

Dans le graphique, les exportations sont indiquées par groupes principaux et les années choisies sont : 1928, année où les exportations ont été les plus considérables en temps de paix; 1932, année où la dépression de la décennie 1930-40 a été à son pire; 1939, la dernière année avant la guerre; les années 1941, 1943, 1944 et 1945 pour illustrer l'expansion des exportations en temps de guerre jusqu'à leur maximum en 1944. On remarque, comparativement aux années de temps de paix, que les augmentations ont été importantes dans tous les groupes mais particulièrement le fer et ses produits, les fournitures diverses de guerre et les substances végétales. Les deux premiers groupes comprennent des exportations telles que navires et vaisseaux, avions, véhicules militaires, canons, fusils, cartouches, obus, explosifs, appareils électriques spéciaux, matériel pour l'armée et la marine, etc., qui sont nettement des articles de temps de guerre; alors qu'en 1939 ces exportations constituaient moins de 9 p.c. du total, en 1944 elles atteignent 38.5 p.c. Mais, même indépendamment des exportations uniquement de temps de guerre, les fortes augmentations qui ont eu lieu dans plusieurs autres domaines, notamment les grains et les viandes, ont été occasionnées par la guerre, et l'on ne peut pas s'attendre que le commerce se maintienne à de tels niveaux en temps de paix.

C'est une tâche d'après-guerre que de rajuster cette situation anormale et de chercher des débouchés pour la nouvelle capacité productive si possible, de façon à maintenir un niveau de vie satisfaisant. Cependant, le problème est compliqué car il dépend non seulement des efforts et de la politique du Canada, mais de l'aptitude des autres pays à faire face à leurs propres problèmes de reconstruction—pays qui ont émergé de la guerre dans une position beaucoup plus faible que le Canada et qui compteront sur une aide substantielle avant de pouvoir espérer se rétablir sur les marchés mondiaux.

Le Ministre du Commerce a posé quatre principes premiers qui doivent gouverner la politique commerciale d'après-guerre du Canada: (1) il faut participer intégralement au ravitaillement des peuples éprouvés; (2) le Canada doit garder sa place sur le marché britannique; (3) il faut trouver de nouveaux débouchés; (4) les hommes d'affaires doivent être disposés à donner une importance de plus en plus grande au commerce d'exportation et ne pas le regarder uniquement comme un accessoire du marché domestique. Les conditions et les circonstances à la base de ces principes et les mesures prises par le Gouvernement pour faciliter leur application sont examinées ci-dessous.

Par l'aide mutuelle le Canada a reconnu la nécessité de fournir aux Alliés une méthode de financer les produits et les services canadiens nécessaires à la poursuite de la guerre et que les destinataires étaient incapables de payer parce qu'ils manquaient de dollars. Mais, même avec le prêt-bail et l'aide mutuelle, la guerre a amené un sérieux bouleversement de la situation financière internationale de la plupart des nations belligérantes outre-mer. Tel a été le cas en particulier du Royaume-Uni, dont l'actif à l'étranger a grandement diminué au cours des premières années de guerre et dont le passif envers les autres pays a augmenté rapidement par suite des dépenses de guerre outre-mer. En même temps, la reconstruction, les difficultés de la reconversion industrielle internationale et l'accumulation des demandes différées durant la guerre créèrent une demande exceptionnellement considérable de produits dans les pays qui, comme le Canada, étaient heureusement mieux situés au point de vue du