



LA BANQUE ROYALE DU CANADA

SIÈGE SOCIAL, MONTRÉAL

Juin 1946

LES excursions dans le domaine économique conduisent ordinairement à des choses très simples affublées de noms techniques. Ainsi, le "commerce international" dont le nom effraie un peu les gens, n'est que l'échange des denrées dont le Canada ne sait que faire pour les denrées étrangères dont il a besoin.

Ce qui est important n'est pas toujours difficile à comprendre ou à faire, et quoique l'échange international des marchandises soit un des plus importants problèmes du Canada, on peut en décomposer les principes en termes simples. S'il est vrai que tous les pays ne sont pas également bien partagés sous le rapport des ressources naturelles, et qu'une répartition plus équitable serait à souhaiter entre les nations, comme le propose la Charte de l'Atlantique, alors, le Canada est un des pays non seulement le plus capables de devenir prospères mais de venir en aide aux besoins de l'humanité. Il possède et cultive d'importants produits dont il est le principal sinon l'exclusif fournisseur; il dispose de meilleures facilités que beaucoup de pays dans la fabrication d'un grand nombre de marchandises; et sa population est si faible en proportion de ses ressources qu'elle ne peut consommer tout ce que le pays peut produire.

Pour se convaincre en quelques mots que le Canada serait bien bête d'adopter l'autarchie, il suffit de comparer les résultats des 20 dernières années avec ce qui se serait produit sous un régime d'économie nationaliste. Si le Canada n'avait pas exporté il aurait encaissé en moyenne \$1,365 millions de moins par an, et son revenu national aurait subi de ce fait une réduction d'environ 27 pour cent, soit une diminution de pouvoir d'achat de près de \$10 par mois pour chaque homme, femme et enfant du pays. S'il n'avait pas exporté \$8,537 millions de produits agricoles pendant les 19 années antérieures à 1945, le revenu de chaque ferme aurait diminué de \$614 par

an. En d'autres termes, le Canada ne peut pas continuer à vivre aussi bien qu'à présent, encore moins espérer vivre mieux, sans débouchés extérieurs pour ses produits.

Le Canada jouit d'une excellente réputation sur les marchés internationaux grâce aux bonnes méthodes commerciales de ses industries d'exportation. A première vue, on pourrait croire que les exportateurs vont faire de meilleures affaires que jamais parce que le monde entier ne demande qu'à acheter ce que le Canada a à vendre. Mais il serait bon de réfléchir à l'avertissement formulé par notre ministre du Commerce: "Cette réputation grandira à mesure que nous exporterons davantage, mais prenons garde qu'elle ne soit sérieusement endommagée par ceux qui n'ont pas l'intention de se créer des relations permanentes et qui ne cherchent qu'à écrémer le marché."

Le commerce international est nécessaire dans la mesure la plus indépendante non seulement dans l'intérêt de la paix mondiale, mais pour donner plus de travail à la main-d'oeuvre et aux industries canadiennes. Chaque ère de prospérité au Canada a été accompagnée d'un gros volume de commerce international. Le ministre du Commerce a dit en avril que plus d'un million et demi de Canadiens sont engagés dans le commerce extérieur qui rapporte le tiers de notre revenu national. "Il nous faudrait plus de cent millions d'habitants," a-t-il dit "pour consommer nos produits agricoles et faire usage de tous les produits forestiers que nous vendons chaque année." Grâce à un si grand nombre de personnes engagées dans ce commerce, lorsque les recettes d'exportation sont considérables, le pouvoir d'achat en bénéficie non seulement dans les grands centres, mais dans les régions minières, agricoles et forestières, de sorte que les produits du pays se vendent plus facilement et que les niveaux d'existence s'en trouvent améliorés parmi toutes les classes de la population.

le Canada ne remportera pas de succès dans le domaine du commerce international sans efforts personnels de la part des exportateurs. Le Magazine de Wall Street a dit récemment: "Le Canada est au second rang des pays exportateurs depuis deux ou trois ans. Mais ce qui a principalement plus que triplé la valeur et le volume des exportations canadiennes pendant la guerre c'est que le Dominion a fait du prêt-location, c'est-à-dire qu'il faisait cadeau de plus d'un tiers de ses exportations. Naturellement, le Canada ne peut pas plus que nous continuer dans cette voie."

