

Le commerce du Canada avec le Commonwealth

Jacques Parizeau

Volume 34, Number 3, October–December 1958

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1001329ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1001329ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

HEC Montréal

ISSN

0001-771X (print)

1710-3991 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this article

Parizeau, J. (1958). Le commerce du Canada avec le Commonwealth. *L'Actualité économique*, 34(3), 383–399. <https://doi.org/10.7202/1001329ar>

Le commerce du Canada avec le Commonwealth

Les événements récents attirent à nouveau l'attention sur le commerce des pays du Commonwealth entre eux. Depuis près de cinquante ans, un mouvement d'opinion a toujours existé en Grande-Bretagne visant à intensifier les courants commerciaux entre la métropole et les colonies ou les Dominions. Petit à petit, les rapports commerciaux entre les pays périphériques se sont développés. Les Accords d'Ottawa en 1932 ont tenu compte de cet état de chose, et visaient aussi bien à encourager les rapports de la périphérie avec le centre que les rapports entre les membres de la périphérie. Où en sont maintenant les relations commerciales du Canada avec les pays du Commonwealth? Si l'on connaît assez bien les courants commerciaux entre le Canada et la Grande-Bretagne, le commerce du Canada avec les Dominions, les Républiques du Sud-Est asiatique et les pays de l'Empire est sûrement moins bien connu de nos jours qu'il ne l'était autrefois.

Le phénomène se comprend aisément d'ailleurs puisque l'importance relative, et même parfois absolue, de ces courants commerciaux a beaucoup fléchi depuis la seconde guerre mondiale, ainsi que l'on peut s'en rendre compte à partir du tableau I. Dans ce tableau, comme d'ailleurs dans l'ensemble de l'article qui suit, on désignera par pays du Commonwealth tous les anciens territoires de l'Empire anglais qui appartiennent encore au Commonwealth. La Grande-Bretagne n'est pas incluse. Aucun ajustement n'a été fait aux statistiques pour tenir compte de la sécession de certains membres, tels la Birmanie ou le Soudan.

Tableau I
Commerce du Canada avec les pays du Commonwealth¹
(en millions de dollars)

Années	Importations du Canada en provenance du Commonwealth	Exportations canadiennes vers le Commonwealth	Total	Balance commerciale
1946.....	139	307	446	+168
1947.....	165	417	582	+252
1948.....	205	345	550	+140
1949.....	187	310	497	+123
1950.....	241	185	426	- 56
1951.....	306	241	547	- 65
1952.....	185	262	447	+ 77
1953.....	171	232	403	+ 61
1954.....	182	195	377	+ 13
1955.....	210	237	447	+ 27
1956.....	222	243	465	+ 19
1957.....	239	233	472	- 6

Plusieurs constatations ressortent de ce tableau. En premier lieu, il n'y a pas de tendance à la hausse ou à la baisse de la valeur du commerce total au cours des douze dernières années. Le montant absolu est instable, mais il n'y a pas de tendance accusée. Comme cependant la hausse des prix a été très forte au cours de la même période, il est probable que le *volume* du commerce n'est guère supérieur, en 1957, à 60 p.c. (très approximativement) de ce qu'il était au cours des années qui ont immédiatement suivi la guerre. En termes relatifs, en 1947 et 1948, le commerce canadien avec le Commonwealth représentait un peu plus de 10 p.c. du commerce extérieur total du Canada. Il n'en représentait pas tout à fait 5 p.c. au cours des deux dernières années.

En second lieu, si l'on élimine de la série présentée au tableau I les années 1950 et 1951, pour des raisons qui seront expliquées bientôt, il apparaît nettement que le surplus de la balance commerciale du Canada avec le Commonwealth a décliné rapidement tout au cours de la période d'après-guerre. Si bien qu'en 1957, il était remplacé par un déficit. Il est manifeste, en effet, que la valeur des exportations canadiennes est tombée en valeur absolue

1. À l'exclusion de la Grande-Bretagne.

COMMERCE DU CANADA AVEC LE COMMONWEALTH

au cours de cette période, alors que les importations se sont irrégulièrement accrues¹.

Les déficits importants de la balance commerciale au cours des deux années 1950 et 1951 viennent de la conjugaison de plusieurs facteurs différents, dont certains étaient tout à fait anormaux.

