

Évolution des exportations canadiennes selon les régions et les zones monétaires

Claude Germain

Volume 36, Number 4, January–March 1961

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1001576ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1001576ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

HEC Montréal

ISSN

0001-771X (print)

1710-3991 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this article

Germain, C. (1961). Évolution des exportations canadiennes selon les régions et les zones monétaires. *L'Actualité économique*, 36(4), 666–680.
<https://doi.org/10.7202/1001576ar>

Évolution des exportations canadiennes selon les régions et les zones monétaires

Nous avons pu constater au cours d'une étude récente l'écart croissant entre importations et exportations de biens et services¹. Nous avons également remarqué le caractère permanent de la disparité entre recettes et déboursés au titre des invisibles. Notre analyse des facteurs qui ont contribué à cette évolution, a signalé les conséquences qui en résultaient sur notre économie intérieure.

Cette évolution, défavorable dans l'ensemble, a considérablement modifié le processus des règlements internationaux. Au début de la période d'après-guerre l'équilibre de notre balance des paiements était réalisé par transfert de surplus d'ordre courant; à partir de 1950, ces surplus sont presque entièrement disparus et c'est au moyen d'entrées de capitaux à long terme américains que fut comblé le déficit croissant à l'égard des États-Unis. Les restrictions imposées aux mouvements de capitaux en Europe expliquent la faible importance des investissements en provenance de cette région. Le retour progressif à un régime de convertibilité plus étendue, à partir de 1955, a permis aux capitaux d'origine européenne d'affluer vers le Canada. Il n'en reste pas moins que la concentration (avec les États-Unis) de nos échanges commerciaux et des entrées de capitaux à long terme, demeure le trait dominant de la période étudiée. Nous avons mentionné les risques attachés à cette concentration.

1. Claude Germain, «La balance des paiements internationaux du Canada», *L'Actualité Économique*, oct.-déc. 1960, p. 420 et ss.

ÉVOLUTION DES EXPORTATIONS CANADIENNES

Dans ces conditions, y a-t-il une solution capable d'améliorer l'état actuel de notre balance des paiements internationaux? Il semble qu'une réduction suffisante du rythme de nos importations soit impossible; ce rythme est déterminé en partie par la dimension des investissements américains au Canada. Quant aux déboursés au titre des invisibles, ils sont généralement irréductibles.

D'autre part, est-il possible, ou même désirable, d'atténuer les entrées de capitaux américains à long terme au Canada? Ceux-ci sont nécessaires à la croissance de notre économie; ils sont nécessaires parce que l'épargne nationale semble insuffisante pour faire face aux besoins d'investissements. Il s'agit moins d'un défaut de l'épargne globale que d'un manque de canalisation judicieuse de l'épargne existante. Ceci est particulièrement vrai en ce qui concerne les grands travaux d'exploration et d'exploitation de nos gisements miniers et de nos ressources pétrolières. On soulignait dans une étude récente la raison principale de la prépondérance des capitaux américains dans ces domaines: « Ces grands travaux représentent un risque considérable et nécessitent des investissements qui ne rapportent pas durant des années. Ils font appel à un capital qui est prêt à s'engager dans une activité sans chercher un rendement immédiat. Or un pays comme les États-Unis, dispose d'une bien plus grande quantité que le Canada d'un capital de cette nature. »¹ Par ailleurs, il est certain que le niveau actuel des revenus au Canada ne serait pas si élevé, n'eût été l'afflux des capitaux américains chez nous.

Mais est-il absolument certain que l'investissement soit toujours favorable à la croissance de notre économie? Que penser des capitaux utilisés dans le but d'extraire des ressources naturelles qui sont sur-le-champ exportées à l'étranger? Le jeu du multiplicateur des revenus n'a que peu d'effet dans ce domaine. Les conséquences sont plus appréciables, et sur l'emploi et sur les revenus, lorsque les investissements se font dans le domaine des industries de transformation.

Dans certains secteurs de notre industrie secondaire, les investissements américains sont très importants. Notons à ce propos les remarques tirées de l'étude précitée: « On constate

1. Jacques Parizeau, « Les investissements étrangers au Canada », conférence prononcée à l'École des Hautes Études commerciales, le 23 janvier 1960.

une accumulation considérable de capitaux américains dans l'industrie manufacturière lourde, dans l'industrie de transformation (technique, mécanique ou électrique) et dans les produits chimiques. La prépondérance des États-Unis est absolue dans l'industrie de l'automobile, dans les industries des appareils électriques, et dans un bon nombre des secteurs de la machinerie, ou des produits du caoutchouc. Les capitaux anglais gardent de leur côté, ou ont obtenu récemment, une place très importante dans l'outillage de transport, et dans le fer et l'acier. En somme les capitaux étrangers sont, pour la moitié, investis dans les secteurs de l'économie canadienne qui sont les plus dynamiques, ceux qui sont marqués par la plus grande croissance et ceux qui d'autre part représentent la base même de notre économie, c'est-à-dire les activités qui entraînent à leur tour l'apparition d'autres activités économiques.»