A l'optimisme que nous inspirent ces chiffres astronomiques d'exportation et de revenu doit donc succéder le sentiment de la réalité et il est temps que le commerce se remette à avancer petit à petit comme autrefois. La disparition de la demande de matériel militaire et la réduction des marchés civils d'outremer forceront nos industries bien outillées et bien organisées à rivaliser sur les marchés d'importation et d'exportation sur un pied d'égalité avec les autres pays industriels du monde. Cela signifie, par exemple, que les producteurs de bacon canadien doivent lutter contre le bacon maigre que les Anglais préfèrent et qu'ils peuvent maintenant se procurer au Danemark. Cela veut dire qu'il faut protéger les meubles et certains textiles à destination des tropiques contre les ravages des insectes. En d'autres mots, la concurrence internationale signifie que les producteurs canadiens doivent se plier aux désirs des acheteurs et ne sauraient considérer leurs exportations comme un moyen de se débarrasser du surplus des marchandises fabriquées pour le marché canadien.

L'exportateur lui-même jouera un rôle important durant la transition. Le commerce canadien a besoin de plus de représentants à l'étranger, vu que notre politique commerciale, comme en Grande-Bretagne et aux Etats-Unis, repose sur l'initiative de l'entreprise privée au lieu de s'abriter sous la tutelle du gouvernement. A l'étranger comme au pays, ce sont le prix, la qualité et le service qui comptent en cas de concurrence. Le ministre du Commerce a dit aux exportateurs l'an dernier: "Tout ce que le gouvernement peut faire c'est de vous aider. C'est à vous de faire le reste." Malgré toute la meilleure organisation du monde, aucun ministère du Commerce ne peut trouver et conserver des marchés extérieurs. C'est l'affaire de l'industrie au moyen de ses agents et de ses produits.

Il est donc clair que le commerce international n'est pas une question d'intérêt académique, un simple accessoire des affaires domestiques. Etant donné la grande capacité de production dont le Canada est capable de faire preuve, notre prospérité interne semble exiger un partage raisonnable de nos produits entre la consommation domestique et l'exportation. Le ministre du Commerce a donné beaucoup à réfléchir aux manufacturiers quand il leur a dit qu'ils se préparaient à vendre 98 pour cent de leurs produits

dans un marché de onze millions de consommateurs et 2 pour cent aux 130 millions d'habitants de l'Amérique latine.

Le ministre a ajouté que les mesures extraordinaires du gouvernement en vue de l'orientation de la liberté d'entreprise du commerce extérieur ne sont que temporaires. "Nous aspirons toujours" a-t-il dit "à faire régner la liberté dans les échanges internationaux et à laisser les coudées franches au commerce." Il est souvent question, à ce sujet, de créer une ambiance économique favorable à l'entreprise privée et de laisser les gouvernements jouer un rôle secondaire dans le commerce. La guerre a multiplié les barrières commerciales, et les prochaines conférences auront pour principale tâche de supprimer totalement ou en partie les obstacles imposés au commerce par les permis d'importation et d'exportation, les restrictions sur le change, les contingentements et les tarifs.

La situation n'a pas été favorable jusqu'ici à la liberté complète des échanges, et la période de transition ne se prête guère à l'adoption d'un plan idéal. La conférence de Bretton Woods a permis aux Etats adhérents de constater le besoin de faire concorder leurs intérêts avec l'intérêt général, et elle a donné naissance en même temps à un système pratique de change pour le règlement international des importations et des exportations.