À partir du milieu de l'année 1949, les pays du Commonwealth s'engagèrent à réduire de 25 p.c. leurs achats payables en dollars pour faire face à la diminution des réserves d'or et de devises de la zone sterling. En raison des engagements existants, le commerce canadien fut peu touché en 1949, mais s'en ressentit l'année suivante. D'autre part, en septembre 1949, la livre était dévaluée, ce qui augmentait considérablement les prix en dollars dans la zone sterling, et restreignait davantage encore les ventes canadiennes.

Enfin le début de la guerre de Corée fut marqué par la hausse extraordinaire du prix de certaines matières premières que le Canada achète en partie dans le Commonwealth. C'est ainsi que la hausse des importations canadiennes de 1950 à 1951 est presque exclusivement due à l'augmentation des prix.

On sera peut-être d'opinion que l'évolution retracée dans les pages qui précèdent est déformée à cause du caractère nettement anormal de la base de comparaison, c'est-à-dire des premières années de la période envisagée: celles qui suivent la guerre. Le rapprochement des années récentes et d'une période de base plus ancienne, soit les années qui précèdent la guerre, confirme cependant plusieurs des observations faites jusqu'ici, ainsi que le révèle le tableau II.

Tableau II

Commerce du Canada avec le Commonwealth, 1937-39 et 1955-57²

	1937-39	1955-57
Exportations (en millions de dollars).....	95.0	238.0
P.c. des exportations totales.....	10.2	5.0
Importations (en millions de dollars).....	75.0	224.0
P.c. des importations totales.....	10.1	4.2
Balance commerciale en p.c. du commerce total.....	+11.8	+ 3.0

1. Encore une fois, il s'agit d'un accroissement en dollars courants. Le volume des importations a vraisemblablement diminué au cours de la même période.

2. À l'exclusion de la Grande-Bretagne.

On constate que l'importance du commerce avec les pays du Commonwealth a décliné relativement de plus de la moitié, d'une époque à l'autre, et que la balance commerciale n'est plus que très légèrement en surplus au cours des années récentes alors qu'avant la guerre le surplus était relativement important.

Il est évidemment difficile de savoir si le *volume* des transactions est plus élevé maintenant qu'il ne l'était autrefois. On ne dispose pas d'indices de prix spécifiquement applicables au commerce du Canada avec le Commonwealth. La composition du commerce avec ces pays n'étant pas la même que la composition du commerce extérieur total du Canada, les indices de prix qui sont valables pour le commerce total ne s'appliquent pas nécessairement à l'une de ses parties.

Étant donné, cependant, que dans les exportations du Canada vers les pays du Commonwealth se retrouve un assez grand nombre des produits qui sont les plus importants parmi ceux que le Canada exporte à tous les pays, on peut à l'extrême rigueur appliquer aux ventes en direction du Commonwealth l'indice général des prix canadiens à l'exportation. La valeur des ventes au cours des deux périodes envisagées au tableau II s'est accrue de 251 p.c. Les prix à l'exportation se sont accrus de 250 p.c. On peut donc considérer qu'en gros le volume des ventes n'a pas changé.

Du côté des importations, la comparaison se présente différemment. Les achats faits dans le Commonwealth ne sont pas du tout typiques des importations totales du Canada. L'indice général des prix est donc inapplicable. Si la valeur totale des importations a triplé de 1937-39 à 1955-57, le prix des principaux produits importés par le Canada (caoutchouc, étain, café, cacao, sucre, laine, etc.) a souvent plus que doublé d'une période à l'autre. D'un autre côté, si la demande pour quelques-uns de ces produits (tel l'étain) a été soumise à des effets de substitution qui en ont restreint l'importation, d'autres produits (la bauxite, par exemple) sont importés en quantité très rapidement croissante en raison du développement de certaines industries spécifiques au Canada.

On peut probablement conclure de tout ceci que le volume des importations en provenance du Commonwealth s'est accru, encore que médiocrement.