Il ne saurait donc s'agir, pour remédier à la situation présente, de «remplacer» les capitaux américains par des capitaux étrangers. Mais on doit encourager la venue de capitaux d'origine diversifiée, pour éviter cette concentration des investissements en provenance d'un seul pays, c'est-à-dire de quelques entreprises américaines géantes. Si on ne peut agir sur le volume des capitaux, on peut agir, par une législation appropriée, sur leur forme. Et si le gouvernement se décide à prendre des mesures vis-à-vis les capitaux étrangers, c'est dans le sens d'une diversification toujours plus poussée de la nature de ces investissements qu'il devrait agir.

* * *

Pour l'instant, il semble donc que la seule planche de salut qu'il nous reste soit un élargissement de nos marchés d'exportations. Définissons auparavant ce que nous entendons par élargissement. Tout d'abord, il s'agit d'une extension géographique de nos exportations, et d'un accroissement du volume vers les marchés déjà existants. Nous entendons aussi une plus grande diversification de la composition de nos exportations. Il est temps que le Canada soit autre chose qu'un grenier à blé, une forêt de bois de pulpe et une réserve de minéraux. L'objectif primordial de notre politique commerciale doit être la conquête de débouchés variés pour des produits de plus en plus manufacturés.

ÉVOLUTION DES EXPORTATIONS CANADIENNES

Une prévision sur l'élargissement de nos marchés doit s'appuyer sur les progrès accomplis dans ce sens au cours des dix dernières années. Étudions le premier aspect de cet élargissement, soit l'extension géographique. Les facteurs monétaires ont joué un tel rôle dans l'économie internationale depuis 1946, qu'il nous a semblé préférable d'étudier l'évolution de nos exportations par zones monétaires, plutôt que d'adopter la répartition traditionnelle par région géographique. Nous avons d'abord déterminé la composition de chacune des principales zones vers lesquelles le Canada exporte. Nous avons ainsi distingué sept groupes principaux: la zone dollar, la zone sterling, la zone franc, l'Amérique latine non-dollar, la zone rouble, les autres pays d'Europe, enfin le reste du monde. On trouvera au tableau I, la liste détaillée des pays inclus dans chacun de ces groupes.

L'examen du tableau II révèle quelle transformation spectaculaire s'est opérée dans la distribution de nos exportations depuis 1946, et surtout depuis la période qui précède immédiatement la seconde guerre mondiale. La situation de l'année 1937 est l'image de la répartition traditionnelle de nos exportations depuis le début du siècle: près de 50 p.c. de nos ventes sont destinées à la zone sterling, alors que 38 p.c. sont orientées vers la zone dollar. Dès cette époque, la simplicité de nos marchés est donc remarquable. Mais à la fin de la guerre cette situation est déjà très modifiée: 12 p.c. de nos exportations ont été détournés de la

Tableau I
Groupe I
(Zone Sterling)

1° Royaume-Uni

2° Pays du Commonwealth:

Europe: Irlande, Malte, Gibraltar, Chypre.

Amérique du Nord: Bermudes, Jamaïque, Honduras britannique, Trinidad et Tobago, Barbades, Bahamas, autres Antilles britanniques.

Amérique du Sud: Guyane britannique, îles Falkland.

Afrique: Gambie, Sierra Leone, Ghana, Nigéria, Ascension, Sainte-Hélène, Fédération de la Rhodésie et du Nyassaland, Union Sud-Africaine, Bechuanaland, Basutoland, Swaziland, Kenya, Ouganda, Tanganyika, Somalie britannique, Zanzibar, Seychelles, Maurice.

L'ACTUALITÉ ÉCONOMIQUE

- Asie:** Aden, Indes, Pakistan, Ceylan, Malaisie et Singapour, Sarawak, Brunéi, Bornéo nord, Hong-Kong.
- Océanie:** Australie (y compris les territoires de Nouvelle-Guinée et la Papouasie), Nouvelle-Zélande, Fidji, autres possessions d'Océanie.
- 3° Autres pays:** Islande, Irak, Lybie, Birmanie.

Note: parmi les autres pays ayant déjà été membres de la zone sterling mais qui n'en font plus partie, mentionnons: l'Égypte, le Soudan égyptien, la Palestine, la Jordanie.

