

doc
CA1
EA660
90C51
FRE



Affaires extérieures et
Commerce extérieur Canada

External Affairs and
International Trade Canada

Canada

43-256-943

**COMMERCE DU CANADA
AVEC
L'AMÉRIQUE LATINE
ET
LES CARAÏBES**

**Dept. of External Affairs
Min. des Affaires extérieures**

APR 22 1991

**RETURN TO DEPARTMENTAL LIBRARY
RETOURNER A LA BIBLIOTHEQUE DU MINISTERE**

TABLE DE MATIERE

I REVUE GÉNÉRALE

Amérique latine et les Antilles 1

II AMÉRIQUE DU SUD

Argentine 4

Bolivie 6

Brésil 8

Chili 10

Colombie 12

Equateur 14

Paraguay 15

Pérou 16

Uruguay 17

Vénézuela 18

III AMÉRIQUE CENTRALE ET LES ANTILLES

Bahamas 20

Barbade 21

Costa Rica 22

El Salvador 23

Guatemala 24

Honduras 25

Jamaïque 26

Mexique 27

Nicaragua 29

Panama 30

Trinité et Tobago 31

REVUE GÉNÉRALE:

**COMMERCE DU CANADA
AVEC
L'AMÉRIQUE LATINE
ET
LES CARÄIBES**

COMMERCE DU CANADA AVEC L'AMÉRIQUE LATINE ET LES CARAÏBES

Le Canada reconnaît l'importance des marchés d'Amérique latine et des Caraïbes dans l'économie mondiale. Environ 80 milliards de dollars en exportations globales concernent l'Amérique centrale et l'Amérique du Sud et les Caraïbes annuellement.

Des niveaux de dette extérieure extrêmement élevés, évalués à plus de 400 milliards de dollars US, ont été le plus gros obstacle à la croissance économique et au développement social dans la région ces dernières années. Il y a lieu, toutefois, d'être optimiste. Pour la première fois en sept ans, le service de la dette des pays d'Amérique latine et des Caraïbes a baissé en 1988, une tendance qui s'est poursuivie en 1989. L'entente réduisant la dette du Mexique, à laquelle on est arrivé sous l'égide du Plan Brady, est un pas dans la bonne direction, que le Canada appuie entièrement. Cela augure bien pour d'autres programmes analogues dans d'autres pays de la région.

La conjoncture économique devrait s'améliorer dans les années 1990, ce qui pourrait amener une reprise des importations dans la région. On estime que les importations pourraient excéder 100 milliards de dollars US à moyen terme, et les exportateurs canadiens devraient pouvoir accaparer une bonne partie de ce commerce.

L'Amérique latine et les Caraïbes accueillent pour plus de 2,5 milliards de dollars en exportations de marchandises du Canada chaque année. Le commerce bilatéral entre le Canada et la région a atteint 7,7 milliards de dollars en 1989, ce qui excède le total combiné du commerce du Canada avec la Chine et l'Asie du Sud-Est. Le Canada a toujours gardé une part d'à peu près 2,7 % des exportations globales vers la région. Lui seul, le Brésil a importé pour 521 millions de dollars en biens et services du Canada en 1989. Le Mexique, le Venezuela, la Colombie et le Chili sont aussi des marchés importants de cette région.

Les ventes de produits agricoles et de produits minéraux demeurent un aspect important des exportations canadiennes vers la région, le blé, le canola, la potasse, le soufre, le charbon et les produits forestiers fournissant au Canada une excellente base commerciale dans un certain nombre de marchés. Les pays d'Amérique latine et des Caraïbes sont une destination importante des services spécialisés d'experts-conseils en ingénierie canadiens. Le Canada commence aussi à connaître du succès depuis le milieu des années 1980 au niveau des exportations de produits de haute technologie, en particulier dans les secteurs des télécommunications et de l'informatique où il est reconnu comme un chef de file mondial. Ces produits, et d'autres exportations de produits finis et de produits semi-finis, représentent maintenant près de 60 % des échanges commerciaux du Canada avec la région.

La libéralisation des importations dans plusieurs économies de la région a beaucoup contribué au développement du commerce bilatéral. En reconnaissant que les avantages de la croissance économique axée sur les exportations l'emportent sur les politiques traditionnelles de substitution par les importations, les gouvernements des pays d'Amérique latine ont ouvert d'importants nouveaux débouchés, dans des marchés comme le Mexique et le Brésil, par exemple.

L'établissement de règlements visant à rationaliser les investissements et permettant à des conditions raisonnables de réaliser des profits et de rapatrier les capitaux, et l'adoption de politiques fiscales plus équitables, ont attiré le capital étranger dans la région. En fait, la région d'Amérique latine et des Caraïbes est la troisième destination en importance des investissements canadiens à l'étranger, derrière les États-Unis et l'Europe. On estime que les investissements canadiens dans la région dépassent actuellement 3 milliards de dollars, le Brésil étant comme chacun sait l'un des pays où les Canadiens contrôlent le plus d'actifs.

Le succès du Canada en Amérique latine et dans les Caraïbes est attribuable à une convergence de nos possibilités d'exportation uniques et des besoins de la région en produits traditionnels et en produits à valeur ajoutée. La région a offert et continuera d'offrir des possibilités appréciables aux exportateurs canadiens dans des secteurs aussi divers que l'exploration et le développement pétrolier, les télécommunications, la production et le transport d'hydro-électricité, les produits agro-industriels, le bétail et les services connexes, les biotechnologies, le développement des ressources naturelles y compris minières et forestières, et le matériel de transport.

Les nouveaux projets déjà accordés ou à l'étude comme la fourniture de satellites et de téléphones cellulaires au Brésil, la fabrication de polyéthylène au Venezuela, l'installation de réacteurs de recherches nucléaires en Colombie, un centre de développement des technologies forestières au Chili, les ventes d'hélicoptères au Mexique et les ventes d'avions aux Bahamas, sont autant d'indices que les produits et services canadiens vont continuer de faire des percées dans ces pays dans les années à venir.

En tant que fournisseur traditionnel des pays d'Amérique latine et des Caraïbes, et fier de ses liens historiques avec eux, le Canada cherche vivement à trouver de nouveaux débouchés commerciaux tandis que la conjoncture économique s'améliore dans cette région du globe. Un appui soutenu à l'industrie canadienne de la part d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, de la Société pour l'expansion des exportations (SEE) et de l'Agence canadienne de développement international (ACDI) pour l'aider à trouver de nouveaux débouchés est essentiel au succès de ces initiatives, autant que peut l'être la volonté à long terme des exportateurs canadiens de réaliser pleinement toutes les possibilités commerciales qui s'offrent.

Fidèle à cet effort concerté, le Canada a mis en oeuvre le programme CARIBCAN en juillet 1986 pour faciliter les échanges commerciaux, les investissements et la coopération industrielle entre le Canada et les pays des Caraïbes faisant partie du Commonwealth. Le point principal dans ce programme,

c'est que le Canada consent à admettre unilatéralement en franchise douanière des biens très divers produits dans dix-huit pays bénéficiaires des Caraïbes. On est en train actuellement de revoir le programme dans le but d'en améliorer les éléments favorisant l'accès au marché canadien.

Le Canada estime que les années 1990 seront témoins d'une relation commerciale plus mûre avec l'Amérique latine et les Caraïbes, une relation dans laquelle le Canada voudra participer plus activement au développement économique de la région. Le programme de prêts de la Banque interaméricaine de développement et les initiatives canadiennes de promotion des échanges commerciaux et de financement des exportations joueront un rôle important dans le succès de ces efforts.

AMÉRIQUE DU SUD

LE COMMERCE CANADA-ARGENTINE

Le Canada a toujours eu des relations commerciales bénéfiques avec l'Argentine. Mais, ces dernières années, à cause de problèmes d'ordre économique en Argentine, les échanges commerciaux entre les deux pays ont beaucoup diminué.

Durant la période 1980-1988, la valeur des exportations du Canada vers l'Argentine a diminué d'environ 225 millions à 57,9 millions de dollars, alors que les importations du Canada en provenance de l'Argentine augmentaient de 36 millions à 123,4 millions de dollars.