Le ministère du Commerce a organisé une division de recherches ainsi qu'une division de renseignements. Il faut espérer que la première s'attaquera aux éléments du problème et que ses plans d'expansion seront vraiment dignes de notre rang parmi les nations, tandis que les renseignements recueillis par la deuxième seront propagés chez nous comme à l'étranger. Il ne suffit pas de discuter ces questions à la Chambre des communes et d'envoyer des communiqués techniques aux journaux. Cela peut être utile aux partisans du commerce extérieur qui s'y livrent de façon active, mais ne parvient pas à la grande masse du public qui ne connaît rien de ses principes et de sa pratique. Il faut que le personnel des ventes soit d'un excellent calibre pour faire de bons ambassadeurs du commerce, mais comme l'a dit P. M. Richards, chroniqueur commercial de "Saturday Night" dans un numéro d'avril: "Il est évident que le volume de production et de commerce extérieur du Canada intéresse, ou devrait intéresser aujourd'hui tous les Canadiens, et non pas seulement les hommes d'affaires et les gouvernements, car beaucoup de choses en dépendent." Il faut donc mettre à la disposition du grand public des renseignements intéressants et de bonne source, pour que les gens sachent à quoi s'en tenir, au lieu d'éprouver un sentiment de surprise et de gêne comme font la plupart d'entre eux, quand on leur parle ou qu'il s'agit de relations internationales.

me permanent pour résoudre les problèmes du commerce international; à encourager les échanges réciproques de marchandises; à procurer accès aux matières premières sur un pied d'égalité à toutes les nations; à prendre les mesures commerciales nécessaires pour assurer la paix. Les modifications de tarifs auront lieu par entente internationale et aucun pays ne sera requis de faire de concessions sans que les autres pays en fassent autant à son égard. Chaque pays s'engagera à simplifier les formalités douanières et à ne pas boycotter les marchandises des autres pays. La conférence réservée aux accords sur les marchandises posera pour principe que ces accords, au lieu de chercher à contrôler la production, auront plutôt pour but de l'encourager, de manière à donner lieu réellement à l'expansion du commerce.

Un des plus grands soucis* de ceux qui président aux destinées du commerce extérieur du Canada est de continuer à servir le Royaume-Uni qui est un des plus gros acheteurs de nos produits naturels. Des difficultés temporaires d'ordre financier ont fait imposer à ce commerce des restrictions que le gouvernement britannique a promis de lever dès que les circonstances le permettront, ce qui a déjà eu lieu en partie. Il est bon de se priver quand il le faut mais il ne faut pas en abuser sans nécessité. Dans l'intervalle les producteurs des pays comme le Canada, habitués à trouver un débouché facile dans les Iles Britanniques, ne savent où donner de la tête. Le Canada a jusqu'ici exporté principalement contre paiement comptant et ne pratique pas l'échange au vrai sens du mot. Ses exportations en Grande-Bretagne en 1938 se chiffrent à \$340 millions tandis que ses importations de cette source n'arrivent qu'à \$119 millions.

Les exportations aux pays de l'Empire, sauf la Grande-Bretagne, ont augmenté d'année en année avant la guerre, mais la guerre a stimulé, à divers degrés, les progrès de toutes les parties de l'Empire aussi bien que ceux du Canada. Ces pays sont maintenant plus industrialisés, mieux organisés en vue de la production et plus conscients de leurs propres ressources. Il est trop tôt pour prédire quel sera l'effet de cette évolution industrielle sur le commerce avec le Canada. En ce qui regarde l'Australie, D. Russell Ferguson, ancien attaché commercial de l'Australie du Sud et éditeur du *Courier* à Perth, Ont., discute les possibilités commerciales entre les deux pays et fait remarquer que l'Australie n'a pas de dollars canadiens pour payer ses achats. L'Australie peut seulement se les procurer par la vente de livres sterling, généralement sur le marché de Londres, mais Londres est également à court de dollars. M. Ferguson offre le choix de deux moyens: l'ouverture d'un crédit de dollars canadiens à l'Australie pour permettre à celle-ci de payer ses achats chez nous, ou l'importation immédiate des produits australiens dont nous avons besoin, ce qui créerait un fonds naturel en faveur de l'Australie pour payer ses importations du Canada.