Groupe II (Zone Franc)

- 1° France**
- 2° Autres pays:** Afrique française, Indochine, Guyane française, Océanie française, Antilles françaises, Madagascar, Maroc, Saint-Pierre et Miquelon.

Groupe III (Zone Rouble)

U.R.S.S., Albanie, Bulgarie, Tchécoslovaquie, Hongrie, Pologne, Roumanie, Lithuanie, Lettonie, Estonie, Allemagne de l'Est (depuis 1952).

Groupe IV (Reste de l'Europe)

Autriche, Belgique et Luxembourg, Pays-Bas, République fédérale d'Allemagne, Danemark, Norvège, Suède, Finlande, Suisse, Italie, Espagne, Portugal, Açores et Madère, Yougoslavie, Grèce.

Groupe V (Zone Dollar)

- 1° États-Unis:** Comprend les Îles Vierges américaines, Hawaï, Porto Rico, les possessions d'Océanie.
- 2° Autres pays:** Bolivie, Colombie, Costa Rica, Cuba, République Dominicaine, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Haïti, Honduras, Mexique, Nicaragua, République de Panama, Venezuela, Alaska, Terre-Neuve (avant 1949).

Groupe VI (Amérique Latine non-dollar)

Argentine, Brésil, Chili, Paraguay, Pérou, Uruguay.

Groupe VII Reste du monde (autres pays non-dollar)

Afghanistan, Arabie, Chine, Congo Belge, Groenland, Égypte, Éthiopie, Formose, Iran, Israël, Afrique Italienne, Japon, Corée, Liban, Libéria, Indonésie, Surinam, Antilles Néerlandaises, Philippines, Afrique Portugaise, Asie Portugaise, Afrique Espagnole (y compris les îles Canaries), Soudan, Syrie, Thaïlande, Turquie.

ÉVOLUTION DES EXPORTATIONS CANADIENNES

zone sterling vers la zone dollar d'une part, vers la zone franc, la zone rouble et les autres pays d'Europe d'autre part. À la suite des difficultés monétaires au Royaume-Uni et en Europe, le déplacement vers les États-Unis et les autres pays de la zone dollar est encore plus net. Mais c'est après la dévaluation de la livre en septembre 1949 que le renversement définitif s'opère: à la fin de 1950, on constate que 21 p.c. seulement du total de nos exportations sont dirigés vers la zone sterling, tandis que 68 p.c. sont orientés vers la zone dollar.

Une modification aussi profonde pourrait faire croire que toute intention de diversification géographique de nos exportations est assez utopique. Les prévisions dans ce sens, sont également pessimistes si l'on considère le rôle joué par les autres pays de la zone dollar et les autres membres de la zone sterling, à côté de l'évolution de nos ventes aux États-Unis et au Royaume-Uni. La perte