Aujourd'hui, les exportations de l'Argentine vers le Canada comprennent, entre autres, des produits en cuir, des fruits frais et des noix, des jus de fruits concentrés, des produits en acier, des ordinateurs et des pièces d'ordinateurs, et du boeuf.

Les produits en cuir ont toujours été au premier rang des exportations de l'Argentine vers le Canada. Durant la période de trois ans allant de 1986 à 1988, ces produits représentaient environ 50 % de la valeur totale de ces exportations; la valeur de ces produits a augmenté de 34,7 millions en 1986 à 42,8 millions de dollars en 1988.

Parmi les produits qui ont suivi la même tendance, il y a les fruits et les jus de fruits. La valeur des exportations de fruits, frais ou séchés, a augmenté de 3,6 millions en 1986 à 7 millions de dollars en 1988; celle des exportations de jus de fruits concentrés a augmenté de 2,8 millions en 1986 à 7,5 millions de dollars en 1987 pour diminuer quelque peu à 6 millions de dollars en 1988.

Parmi les autres exportations de l'Argentine dont la valeur a augmenté en flèche, il y a les tuyaux, la viande et les tissus en coton. La valeur des exportations de tuyaux a augmenté de 330 000 \$ en 1986 à 5,4 millions de dollars en 1988. La valeur des exportations de viande s'établissait à 580 000 \$ en 1986; à peine deux ans plus tard, elle atteignait 4 millions de dollars. Durant la même période, la valeur des exportations de tissus en coton a augmenté de 380 000 \$ à 2,8 millions de dollars.

Les principales exportations du Canada vers l'Argentine comprennent des turbines au diesel et au gaz et des pièces de turbines, des pièces de véhicules à moteur, le soufre, le matériel de télécommunications, la pâte de bois, l'amiante, l'oxyde de deutérium, des pièces de réacteurs nucléaires, le caoutchouc synthétique et le chlorure de potassium.

Bien que, de façon générale, la valeur des exportations du Canada vers l'Argentine ait diminué de façon dramatique entre 1980 et 1988, certains produits ont affiché une tendance contraire.

Parmi les produits dont le volume des ventes a diminué, il y a le soufre, la pâte de bois et les pièces et les accessoires de véhicules à moteur. Par contre, la valeur des exportations de pièces de moteurs diesels et semi-diesels a augmenté de 1,5 million en 1986 à 3,5 millions de dollars en 1988. La valeur des exportations de chlorure de potassium a augmenté de 180 000 \$ en 1986 à 1,7 million de dollars en 1988, alors que

celle des exportations de cellulose augmentait elle aussi; elle est passée de 160 000 \$ en 1986 à 1,5 million de dollars deux ans plus tard.

Les secteurs public et privé du Canada ont fait de gros efforts pour favoriser et accroître le commerce Canada-Argentine.

Malgré les problèmes d'ordre économique en Argentine, des sociétés canadiennes y ont connu du succès dans les secteurs de l'exploitation minière, de l'énergie et de la foresterie. Dans le secteur minier, un consortium formé d'entreprises ayant leur siège social au Québec est associé à un programme d'investissement amorcé par le ministère de l'Énergie et des Ressources naturelles du Québec. Le programme comporte, sur une période de cinq ans, un investissement de 30 millions de dollars dans un projet de prospection pour l'or.

Dans le secteur de la foresterie, des fournisseurs canadiens participent actuellement à des négociations avec le ministère de l'Agriculture de la province de Cordoba en vue de la vente d'un matériel terrestre de lutte contre les incendies évalué à 1,5 million de dollars.

L'Argentine a désigné la mise en valeur de son potentiel hydroélectrique comme un élément important de sa stratégie énergétique à long terme. Elle a accordé la priorité au parachèvement des projets de production d'électricité actuellement en cours et à l'amélioration et à l'expansion des systèmes de transport d'électricité. Des entreprises canadiennes participent activement à ces projets, notamment la construction de petites centrales d'hydroélectricité dans des provinces éloignées.

Depuis le retour de la démocratie civile en Argentine, le gouvernement du Canada a fait un certain nombre de démarches pour améliorer les échanges commerciaux entre les deux pays. Il a parrainé des missions commerciales et a tenu des colloques dans des secteurs comme le stockage du grain, l'énergie, le transport ferroviaire, les télécommunications, l'exploitation minière et la foresterie. Il a également tenu un certain nombre de sessions d'information pour de hauts fonctionnaires du gouvernement de l'Argentine en visite au Canada.

Les réunions fructueuses d'août 1985 et de juillet 1988 du Comité économique mixte Canada-Argentine et la visite en Argentine du Très honorable Joe Clark en septembre 1986 ont elles aussi permis de raffermir les relations commerciales Canada-Argentine.

Pour une bonne part, les projets et les priorités de développement de l'Argentine sont en rapport avec les compétences techniques de l'industrie canadienne. Malgré des problèmes économiques pas encore réglés, le marché de l'Argentine est riche de possibilités pour l'exportation de biens et de services dans divers secteurs, comme l'énergie, les communications et le transport, où le Canada a toujours connu du succès.

À mesure que la conjoncture économique va s'améliorer en Argentine, les deux pays vont pouvoir profiter d'un commerce plus intense.

COMMERCE CANADA-BOLIVIE

La stratégie de relance économique mise sur pied dernièrement par la Bolivie a jugulé l'inflation, réduit la dette bancaire et favorisé les courants d'échanges et d'investissements. La "nouvelle politique économique" est basée sur l'expansion industrielle et le commerce extérieur. En conséquence, des projets de développement à moyenne et grande échelle sont en train d'être mis sur pied et devraient, en retour, offrir des possibilités de commerce et d'investissement lucratifs. Le Canada souhaite vivement aider la Bolivie dans ses efforts de restructuration économique et intensifier les échanges bilatéraux qui se font entre les deux pays.

De 1982 à 1987, la valeur des exportations de la Bolivie à destination du Canada s'est maintenue en moyenne aux environs de 8,0 millions \$ par année.

Le volume et la valeur des exportations du Canada à destination de la Bolivie ont varié considérablement d'une année à l'autre au cours de la même période. En 1982, la valeur du commerce à l'exportation était de 9,1 millions \$. En 1983, elle est tombée à 3,8 millions \$, pour remonter, en 1984, à 10,6 millions \$. La fin des années 80 a été caractérisée par une relative stagnation du commerce bilatéral, la Bolivie faisant face à de graves problèmes économiques.

Les exportations de la Bolivie à destination du Canada sont en bonne partie constituées de métaux et de minerais. Sur une valeur totale de 22,6 millions \$ de marchandises exportées par la Bolivie au Canada en 1988, 20 millions \$ correspondent à de l'or à l'état brut. Durant la même année, les exportations d'étain, de minerais et de concentrés d'argent ainsi que de minerais et de concentrés de plomb ont totalisé 2 millions \$. Le reste des exportations en 1988 était constitué de noix du Brésil, de noix de cajou, de bois débité et de produits non conifères.

La composition du commerce à l'exportation du Canada avec la Bolivie est très variée, allant de matières premières à des demi-produits et des produits entièrement manufacturés. Les expéditions de blé ont représenté 2,7 millions \$ sur la valeur totale de 5,5 millions \$ des exportations en 1988. La valeur des machines et pièces pour l'exploitation minière, et du matériel pour la manutention du bois en forêt exportés en Bolivie la même année s'est montée à 0.22 million \$.

Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada a élaboré une stratégie de développement de marché en Bolivie axée sur le secteur des mines et celui du pétrole en réponse aux possibilités d'exportation que la reprise économique en Bolivie a fait poindre.

En septembre 1989, suite au succès du programme de développement commercial dans le secteur des mines mis en oeuvre en novembre 1988, sept représentants boliviens ont été invités à participer à Mintec'89, symposium sur les mines financé et organisé principalement par Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, à Val d'Or, au Québec. En outre, deux missions commerciales en Bolivie, l'une pour les mines et l'autre pour le pétrole, ont visité le pays et identifié des ouvertures de marché prometteuses dans ces secteurs.

