de missions commerciales et les formes habituelles d'encouragement direct au commerce par l'entremise du Service des délégués commerciaux.
2. Nous recommandons instamment qu'en ce qui concerne les négociations en cours entre les pays qui font partie de la Communauté économique européenne et entre ces pays et le Royaume-Uni, le gouvernement canadien fasse tout en son pouvoir pour sauvegarder le système préférentiel du Commonwealth et pour empêcher l'imposition de droits plus élevés ou de nouvelles formes de pratiques commerciales restrictives contre les produits canadiens.
3. Nous recommandons qu'on encourage l'accroissement des exportations du Canada au moyen de stimulants fiscaux appropriés. (Voir Appendice «A» (a) 4, page 40.

Un grand nombre des industries manufacturières et des industries d'extraction essentielles du Canada dépendent grandement des marchés d'exportation pour la conservation de leur santé économique et de leur vigueur et pour le maintien d'un haut niveau d'emploi dans leur propre domaine.

Traditionnellement, le Canada a toujours été pour le monde un fournisseur de matériaux essentiels. Bien des pays semblent tenir à acheter nos matières brutes et à nous envoyer en échange leurs produits ouvrés. Toutefois, ce système commercial est contraire à toutes les tendances du développement économique canadien, qui est et devrait être orienté vers l'expansion de l'industrie de fabrication. On n'arrivera pas à résoudre le problème du chômage au Canada par une politique commerciale tendant à perpétuer les méthodes du passé.

Les fabricants canadiens qui tiennent tête à la concurrence sur les marchés mondiaux ont contre eux, en raison des prix élevés qu'ils doivent payer, un sérieux désavantage qui vient des salaires et des impôts élevés et d'un marché national relativement peu considérable. Néanmoins, les articles de consommation et les produits d'ordre technique fournis par les entreprises canadiennes trouvent un marché à l'étranger à cause de leur supériorité technique, de leur présentation attrayante et de leur haute qualité. Bien que ces exportations ne représentent qu'environ 15 p. 100 des exportations totales, la main-d'œuvre qu'elles ont employée signifie que leurs répercussions sur l'emploi sont considérables. L'expansion de l'exportation de ces produits fournit un double avantage, car la distribution plus étendue et, par conséquent, le coût moins élevé de la production rendent le fabricant plus apte à soutenir la concurrence au pays et à l'étranger et fournissent des emplois plus nombreux et plus stables.

L'Association insiste sur le fait qu'il est très important d'étendre l'exportation des produits manufacturés du Canada. Elle dirige donc vers ce but une grande partie de ses efforts, en stimulant un intérêt plus vif à l'endroit du commerce d'exportation par des assemblées, des circulaires et des publications, en fournissant un centre de renseignements sur l'exportation par le truchement de ses Cercles d'étude sur l'exportation, et en aidant directement à résoudre les problèmes de vente d'articles d'exportation et les problèmes de technique d'expédition à mesure qu'ils se présentent.