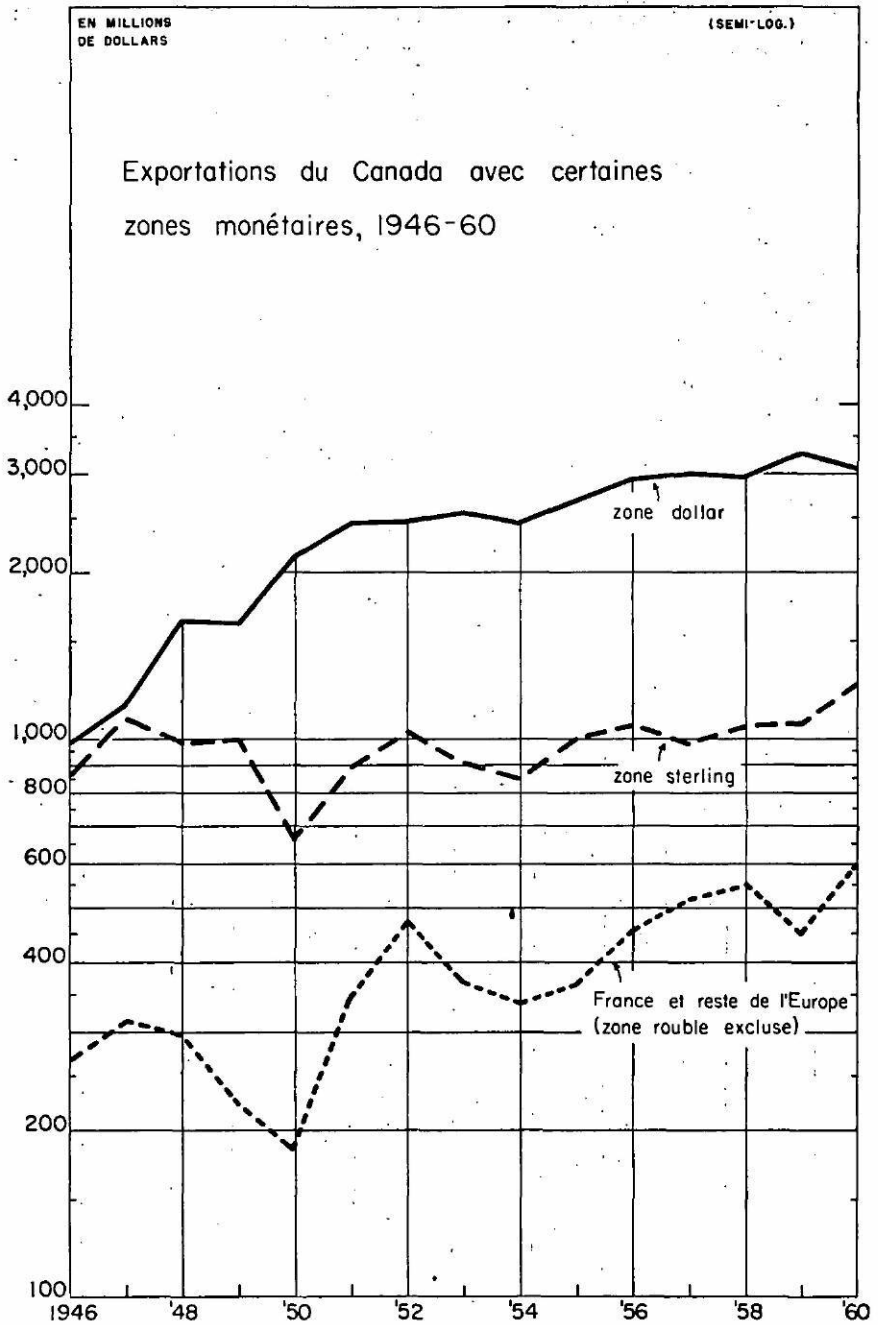
Tableau II

Exportations du Canada par zones monétaires en pourcentages des exportations totales¹

Années	ZONE STERLING			ZONE FRANC	ZONE ROUBLE	RESTE DE L'EUROPE	ZONE DOLLAR			AMÉRIQUE LATINE NON-DOLLAR	RESTE DU MONDE
	Royaume-Uni	Autres pays	Total				États-Unis	Autres pays	Total		
1937	40.4	9.3	49.7	1.1	0.2	5.6	36.3	1.9	38.2	1.5	3.6
1946	25.9	11.5	37.4	3.8	2.2	8.3	38.7	3.6	42.3	2.1	3.8
1947	27.0	12.9	39.9	3.3	1.3	8.2	37.5	3.9	41.4	2.7	3.1
1948	22.3	9.0	31.9	3.3	0.6	6.6	48.9	4.0	52.9	1.8	2.9
1949	23.5	10.1	33.6	1.4	0.2	6.2	50.7	3.4	54.1	1.1	3.3
1950	15.0	6.4	21.4	0.8	0.1	5.3	65.1	3.3	68.4	1.3	2.3
1951	16.1	6.8	22.9	1.5	0.0	7.6	59.0	3.1	62.1	2.3	3.5
1952	17.3	6.7	24.0	1.4	0.0	9.8	53.8	3.5	57.4	2.8	4.4
1953	16.1	6.6	22.1	1.0	0.0	8.1	58.9	3.2	62.1	1.6	4.7
1954	16.8	5.4	22.2	1.0	0.1	7.7	59.8	3.2	63.0	1.6	4.1
1955	17.9	5.9	23.8	1.1	0.3	7.5	60.0	3.1	63.1	0.7	3.3
1956	17.0	5.2	22.2	1.2	1.5	8.4	58.9	2.9	61.9	1.0	3.7
1957	15.2	5.0	20.2	1.3	0.6	9.5	59.4	3.5	62.9	1.2	4.0
1958	16.1	6.0	22.1	1.0	0.5	10.4	58.9	2.8	61.8	0.9	3.3
1959	15.5	5.7	21.2	1.0	0.7	8.0	61.5	2.6	64.1	0.8	3.8
1960	17.4	6.5	23.9	1.5	0.7	9.9	56.0	2.4	58.4	1.1	4.6

1. *Commerce du Canada, 1957, Vol. I, Tableaux 4 et 5.*

Graphique I



ÉVOLUTION DES EXPORTATIONS CANADIENNES

d'importance de nos exportations en direction des autres pays de la zone sterling a suivi la baisse de nos ventes au Royaume-Uni; les deux mouvements s'additionnent. Les autres pays de la zone dollar ont subi un sort plus tragique encore; loin d'augmenter au même rythme que nos ventes aux États-Unis, l'importance de nos exportations vers ce groupe de pays n'a fait que diminuer. En chiffres absolus, les exportations vers les autres pays de la zone dollar ont oscillé autour de 126 millions de dollars en moyenne au cours de la période.