La reprise économique en Bolivie, basée sur des politiques d'expansion économique et de croissance liée à l'exportation, ainsi que l'expertise du Canada dans les domaines des mines, de la foresterie, des télécommunications et du transport, sont des facteurs qui présagent bien des relations économiques entre les deux pays pour les années à venir.

COMMERCE CANADA-BRÉSIL

Le Canada et le Brésil connaissent des relations commerciales étendues qui profitent aux deux pays depuis le 19^e siècle. En 1988, le Brésil représentait le plus important marché du Canada en Amérique latine et le commerce bilatéral totalisait 1,7 milliard de dollars.

La balance commerciale entre nos deux pays a changé de façon spectaculaire depuis 1980 à cause du succès de plus en plus grand du Brésil à exporter une large gamme de produits vers le marché canadien et de la diminution du marché intérieur du Brésil. Les exportations du Brésil vers le Canada ont augmenté de façon régulière de 348 millions de dollars en 1980 à 1,1 milliard de dollars en 1988. Par ailleurs, la valeur totale des exportations du Canada vers le Brésil a fluctué de 1980 à 1988, mais a connu une diminution générale sur la période de neuf ans. En 1980, les exportations du Canada vers le Brésil étaient évaluées à 893 millions de dollars, tandis qu'elles étaient tombées à 521 millions de dollars en 1989.

Les investissements canadiens inscrits au Brésil représentent environ 1,5 milliard de dollars, ce qui fait du Brésil la troisième destination des investissements canadiens à l'étranger, après les États-Unis et le Royaume-Uni. On estime toutefois que les éléments d'actif sous contrôle canadien au Brésil sont considérablement plus élevés, probablement de l'ordre de 4,5 milliards de dollars US. De ce fait, le Canada est le sixième investisseur étranger au Brésil et y occupe environ 5 % du marché total.

Quant à la composition du commerce bilatéral, la ventilation des ventes du Brésil au Canada est restée relativement cohérente avec les années. Cette gamme diversifiée comprenait des jus de fruits concentrés, du café, du bauxite, des chaussures, des pièces d'ordinateurs et divers produits d'acier.

En 1988, les minerais et les produits d'acier ont été au sommet de la liste des exportations du Brésil vers le Canada. Les lingots, le fer et l'acier non allié étaient évalués à 152,1 millions de dollars, les matériaux en acier à 115 millions de dollars et le bauxite à 48,1 millions de dollars. Un ajout majeur en 1987 et 1988 a été les automobiles : plus de 100 millions de dollars en 1987 et 51 millions de dollars en 1988, contre un million de dollars en 1986.

Une addition récente et fructueuse au portefeuille des exportations brésiliennes a été le matériel électronique et les pièces connexes. Le Canada a importé de ces produits en 1988 pour une valeur totale de 71,6 millions de dollars.

Les produits traditionnels, tant les produits alimentaires que les produits de cuir, ont gardé leur place à la tête des exportations du Brésil au Canada en 1988. Le jus d'orange concentré (82,6 millions de dollars), le café (71 millions de dollars) et le cacao (25,1 millions de dollars) ont dominé le secteur agricole, tandis que les peaux de bovins et les exportations de cuir ont totalisé 20,2 millions de dollars en 1988, tandis que les chaussures représentaient 51,8 millions de dollars.

Les exportations canadiennes vers le Brésil ont été composées essentiellement de produits comme le blé, le soufre, la potasse, le charbon et le papier journal, tandis

que les pièces de moteurs pour les véhicules, et les moteurs d'avions et leurs pièces représentaient les plus importants segments des ventes de biens manufacturés.

En 1988, la principale exportation du Canada, le blé, a été délogée du sommet de la liste des exportations. Les ventes de blé ont été exceptionnellement faibles.

Les minerais et les matières premières pour les processus de production ont toutefois été à la tête des exportations du Canada vers le Brésil. La vente de minerais et de concentrés de cuivre en 1988 ont atteint 47,5 millions de dollars, contre moins de 6 millions de dollars en 1987. Le charbon (84 millions de dollars), le nitrate de chlorure de potassium (73,6 millions de dollars), le soufre (63,8 millions de dollars) et le papier journal (42,7 millions de dollars) complètent la liste des exportations brutes ou semi-raffinées du Canada vers le Brésil.

Les milieux d'affaires canadiens et brésiliens entretiennent des relations étroites essentiellement par l'entremise de la Chambre de commerce Brésil-Canada et son homologue la Camara de Comercio Brasil-Canada. Ces organismes ont des activités régulières qui visent à stimuler le commerce et l'investissement. C'est par des canaux comme ceux-ci que les entreprises canadiennes et brésiliennes ont réussi à s'engager dans des coentreprises et à des ententes de transfert technologiques dans des secteurs très variés.

Malgré la réduction du marché brésilien, on prévoit de nombreux débouchés pour l'expansion du commerce canado-brésilien. Les exportateurs canadiens mettent leurs espoirs dans les secteurs comme les communications, les systèmes de transport, le matériel et les services de pétrole et de gaz, le matériel et les services de pâtes et papier, des animaux vivants et les matériaux génétiques pour leur offrir d'importants débouchés à l'exportation à l'avenir. Les réformes économiques attendues dans les années 90 devraient encore faciliter les liens commerciaux et les investissements et donc créer des conditions favorables à l'expansion du commerce bilatéral.

LE COMMERCE CANADA-CHILI

Les échanges commerciaux bilatéraux entre le Canada et le Chili ont augmenté régulièrement tout le long des années 1980. Les deux pays ont à peu près les mêmes stratégies de développement industriel et les mêmes niveaux d'expertise, ce qui s'est reflété dans un accroissement du commerce bilatéral entre eux.

Le commerce bilatéral entre les deux pays a crû régulièrement entre 1983 et 1987, passant de 204,2 millions de dollars en 1983 à 251,7 millions de dollars en 1987. En 1987, le Canada a exporté pour 135,5 millions de dollars en biens au Chili, ce qui représente une augmentation de 37 % par rapport à l'année précédente. Durant la même période, le Chili a accru ses exportations vers le Canada d'à peu près 8 % et expédié pour plus de 164 millions de dollars de produits au Canada.

Les exportations chiliennes vers le Canada sont concentrées dans deux principaux secteurs : les produits agricoles, d'une part, et les minerais et les métaux précieux, d'autre part. En 1988, les exportations de raisins frais représentaient à elles seules 54 millions de dollars sur les exportations totales du Chili qui se sont élevées cette année-là à 160 millions de dollars. Les exportations de fruits frais (autres que les raisins), de jus de fruits et de vin ont atteint une valeur de 34 millions de dollars en 1988, maintenant une tendance à la hausse amorcée en 1986.

Les exportations chiliennes de cuivre sous forme de minerai ou de concentré de minerais ont baissé durant cette période de trois ans, pour passer de 41 millions de dollars en 1986 à 23,7 millions de dollars en 1988. Par contre, les exportations d'or et d'argent se sont beaucoup mieux portées; la valeur des exportations d'argent qui totalisait 2,6 millions de dollars en 1987 a augmenté à 11 millions de dollars en 1988, tandis que les livraisons d'or sont passées de 7 millions de dollars en 1987 à 9,6 millions de dollars l'année suivante.

Les exportations canadiennes vers le Chili se composaient surtout de ressources naturelles semi-transformées et de biens manufacturés, et visaient certains secteurs de concentration bien précis. Le Chili est un client important du secteur des industries de ressources au Canada. Les exportations canadiennes vers le Chili de produits minéraux comme le soufre, le charbon, le chlorure de potassium et le molybdène ont totalisé 47,5 millions de dollars en 1988.

Les sociétés canadiennes ont eu particulièrement du succès dans les secteurs minier et forestier. Le Canada a reconnu l'énorme potentiel de l'industrie forestière du Chili en commençant à prendre une part active dans ce secteur. Le secteur forestier représente 11 % des exportations totales du Chili, ou 700 millions de dollars US, ce qui le place au deuxième rang seulement derrière le secteur minier comme principale source de devises étrangères.

On prévoit que le développement du secteur forestier va nécessiter d'importants nouveaux projets d'investissement, avec des investissements en matériel et outillage et des investissements dans d'autres biens d'équipement qui devraient totaliser 3 milliards

de dollars US au cours des 15 prochaines années. Le secteur privé devrait jouer un rôle de premier plan dans cet investissement.