Les difficultés qui entravent l'expansion rapide du commerce avec les autres parties du monde ne s'appliquent pas aux pays de l'Amérique latine. Ils n'ont pas besoin d'ouverture de crédit car ils possèdent de grosses réserves. A la fin de 1944, ils avaient environ \$4 milliards en or et en change étranger. Pas besoin non plus de réclame, car ils ont un besoin pressant de marchandises de consommation et d'instruments de production. Ils sont bien disposés envers le Canada, et étant donné ces bonnes dispositions, l'argent nécessaire et le besoin de marchandises, il ne reste plus qu'à vouloir et pouvoir leur vendre. Maurice Bélanger, secrétaire commercial à l'ambassade du Canada au Brésil, a dit à ce sujet en décembre dernier aux membres d'un comité de l'Association des manufacturiers canadiens: Ce qu'il nous reste à faire est de convaincre entièrement les manufacturiers canadiens de l'importance de ces marchés. La plupart n'y croient pas. Ils ne se rendent pas compte des énormes affaires qui s'y traitent." Le Bureau fédéral de la statistique nous donne quelques chiffres à cet égard. Le Brésil est le plus gros client du Canada en Amérique du Sud, et ses importations se chiffrent à \$16 millions $\frac{3}{4}$ en 1945 par rapport à \$3 million $\frac{1}{2}$ en 1938. Vient ensuite le Mexique, avec \$8 millions au lieu de \$2 millions $\frac{1}{2}$ en 1938. Puis (chiffres de 1938 entre parenthèses): Argentine \$6 millions ($4\frac{1}{2}$ millions); Colombie \$5 millions ($\$1\frac{1}{2}$ million); Cuba $\$4\frac{1}{2}$ millions ($\$1$ million); Vénézuéla \$4 millions ($\$1\frac{1}{4}$ million); Pérou \$4 millions ($\$900,000$); Chili ($\$2\frac{1}{4}$ millions ($\$604,000$); Uruguay \$2 millions ($\$216,000$); et Panama \$1 million ($\$305,000$). Tous les autres accusent des augmentations en proportion, mais chaque total ne dépasse pas \$1 million.

Quant à nos achats en Amérique du Sud, on ne nous en était malheureusement pas toujours reconnaissant vu qu'une grande partie de nos importations passe par voie des Etats-Unis. Ainsi la Colombie ne se doutait même pas que le Canada lui achetait pour \$10 millions de café par an, par l'intermédiaire toutefois, des Etats-Unis.

Pour changer tout cela, disent les exportateurs, il nous faut un service maritime direct. En 1944, d'après le sous-ministre du Commerce, le Canada a importé d'Amérique latine plus de 500,000 tonnes fortes de marchandises, sans compter plus d'un million de tonnes de bauxite et le coton du Brésil. "Un tel volume d'affaires," ajoute-t-il, "fait espérer qu'on arrivera à charger assez de navires pour établir un service régulier avec le nord."

Mais les belles perspectives et la théorie ne suffisent pas, comme d'ailleurs la possession d'un livre ne rend pas un homme savant. La liste des auxiliaires du commerce qui accompagne le Bulletin indique la manière de tirer parti des perspectives et de mettre la théorie en pratique. Le fait que tant d'organismes orientent leurs efforts vers l'expansion du commerce étranger peut donner lieu à un sentiment de satisfaction, mais

La question se pose: devons-nous nous efforcer de maintenir les exportations pour assurer un niveau confortable d'existence ou essayer de nous rendre plus indépendants des marchés extérieurs? Tout le monde connaît le rapport qui existe entre le commerce, l'embauchage et le revenu national. Les grosses exportations de 1928 ont donné lieu en 1929 à un haut degré d'embauchage. La baisse qui s'est produite dans les exportations en 1932 a été suivie d'un chômage sans précédent. Une annonce du ministre du Commerce dit: "Nous pouvons probablement exister—mais ce n'est pas sûr—en cultivant juste le blé qui nous est nécessaire, en extrayant assez d'or pour réparer nos dents, et en travaillant à la journée à tour de rôle les uns pour les autres. Mais pouvons-nous continuer à vivre dans la paix et le bonheur, de la manière à laquelle nous sommes habitués, sans commercer avec le reste du monde?"

