

## Les relations commerciales anglo-canadiennes

Jean Buron

Volume 34, numéro 3, octobre–décembre 1958

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1001328ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1001328ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0001-771X (imprimé)

1710-3991 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer cet article

Buron, J. (1958). Les relations commerciales anglo-canadiennes. *L'Actualité économique*, 34(3), 363–382. <https://doi.org/10.7202/1001328ar>

## Les relations commerciales anglo-canadiennes

L'extrême concentration du commerce international canadien, qui fait que 60 p.c. des exportations sont absorbées par les marchés des États-Unis et que 75 p.c. des importations viennent de ce pays, a suscité dans le passé de nombreuses discussions. Mais jamais l'opinion publique n'en a autant discuté que depuis que le Premier Ministre du Canada a proposé de détourner vers le Royaume-Uni une certaine partie du commerce canado-américain. Est-ce là chose réalisable?

Nous essaierons dans les quelques pages qui vont suivre de présenter une description schématique du commerce actuel qu'entretient le Canada avec le Royaume-Uni. Nous tâcherons d'en découvrir les principales caractéristiques. Il devrait alors être plus facile de voir dans quelle mesure le déplacement projeté est possible.

On abordera donc successivement la composition des importations en provenance du Royaume-Uni, et des exportations vers ce pays: en tenant compte dans chacun des cas des possibilités des marchés, c'est-à-dire de la composition du commerce d'importation et d'exportation canadien avec l'ensemble du monde.

Il ne peut être question de passer en revue tous les produits qui font l'objet d'échanges avec l'Angleterre. Il ne faut pas non plus songer à utiliser leur classification par degré de fabrication (brut, semi-ouvré et ouvré) ou suivant leur provenance (agricole, animale, etc.). Ce serait manquer de précision et courir à l'erreur. La

classification par produit employée ici sera celle qui est utilisée par l'Office fédéral de la Statistique<sup>1</sup>.

\* \* \*

Avant d'aborder l'étude proprement dite des relations commerciales avec le Royaume-Uni, il n'est pas inutile de voir comment dans son ensemble se présente la balance commerciale du Canada avec l'ensemble du monde.

Depuis la fin de la première Grande-Guerre jusqu'à 1949, et malgré un déficit constant vis-à-vis les États-Unis, le Canada a presque toujours eu une balance commerciale totale favorable<sup>2</sup>. Mais de 1946 à 1956, on assiste à un renversement général de la situation: le surplus traditionnel, très élevé au début de la période, cède la place à un déficit qui atteint rapidement une énorme ampleur (voir graphique I). Expliquons brièvement l'allure de cette courbe.

Entre 1946 et 1956, les importations ont environ triplé, tandis que les exportations n'ont fait que doubler (graphique II).

Au début de cette décade, à cause de la demande exceptionnellement élevée sur les marchés d'Europe, les exportations se maintiennent à des niveaux sans précédent. Cependant, dès 1948, les marchés d'outre-mer deviennent plus difficiles d'accès à cause d'une pénurie générale de dollars, et aussi parce que les producteurs canadiens trouvent plus intéressants et plus faciles les marchés américains. Les ventes en direction des pays d'outre-mer ont donc rapidement fléchi et tombent sérieusement en 1950.

Le regain d'activité de 1951 et 1952 est principalement dû à la mise en œuvre dans différents pays d'Europe de programmes de défense militaire (principalement en Angleterre) et à la guerre de Corée. La hausse des prix qui l'accompagne contribue à accélérer la poussée des ventes outre-mer, mais cette flambée est de courte durée.