COMMERCE DU CANADA AVEC LE COMMONWEALTH

Résumons en quelques mots les observations qui précèdent. Alors que le commerce international du Canada augmente d'une façon spectaculaire depuis vingt ans, le commerce avec le Commonwealth, après avoir suivi à peu près la même évolution au cours des années qui suivent la guerre, a reculé au point qu'on peut considérer qu'il ne représente actuellement qu'un volume peu supérieur à celui d'avant-guerre. L'importance relative du commerce du Canada avec le Commonwealth est tombée de moitié. Enfin, le surplus traditionnel de la balance commerciale tend à disparaître et à être remplacé par un déficit, en dépit de l'inclusion de l'aide au titre du plan de Colombo dans le montant des exportations.

* * *

Si le commerce canadien avec le Commonwealth est à peu près équilibré, le commerce du Canada avec chacun des pays membres est marqué de nombreux déséquilibres, ainsi qu'on peut le constater au tableau III.

Tableau III

Commerce du Canada avec les membres du Commonwealth, 1957

(en millions de dollars)

Pays	Exportations canadiennes	Importations canadiennes	Balance commerciale
Afrique du Sud	48	7	+41
Australie	49	29	+20
Nouvelle-Zélande	17	12	+ 5
Pakistan	11		+11
Rhodésies et Nyassaland	5	1	+ 4
Indes	29	29	0
Hong-Kong	8	7	+ 1
Nigéria	2	2	0
Ghana	1	6	- 5
Îles Fiji	1	7	- 6
Ceylan	3	15	-12
Afrique Orientale britannique (Île Maurice inc.)	1	15	-14
Malaisie et Singapour	3	27	-24
Fédération des Antilles et Guyane	51	80	-29

Il est assez curieux de constater à quel point certains territoires exportent des quantités relativement considérables de produits au Canada et n'importent à peu près rien de notre pays, alors que d'autres absorbent des quantités importantes de produits canadiens mais ne vendent à peu près rien au Canada.

Les raisons de ce phénomène apparaîtront davantage à la fin de cet article. Elles proviennent essentiellement de la nature des ententes qui régissent le commerce du Canada avec le Commonwealth et qu'il faut maintenant aborder. On traitera à tour de rôle des importations et des exportations.

* * *

La structure des importations canadiennes en provenance du Commonwealth est remarquablement simple. Quelques groupes de produits constituent l'essentiel des achats.

Tableau IV
Produits importés du Commonwealth en 1957

(en millions de dollars)

Le sucre et les produits du sucre (mélasses et rhum).....		70.2
Les boissons d'origine tropicale:		
Thé.....	21.6	
Café.....	4.1	
Cacao.....	4.8	30.5
Les produits métalliques:		
Bauxite.....	32.3	
Étain.....	3.1	
Manganèse.....	4.4	39.8
Le caoutchouc.....		22.0
Les textiles:		
Laine.....	9.0	
Jute.....	9.8	
Tissés de coton.....	3.1	21.9
Produits alimentaires divers:		
Viandes.....	10.2	
Noix et fruits.....	9.4	19.6
Parmi quelques autres produits		
Pétrole.....	3.5	
Huile de coco et de palme.....	5.2	8.7

Ces produits constituaient, en 1957, 90 p.c. des importations en provenance du Commonwealth. On notera qu'il s'agit surtout

de matières premières qui ne sont pas produites au Canada et de produits alimentaires qui n'y existent pas non plus. Il y a fort peu d'exemples d'importations de produits qui soient en concurrence avec ceux des industries nationales, et encore les montants qu'ils représentent sont-ils fort peu importants (pétrole, viandes, tissés de coton).

Les chiffres cités au tableau IV n'ont de signification que s'ils sont mis en relation avec le montant total des importations canadiennes de chaque produit quelle qu'en soit l'origine. Au cours de 1957, voici quelle était la part des pays du Commonwealth dans les achats totaux du Canada à l'étranger. Comme l'on n'a pas tenu compte des achats faits en Grande-Bretagne ou aux États-Unis de produits qui à l'origine viennent de la périphérie du Commonwealth, certains des estimés présentés ci-dessous sont sous-évalués.