Nous avons déjà pris des mesures pour nous préparer des débouchés. C'est beau d'avoir contribué, au 31 mars dernier, \$154 millions à UNRRA, mais le Canada n'y aura rien perdu. Il a ainsi aidé la reprise des affaires et le retour aux conditions normales d'existence dans les pays dévastés par la guerre, et chacun sait que ce sont les nations les plus civilisées qui font le plus grand commerce entre elles.

La balance du commerce a l'air d'une chose capricieuse si l'on ne considère que ses hauts et ses bas, et encore faut-il tenir compte des différences de prix modifiant les chiffres de comparaison d'une année à l'autre.

En 1919, après l'armistice de la première guerre mondiale, l'excédent des exportations canadiennes sur les importations a été de \$349 millions en chiffres ronds tandis que l'année suivante les importations ont excédé les exportations de \$39 millions. En 1921, il y a eu un autre excédent d'exportations, mais en 1929 ce sont les importations qui ont excédé les exportations de \$121 millions. Au milieu de la dépression, en 1933, l'excédent des exportations sur les importations était de \$134 millions, tandis que le total du commerce dans les deux sens n'était que de \$937 millions par comparaison avec \$2,477 en 1929. En 1938, dernière année de paix, l'excédent d'exportations était remonté à \$171 millions et le volume total à \$1,526 millions. Pendant les cinq années antérieures l'excédent des exportations a été en moyenne de \$204 millions par an.

En comptant le dollar au cours de 1935 à 1939, nos importations de 1923 à l'ouverture des hostilités se chiffrent à \$12,434 millions, par rapport à \$13,813 millions d'exportations sans compter l'or. Et cela nous a tout juste permis de régler nos engagements financiers à l'étranger. En effet, le service de notre dette aux États-Unis exigeait environ \$200 millions par an. Nous avions en moyenne pour la payer \$70 millions d'excédent d'exportations, plus \$95 millions d'expéditions d'or et ce que laissaient chez nous les touristes.

Dans son livre blanc sur la reconstruction le gouvernement estime que nos exportations d'après-guerre ne doivent pas être inférieures à \$1,750 millions ce qui est environ la moitié de l'énorme chiffre de guerre en 1944, et, par rapport aux chiffres d'avant-guerre, soixante pour cent de plus en dollars et quinze pour cent de plus en quantité. Où allons-nous trouver à vendre cela? Voici une comparaison entre deux années caractéristiques:

Exportations du Canada	1938		1945	
		% du total		% du total
Empire britannique.....	\$442,902,437	52.8	\$1,486,847,837	46.2
Etats-Unis.....	270,461,189	32.4	1,196,976,726	37.2
Amérique, au sud des				
Etats-Unis.....	17,725,021	2.1	57,800,168	1.8
Reste du monde.....	106,495,270	12.7	476,705,622	14.8
Total.....	\$837,583,917	100.0	\$3,218,330,353	100.0

Ces chiffres, quoique instructifs, ne révèlent qu'un côté du commerce international du Canada. Il est impossible de faire du commerce aux dépens d'un autre pays, attendu que les affaires reposent sur des avantages réciproques. A cet égard, on remarquera que la Grande-Bretagne et les États-Unis ont annoncé leur intention de réduire les tarifs commerciaux et une vingtaine d'autres nations ont promis de discuter le projet.