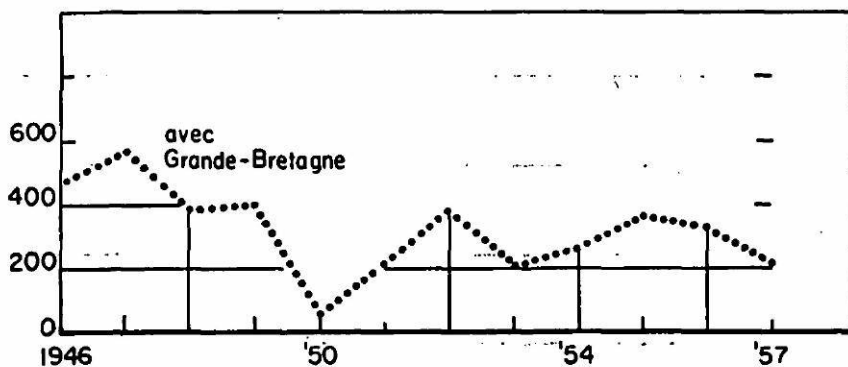
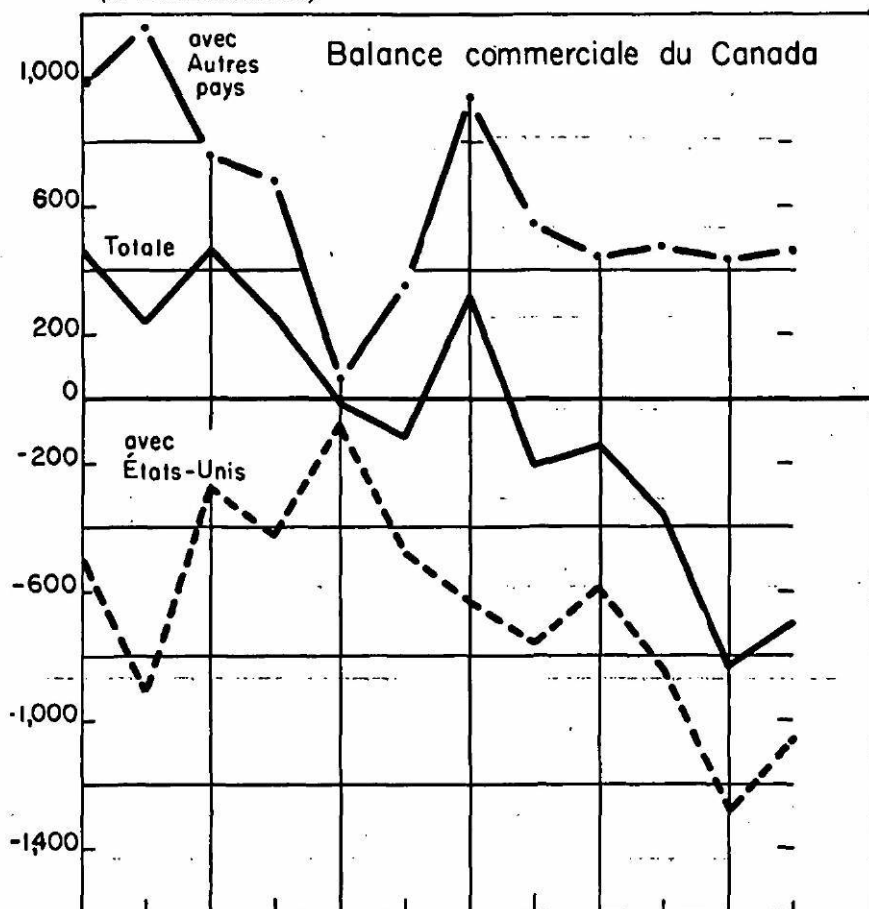
1. Toutes les statistiques contenues dans cet article sont tirées de diverses livraisons de *Review of Foreign Trade*, publiée par l'Office fédéral de la Statistique, sauf indication contraire.

2. En 1915, pour la première fois depuis le début du siècle, nous enregistrons un surplus dans nos échanges avec le reste du monde. De 1915 à 1949, nous n'aurons que quatre années déficitaires: 1920, 1929, 1930 et 1931.

