

opinions d'un auteur qui, en 1964, a évalué à 9 cents le revenu local et gouvernemental revenant aux territoires producteurs des Antilles pour chaque dollar d'aluminium fini. Les sociétés d'extraction de matières premières devront, dans leur propre intérêt tenir de plus en plus compte de cette pression pour augmenter leurs activités de traitement. Les chapitres suivants du présent rapport sur les investissements privés porteront dans une grande mesure sur le commerce de bauxite et d'alumine.

3. *Exportations canadiennes*

a) *Généralités*

Le niveau absolu des exportations du Canada vers les Antilles du Commonwealth a peu varié depuis quelques années, mais la proportion du marché en croissance que dessert le Canada a diminué. Cette tendance tient en grande partie à la diminution du caractère complémentaire des deux économies et des politiques de remplacement des importations des gouvernements locaux. Il semble aussi, cependant, que les exportateurs canadiens n'aient pas réussi à arracher à leurs concurrents une partie du nouveau marché d'importation plus complexe de la région.

Si le gouvernement du Canada adoptait une attitude particulièrement sympathique et favorable envers certains produits d'exportation des Antilles, les gouvernements de la région disposeraient de différents moyens d'accorder des avantages réciproques aux exportations canadiennes sans forcément nuire à l'efficacité générale. Pour certaines catégories de produits, il y a eu depuis quelques années diminution notable ces dernières années alors que d'autres ont gagné du terrain considérablement. On trouvera à l'appendice D du présent rapport les commentaires du comité sur différentes catégories de produits que le Canada exporte depuis longtemps vers les Antilles

b) *Le rôle des investissements pour augmenter les exportations*

Les débouchés les plus dynamiques de la région des Antilles sont ceux des produits finis de toutes sortes. Le Canada exporte depuis longtemps différentes catégories de produits, mais un grand nombre d'entre eux sont en volume décroissant par suite des politiques de substitution des importations qui ont été appliquées avec succès. D'une façon générale, il semble que le Canada se soit laissé distancer par d'autres pays exportateurs dans la concurrence pour la vente des produits finis plus complexes pour lesquels il existe maintenant une demande dans la région. Dans ces domaines, la Grande-Bretagne, les États-Unis et le Japon ont été très actifs et ont obtenu de bons résultats. La difficulté fondamentale pour l'exportation de beaucoup de produits fabriqués au Canada provient des prix de revient relativement élevés. Il semble peu probable aussi que de nombreux producteurs canadiens soient disposés à adapter leurs produits aux conditions antillaises, étant donné que ce marché n'absorbe qu'une faible partie de la production totale.

En plus de ces obstacles fondamentaux, deux autres facteurs, reliés entre eux, freinent l'expansion des exportations de produits finis canadiens. Il semble souvent que le mouvement d'exportations des pays fournisseurs vers les Antilles soit étroitement lié au volume d'investissements industriels des citoyens de ces pays fournisseurs, rapport qui s'explique facilement: le produit est généralement