On peut s'étonner que cette part des pays dollars de l'Amérique latine soit si faible. Au début de la période cependant, la proportion n'est pas négligeable. Certains de ces pays sont des fournisseurs importants pour le Canada. Le sort de nos exportations vers la zone dollar est donc de plus en plus lié à un seul pays, les États-Unis, qui absorbent, depuis 1953, 60 p.c. de nos exportations totales.

Mais un examen plus minutieux laisse entrevoir des possibilités de réorientation, ou plutôt d'élargissement, qu'il faut encourager. Le graphique I retrace le rythme d'évolution de nos exportations vers trois zones principales. On peut y voir un phénomène intéressant: quelle que soit la disparité qui existe entre ces trois grands marchés, leur développement affiche une allure bien différente. Tout d'abord, la stabilité de nos ventes à la zone sterling est remarquable. L'effet de la dévaluation de septembre 1949 y apparaît très nettement. Par la suite, il est certain que le volume

Tableau III

Pourcentages des exportations canadiennes vers les autres pays de la zone dollar, par rapport à l'ensemble de la zone

Années	p.c.	Millions de dollars	Années	p.c.	Millions de dollars
1946.....	8.5	83	1953.....	5.1	132
1947.....	9.5	110	1954.....	5.1	125
1948.....	7.5	123	1955.....	4.8	132
1949.....	6.3	103	1956.....	4.7	142
1950.....	4.8	103	1957.....	5.5	170
1951.....	5.0	122	1958.....	4.6	136
1952.....	6.1	152	1959.....	4.1	132

de nos exportations vers la zone a continué de baisser, et la stabilité apparente n'est due qu'à la hausse des prix.

Le rythme de croissance de nos ventes à la zone dollar est plus accentué, surtout de 1946 à 1951. Après cette date, en effet, la valeur de nos exportations se stabilise. Mais c'est vers le «reste de l'Europe» que nos exportations affichent l'évolution la plus notoire. Les accroissements sont ici plus considérables et dans l'ensemble plus soutenus. La tendance des dernières années est particulièrement encourageante pour l'avenir de nos exportations. C'est vers l'Allemagne de l'Ouest, le Benelux et l'Italie que nos exportations se sont surtout accrues. Nous nous contentons, pour l'instant, d'attirer l'attention sur ces développements, sans chercher à en expliquer toutes les causes. Il est certain, par exemple, que la création de l'Union Européenne des Paiements, en 1950, a contribué à soulager les pays d'Europe du problème des réserves d'or et de devises, leur permettant ainsi des paiements plus faciles envers la zone dollar. Par ailleurs, la mise en œuvre de la Communauté Économique Européenne le 1^{er} janvier 1959, en intensifiant les échanges intra-européens, aurait été la cause de la chute de nos exportations vers les pays du Marché Commun en 1959. Mais nous croyons qu'il s'agissait là d'une réduction momentanée. Le redressement prononcé de nos ventes à l'Europe des Six, au cours de 1960, justifie notre optimisme¹. Arrêtons-nous donc quelques instants aux dispositions spéciales du Marché Commun et tâchons d'envisager leurs répercussions sur les exportations canadiennes.

Le but primordial de la Communauté est d'unifier les politiques économiques des pays membres. Des engagements multilatéraux à libérer les échanges entre les Six sont la première forme de cette unification. Le marché constitue aussi un front commun, ou Union douanière, vis-à-vis l'étranger, par l'imposition d'un tarif uniforme.

La mise en vigueur de ces objectifs se fera progressivement. On prévoit trois étapes de quatre années pour réaliser la disparition complète des tarifs à l'intérieur du Marché Commun et l'établis-

1. Il ne faudrait pas pour autant se hâter d'établir une projection à partir de cette tendance favorable. La reprise assez brutale de nos exportations vers l'ensemble des pays d'Europe en 1960 est due en majeure partie à la disparition subite des restrictions aux importations en provenance de la zone dollar. Certaines augmentations de prix ont également contribué à gonfler la valeur de nos exportations.