Il y a bien d'autres choses que des chiffres à discuter à une conférence de ce genre. On a beau parler en milliards de dollars, cela ne résout pas les problèmes du commerce entre les nations. L'homme moderne vit dans un monde habitué à compter la distance par milliers de milles, les armées par milliers d'hommes et l'argent par milliards de dollars tandis que d'un autre côté il parle d'épaisseurs de dix-millièmes d'un pouce, du poids de l'atome et de l'électron. C'est un monde délicatement équilibré, dans lequel les faiblesses et les aspirations humaines compliquent les difficultés de concilier les intérêts économiques des nations. Presque toutes les nations préféreraient plus de liberté dans le commerce international, mais quand il s'agit de faire des concessions, elles se retranchent presque toutes derrière le nationalisme et sont prêtes à tout accepter sans rien donner. Mais depuis quelques années le Canada voit le monde sous une autre perspective et se rend compte que le bien-être économique de chaque créature humaine ou de chaque nation est inextricablement lié à celui de toutes les autres.

Il est donc naturel que le Canada occupe une place importante dans les conférences ayant pour but de créer un organisme international du commerce reposant sur le principe de réciprocité dans les affaires. Cet organisme ressemblera à ceux déjà formés pour la monnaie, la main-d'oeuvre et l'aviation et fera partie du conseil social et économique des Nations Unies. Il cherchera principalement à créer le mécanis-



AUXILIAIRES DU COMMERCE INTERNATIONAL

Les organismes du gouvernement, les associations commerciales et les banques ne demandent qu'à faciliter les affaires entre le Canada et les pays étrangers.

GUIDE À L'INTENTION DES EXPORTATEURS ET DES IMPORTATEURS

En tête des auxiliaires du commerce il faut citer le ministère du Commerce, créé en 1892 et récemment porté à la hauteur des circonstances et des besoins au moyen du service du commerce extérieur. C'est le service auquel les intéressés sont invités à adresser toutes les questions générales sur le commerce extérieur, et c'est en même temps le point de contact entre l'industrie canadienne et le gouvernement en ce qui concerne le commerce.

Ministère du Commerce

Sous la direction de M. Mackenzie, sous-ministre, les services de plusieurs divisions sont à la disposition des différents besoins des commerçants: l'office des commissaires du commerce, la division de l'exportation, la division de l'importation, la division de la publicité commerciale, la division de l'expansion industrielle, et la division du blé et du grain. Il existe une division des relations commerciales et des tarifs étrangers, chargée de préparer les données nécessaires pour négocier les traités de commerce et fournir les renseignements relatifs aux tarifs étrangers. Le Bulletin des renseignements commerciaux, publié tous les samedis, contient de nombreuses offres de commerce avec l'étranger.

La Canadian Commercial Corporation est un organisme destiné à seconder les affaires des entreprises commerciales. Elle s'est occupée des achats au Canada pour les pays étrangers et UNRRA, elle a accepté la responsabilité de se procurer dans les territoires récemment ennemis des approvisionnements essentiels aux firmes canadiennes et s'est chargée d'organiser les rouages pour l'achat de denrées comme le sucre, le thé, les huiles et les graisses dont la répartition dépend d'une entente internationale ou qui appartiennent à un gouvernement étranger.

Commercial Corporation

La création de cette corporation permet au gouvernement de mettre à la disposition des Canadiens les mêmes facilités qu'offrent aux commerçants britanniques et américains la United Kingdom Commercial Corporation et la United States Commercial Corporation.

Une compagnie de la Couronne, la Société d'assurance des crédits à l'exportation, a ouvert ses portes aux affaires l'automne dernier dans le but de "faciliter la reprise du commerce entre le Canada et les autres pays au moyen de garanties contre les pertes causées par l'insolvabilité, les retards de recouvrement et les difficultés de transport." La loi est en deux parties, l'une au sujet de l'assurance des crédits à l'exportation, et l'autre autorisant des crédits sous forme de prêts aux pays étrangers.