Plus de 80 p.c.	Sucre Thé	Jute Caoutchouc
De 70 à 80 p.c.	Bauxite Mélasses	Huiles de coco et de palme
De 60 à 70 p.c.	Cacao	
De 50 à 60 p.c.	Laine	Manganèse

On compte encore le rhum (43 p.c.), l'étain (36 p.c.), les viandes. Enfin le café, les fruits et noix, les tissés de coton et le pétrole ne représentent qu'une fraction très faible des importations canadiennes (sauf dans le cas de certaines variétés particulières).

Si donc le Commonwealth ne fournit que 5 p.c. des achats du Canada à l'étranger, il dispose d'un quasi-monopole de la vente de certains produits. Cette concentration est due à deux causes distinctes et d'importance différente. En premier lieu, certaines denrées ne sont disponibles que dans le Commonwealth. C'est le cas, par exemple, du thé, du jute, et dans une certaine mesure seulement du caoutchouc. Il y a là des causes naturelles indiscutables, encore qu'il serait possible de constater que le Canada achète peu de ces produits dans le Commonwealth si les États-Unis ou la Grande-Bretagne réexportaient ces denrées au Canada. Ce type de transactions, moins fréquent aujourd'hui qu'autrefois, existe encore tout de même, d'une façon d'ailleurs plus ou moins épisodique.

En second lieu, l'existence du tarif préférentiel britannique a servi historiquement à canaliser vers les pays du Commonwealth des achats qui auraient fort bien pu s'effectuer ailleurs. Si, dans sa

Tableau V
Préférence douanière britannique

Produit	Tarif préférentiel	Tarif de la nation la plus favorisée	Équivalent <i>ad valorem</i> de la préférence douanière
Sucre (au-dessous de No 16)	21 à 36 cents par 100 livres (selon le degré de polarisation)	71 cents à 1.48 dollar par 100 livres (selon le degré de polarisation)	9 à 20 p.c.
Mélasses	Franchise	1 cent par gallon	3 p.c.
Rhum	4.50 dollars par gallon	6 dollars par gallon	51 p.c.
Thé	Franchise	2 cents par livre	4 p.c.
Café	Franchise	2 cents par livre	4 p.c.
Cacao	Franchise (Indes Occidentales seulement)	1 cent par livre	5 p.c.
Bauxite	Franchise	Franchise	0
Étain	Franchise	Franchise	0
Manganèse	Franchise	Franchise	0
Caoutchouc	Franchise	5 p.c.	5 p.c.
Laine	Franchise	10 cents la livre	12 p.c.
Jute	Franchise	5 cents les 100 verges	1 p.c.
Tissus de coton	Divers	Divers	Divers
Huile de coco	Franchise	10 p.c.	10 p.c.
Huile de palme	Franchise	10 p.c.	10 p.c.
Pétrole	Franchise	Franchise	0

forme actuelle, le réseau des accords préférentiels entre le Canada et le Commonwealth date de la conférence d'Ottawa, certains accords, tel le traité commercial avec les Indes Occidentales britan-

niques, sont beaucoup plus anciens. À l'origine, la préférence douanière accordée à certains, ou à tous les pays de l'Empire, était telle qu'elle éliminait, à peu de choses près, la concurrence de pays tiers.

Voici, telle qu'elle se présente à l'heure actuelle, la structure des taux applicables à certains produits importants selon qu'ils viennent des pays membres (Tableau V).

Le tarif sur les viandes, fruits et noix est trop complexe pour être incorporé au tableau ci-dessus. Si les noix (tels les *cashews* ou les *cacahuettes*) entrent la plupart du temps en franchise quelle qu'en soit l'origine, la marge de préférence accordée aux conserves de fruits venant de l'Australie ou de l'Afrique du Sud atteint souvent de 12 à 20 p.c. (la préférence spécifique étant, dans plusieurs cas, de 2 cents la livre).

Enfin la Nouvelle-Zélande et l'Australie exportent au Canada plusieurs millions de dollars de *corn beef* et de boyaux de saucisses, grâce à des préférences douanières qui sont respectivement de 30 et de 15 p.c.

En ajoutant ces quelques indications au tableau qui précède, on a fait le tour des préférences douanières importantes. On l'a vu plus haut, les produits mentionnés constituent les neuf dixièmes des importations totales.

