

Une société de l'Ouest du Canada produisant du carton-doublure et du papier kraft pour sacs exporte ses produits vers un grand nombre de PMA. La société a rapporté que, comme résultat direct de l'absence de services adéquats et économiques attribuable aux restrictions en matière de pavillon national et d'autres politiques anti-concurrentielles d'un PMA partenaire, elle a perdu des ventes sur ce marché. Avec des marges bénéficiaires étroites, il lui était économiquement impossible d'expédier via d'autres ports américains. De plus, confrontée au monopole que le transporteur national exerçait dans le commerce bilatéral depuis le Canada, à un mauvais service et à des taux élevés, la société a perdu des ventes au profit de fournisseurs plus avantageusement situés et disposant d'options de transport plus concurrentielles.

Les exigences touchant le partage des cargaisons et l'utilisation des compagnies nationales ont également forcé certaines entreprises à s'impliquer directement dans l'industrie du transport maritime et ce, uniquement pour surmonter les difficultés à acheminer leurs produits sur les marchés de façon efficiente et à un prix concurrentiel. Pour s'assurer de bons services de transport océanique, l'une des sociétés interviewées est même allée jusqu'à acheter une compagnie maritime dont la flotte ne comprend qu'un seul navire battant le pavillon du PMA qui est l'un de ses principaux clients. En achetant cette compagnie maritime, l'exportateur canadien a pu obtenir que cette flotte effectue le transport maritime des marchandises échangées avec son partenaire en développement et a ainsi pu, dans une certaine mesure, maintenir des taux concurrentiels sur ce marché particulier. Cette réaction extrême n'a été jugée nécessaire qu'après l'échec de tous les efforts précédents pour obtenir la permission d'utiliser d'autres services maritimes plus concurrentiels que les compagnies nationales du PMA en cause.

Devant ces problèmes découlant de mesures restrictives et en l'absence d'une forte réaction du gouvernement canadien, nos sociétés ont essentiellement deux choix. Elles peuvent ou bien abandonner entièrement un marché donné, ou bien se résigner à s'accommoder des lois et règlements étrangers.

Ces exemples montrent les genres de problèmes rencontrés et les mesures extrêmes que certains exportateurs sont forcés de prendre pour maintenir leur accès à des services maritimes efficients et concurrentiels. Certaines de ces solutions ne peuvent être utilisées que par un tout petit nombre de grosses sociétés réalisant un fort volume d'exportations et ayant les ressources financières nécessaires. Ce ne sont pas des solutions qui s'offrent à la vaste majorité des sociétés; elles servent plutôt à souligner l'impotence dans laquelle se trouvent les exportateurs de petite et moyenne tailles lorsque confrontés à des gouvernements de PMA déterminés à appliquer des politiques maritimes discriminatoires et restrictives.