Les exportations du Canada vers ce secteur de l'industrie ont totalisé en moyenne 4,6 millions de dollars en 1987 et 1988. Par exemple, les exportations de machines et de pièces de machine utilisées dans l'industrie des pâtes et papiers ont augmenté de 0,6 million de dollars en 1986 à 2 millions de dollars en 1988, tandis que les exportations de machines, de pièces et de matériel à travailler le bois ont augmenté de 0,06 million de dollars en 1986 à 1 million de dollars en 1988.

Le Canada prévoit que ce marché potentiel va dépasser 150 millions de dollars US dans les années à venir. Pour être considéré dans les projets d'investissement dans le secteur forestier du Chili, le Canada a participé à des expositions comme la FISA, où, il y a quelques années, le thème du pavillon canadien était le matériel et l'outillage forestier. En novembre 1989, le Canada a participé à l'exposition internationale Expocorma tenue à Concepcion, où des produits et des services liés au secteur forestier étaient exhibés.

Au cours des 14 dernières années, l'industrie minière du Chili a représenté 63 % des exportations totale du pays. Le Chili tire gloire de représenter 20 % de la production mondiale de cuivre. En 1988, le Canada a exporté pour plus de 26 millions de dollars en matériel et outillage d'exploitation minière au Chili, soit environ deux fois et demie plus qu'en 1986 et 1987.

Le Canada considère le secteur minier chilien comme un secteur prioritaire représentant une bonne source de débouchés pour les exportations canadiennes de biens et services. Actuellement, les investissements détenus par des sociétés canadiennes dans le secteur minier chilien excèdent 800 millions de dollars US.

Les expositions et les séminaires techniques tenus au Canada comme MINTEC favorisent beaucoup l'échange d'information entre les secteurs miniers des deux pays sur les méthodes de financement et le matériel et les services. Les dirigeants d'entreprises du secteur minier des principaux pays d'Amérique latine, en particulier du Chili, profitent beaucoup de leur participation à ces événements.

Les tendances positives enregistrées dans le commerce bilatéral entre les deux pays et la continuation d'un vaste programme d'expositions, de séminaires et d'échanges dans les deux pays visant les secteurs industriels clés témoignent de la vitalité du commerce Canada-Chili. L'expertise du secteur privé canadien dans ces domaines et le potentiel de croissance du marché chilien augurent bien pour l'avenir de ce genre d'interaction commerciale et pour une croissance soutenue du commerce bilatéral et des liens d'investissement entre les deux pays.

COMMERCE CANADA - COLOMBIE

La relation commerciale du Canada avec la Colombie est l'une des plus fructueuses avec un pays d'Amérique du Sud. Dans la région, la Colombie est le troisième marché d'exportation du Canada et l'un des plus prometteurs de toute l'Amérique latine. Tout le potentiel de cette relation commerciale bilatérale ne s'est toutefois pas encore réalisé, en partie à cause de la récession de la dernière décennie en Amérique latine.

Le commerce bilatéral entre le Canada et la Colombie a crû lentement pendant les années 70, mais a connu un nouveau sommet de 357 millions de dollars en 1987.

Sur la période de sept ans de 1982 à 1988, les exportations colombiennes vers le Canada ont augmenté de façon régulière chaque année, de 92 millions de dollars à 138 millions de dollars. Les exportations canadiennes ont aussi connu une croissance stable et uniforme, pour atteindre 177 millions de dollars en 1988.

Les exportations de la Colombie vers le Canada ont traditionnellement été dominées par une denrée importante : le café. En 1988, le café a représenté environ 55 % des exportations de la Colombie vers le Canada. Bien qu'il soit resté la principale exportation de la Colombie, son importance a diminué de 89,9 millions de dollars en 1986 à 75,7 millions de dollars en 1988. La tendance est également évidente dans les statistiques commerciales de la deuxième exportation de la Colombie vers le Canada, les bananes et les plantains, qui ont connu des totaux de 16,8 millions de dollars en 1986, de 22 millions de dollars en 1987 et de 15,4 millions de dollars en 1988.

La composition des exportations colombiennes vers le Canada se diversifie. Le pétrole brut et les fleurs coupées prennent de plus en plus d'importance dans les expéditions de la Colombie vers le nord. Les statistiques de ces deux produits ont connu une croissance régulière et sensible depuis 1986.

Parmi les autres nouvelles exportations notables de la Colombie, on peut citer les serviettes, le coton et les tissus de coton, ainsi que les pierres précieuses et semi-précieuses.

Les exportations canadiennes vers la Colombie ont traditionnellement été dominées par le blé et le papier journal. Ces deux produits ont représenté en 1988 40 % des exportations du Canada. Les ventes de blé ont connu une croissance vigoureuse depuis 1986, tandis que les expéditions de papier journal sont restées stables, avec quelques fluctuations, sur la même période.

Divers produits canadiens ont connu un profil de croissance semblable. Les échanges de véhicules automobiles, de pièces et d'accessoires ont grimpé de 38 millions de dollars en 1986 à 44 millions de dollars en 1987. Les moteurs d'avions et leurs pièces ont représenté 1,5 millions de dollars en 1986, mais ont connu une montée spectaculaire jusqu'à 12,3 millions de dollars l'année suivante.

Parmi les autres produits qui contribuent de façon significative aux exportations du Canada, on retrouve les lentilles et les pois secs, le caoutchouc synthétique, le carton ondulé et le polyéthylène.

Sur les trois dernières années, la Colombie a importé en moyenne 12,7 % des exportations annuelles du Canada vers l'Amérique du Sud. Pendant la même période, le Canada a importé en moyenne de la Colombie environ 2 % des exportations totales de ce pays.

Le gouvernement du Canada a reconnu de façon tangible le potentiel de croissance du marché colombien. La Société pour l'expansion des exportations (SEE) du Canada négocie actuellement une marge de crédit de 10 millions de dollars avec ECOPETROL, la société pétrolière nationale de la Colombie. La SEE a actuellement une marge de crédit de 45 millions de dollars avec CARBOCOL, la société nationale du charbon, ainsi que d'autres marges de crédit commerciales et de projet pour soutenir des opérations d'exportation.

Agriculture Canada, l'Agence canadienne de développement international (ACDI) et La corporation Petro-Canada pour l'assistance internationale (CPCAI) ont conclu de larges accords de coopération technique avec la Colombie, tandis que le ministère de l'Énergie, des Mines et des Ressources (EMR) participe à des transferts technologiques directs vers la Colombie.

Dans l'optique canadienne, la Colombie représente un marché dont la taille, le raffinement et la vitalité économique sont importants. Les occasions d'expansion du commerce bilatéral sont nombreuses. Depuis quelques années, en matière de grands projets d'infrastructure, les entreprises canadiennes ne recherchent plus seulement des contrats dans les domaines de l'hydroélectricité, du secteur minier et du transport des gaz, mais aussi dans ceux des transports urbains, des télécommunications urbaines et rurales, de l'énergie nucléaire, d'un projet d'usine de polyéthylène et de la réorganisation imminente du réseau ferroviaire colombien.

Le Canada continue à promouvoir activement l'exportation de produits de pointe à forte valeur ajoutée vers le marché colombien. Une économie locale stable et bien gérée augure bien pour un accroissement de la pénétration du marché dans les années 90.

LE COMMERCE CANADA-ÉQUATEUR

Le commerce Canada-Équateur a subi les effets de conditions assez indépendantes de la volonté des deux pays. La chute dramatique des prix mondiaux du pétrole et les conséquences d'un tremblement de terre grave en 1986 ont rendu encore pire une conjoncture économique locale déjà précaire. Au cours de la dernière décennie, ces facteurs ont eu des répercussions sur le commerce entre les deux pays.

La valeur des exportations de l'Équateur vers le Canada a connu un essor remarquable : elle a augmenté de 47 millions en 1981 à 85 millions de dollars en 1988. Durant cette période, la valeur des exportations du Canada vers l'Équateur a diminué de 84 millions en 1981 à 43,6 millions de dollars en 1988. Malgré tout, les entreprises canadiennes sont restées actives sur le marché de l'Équateur, en particulier dans des projets liés à l'exploration pétrolière, à l'exploitation minière, au transport de l'électricité et à la réception de données par satellite.