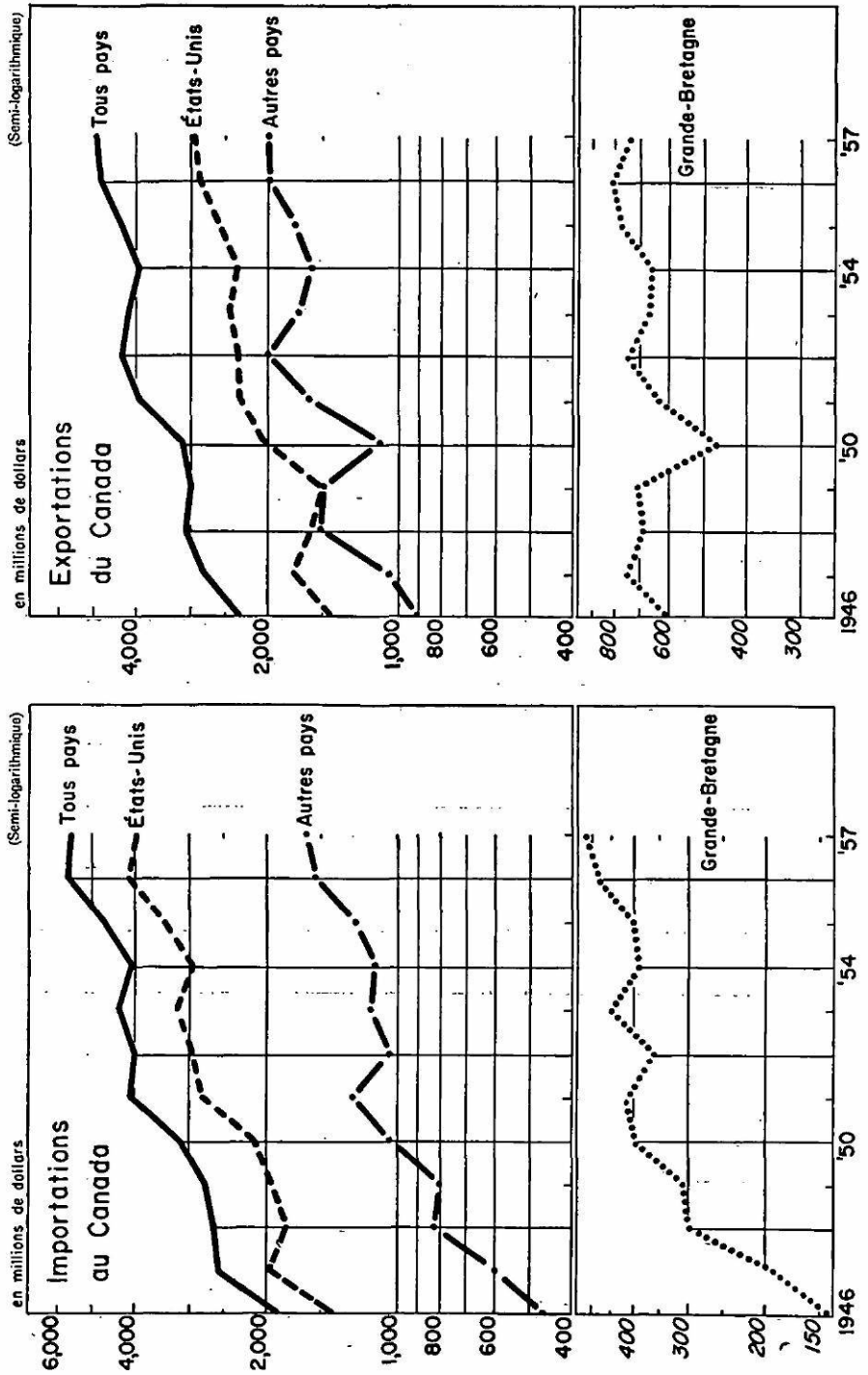
# RELATIONS COMMERCIALES ANGLO-CANADIENNES

## Graphique I

(en millions de dollars)



Graphique II



Depuis 1952, le niveau des exportations ailleurs qu'aux États-Unis est stagnant. Il reflète le cycle international de la conjoncture, sans plus.