sement du tarif extérieur unique¹. Les premiers effets de cette mesure ne seront vraiment appréciables qu'à la fin de la première étape. Sans doute, à l'occasion de la première réduction tarifaire, a-t-on étendu les mêmes privilèges aux pays membres de G.A.T.T. pour un certain nombre de produits; la chute des exportations canadiennes vers les pays du Marché Commun en 1959, n'est qu'en partie imputable à l'intensification des échanges à l'intérieur de la zone des Six; en effet, en 1958, 30 p.c. des exportations de la Communauté s'effectuent à l'intérieur de la zone des Six. En 1959, le rapport n'est que légèrement plus élevé (32.4 p.c.); la reprise de nos ventes au Marché Commun, en 1960, nous fait d'ailleurs entrevoir l'apparition de facteurs favorables au maintien de nos débouchés. L'économie de l'Europe des Six connaît actuellement un essor qui appelle un renouveau de commandes de matières premières et de produits semi-ouvrés. Nos exportations d'aluminium, de cuivre, de plomb, de nickel et d'amiante vers le Marché Commun se sont accrues sensiblement. Il n'en reste pas moins que ces mouvements très récents sont difficilement interprétables.

Dans ces conditions, quelles sont les perspectives de développement de nos exportations vers la Communauté? En ce qui concerne nos ventes de blé, il est certain que l'on devra attendre que les Six aient adopté une politique agricole commune et qu'ils aient défini avec précision la nature des mesures qu'ils imposeront aux importations venant des pays tiers. La renommée internationale de certaines qualités de blé canadien contribuera, cependant, à conserver nos clients quelles que soient les mesures adoptées par le Marché Commun. L'avenir de nos exportations de matières premières est plus menacé. Nous devons prévoir une concurrence accrue provenant des territoires d'outre-mer associés aux métropoles européennes.

En troisième lieu, c'est dans le domaine des produits manufacturés que les conséquences du Marché Commun risquent d'être les plus défavorables. Lorsque les tarifs à l'intérieur de la Communauté auront été supprimés et qu'une barrière uniforme aura été élevée autour du groupe des Six, on conçoit les difficultés

1. La durée de chacune des étapes peut être modifiée cependant. Le climat général tend à précipiter le mouvement de réduction des tarifs douaniers et l'avènement du tarif extérieur uniforme.

qui apparaîtront aux exportateurs canadiens. Par rapport à une entreprise similaire située dans le Marché Commun, l'entreprise canadienne devra absorber deux charges additionnelles, le tarif douanier et les frais de transport. Compte tenu de la tendance actuelle des salaires et des prix au Canada, on peut douter que les coûts de production soient assez bas pour faire face à une telle concurrence. Il faudra nécessairement que le Canada accroisse le rythme de ses investissements directs en Europe s'il ne veut pas perdre ses marchés actuels, et s'il veut en acquérir de nouveaux.

Il importe donc de rechercher si nos perspectives d'exportations vers les autres pays de l'Organisation Européenne de Coopération Économique sont plus favorables. Incapables d'obtenir l'adhésion de la totalité des membres de l'Organisation Européenne de Coopération Économique à une zone de libre-échange, les Britanniques ont dû limiter leurs ambitions. À la fin de novembre 1959, sept pays, le Royaume-Uni, le Danemark, la Suède, la Norvège, la Suisse, l'Autriche et le Portugal se sont groupés pour créer l'Association Européenne de Libre-Échange. Les modalités relatives aux contingents et aux droits de douane à l'intérieur de la Petite Zone, sont assez semblables à celles du Marché Commun, sauf en ce qui concerne les produits agricoles, exclus de la Convention. L'augmentation des contingents d'importation se fera par étapes successives, de même que l'abaissement de la protection douanière.

Mais si le but de la Petite Zone est également la création d'un espace économique homogène à l'intérieur duquel tous les échanges doivent être libérés, les règles prévues pour faire respecter les lois de la concurrence sont beaucoup plus souples que dans le cas du Marché Commun. Le désir d'intégration des économies nationales à l'intérieur de la zone ne rejette pas une certaine autonomie des politiques commerciales.

Les relations de l'Association Européenne de Libre-Échange avec les pays extérieurs sont essentiellement différentes de celles du Marché Commun. Ce dernier est une union douanière: tous les États membres sont tenus d'appliquer un tarif extérieur commun. L'Association des Sept, au contraire, est une zone dont tous les membres conservent une politique autonome en matière de droits de douane vis-à-vis les pays tiers. Cette liberté d'action est donc

ÉVOLUTION DES EXPORTATIONS CANADIENNES

plus favorable au développement du commerce mondial, car elle permet des abaissements tarifaires unilatéraux qui ne nécessitent pas l'approbation de tous les membres associés.