Crédits à l'exportation et assurance

La deuxième partie relative aux crédits n'a pas soulevé beaucoup d'intérêt de la part du public. C'est naturel, en somme, puisque c'est un accord entre gouvernements, autorisant la vente de marchandises à crédit aux pays à court d'argent par suite de la guerre et incapables de payer comptant. La loi autorise le ministre des Finances, si un gouvernement étranger en fait la demande, à garantir les obligations de ce gouvernement étranger ou d'un de ses organismes pour acquitter le coût de marchandises de production canadienne; ou à consentir un prêt à un autre gouvernement dans le même but. Un rapport à la Chambre des communes mentionne des ouvertures de crédit de \$503 millions à huit pays, auxquels viendront probablement s'ajouter bientôt \$247 millions, ce qui, avec le prêt au Royaume-Uni, portera le total à \$2 milliards. Quatorze éminents hommes d'affaires, parmi lesquels H. G. Hesler, sous-directeur général de la Banque Royale du Canada, ont accepté de former le conseil consultatif de la Société.

Sachant que le principe de comptabilité en partie double s'applique au commerce international, le gouvernement a pris des mesures pour faciliter les importations. La division de l'importation du ministère du Commerce s'efforce d'aider les importateurs canadiens et les exportateurs étrangers à rétablir leurs relations et à surmonter les obstacles apportés par la guerre dans les échanges internationaux de denrées. Le Canada est probablement le premier pays qui ait créé une division d'importation dans le but d'encourager le commerce international. La division a commencé par publier l'annuaire des importateurs canadiens et des fournisseurs étrangers intéressés, et elle procure les renseignements nécessaires à ceux qui en font la demande.

L'office des commissaires du commerce se compose de fonctionnaires de haute compétence situés à des points stratégiques dans le monde entier. Ils occupent des fonctions diplomatiques ou consulaires qui les accréditent auprès des gouvernements étrangers et leur permettent d'aborder toutes sortes de questions. Ce ne sont pas des agents de vente, en ce sens qu'ils mettent les hommes d'affaires de l'étranger en relation avec ceux du Canada, mais des représentants du gouvernement qui font rapport sur les perspectives commerciales de leur territoire et qui sont prêts à aider les hommes d'affaires canadiens à créer et entretenir des relations commerciales avec l'étranger.

Ainsi que le gouvernement, plusieurs associations et organismes s'occupent activement d'encourager le commerce international. L'Association des exportateurs canadiens, fondée en 1943, est un organisme indépendant,

Association des exportateurs

sans affiliation de parti et sans but lucratif, comprenant 600 firmes et assurant service et coordination dans toutes les phases de l'exportation. Elle a exposé ses vues au gouvernement du Dominion sur nombre de sujets intéressant les commerçants étrangers, et les membres sont tenus au jour des événements en matière de politique commerciale extérieure et d'affaires courantes. L'Association a des bureaux à Montréal et à Toronto, et s'occupe exclusivement de développer le commerce international du Canada sur une base solide.

Il est tout naturel que l'Association des manufacturiers canadiens s'intéresse profondément au commerce extérieur, et elle rend depuis longtemps d'excellents services. Plus de 1,200 de ses membres font des affaires avec l'étranger et l'Association est à leur disposition ainsi qu'à celle des commerçants étrangers qui visitent le Canada. Elle publie entre autres un excellent Trade Index qui donne la liste complète des manufacturiers canadiens et de leurs produits. Grâce à la collaboration du ministère du Commerce, des centaines d'exemplaires sont mis entre les mains des importateurs à l'étranger. Le magazine de l'Association, "Industrial Canada", publie les demandes de produits canadiens. La division de Québec a annoncé récemment la formation d'un comité d'étude sur les exportations.

La Canadian Chamber of Commerce a salué le prêt du Canada à la Grande-Bretagne du nom de geste de générosité réaliste dans son numéro d'avril de "Canadian Business" parce que le prêt est une ouverture de crédits pour l'achat de produits canadiens. Il faudrait des pages pour énumérer simplement les facilités que la Chambre offre aux commerçants étrangers. Les demandes de relations arrivant de l'étranger sont publiées à l'intention des membres et le magazine "The Record" contient beaucoup de nouvelles internationales, ainsi que les événements canadiens qui ont une répercussion commerciale.