Cette liste de taux appelle un certain nombre de commentaires. En premier lieu, on remarquera que les métaux et le pétrole entrent en franchise quelle que soit l'origine du produit. On pourrait, pour justifier cette absence de préférence, soutenir que le gouvernement hésite à taxer les matières premières nécessaires à l'industrie. Mais d'autres matières (la laine, par exemple) sont taxées.

En second lieu, on aura noté le très grand nombre de droits spécifiques. Ces droits (à tant de cents ou de dollars par unité) ont été fixés au cours de la période de l'entre-deux-guerres. Leur valeur véritable s'est donc considérablement atténuée en raison de la hausse des prix. La différence entre le taux impérial et le taux applicable aux autres nations était souvent forte en 1932; elle a pu à cette époque forcer les consommateurs canadiens à acheter dans les pays du Commonwealth. Mais cette différence de taux ne changeant pas en valeur alors que le prix s'élevait, son pouvoir

de coercition s'atténuait. Et c'est ainsi que, de nos jours, les marges des taux préférentiels sur la mélasse, le thé, le café, le cacao et le jute sont devenues à peu près nominales. Dans le cas du jute et du thé, le phénomène n'a pas d'importance puisque, on l'a vu plus haut, le Commonwealth reste la seule source d'approvisionnement. Dans d'autres cas, la chute de la préférence tarifaire est beaucoup plus significative.

Parmi les autres marges de préférence tarifaire établies à partir de droits spécifiques, celles du sucre et de la laine restent importantes en dépit de leur dégression. C'est cette marge qui explique, par exemple, les importations canadiennes, assez curieuses, de sucre en provenance des îles Fiji et de l'île Maurice, lesquelles font ainsi apparaître des balances déficitaires assez importantes à l'égard de ces territoires¹.

Enfin les marges de préférence *ad valorem* sur les huiles de noix de coco et de palme, sur certains produits de la viande et sur certains fruits sont manifestement responsables des achats faits par les Canadiens à la périphérie du Commonwealth. D'autres fournisseurs non britanniques pourraient approvisionner le marché canadien, et même peut-être évincer les fournisseurs britanniques, si les droits préférentiels n'existaient pas.

On peut conclure de tout ceci que, sans aucun doute, le rôle des marges préférentielles s'est atténué, pas au point cependant de disparaître complètement, comme on le soutient parfois. Dans la mesure où ces marges ont permis au Canada de devenir un client important de certains territoires relativement peu développés, toute modification de ces marges de préférence aurait sur ces pays une influence profonde et parfois vitale. Sept millions de dollars de sucre acheté à Fiji ne représentent rien pour le Canada. C'est cependant près du quart des exportations de ce pays.

La possibilité de l'accroissement des importations en provenance du Commonwealth peut être discutée de plusieurs façons. On pourrait, par exemple, chercher à savoir de combien les importations s'accroîtraient si les marges préférentielles étaient accrues au point de réserver aux pays du Commonwealth la totalité du

1. En outre, la distribution des quotas de l'accord international du sucre contribue à imposer cette dispersion des achats.

marché canadien des produits qui ont été mentionnés précédemment. On laissera de côté, cependant, le café et le pétrole que l'ancien Empire ne peut espérer fournir en quantités suffisantes, les fruits, les noix, les viandes et les tissus de coton dont les ventes au Canada sont marginales, très localisées et qui ne peuvent être discutées de la même façon, en raison de leur caractère hétérogène. Ce qui reste de la liste de produits utilisée jusqu'ici dans ce travail, représente tout de même un peu plus des trois quarts des importations canadiennes. De ces produits, le Canada a acheté 182 millions de dollars dans le Commonwealth en 1957, et 56 millions seulement dans le reste du monde. Il y a donc fort peu de place pour un détournement important des achats, à partir de la manipulation des marges de préférence sur de tels produits, surtout si l'on tient compte du fait qu'il n'est jamais possible de réorienter intégralement tous les courants commerciaux.