Le rapprochement du Royaume-Uni et des pays scandinaves ne risque-t-il pas d'avoir un effet nuisible à nos exportations? La Suède et la Norvège ont, en effet, une économie assez semblable à celle du Canada sous plusieurs aspects. La Norvège a engagé 42 p.c. de son produit national brut dans les exportations en 1959, et la Suède 27 p.c. Dans le cas de la Norvège, 40 p.c. de ses exportations, en 1958 et 1959, comportaient du poisson et des produits du poisson, du papier et de la pâte de bois. Le Canada peut donc s'attendre à une concurrence accrue des pays scandinaves, sur le marché britannique en particulier, pour les produits forestiers et les produits de la pêche.

* * *

Tout aussi importante est l'étude des progrès accomplis dans le sens d'une diversification de la structure de nos exportations. Il convient de se demander si la composition de nos exportations a été modifiée au cours des dix dernières années, et dans quel sens; nous ne nous contenterons pas de montrer l'évolution depuis 1948, mais nous la comparerons à la situation des années d'avant-guerre.

Il nous fallait une base de comparaison applicable à tous nos marchés. Nous avons choisi le critère suivant: si la somme des exportations des cinq principaux produits vers un pays particulier constitue 50 p.c. et plus de nos ventes totales à ce pays, nous sommes en présence d'une structure simplifiée. Si la proportion est inférieure à 50 p.c., nous dirons que la composition est plus diversifiée. Il est entendu que ce qui importe, c'est la tendance qui se dégage au cours de la période considérée. Quant à la nature des produits exportés, il faut en faire l'énumération.

Nous avons donc étudié l'évolution de nos exportations vers nos quinze principaux clients depuis 1948. Nous tenions compte ainsi en moyenne de 90 p.c. de nos ventes totales à l'étranger au cours de la période 1948-1959. Pour la période d'avant-guerre, de 1936 à 1938, ce même pourcentage est atteint en ne considérant qu'une dizaine de pays. On a donc assisté entre 1938 et 1948 à une extension de nos marchés outre-mer. On retrouve toutefois les mêmes pays, au début de la période et aujourd'hui, à quelques

exceptions près. L'ordre d'importance a cependant varié considérablement dans certains cas. Mais cherchons plutôt à voir s'il y a eu diversification de la composition de nos exportations vers chacun de ces clients. D'une façon générale, la structure de nos exportations demeure très simple. Vers certains marchés, la Norvège par exemple, cette simplification s'est accrue, tandis que l'on constate une tendance à la diversification vers d'autres: c'est

Tableau IV

Exportations des cinq premiers produits vers chacun des quinze principaux clients du Canada, en p.c. des exportations totales vers chaque pays⁴

Rang en 1959	Moyenne 1936-1938 en p.c.	Moyenne 1948-1950 en p.c.	Moyenne 1957-1959 en p.c.	Principaux produits 1948-1959
États-Unis	44	52	49	Papier journal, pâte de bois, madriers et planches, nickel, aluminium, machinerie agricole, minéral de fer, pétrole, uranium.
Royaume-Uni	51	64	47	Blé, farine, aluminium, madriers et planches, papier journal, cuivre, nickel, orge.
Japon	68	82 ³	73	Blé, orge, pâte de bois, graine de lin, minéral de fer, cuivre, amiante, whisky.
Allemagne	72	70 ³	67	Blé, pâte de bois, aluminium, plomb, orge, amiante, minéral de fer, cuivre, rebuts de fer et d'acier, avions et pièces.
Norvège	88	80	93	Nickel, cuivre, blé, minéraux non métalliques, produits chimiques.
Belgique-Lux.	89	65	71	Blé, graine de lin, orge, avoine, plomb, amiante, aluminium.
Australie	63	78	62	Voitures, madriers et planches, pièces d'automobiles, papier journal, aluminium, amiante.
Hollande	85	54	63	Blé, orge, graine de lin, aluminium, minéral de fer, produits des laminoirs.
Indes	— ¹	69	71	Locomotives, rails, blé, camions, aluminium, papier journal, cuivre, produits des laminoirs, appareils électriques.
Union Sud-Africaine	50 ³	61	64	Blé, madriers et planches, voitures et camions, papier journal, pièces d'automobiles.
Venezuela	— ¹	56	50	Farine de blé, lait en poudre, machinerie et pièces, œufs, voitures de tourisme.
France	72	66	58	Cuivre, graine de lin, blé, amiante, pâte de bois.
Italie	— ¹	66	53	Blé, farine de blé, poisson traité, aluminium, rebuts de fer et d'acier.
Mexique	— ¹	51	61	Papier journal, aluminium, machinerie, pâte de bois, plastiques, produits des laminoirs.
Suisse	— ¹	75	83	Blé, cuivre, aluminium, orge.
Brésil	77	59	61	Blé, papier journal, machinerie, locomotives, appareils électriques, voitures de tourisme et camions, aluminium.