La Canadian Importers and Traders Association Inc., dont le siège social est à Toronto, a pour but d'aider ses membres à importer des marchandises. Elle publie un bulletin donnant les demandes de relations et les changements dans les tarifs et les restrictions commerciales.

Les Boards of Trade, comme celui de Montréal, maintiennent des divisions commerciales pour leurs membres.

Les banques à charte qui entretiennent depuis longtemps des relations avec les pays étrangers peuvent généralement la voie au commerce international. Elles ont puissamment contribué au succès du commerce extérieur du Canada, et comme le Financial Post l'a dit l'an dernier: "Il faut que le commerce soit financé, et les banques sont le moyen logique et le plus économique." Tout en fournissant les services financiers usuels, une banque comme la Banque Royale du Canada facilite beaucoup les affaires et aide de son mieux les firmes cana-

diennes à se créer des relations profitables à l'étranger. La division des renseignements sur les crédits étrangers de la banque, avec lequel est associé le service du commerce étranger, est en mesure de faciliter les importations et les exportations canadiennes grâce à ses nombreuses succursales situées à Cuba, aux Antilles, en Amérique centrale et Amérique du Sud, aux Etats-Unis, en France et en Grande-Bretagne. Cette chaîne de succursales est doublée d'une organisation compacte de correspondants à travers le monde, qui peuvent rapidement renseigner la banque sur le crédit des firmes de n'importe quel pays. La division est également prête à mettre en rapport les firmes canadiennes et étrangères dans le but d'accélérer les échanges internationaux.

Auxiliaires du commerce international peu de gens songeraient à ajouter les touristes qui viennent chaque année en voyage ou en villégiature, et pourtant le sous-ministre du Commerce a annoncé l'hiver dernier que pendant les 15 ans de 1926 à 1940 "les touristes nous ont apporté plus de \$2 milliards, soit 10 pour cent du total de nos recettes internationales de toute nature." Par suite de l'importance du tourisme sous le rapport du change étranger et de la publicité, le Canada tout entier bénéficie des efforts que fait chaque ville d'attirer les touristes. Par exemple, 100,000 anciens habitants, la plupart maintenant aux Etats-Unis, sont attendus à Hamilton, Ontario, au cours de la Semaine du Centenaire, commençant le 1er juillet.

Mentionnons enfin comme dernier moyen d'expansion du commerce, le comité interministériel annoncé par le ministre des Finances au début de l'année. Ce Comité a pour objet d'inviter et de recevoir, pour en faire part au gouvernement, les vues de l'industrie et du commerce au sujet des problèmes relatifs au commerce et aux tarifs, et s'occupera surtout de questions susceptibles de rendre les échanges internationaux plus libres. Avant d'entreprendre les pourparlers en perspective d'ici la fin de l'année, ce comité se renseigne sur les réductions de tarifs des autres pays qui seraient le plus profitables au Canada et, en même temps, recueille des renseignements sur l'effet que pourraient produire sur notre économie les réductions apportées en échange aux tarifs canadiens.

Adresser les demandes de renseignements sur n'importe quelle phase de l'importation ou de l'exportation comme suit:

Différentes divisions du service du commerce extérieur, ministère du Commerce, Ottawa.
The Canadian Exporters Association, 24 King Street West, Toronto.

L'Association des exportateurs canadiens, 276 ouest, rue Saint-Jacques, Montréal.

The Canadian Manufacturers' Association, 1404, Montreal Trust Bldg., Toronto.

The Canadian Chamber of Commerce, 530 Board of Trade Bldg., Montréal.

The Canadian Importers and Traders Association, Inc., 350 Bay St., Toronto.

La Banque Royale du Canada, siège social, 360, rue Saint-Jacques, Montréal.