Les principales exportations de l'Équateur vers le Canada comprennent les bananes et les bananes des Antilles, le café, les crevettes et les salicoques, le cacao, et les fruits et les baies.

Les principales exportations du Canada vers l'Équateur comprennent des moteurs et des pièces d'aéronefs, l'amiante, le papier journal, des produits en plastique et du caoutchouc synthétique, des résines de polyéthylène, du zinc et de la pâte de bois.

Malgré les problèmes d'ordre économique causés par la catastrophe naturelle et certains facteurs internationaux, l'Équateur est un marché qui offre de bons débouchés aux exportations des entreprises canadiennes. Le Canada est persuadé qu'avec la disparition des effets du séisme, des prix du pétrole stables et de saines réformes économiques, le commerce entre les deux pays va reprendre son rythme de croisière.

LE COMMERCE CANADA-PARAGUAY

Le volume du commerce Canada-Paraguay a été modeste durant les années 80.

Les exportations du Paraguay vers le Canada sont dominées par le café, et c'est la baisse dramatique des exportations de ce produit qui est à l'origine du renversement prononcé qui est survenu récemment dans la balance commerciale entre les deux pays. En 1986, la valeur des expéditions de café du Paraguay vers le Canada s'élevait à 6,2 millions de dollars; à peine deux ans plus tard, elle n'était plus que de 180 000 \$.

Le cuir, les extraits de viande et de poisson, les jus, l'huile d'oléocoque et l'huile de bois de Chine, et le thé complètent la liste des exportations du Paraguay vers le Canada.

En 1988, les principales exportations du Canada vers le Paraguay comprenaient la farine de blé (350 000 \$), le lait en poudre et le lait écrémé (250 000 \$), des caméras de télévision (350 000 \$), des circuits imprimés, des pièces et des accessoires de tronçonneuses à chaîne, et du matériel commercial de télécommunications.

Étant donné que les deux pays sont rarement en contact, le commerce Canada-Paraguay a évidemment été modeste. Mais, à l'avenir, le Canada va s'efforcer d'instaurer des rapports commerciaux plus durables avec le Paraguay pour donner suite à l'apparition de nouveaux débouchés commerciaux sur ce marché.

LE COMMERCE CANADA-PÉROU

Durant les années 80, le commerce Canada-Pérou a connu des hauts et des bas à cause de divers problèmes qu'ont connus l'économie du Pérou et l'économie mondiale.

Depuis le début de la décennie, la valeur du volume annuel du commerce Canada-Pérou a varié de 138 millions de dollars en 1982 à un niveau plancher de 114 millions de dollars en 1985. En 1988, cette valeur s'établissait à 150,4 millions de dollars.

Ces dernières années, les principales exportations du Pérou vers le Canada comprenaient des minerais et des concentrés de plomb, de zinc et de cuivre, des métaux précieux, du café, du coton (tant des filés que des tissus), et des tissus en laine. Ces produits représentent environ 80 % des ventes du Pérou au Canada.

Également ces dernières années, les exportations du Canada vers le Pérou comprenaient du blé, du lait en poudre, du matériel minier et des pièces de matériel minier, et des machines pour le transport des textiles. Les entreprises canadiennes ont été surtout actives dans les secteurs de l'exploitation minière, de l'hydroélectricité, des télécommunications et de l'agriculture.

De 1986 à 1988, la valeur des exportations de lait en poudre s'établissait, en moyenne, à environ 17 millions de dollars, alors que celle des exportations de blé a diminué d'un niveau record de 48 millions de dollars en 1987 à 9 millions un an plus tard. Durant la même période, la valeur des exportations de papier journal est restée assez stable; elle s'élevait à quelque 8 millions de dollars en 1988.

Le Canada a toujours été associé au développement économique du Pérou. Des entreprises canadiennes ont financé et aménagé la mine de cuivre de Tintaya, ont participé à la mise en valeur de lignes de transport d'électricité majeures et de centres téléphoniques importants, et ont collaboré avec PetroPeru dans de grands projets d'exploration de pétrole et de gaz naturel.

Les graves problèmes économiques qu'a connus le Pérou récemment ont pris le pas sur ses rapports commerciaux avec d'autres pays. Mais le commerce Canada-Pérou est encore vigoureux et diversifié et il joue un rôle important dans les rapports commerciaux que le Canada a avec l'Amérique latine.

LE COMMERCE CANADA-URUGUAY

Les liens commerciaux entre le Canada et l'Uruguay, quoique modestes en volume, datent de la fin de la guerre.

Le commerce bilatéral entre les deux pays a beaucoup été influencé par les fluctuations de l'économie uruguayenne. Après avoir vu son économie ralentir régulièrement au début des années 1980, l'Uruguay a rebondi en 1985 et son économie a atteint un point culminant au troisième trimestre de 1986 avec un taux de croissance du PIB de plus de 7%. Après deux années de croissance soutenue, l'économie a commencé à ralentir de nouveau en 1988.

Ce changement en mieux de l'économie uruguayenne a entraîné un accroissement des exportations vers le Canada. De 14,8 millions de dollars en 1986, les exportations uruguayennes vers le Canada ont grimpé à 130 millions de dollars en 1987, avant de chuter à 11 millions de dollars en 1988. Les exportations canadiennes vers l'Uruguay ont aussi augmenté rapidement, passant de 5,1 millions de dollars en 1985 à 12,6 millions de dollars en 1986 et à 26 millions de dollars en 1987, avant de baisser à 11,2 millions de dollars en 1988.

L'Uruguay expédie surtout des tissus, du cuir et des produits en cuir, des graines de semence et de l'or vers le Canada. Sur des exportations totales de 130 millions de dollars vers le Canada en 1987, l'or et les alliages d'or représentaient 119 millions de dollars. En 1988, les tissus de laine ont regagné leur place traditionnelle au premier rang des exportations uruguayennes, représentant 5,2 millions des 11 millions de dollars que constituaient au total les marchandises livrées au Canada cette année-là.

Les principales exportations du Canada vers l'Uruguay comprennent notamment les produits suivants : papier journal, soufre, pomme de terre de semence, pois séchés et lentilles, sels métalliques, or et, en 1987, blé. Le fait que les exportations du Canada vers l'Uruguay ont doublé entre 1986 et 1987 est attribuable aux ventes de blé qui ont totalisé 13 millions de dollars. L'année suivante, les exportations canadiennes totales ont baissé à 11,2 millions de dollars à cause de la diminution marquée des ventes de blé.

Le Canada aidera l'Uruguay à moderniser et à industrialiser son économie. Ce faisant, le Canada développera des possibilités d'exportation de biens et services canadiens par le transfert de technologies et la formation de coentreprises. Estimant qu'il pourrait augmenter considérablement ses exportations dans des secteurs bien précis, le gouvernement canadien cherche à conclure des ententes de ce genre dans les secteurs agro-alimentaire, minier, forestier, des transports et énergétique.

Le Canada est persuadé que ce genre d'aide au développement de l'économie uruguayenne accroîtra les possibilités d'échanges commerciaux tant au Canada qu'en Uruguay et entraînera une croissance soutenue à long terme du commerce bilatéral entre les deux pays.

LE COMMERCE CANADA-VENEZUELA

Après le Mexique et le Brésil, le Venezuela a toujours été le principal partenaire commercial du Canada en Amérique latine. Durant les années 70, la valeur du commerce Canada-Venezuela a plus que quadruplé, surtout à cause de la hausse des prix mondiaux du pétrole. En 1981, la valeur du commerce entre les deux pays a plafonné à 2,9 milliards de dollars.

Cette valeur a diminué durant les années 80 pour s'établir à 838 millions de dollars en 1988. Cette baisse est avant tout due à la chute des prix mondiaux du pétrole et à la récession de 1983 qui a eu pour effet de ralentir gravement la croissance de l'économie du Venezuela. Le surplus commercial dont a toujours profité le Venezuela par rapport au Canada a lui aussi diminué durant les années 80; il est passé d'un niveau record de 1,8 milliard de dollars en 1982 à 91 millions de dollars en 1988.