D'où viendrait alors l'expansion des importations? Si c'est du côté des tissus, on peut s'attendre à des objections de la part des manufacturiers canadiens déjà aux prises avec une concurrence étrangère qu'ils n'arrivent pas à refouler. Pour ce qui est de certains produits d'alimentation (viandes, conserves), une publicité accrue pourrait éventuellement améliorer les ventes de la Nouvelle-Zélande et de l'Australie. Enfin, le pétrole et le café sont des cas spéciaux. Le Commonwealth dispose d'assez peu de pétrole. Même les territoires du Golfe Persique, protégés par l'Angleterre, qui pourraient exporter du pétrole au Canada (Koweït, par exemple), ne le font pas, les ententes internationales entre les compagnies prévoyant des importations d'Arabie Séoudite sous contrôle américain. Quant au café, la production du Commonwealth est encore si faible que tout accroissement du tarif douanier vis-à-vis des tiers pays n'amènerait pas un accroissement des achats en Afrique britannique, tout en augmentant le prix au consommateur canadien d'un montant presque équivalent.

L'expansion des importations canadiennes ne peut donc venir d'une façon importante que de deux sources :

a) l'accroissement des besoins de l'économie canadienne pour les denrées actuellement importées. Cela dépend soit de l'accroissement de la production industrielle, soit de l'accroissement de la population, soit des deux.

b) de la production accrue dans le Commonwealth de biens qui ne sont pas encore vendus au Canada en quantités importantes. On pense ici, par exemple, aux fruits citreux et aux bananes, qui pourraient provenir éventuellement des Antilles britanniques. La préférence de 50 cents par cent livres, accordée aux importations de bananes est évidemment trop faible pour forcer la United Fruit à développer ses plantations en territoire britannique, et il serait nécessaire de l'accroître.

À l'encontre de ces facteurs de croissance réelle ou possible, on doit tenir compte de la tendance régressive de l'utilisation industrielle de certains produits qui viennent surtout du Commonwealth. C'est ainsi que depuis vingt ans, la laine, l'étain et le caoutchouc ont subi une dure concurrence de la part de certains substituts. Le jute est actuellement menacé, et il n'est pas impossible que les huiles végétales le soient éventuellement. À l'inverse, cependant, les importations de bauxite s'accroissent très rapidement.

La politique à suivre pour accroître éventuellement les importations n'est donc pas aussi claire qu'on pourrait l'imaginer. Le maintien de la préférence britannique, l'accroissement de certaines marges, une publicité mieux orientée, le développement de nouvelles productions primaires, seraient susceptibles d'accroître les importations, sans résultats spectaculaires à courte échéance. À plus long terme, l'industrialisation de régions périphériques modifierait les données du problème.

* * *

La structure des exportations canadiennes vers le Commonwealth est plus complexe que celle des importations. La gamme des produits vendus est très grande, et il est donc beaucoup plus difficile d'établir une liste analogue à celle qui a été présentée plus haut. Dans le tableau qui suit, les produits indiqués ne comptent que pour 70 p.c. des exportations totales, en 1957.

On retrouve ici, tout naturellement, les exportations canadiennes traditionnelles telles que le blé et la farine, le papier journal, le bois de construction, l'aluminium, le cuivre et l'amiante. Le Commonwealth achète de ces produits au Canada, comme beaucoup

Tableau VI

Composition des exportations canadiennes vers le Commonwealth

(en millions de dollars)

Matières premières	Produits fabriqués	Produits alimentaires
Madriers et planches. 23.9	Autos, camions et pièces.. 30.5	Blé et farine... 23.5
Papier journal..... 21.0	Laminés d'acier et tuyaux 8.9	Poisson fumé
Aluminium..... 12.3	Appareils électriques..... 7.0	et salé..... 6.3
Cuivre..... 4.4	Machinerie industrielle et	Poisson (boîte). 4.6
Amiante..... 4.1	minière..... 6.5	
Pâte de bois..... 2.6	Turbines à gaz..... 4.2	
	Produits du papier..... 3.8	
Total..... 68.3	Total..... 60.9	Total..... 34.4

d'autres pays du monde. Le prix et la qualité en assureraient la vente, même en l'absence de traités spéciaux.

Il est remarquable cependant de constater la place occupée dans cette nomenclature par les produits métalliques et électriques qui, à l'exception des machines agricoles, n'ont jamais été exportés dans le reste du monde en quantités appréciables. En particulier, les exportations d'automobiles, de camions et de pièces, en direction du Commonwealth, représentent les trois quarts des ventes canadiennes à tous les pays.

