

## Le commerce entre le Canada et l'Uruguay

L'Uruguay n'a jamais été un grand partenaire commercial du Canada, et celui-ci y investit peu. La privatisation des entreprises étatiques et la mise en place d'une véritable économie de marché progressent lentement car le président Lacalle Herrera rencontre une certaine résistance aux réformes qui sont pourtant acceptées ailleurs en Amérique latine.

Grâce à divers ajustements structurels, l'Uruguay s'est remis de la grave récession de 1982-1985. Ainsi en 1986-1987, son Produit intérieur brut (PIB) a augmenté de 6,7 %, mais il a chuté à 0,9 % environ en 1990, malgré un bon niveau d'exportations.

Le ralentissement de la croissance du PIB s'explique par des conflits de travail prolongés dans certains secteurs importants, une grave sécheresse et la situation défavorable de l'économie des pays voisins. Ces problèmes ont également contribué à une poussée du taux d'inflation, qui a atteint 128 % environ en 1990.

La petite taille du marché local et les différences entre l'économie de nos deux pays font que nos échanges bilatéraux sont limités et très cycliques. Grâce à l'expansion de l'économie uruguayenne au milieu des années 1980, les exportations canadiennes, quoique fluctuantes, ont rapidement augmenté, passant de 5,1 millions \$ seulement en 1985 à 26 millions \$ en 1989, avant de chuter à 19 millions \$ en 1990.

Le Canada exporte en Uruguay surtout des pommes de terre de semence, du papier journal et du soufre. En fait, les exportations dépendent des fluctuations du prix des denrées et du pouvoir d'achat de l'Uruguay. Les importations canadiennes en provenance de l'Uruguay se chiffraient à 79 millions \$ en 1989 et à 45 millions \$ en 1990, les principaux produits importés étant l'or, les lainages et le cuir.

Le Canada désire intensifier ses relations commerciales avec l'Uruguay. En septembre 1986, une délégation de gens d'affaires accompagnait le secrétaire d'État aux Affaires extérieures dans ce pays; puis, en février 1989, le gouverneur général Jeanne Sauvé s'y rendait à son tour.

Il y a des débouchés en Uruguay pour les exportateurs canadiens dans des domaines spécialisés tels l'agro-alimentaire, la foresterie et les mines. L'Uruguay compte agrandir son infrastructure énergétique et son réseau de télécommunications, ce qui offrira au Canada une bonne occasion de vendre des biens d'équipement.

L'Uruguay a l'intention de privatiser les sociétés nationales de téléphone et de gaz naturel et sa compagnie aérienne, ce qui pourrait également offrir aux sociétés canadiennes d'autres possibilités intéressantes dans les services de consultation ou même dans les investissements en actions.

Bien qu'actuellement, le gouvernement uruguayen s'emploie à juguler l'inflation en réduisant les dépenses publiques, il lui faudra néanmoins chercher à obtenir des capitaux étrangers et accéder à de nouvelles technologies s'il veut élargir et moderniser son infrastructure industrielle.

Les entreprises canadiennes auront plus de chances de pénétrer le marché uruguayen si elles concluent des accords de licence ou si elles créent des entreprises conjointes, pratiques courantes en Amérique latine.