Les exportations du Venezuela vers le Canada sont dominées par les produits pétroliers bruts et transformés qui représentaient 89 % de ces exportations en 1988. Malgré le ralentissement du commerce entre les deux pays, le Venezuela est encore le second fournisseur en importance du Canada pour le pétrole; ces importations avaient une valeur de plus de 500 millions de dollars en 1988.

Les autres produits que le Venezuela exporte vers le Canada comprennent des alliages d'or, des tuyaux et des canalisations en fer ou en acier, des pièces de véhicules à moteur, l'urée et le charbon bitumineux.

Les exportations du Canada vers le Venezuela qui représentaient 3 % de l'ensemble des importations de ce pays évalué à 10,6 milliards de dollars en 1988 sont diversifiées, mais fortement dominées par les produits agricoles et les produits des ressources naturelles. Les produits agricoles, le blé venant au premier rang, représentaient plus de 30 % des exportations du Canada cette année-là. En fait, la valeur des exportations de blé a augmenté en flèche; elle est passé de 22,5 millions de dollars en 1986 à 97,5 millions en 1988.

Après les États-Unis, le Venezuela est le second marché en importance du Canada pour l'exportation de bovins laitiers sur pied; en 1988, ces exportations étaient évaluées à 14,8 millions de dollars. Le Venezuela est le second marché en importance, après la Colombie, pour l'exportation de légumineuses et il est le plus important marché du Canada en Amérique latine pour l'exportation de plants de pomme de terre.

Les produits du papier (papier journal, pâte de bois et papier d'impression de pâte mécanique) représentaient 104,8 millions de dollars par rapport à l'ensemble des exportations du Canada en 1988. Le polyéthylène (20,5 millions de dollars) et les pièces de véhicules à moteur (8,5 millions de dollars) complétaient la liste des principales exportations du Canada vers le Venezuela.

Le gouvernement du Venezuela envisage un certain nombre de projets de développement dans le but de soutenir son secteur industriel, diversifier les exportations et favoriser le remplacement des importations. Ces mesures, combinées à d'importantes réformes économiques incluant l'adhésion au GATT, devraient créer de nouveaux débouchés aux exportations du Canada. Les intérêts et la compétence du Canada dans

des secteurs de concentration favoriseront la mise sur pied de nouveaux programmes d'exportation. Au premier plan, se trouvent les secteurs de l'énergie (pétrole et gaz naturel, et hydroélectricité), de l'exploitation minière, de l'agriculture, des transports et des communications, et de la foresterie.

Le commerce Canada-Venezuela a su surmonter les difficultés économiques du début des années 80 et il semble sur le point de retrouver et de surpasser sa performance impressionnante des années 70. Les efforts des secteurs public et privé des deux pays rendront plus facile d'atteindre cet objectif.

AMÉRIQUE CENTRALE ET LES ANTILLES

COMMERCE CANADA-BAHAMAS

Le commerce bilatéral entre le Canada et les Bahamas s'est développé lentement ces dix dernières années, mais la récente croissance des échanges laisse prévoir une meilleure performance des deux économies durant les années 1990.

La balance commerciale a évolué nettement en faveur du Canada au cours des cinq années de 1984 à 1988. Les exportations des Bahamas vers le Canada qui s'élevaient à 127,5 millions de dollars en 1984 ont diminué progressivement par la suite pour totaliser 20,9 millions de dollars en 1988. Durant la même période, les exportations canadiennes vers les Bahamas sont demeurées relativement constantes, ayant totalisé 35,6 millions de dollars en 1988.

Les exportations des Bahamas comprennent notamment les produits suivants : produits chimiques organiques, rhum, mazout, pierres précieuses et pièces de monnaie de valeur, poisson et crevettes.

Le Canada exporte essentiellement vers les Bahamas des pièces d'appareillage électrique, du malt et des produits de minoterie, et divers produits en fer et en acier.

Même si le commerce bilatéral entre le Canada et les Bahamas était relativement modeste en 1988, totalisant environ 56 millions de dollars, les projets en cours devraient beaucoup intensifier les échanges commerciaux à court terme. Des entreprises canadiennes ont récemment obtenu des contrats pour la fourniture de cinq avions à turbopropulseur dernier modèle et la fourniture de matériel et de services d'ingénierie pour plusieurs projets de développement d'installations de soins de santé et de construction d'éléments d'infrastructure portuaire financés multilatéralement. Des entreprises canadiennes ont aussi obtenu récemment de gros contrats de développement de complexes hôteliers financés par le secteur privé. Les Bahamas constituent aussi un excellent marché pour les fournisseurs canadiens de produits alimentaires et de boissons, de matériel de construction et de services d'ingénierie.

Le commerce bilatéral entre le Canada et les Bahamas ne date pas d'hier puisqu'il faut remonter au 19^e siècle. Les perspectives commerciales semblent indiquer que cette tradition continuera de croître et de prospérer, dans l'intérêt mutuel des deux pays.

COMMERCE CANADA-BARBADE

Le Canada et la Barbade entretiennent depuis très longtemps d'excellentes relations bilatérales fondées sur le commerce, l'investissement, le tourisme et les échanges.

Le commerce a grandement contribué à renforcer ces liens. Les exportations canadiennes vers la Barbade ont totalisé en moyenne à peu près 40 millions de dollars de 1984 à 1988. Les importations venant de la Barbade ont fluctué quelque peu durant cette période, totalisant 7,5 millions de dollars en 1984, et montant à 21,3 millions de dollars en 1986. Les exportations totales en 1988 étaient évaluées à 6,6 millions de dollars.

Le Canada importe de la Barbade des pièces d'appareillage électrique, du sucre, de l'huile et du mazout, et du rhum, tandis qu'il exporte vers cette le du matériel de télécommunication, des pâtes et papiers, des pommes de terre et des légumes, et des produits pharmaceutiques.

Un aspect important des relations bilatérales entre nos pays, c'est le tourisme. En 1988 seulement, 65 700 Canadiens ont visité la Barbade, contribuant ainsi de façon importante au développement économique local.

Le premier ministre du Canada, M. Mulroney, a participé à la conférence des chefs de gouvernement du Canada et des pays des Caraïbes faisant partie du Commonwealth tenue à la Barbade du 18 au 20 mars 1990; l'hôte de la conférence était le premier ministre, M. Erskine Sandiford. La conférence visait à examiner les relations entre le Canada et les États des Caraïbes membres du Commonwealth.

Par ailleurs, 25 représentants du milieu d'affaires canadien ont participé à la foire commerciale des sociétés canadiennes (Canadian Solo Trade Show) qui a eu lieu à la Barbade du 19 au 21 mars 1990 et qui visait à faire connaître les produits et services que le Canada peut fournir aux secteurs de l'hébergement, de la restauration et des institutions. Les autres secteurs susceptibles d'offrir des débouchés aux fournisseurs canadiens incluent l'agriculture et l'alimentation, la construction, la technologie de pointe, et le matériel et les services d'enseignement, de médecine et de soins de santé.

Les liens politiques et économiques solides entre le Canada et la Barbade devraient accroître les échanges commerciaux et les flux d'investissement entre les deux pays. Après avoir rattrapé à une période de croissance modeste ces dix dernières années, les relations commerciales entre les deux pays devraient vraisemblablement s'améliorer dans les années 1990.

COMMERCE CANADA-COSTA RICA

Les relations commerciales entre le Canada et le Costa Rica se sont développées de façon soutenue au cours des quarante années qui ont suivi la signature de l'Accord commercial le 17 novembre 1950.

Durant les années 1970, le commerce bilatéral a crû sensiblement et en 1987, les exportations costariciennes totalisaient 63,2 millions de dollars, tandis que les exportations canadiennes avaient grimpé à 30,7 millions de dollars.

Les exportations costariciennes vers le Canada sont surtout concentrées dans deux produits agricoles : les bananes et le café. Plus précisément, sur des exportations totales du Costa Rica vers le Canada de 50,8 millions de dollars en 1988, les bananes représentaient 28,5 millions de dollars et le café, 13 millions de dollars.

