

# I. SOMMAIRE DES DÉBOUCHÉS

## OBJECTIF

Le RAPPORT SUR LES EXPORTATIONS CANADIENNES AU ROYAUME-UNI a été conçu pour aider les entreprises canadiennes à élargir leurs relations économiques avec le Royaume-Uni (R.-U.) en matière d'exportation de biens et des services.

Le présent document a été préparé dans le cadre de la politique et des programmes du gouvernement fédéral visant à aider les exportateurs canadiens à mieux concentrer les efforts de commercialisation du Canada à l'étranger.

## INTRODUCTION

Le marché britannique est le troisième en importance pour le Canada et le deuxième pour les biens manufacturés. En 1983, le R.-U. a acheté des produits canadiens d'une valeur de quelque 2,5 milliards de dollars, ce qui représente près de 40 % de nos ventes à l'ensemble du marché de la Communauté économique européenne (CEE).

Le R.-U. reste prometteur à long terme pour l'exportateur. Tout comme le reste du monde industrialisé, ces dernières années, il a connu un chômage élevé, des baisses de productivité et une diminution de la compétitivité de ses prix, la fermeture et la sous-utilisation de ses usines, une baisse de l'activité des industries de services, une chute des exportations de biens manufacturés et un manque d'investissements dans de nouvelles installations. Il y a cependant des signes positifs d'une relance soutenue — et déjà bien engagée — au R.-U., ce qui ouvre des perspectives encourageantes aux produits canadiens pour les deux ou trois années à venir.

Le présent rapport adopte une attitude optimiste à l'égard du marché britannique et de son importance pour le Canada. Non seulement s'agit-il d'un marché très important, mais les biens et les services canadiens qu'il absorbe comprennent une proportion considérable de biens entièrement finis, ce qui augmente la valeur pour toutes les régions du Canada.

## TENTATIVES D'ACCROISSEMENT DU COMMERCE CANADIEN À CE JOUR

Malgré les problèmes de l'économie britannique et le fait que le Canada ne soit plus un fournisseur privilégié par suite de l'adhésion de la Grande-Bretagne à la CEE, nous avons continué d'obtenir de bons résultats sur le marché britannique.

En 1980, lorsque le taux de change livre/dollar était de 2,72/1, les exportations du Canada atteignaient 3,2 milliards de dollars. En 1981, avec un taux de change de 2,41/1, nos exportations atteignaient un sommet de 3,3 milliards. L'année 1982, avec un taux de change de 2,15/1, a vu nos exportations baisser de presque 12 % pour se stabiliser à 2,7 milliards. En 1983, alors que le taux de change était de 1,87/1,

les exportations canadiennes ont reculé au niveau des 2,5 milliards.

Malgré la baisse de la demande, le Canada a continué de connaître de bons résultats à l'égard des biens manufacturés, particulièrement les produits de haute technologie. Les biens entièrement ouverts constituent présentement environ 14 % des exportations canadiennes au R.-U.

Les perspectives restent fort bonnes, à la condition que les exportateurs canadiens consacrent les efforts nécessaires à l'expansion du marché.

## FUTURS DÉBOUCHÉS

Les succès passés ont amené une intensification des efforts en vue de découvrir d'autres secteurs où il serait possible d'accroître les débouchés actuels ou d'en créer de nouveaux. Il existe un grand nombre de domaines dans lesquels les fournisseurs canadiens de biens et de services peuvent s'attendre à réussir, notamment les produits de haute technologie, comme les ordinateurs ainsi que le matériel et les services connexes, et les télécommunications, en particulier tous les genres d'appareils et de dispositifs pour les lignes et les centraux téléphoniques. Le matériel de défense constitue une catégorie spéciale qui offre d'excellentes occasions, particulièrement aux entreprises qui peuvent fournir des éléments et des systèmes électroniques et aérospatiaux hautement complexes.

Il existe également des possibilités dans le domaine des matériaux de construction, notamment le bois tendre et le bois dur de construction, les panneaux de copeau, le contre-plaqué de bois tendre, les produits en bois ouvré et les meubles. Le R.-U. est un marché fort important pour nos fournisseurs de produits des pâtes et papiers. Des efforts ardu sont actuellement déployés pour maintenir notre part du marché, surtout pour le papier journal.

Les secteurs des métaux et des minéraux continueront à offrir des possibilités à l'égard des produits non ferreux, primaires et semi-transformés, à mesure que progressera la reprise économique et que l'augmentation de la demande fera monter les prix. Ce vaste et important marché pour nos produits miniers continuera de faire l'objet d'une attention soutenue et active, tant au Canada qu'au R.-U.

L'industrie de la transformation offre des débouchés pour les pièces d'automobiles, particulièrement sur le marché de l'après-vente, pour le matériel d'impression, d'emballage, d'étiquetage et de traitement des plastiques, pour certains matériels destinés aux industries de services, et plus particulièrement la restauration et la vente au détail, ainsi que pour le matériel et les services destinés aux industries pétrolière et gazière. Dans le domaine des produits de consommation, il y a des débouchés pour des articles de loisirs comme les vêtements, les chaussures et les accessoires de sport ainsi que pour certains articles-cadeaux, articles de mode et tissus.

Le secteur des produits agricoles, halieutiques et alimentaires est également prometteur pour certains