

- b) Accord international sur le sucre: plusieurs pays en voie de développement exportent cette denrée (exemple: les Antilles, l'île Maurice et Cuba) et bénéficient d'un prix stable et intéressant pour le sucre brut. Les pays importateurs (comme le Canada) sont assurés d'un approvisionnement régulier.
- c) Accord international sur le café: tous les membres exportateurs sont des pays en voie de développement et dans certains cas (Brésil, Colombie) ils tirent une grande partie de leurs ressources financières de l'exportation de café à des prix stables et avantageux. Le fonds de diversification institué aux termes de l'Accord sur le café sert à aider les producteurs peu efficaces et les contributions sont prélevées sous forme de primes sur les exportations dépassant les contingents. Il y a également des dispositions de contrôle de la production.
- d) Accord international sur l'étain: un mécanisme d'égalisation des stocks aide considérablement les pays exportateurs (exemple: la Malaisie et la Bolivie).
- e) Le Canada a également participé activement aux négociations concernant l'Accord international sur la cacao qui serait particulièrement avantageux pour le Ghana et le Nigéria. Fait intéressant à noter: les prix du cacao se sont récemment stabilisés à un niveau supérieur à la normale et les pays en voie de développement montrent maintenant moins d'enthousiasme pour signer un accord international. En outre, les pays en voie de développement ne parviennent pas à se mettre d'accord sur la sélection des pays qui doivent bénéficier de contingents d'exportation ainsi que sur la répartition des contingents entre les pays eux-mêmes.

Le Canada fait également partie de divers groupements internationaux qui étudient les possibilités commerciales d'une vaste gamme de produits de base ayant un intérêt particulier pour les pays en voie de développement (exemple: caoutchouc, plomb et zinc, huiles végétales).

Il a été proposé d'augmenter le nombre d'accords sur les produits (minerai de fer, graines oléagineuses, corps gras).

Incontestablement, la formule est bonne et offre de grandes possibilités... mais ce n'est pas encore la panacée tant attendue! Chaque cas doit être étudié séparément en tenant compte des caractéristiques spéciales du produit en question. Prenons le cas du caoutchouc: le produit synthétique peut réduire sérieusement le volume des échanges du produit naturel. Dans le cas des graines oléagineuses, il peut y avoir une concurrence avec des produits succédanés. Il y a également des produits dont le commerce international est très actif (exemple: le minerai de fer); si l'accord international régissant ce produit n'est pas parfait au point de vue réglementation du prix, on va droit vers un désastre: surplus considérables, production peu rentable ou pas de nouveaux investissements selon que le prix a été fixé trop bas ou trop haut.

Il va de soi que le Canada doit toujours évaluer ses propres priorités industrielles, sa position concurrentielle internationale et les conditions du marché avant de signer un accord international.