Les bases de l'économie du Costa Rica reposent de plus en plus sur le tourisme comme principale source de devises étrangères. De nouvelles installations touristiques sont rapidement développées pour prendre en charge un volume toujours croissant. Les organisateurs de voyages canadiens ont établi des vols nolisés de Toronto, Montréal et Vancouver qui fonctionnent à pleine capacité. On a enregistré durant la seule saison hivernale de 1988 près de 10 000 visiteurs canadiens.

Les principales exportations du Canada vers le Costa Rica continuent d'être les engrais, le papier journal et le papier, les machines, les résines plastiques et les feuilles de plastique, les produits alimentaires et les produits pharmaceutiques.

Le Costa Rica représente un marché intéressant pour les exportations canadiennes dans les secteurs de l'agriculture, du bétail et des mines d'or. Les projets de développement des ressources et de développement des infrastructures offrent aussi des débouchés importants.

Le développement et l'expansion de l'économie du Costa Rica ont ouvert des possibilités commerciales énormes pour les deux partenaires dans cette relation commerciale Canada-Costa Rica. Bâtie sur plus de quarante ans de croissance soutenue, cette association devrait continuer de se développer durant les années 1990.

COMMERCE CANADA-SALVADOR

Les exportations du Canada vers le Salvador ont augmenté et se sont diversifiées au cours des années 1980. Même si les exportations salvadoriennes vers le Canada se sont toujours traditionnellement composées surtout de produits agricoles, il semble que cette structure soit en train de changer.

Les exportations entre les deux partenaires commerciaux ont crû de façon marquée durant les années 1980, les exportations salvadoriennes vers le Canada ayant crû de 25 millions de dollars en 1984 à 41,7 millions de dollars en 1988, tandis que les exportations canadiennes vers le Salvador augmentaient de 15,8 millions à 23 millions de dollars durant la même période.

Le café, le coton et le sucre constituent le gros des exportations du Salvador vers le Canada. Toutefois, le secteur manufacturier, en particulier l'industrie textile, prend de la force et représente une part de plus en plus importante des exportations totales.

Les principales exportations canadiennes incluent des matières premières industrielles comme les produits chimiques et les produits plastiques, le papier journal et les pièces de machines. Il y a des possibilités d'accroissement des exportations dans le secteur agricole, plus précisément, dans les produits agro-chimiques, le matériel génétique et les médicaments et le matériel utilisés en médecine vétérinaire.

Le commerce bilatéral Canada-Salvador croît et se diversifie de façon régulière. L'expansion de notre relation commerciale sera parallèle à la stabilité et à la croissance de l'économie salvadorienne.

COMMERCE CANADA-GUATEMALA

La base économique diversifiée du Guatemala et la diversité des richesses naturelles dont ce pays est doté (terres agricoles, potentiel hydro-électrique, énergie et mines) offrent des possibilités innombrables à ses partenaires commerciaux.

Entre le début et la fin des années 1980, les exportations du Canada vers le Guatemala ont augmenté considérablement. Au nombre des principaux produits exportés par le Canada, notons les services d'ingénieur-conseil, les services d'expert-conseil en construction, les services de forage pétrolier et les services de gestion. En 1983, toutefois, les exportations canadiennes ont baissé à 15,3 millions de dollars et n'ont repris que modestement depuis ce temps.

Les exportations guatémaltèques ont totalisé en moyenne 35 millions de dollars pendant une bonne partie des années de la fin des années 1980. Le café, les fruits et les vêtements sont les principales marchandises exportées et représentent plus de 90 % des ventes totales au Canada. Les exportations canadiennes vers le Guatemala ont atteint 18,4 millions de dollars en 1988. Elles se composaient principalement de produits chimiques, agricoles ou minéraux incluant notamment à parts égales les produits suivants : résine polyéthylène, engrais, papier journal, poisson en bo te et autres aliments, zinc et aluminium.

La reprise économique récente du Guatemala a amélioré les débouchés dans un certain nombre de secteurs, en particulier dans les secteurs de la construction et du tourisme. L'accroissement de la demande de biens de consommation, de produits agricoles et de matières premières et la diversification accrue de l'économie guatémaltèque en général indiquent qu'il y a un potentiel de croissance réel au niveau du commerce bilatéral entre nos pays.

COMMERCE CANADA-HONDURAS

Le ralentissement récent de l'économie du Honduras a été très défavorable au commerce bilatéral entre ce pays et le Canada.

En dépit du volume modeste des échanges entre les deux pays, la balance commerciale a évolué en faveur du Honduras depuis le milieu de 1980. Les importations de ce pays totalisaient 27,9 millions de dollars en 1988, montant qui représente une faible hausse par rapport aux années antérieures, tandis que les exportations canadiennes vers ce pays ont atteint 19,6 millions de dollars la même année, total qui représente aussi une amélioration par rapport aux années précédentes.

L'économie hondurienne est fondée sur l'agriculture; partant, ses exportations au Canada se composent surtout des bananes, du café, du bois, des crevettes, du homard et du sucre.

Les exportations canadiennes au Honduras comprennent notamment le carton ondulé d'emballage et le papier journal, le poisson en conserve, le lait en poudre, les fibres d'amiante et les pois et les haricots secs.

Le Honduras est doté d'importantes richesses naturelles, dont les plus vastes forêts d'Amérique centrale, un potentiel de production hydro-électrique et des gisements de minerais, offrant aux fournisseurs canadiens la possibilité d'exporter du matériel d'exploitation forestière, de l'équipement d'exploitation minière, des produits chimiques utilisés en agriculture et des engrais.

Le commerce bilatéral entre le Canada et le Honduras a enregistré à ce jour une croissance modeste. L'expansion de l'économie hondurienne, surtout la mise en valeur de ses ressources, permettra d'accroître les échanges avec ce pays à l'avenir.

COMMERCE CANADA-JAMAÏQUE

Le commerce bilatéral entre le Canada et la Jamaïque s'est accru progressivement, et les échanges ont continué d'augmenter durant les années 80.

La valeur totale des exportations jamaïcaines au Canada est passée de 136,8 millions de dollars en 1984 à 150 millions en 1988. Les expéditions de bauxite représentaient 90 % de cette valeur totale, le reste étant attribuable aux exportations de produits chimiques, de rhum, de légumes, de vêtements et de tricots.

Au cours de la même période, les exportations canadiennes ont aussi augmenté, passant de 73,9 millions de dollars à 126,35 millions de dollars, et elles étaient surtout composées de divers produits de la pêche et de fruits de mer, de pâtes et papier, de matériel de production d'énergie, de transport et de télécommunications, ainsi que de l'équipement de construction et des pièces.

Le marché jamaïcain offre aux entreprises canadiennes d'excellentes possibilités d'exportation, notamment dans les domaines des matériaux de construction, des produits alimentaires frais et transformés, des télécommunications, et des structures préfabriquées pour les installations industrielles et touristiques. Une entreprise canadienne a récemment reçu trois commandes de matériel de télécommunications d'une valeur totale de 85 millions de dollars, ce qui laisse croire que les possibilités d'exportation future d'autres produits de technologie de pointe sont prometteuses.

Les échanges commerciaux entre le Canada et la Jamaïque ont enregistré une croissance constante attribuable à l'élargissement de la gamme de produits. Les deux pays peuvent compter sur le maintien de ces rapports commerciaux avantageux.

COMMERCE CANADA - MEXIQUE

Le Mexique est le principal partenaire commercial du Canada en Amérique latine et le commerce entre les deux pays augmente de plus de 10 % par année depuis le milieu des années 80.

Le commerce bilatéral entre nos pays a représenté 2,2 milliards de dollars en 1989, dont 1,6 milliard de dollars en biens mexicains expédiés au Canada et des exportations canadiennes de plus de 600 millions de dollars.

L'évolution de la composition des exportations du Mexique vers le Canada au cours des années 80 est indicative de la transition économique à l'intérieur du pays. Il est maintenant clair que le Mexique a une économie industrielle concurrentielle. Les importations du Canada en provenance du Mexique sont maintenant composées pour l'essentiel de produits finis manufacturés, tandis que les importations de pétrole brut ont diminué considérablement par rapport à la part de 82 % qu'elles détenaient au début de la décennie. En fait, les exportations par le Mexique de produits manufacturés comme les produits automobiles, les produits de communication et les produits de consommation, représentent maintenant les deux tiers des expéditions totales vers le Canada.