Deux raisons tout à fait différentes expliquent cette particularité. En premier lieu, le tarif préférentiel britannique et les divers traités entre le Canada et certaines parties de l'ancien Empire, ont permis d'exporter des quantités considérables de produits canadiens qui autrement auraient été souvent achetées aux États-Unis. C'est le cas tout particulièrement des automobiles. Il est entendu que le véhicule canadien coûte sensiblement plus cher que le même véhicule construit aux États-Unis. Comme les droits de douanes impériaux sur le premier sont cependant beaucoup moins importants que sur le second, la différence de coût est souvent plus que compensée. Avant la guerre, une fraction importante de la production canadienne d'automobiles et de camions était exportée vers l'Empire (parfois un quart de la production). Depuis quelques années cependant, les entreprises canadiennes ont trouvé au Canada un marché presque suffisant pour leur capacité de production, et la concurrence des voitures anglaises a fait que le Commonwealth ne représente pour elles

qu'un marché tout à fait accessoire (habituellement inférieur à 10 p.c. de la production).

La préférence impériale joue cependant encore un rôle important dans le cas des Antilles qui, dès 1927, offraient des abattements de tarifs considérables à l'entrée des produits canadiens (de 25 à 50 p.c. des droits) et ont maintenu ces marges *ad valorem* depuis ce temps¹. À l'heure actuelle, le tiers des importations des Antilles provient du Canada. Il s'agit d'une grande variété de produits de consommation ou de production qui soutiennent fort bien la concurrence américaine.

Le second facteur qui explique l'expédition dans le Commonwealth de biens d'équipement est le plan de Colombo. Les exportations de machinerie, de produits électriques, de fer et d'acier, aux Indes, au Pakistan et à Ceylan, sont largement explicables par la mise en train de travaux industriels financés par le Canada. Le prix élevé des produits canadiens n'est pas ici l'obstacle habituel aux exportations, puisqu'en définitive il s'agit de transferts à titre gratuit.

On devrait peut-être clore cette description des exportations canadiennes en ajoutant que certaines ventes importantes apparaissent d'une façon épisodique et sans continuité. Il s'agit, par exemple, d'avions (plus de 15 millions de dollars en 1956) ou de matériel roulant de chemin de fer.

Les données qui viennent d'être présentées n'expliquent cependant pas la chute profonde du volume des ventes canadiennes au reste du Commonwealth depuis la guerre, ou, si l'on veut, la stagnation du volume des ventes de l'avant-guerre à la période actuelle. Indiscutablement, les pays périphériques du Commonwealth traversent présentement une période de croissance remarquablement rapide, et la demande de produits canadiens devrait être forte puisque des préférences tarifaires leur offrent une protection sensible. Et pourtant le Canada occupe de moins en moins de place dans l'approvisionnement de ces pays.

Plusieurs raisons doivent être apportées. En premier lieu, il était normal de constater une chute des ventes canadiennes de 1946 aux années récentes, par exemple. Immédiatement après la guerre, la Grande-Bretagne était encore incapable d'approvisionner son

1. Les mêmes abattements sont applicables aux produits britanniques.

Empire. Le Canada, dont la capacité de production industrielle avait été considérablement accrue pendant les hostilités, pouvait jouer un rôle de remplaçant qui n'a pas d'illusion sur la permanence de son activité. Éventuellement, la Grande-Bretagne reprendrait sa place. La dévaluation de la livre sterling et de toutes les monnaies du Commonwealth en 1949 (à l'exception de la roupie pakistanaise) augmentait du quart le prix en sterling des produits canadiens, le Canada n'ayant alors dévalué le dollar que de 10 p.c. Un glissement des ventes canadiennes était donc prévisible.

En second lieu, la pénurie de dollars qui sévit dans le Commonwealth depuis la guerre a forcé tous ses membres (à l'exception de l'Afrique du Sud qui exporte des quantités énormes d'or) à contrôler leurs importations en provenance de tous les pays qui exigent d'être payés en dollars. Comme le Canada n'acceptait pas facilement des livres sterling en paiement, et comme d'autre part il vendait davantage au Commonwealth qu'il n'achetait de lui, il ne fallait pas s'étonner de voir les achats au Canada se réduire progressivement.

