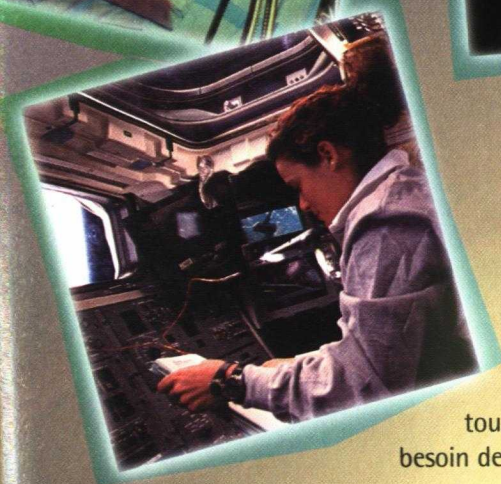


Les exportations de *Douglas and McIntyre*, qui atteignaient 23 % des ventes totales il y a deux ans, représentaient 31 % du chiffre d'affaires de 6,1 millions de dollars enregistré en 1998. Plus de 80 % des ventes à l'étranger sont destinées aux États-Unis, tandis que 16 % se dirigent vers l'Europe et 3 % vers le Japon et l'Australie. « En cinq ans, les exportations en sont venues peu à peu à occuper une place très importante dans nos activités. Nous avons réorienté notre stratégie d'édition pour l'axer davantage sur le marché international. »
SCOTT MCINTYRE, PRÉSIDENT, DOUGLAS AND MCINTYRE PUBLISHING GROUP,
VANCOUVER (COLOMBIE-BRITANNIQUE)



Le commerce international englobe les importations aussi bien que les exportations. Si une partie des milliards de dollars que nous recevons pour nos exportations servent à acheter des produits à l'étranger, cela sert les intérêts de tout le monde : pour que les pays étrangers puissent acheter nos produits, ils ont besoin de nous vendre leurs propres marchandises.

Les importations nous permettent d'acquérir la technologie et les matériaux dont nous avons besoin pour accroître nos exportations, et elles élargissent nos choix en tant que consommateurs d'une grande variété de produits – des oranges aux voitures en passant par les médicaments. Elles encouragent la concurrence sur les prix, contribuent à la création d'emplois, stimulent le progrès technologique et favorisent le développement d'une société mieux instruite et mieux informée.

Comme toute nouvelle possibilité d'expansion, le commerce peut aussi présenter certains risques. Toutefois, il ne fait pas de doute que, pour les pays résolus à affronter la concurrence, le commerce international engendre une gamme infinie de situations où toutes les parties y gagnent.



L E CANADA A-T-IL LES RESSOURCES NÉCESSAIRES ?

Dans le passé, l'économie canadienne reposait sur

l'exploitation des matières premières – grains, minerais, bois d'œuvre, etc. Ces produits revêtent toujours une grande importance, mais leur part relative de nos exportations a diminué sensiblement, passant de 65 % à 45 % en vingt ans.

Ce qui explique cette évolution, c'est que depuis quelques décennies, l'économie canadienne s'est transformée en une économie du savoir. Notre système éducatif est un des meilleurs au monde, comme l'illustre le fait qu'en 1998, par exemple, on trouvait pas moins de 18 universités canadiennes parmi les établissements nord-américains offrant les 40 meilleurs programmes de génie électrique. Les établissements canadiens dispensent les connaissances techniques qui alimentent les industries modernes de haute technologie – notre industrie aérospatiale, par exemple, se classe cinquième au monde.

Dans le dernier rapport sur la compétitivité des pays à l'échelle mondiale, le Canada vient au premier rang pour ce qui est du potentiel technologique. Nous ne pouvons pas nous permettre de gaspiller ce potentiel. Notre marché intérieur n'est tout simplement pas assez vaste pour absorber l'énorme capacité de production du Canada. Si nous ne voulons pas renoncer aux bienfaits que celle-ci peut nous procurer, nous devons, grâce aux échanges commerciaux, en faire la source de notre réussite sur les marchés mondiaux.