1. Non classé parmi les quinze principaux clients pour cette période.

2. Afrique britannique du Sud.

3. Même remarque qu'à la note 1. Le pourcentage moyen est celui de 1951-1953.

4. *Review of Foreign Trade*, Ottawa.

le cas du Royaume-Uni et de l'Italie. Mais dans la majorité des cas il est difficile de dégager une tendance bien nette. Il reste que dans l'ensemble, les pourcentages élevés du tableau III témoignent de la simplicité frappante de nos exportations. On aurait pu s'attendre à ce que le critère arbitraire de cinq produits ne s'applique pas au marché énorme que représentent les États-Unis; avec notre principal client nous aurions pu porter le seuil de diversification à dix produits. Mais non, cinq produits seulement totalisent 50 p.c. de nos ventes aux États-Unis! Voilà un rapport considérable, qui est maintenu avec une remarquable stabilité depuis 1948. Ces cinq produits sont par ordre d'importance: le papier journal, qui à lui seul constitue près du quart de nos exportations à notre voisin du Sud. La pâte de bois et les madriers et planches alternent en deuxième et troisième place. En quatrième position, on trouve le nickel; enfin, au cinquième rang on remarque principalement les exportations de machinerie agricole au début de la période, remplacées par l'aluminium, puis le minerai de fer et le pétrole. Notons une seule exception à cette répartition: en 1958, l'uranium est au deuxième rang. La moyenne d'avant-guerre cache une évolution du même ordre: en 1936 les exportations de cinq produits vers les États-Unis constituaient 37 p.c. de nos ventes totales à ce pays; en 1938 le pourcentage avait grimpé à 56 p.c. Si nous ne donnons pas les moyennes pour les années de la guerre, c'est que celle-ci a complètement bouleversé les échanges normaux du commerce international. La majorité des pourcentages seraient très élevés, car le commerce porte sur des volumes importants de quelques matières stratégiques mobilisées par les puissances belligérantes, et les réserves officielles en devises étrangères de nos clients sont utilisées à l'importation des produits essentiels à l'effort de guerre.

Vers notre deuxième plus important marché, la structure de nos exportations s'est diversifiée davantage, depuis 1948, poursuivant la tendance amorcée avant la guerre. La composition des cinq premiers produits a peu varié cependant. Les produits qu'on retrouve le plus souvent sont: le blé, l'aluminium, le nickel, le cuivre, le papier journal, les madriers et planches. La farine de blé ainsi que le bacon et le jambon qui étaient aux premiers rangs au début de la période, n'apparaissent plus parmi les cinq principaux produits depuis 1954.

Nous nous garderons de donner la liste complète des produits exportés depuis dix ans vers les autres principaux clients du Canada. Tâchons toutefois de dégager les caractéristiques générales. Disons tout de suite que les produits agricoles ont joué et jouent encore un rôle de premier plan vers les marchés d'outre-mer. Vers plusieurs d'entre eux, le blé seul, et parfois le blé associé à l'orge ou à la graine de lin, constituent 50 p.c. et plus des exportations; c'est le cas de nos exportations vers le Japon, la Suisse, la Hollande, la Belgique et le Luxembourg, et parfois vers l'Allemagne, l'Italie et les Indes. Les exportations de nickel vers la Norvège, depuis dix ans, constituent 50 p.c. et plus de nos ventes à ce pays; si on y ajoute le cuivre et le blé, on atteint en moyenne 75 p.c. des exportations totales.

Vers plusieurs autres marchés, les exportations de matières premières ont augmenté considérablement, et sont maintenant au premier rang. En somme, au lieu de progresser dans le sens d'une diversification toujours plus poussée, nos exportations ont eu tendance à se simplifier; les ventes d'avions et de pièces d'avions à l'Allemagne et à la Belgique en 1957 et 1958 sont une exception à la règle qui veut que nous exportions des produits primaires ou partiellement ouvrés.

Ce mouvement représente un danger précis. La création d'industries manufacturières rentables requiert de nos jours la fabrication en série. On affirme que la dimension du marché canadien est en elle-même insuffisante pour justifier une production de masse. Mais les marchés d'exportations ne sont-ils pas le prolongement naturel du marché domestique? Plus le Canada retarde à s'équiper industriellement, plus il se contente d'approvisionner ses concurrents en matières premières ou semi-ouvrées, plus nous risquons de voir la situation actuelle se scléroser.

Il faudrait vingt ans pour implanter au Canada une industrie sidérurgique solide, capable de se développer et de s'adjoindre un complexe d'industries métallurgiques diversifiées. Dans vingt ans, cette entreprise sera-t-elle encore possible?

Claude GERMAIN,
licencié en sciences commerciales
(Montréal).