Les contrôles directs à l'importation adoptés par le Commonwealth ne furent évidemment pas appliqués avec une égale vigueur d'une année à l'autre. On a fait allusion, par exemple, au début de cet article, aux restrictions sévères de 1949. Tout au cours de cette période, les contrôles ont été tour à tour relâchés et resserrés, selon le niveau de la réserve centrale d'or et de dollars à Londres. Il ne faudrait pas croire d'ailleurs que les relâchements et les resserrements avaient la même intensité pour tous les pays membres de la zone sterling. Au cours d'une même année, les différences de degré dans la politique suivie avait parfois une certaine ampleur.

Les perspectives d'avenir des exportations canadiennes, si l'on suppose que les accords de préférence douanière ne seront pas modifiés, sont assez complexes à saisir et l'on ne peut ici qu'aligner les forces opposées qui sont susceptibles d'influencer le montant des ventes.

Au passif, le bas niveau des réserves de la zone sterling pose toujours les mêmes problèmes, encore compliqués d'ailleurs par les politiques autonomes de contrôle appliquées par certains pays en rapide évolution, qui doivent répartir leurs devises rares entre des

besoins d'importations nombreux. D'autre part, la concurrence de la Grande-Bretagne sur les marchés des biens de consommation et d'équipement va se maintenir dans toute son acuité. La moitié des ventes du Royaume-Uni va vers le Commonwealth et en fait le premier de ses débouchés.

À l'actif, le développement accéléré des pays périphériques va ouvrir des marchés nouveaux aux matières premières canadiennes, dans la mesure où les entreprises canadiennes prépareront le terrain; ce qui veut dire, dans bien des cas, dans la mesure où elles en feront accepter le principe par les cartels internationaux qui dirigent le commerce de plusieurs matières premières importantes. Le rôle de l'État a ici une position dominante. À la conférence d'Ottawa de 1932, le gouvernement britannique n'avait pas voulu imposer un droit de douane sur le cuivre venant de l'extérieur de l'Empire, pour éviter une hausse de prix. Or le Canada devait vendre quelque part son cuivre qui, en raison du tarif américain de 1930, n'entrait plus aux États-Unis. Il fut entendu, grâce à l'arbitrage des gouvernements, que les acheteurs anglais réserveraient volontairement une part de leur marché au Canada. Ce qui fut fait. Il n'y a pas de raison de croire que les conditions soient changées.

D'autre part, des entreprises canadiennes semblent orienter des capitaux de plus en plus abondants vers certains territoires du Commonwealth et en particulier vers les Antilles et l'Afrique Occidentale britannique. Ces capitaux vont vraisemblablement amener l'exportation d'équipement canadien à condition évidemment que les gouvernements locaux ne fassent pas occuper les nouvelles entreprises par l'armée, comme le gouvernement indien s'est plu à le faire pour nationaliser les intérêts de la Sun Life of Canada.

Restent le plan de Colombo, les projets d'aide aux Indes Occidentales et peut-être à certains territoires africains. L'influence de tels transferts d'aide publique sur les exportations est directe et est très étroitement liée aux montants en cause. Tout accroissement de l'aide peut amener un accroissement des exportations plus grand encore, le transfert d'un produit manufacturé entraînant habituellement des ventes de services, de pièces ou même de produits identiques.

Ces plans internationaux pourraient éventuellement devenir le levier d'échanges de marchandises et de capitaux à titre privé. Il reste à voir cependant dans quelle mesure l'État canadien est disposé à s'engager sérieusement dans cette voie. Les pays sous-développés du Commonwealth offrent d'énormes débouchés possibles qui, ce travail semble d'ailleurs le montrer, ne peuvent se développer d'eux-mêmes à partir des courants traditionnels d'échange. L'exploitation de ces débouchés ne peut être amorcée que grâce à une aide financière publique. Plus tard seulement, les pays bénéficiaires pourraient offrir aux entreprises canadiennes des marchés spontanés, leur permettant enfin de trouver à l'étranger un exutoire pour des produits manufacturés que jusqu'à maintenant le Canada n'a exportés qu'en quantité assez faible.

Jacques PARIZEAU,
*professeur à l'École des Hautes Études
commerciales (Montréal).*