Parmi les autres produits majeurs d'exportation du Mexique, on peut citer les machines électroniques et leurs pièces, les métaux précieux, les minerais métalliques et les matériaux bruts, le pétrole brut, le café, les légumes et les fruits.

Les produits automobiles, qui ont représenté 40 % des exportations totales du Mexique vers le Canada en 1988, constituent maintenant le principal élément de croissance des exportations. Depuis 1985, les expéditions ont dépassé chaque année les 600 millions de dollars. Bien que la plupart de ces produits proviennent de filiales d'entreprises étrangères, une partie de plus en plus importante de ceux-ci provient des usines des fabricants indépendants de pièces d'automobile.

Les appareils de radio, les téléviseurs et les produits électroniques connexes ont totalisé 98 millions de dollars en 1988. Le matériel bureautique et informatique a connu une croissance remarquable, de 13 millions de dollars en 1985 à 96 millions de dollars en 1988. Les produits fabriqués en acier (39 millions de dollars) et les fruits et légumes (60 millions de dollars) ont aussi affiché des augmentations spectaculaires en quelques années seulement, tandis que les importations de pierres précieuses (71 millions de dollars) ont plus que triplé leur valeur de 1987.

Les exportations canadiennes vers le Mexique comprennent un volume important de produits manufacturés, ainsi que la gamme traditionnelle de produits bruts et semi-raffinés des ressources. Les produits liés au secteur automobile représentent également le poste le plus important des exportations canadiennes vers le Mexique, soit 71 millions de dollars en 1988. Parmi les grandes exportations de produits manufacturés, on relève le matériel de télécommunications (16 millions de dollars), le matériel informatique (12 millions de dollars) et les produits fabriqués en acier (41 millions de dollars).

Dans les années 80, le Canada a exporté des quantités de plus en plus grandes de produits traditionnels vers le Mexique. En 1988 seulement, il a enregistré des ventes importantes de poudre de lait écrémé (42 millions de dollars), de blé (38 millions de dollars), de Canola (56 millions de dollars), de pâtes de bois (36 millions de dollars), de papier journal (7 millions de dollars), de potasse (15 millions de dollars) et d'amiante (8 millions de dollars).

Ces statistiques illustrent le succès des réformes économiques récentes au Mexique, réformes qui ont été réalisées sur une période relativement brève. Le Canada a grandement profité de cette transition économique de l'un de ses plus importants partenaires commerciaux au monde. Il ressort aussi que les possibilités de profiter de cette évolution avantageuse pour les deux pays sont nombreuses et devraient être explorées en profondeur à court terme.

Les possibilités d'aider le Mexique à développer son économie en lui facilitant l'accès à la technologie et à l'expertise canadiennes offriront des avantages aux deux pays pour la production et la fourniture de biens industriels comme le matériel de protection de l'environnement, les machines de construction, les appareils de télécommunications, les composantes électroniques, le matériel électrique, les fournitures ferroviaires et les produits forestiers.

Le commerce Canada-Mexique est fondé sur une solide tradition d'échange en situation d'interdépendance. La transformation en cours de l'économie du Mexique enrichira encore ce rapport.

COMMERCE CANADA-NICARAGUA

Bien que le Canada se soit engagé à poursuivre ses échanges avec le Nicaragua, le commerce bilatéral a été fortement entravé par l'embargo imposé par les États-Unis.

En 1984, les exportations canadiennes au Nicaragua totalisaient 22,5 millions de dollars. En conséquence de l'embargo imposé par les États-Unis en mai 1985, le Canada a dû trouver de nouvelles routes pour les expéditions qu'il acheminait par les États-Unis. Par conséquent, la valeur des exportations canadiennes est tombée à 18,4 millions de dollars en 1985.

L'embargo a aussi été très défavorable aux exportations du Nicaragua destinées au Canada, leur valeur ayant diminué à 25,6 millions de dollars en 1985. Toutefois, la situation s'est améliorée ces dernières années, si bien que la valeur des exportations du Nicaragua est progressivement passée à 64,5 millions de dollars en 1988.

Les principaux produits exportés au Canada par le Nicaragua sont l'alliage d'or, le boeuf (pour une valeur de 23 millions de dollars en 1988), le homard, les crevettes, et les produits pétroliers en transit.

En 1988, les exportations canadiennes destinées au Nicaragua comprenaient surtout les haricots secs, le lait en poudre, les engrais et une vaste gamme d'articles et de machines manufacturés.

L'embargo ayant été levé par les États-Unis en conséquence des élections récentes au Nicaragua, les échanges commerciaux de ce pays s'amélioreront sans doute. Le maintien des échanges commerciaux entre le Canada et le Nicaragua en dépit des difficultés laisse croire que le commerce bilatéral entre les deux pays continuera de s'accroître durant les années 90.

COMMERCE CANADA-PANAMA

Panama et la zone franche de Colon représentent à la fois un intéressant marché intérieur et un centre de distribution commode pour les exportateurs canadiens.

Durant les années 80, la balance commerciale entre les deux pays est devenue nettement plus favorable au Canada, en conséquence d'un ralentissement de l'économie panaméenne.

Les produits que Panama exporte au Canada sont presque identiques aux exportations de ses plus proches voisins d'Amérique centrale, en dépit du fait que l'économie panaméenne soit beaucoup plus diversifiée. Ces exportations comprennent surtout les bananes, le café, les produits pharmaceutiques et les crevettes.

En dépit des difficultés économiques de Panama, le Canada y a exporté des céréales, des carburants, de l'huile comestible, des pâtes et papiers et des produits chimiques dont la valeur totalisait 34 millions de dollars en 1988.

Étant donné la relance prévue de l'économie de Panama, les fournisseurs canadiens devraient avoir d'excellentes occasions de reprendre des échanges bilatéraux. Les produits agricoles, les produits alimentaires, les matériaux de construction, les pièces d'automobile et les biens de consommation comptent parmi les innombrables produits que les importateurs de Panama chercheront à se procurer sur le marché international. Les fournisseurs canadiens sont en mesure de répondre à la demande.

COMMERCE CANADA-TRINITÉ ET TOBAGO

Durant la seconde moitié des années 80, il s'est produit un déplacement appréciable de la balance commerciale entre le Canada et Trinité et Tobago.

En 1984, le Canada avait l'avantage dans les échanges commerciaux, ses exportations s'élevant à 117 millions de dollars. A peine quatre ans plus tard, la valeur des exportations de Trinité et Tobago dépassaient celles du Canada de 1,5 million de dollars.

Au cours de la période, les exportations de ce pays ont atteint une valeur deux fois et demie plus grande et se sont élevées à 56,4 millions de dollars, tandis que la valeur des exportations canadiennes est tombée de 136 à 54,9 millions de dollars.

Bien que la balance commerciale atteigne maintenant presque le point d'équilibre, la composition des échanges entre le Canada et Trinité et Tobago est demeurée essentiellement la même. Trinité et Tobago exportent surtout des produits pétroliers et du pétrole, du fer et de l'acier, des engrais, du rhum, du poisson et des fruits de mer. Le Canada y exporte principalement des pommes de terre et des légumes, des pâtes et papiers, du poisson et des fruits de mer et des pièces pour l'équipement électrique.

Le tourisme est une des principales composantes des relations entre le Canada et Trinité et Tobago, comme c'est le cas pour la plupart des autres pays insulaires des Antilles. En 1988, 23 200 Canadiens auraient visité les les, selon les estimations.

Les relations que le Canada entretient depuis longtemps avec Trinité et Tobago constituent la base solide de bons rapports et d'échanges commerciaux dont les deux pays s'efforceront de tirer parti.

LIBRARY E A/BIBLIOTHEQUE A E



DOCS
CA1 EA660 90C51 FRE
Commerce du Canada avec l'Amerique
latine et les Caraibes
43258943



0-00-0-0

0-00-0-0



External Affairs and
International Trade Canada

Affaires extérieures et
Commerce extérieur Canada