Les exportations vers les États-Unis ne sont pas affectées par des contractions aussi violentes. Trois périodes de hausses sont interrompues par des palliers, si bien que dans l'ensemble les États-Unis, en 1956, représentent un marché beaucoup plus important que les pays d'outre-mer, alors qu'à la fin de la guerre le contraire était vrai, et qu'encore en 1949, les États-Unis n'achetaient guère que la moitié des exportations canadiennes.

Du côté des importations, c'est la course sur tous les marchés, tant ceux des États-Unis que ceux d'Europe. Les Canadiens, qui se sont privés durant toute la guerre d'une foule de biens de consommation, qui ont accumulé une épargne considérable et qui, au surplus, gagnent des salaires plus élevés que jamais, achètent sans compter. De plus, la production de guerre doit se transformer en production de paix et l'industrialisation se poursuivre à un rythme encore plus accéléré qu'entre les deux guerres. Il s'ensuit un besoin d'outillage et de capitaux qui vont venir en bonne partie de l'étranger. En 1947, le déficit commercial avec les États-Unis est énorme. Mais le surplus avec les autres pays compense largement. L'absence de convertibilité des monnaies va forcer le gouvernement canadien à contrôler les entrées de marchandises américaines jusqu'en 1949, puis la guerre de Corée va réduire encore le déficit de la balance commerciale du Canada avec les États-Unis. Dès 1951 cependant, le déficit s'accroît vivement et va passer en six ans de 100 millions de dollars à près de 1,300 millions. Le surplus du Canada avec les autres pays n'est plus ce qu'il était dix ans auparavant, et devient rapidement beaucoup plus faible que le déficit avec les États-Unis. Une situation toute nouvelle est apparue. Le Canada dispose désormais d'un déficit permanent à sa balance commerciale.

\* \* \*

Le commerce canado-anglais est encore aujourd'hui la principale pièce des échanges que le Canada entretient avec les pays d'outre-mer. Sans doute cette pièce n'a-t-elle plus l'importance d'il y a vingt ans dans le rouage d'ensemble.

Pendant l'entre-deux-guerres, la Grande-Bretagne se révéla un marché aussi important pour les marchandises canadiennes que le marché américain lui-même. Au milieu de la crise, ces deux pays prenaient chacun 40 p.c. des ventes du Canada. De même, en 1933, la part de la Grande-Bretagne atteignait-elle un sommet de près de 25 p.c. des importations totales du Canada.

L'importance de la Grande-Bretagne à cette époque, plus grande que celle qu'avait ce pays après la première guerre mondiale, et atteignant même le niveau relatif du tournant du siècle, était due à deux phénomènes hérités de la crise. D'une part, dès 1930, le gouvernement américain avait hérissé sa frontière de droits de douanes parfois infranchissables, et sans perdre de temps le Canada avait fait de même.

Mais d'autre part, en 1932, à la Conférence d'Ottawa, les gouvernements du Commonwealth s'accordaient réciproquement des tarifs préférentiels équivalant souvent à une entrée en franchise. Le Canada gagnait ainsi des marchés en Grande-Bretagne pour ses denrées alimentaires et ses matières premières. La Grande-Bretagne obtenait au Canada des débouchés pour ses produits fabriqués et son charbon.

Les choses ont sensiblement évolué depuis cette époque. Trois facteurs différents méritent d'être soulignés: la politique douanière, les problèmes monétaires de l'après-guerre et le rapprochement canado-américain.

a) La politique douanière a contribué à réduire les marges de préférence que se consentaient le Canada et la Grande-Bretagne. Plusieurs événements y ont contribué. Dès 1935, le Canada signe avec les États-Unis un accord commercial qui réduit considérablement les droits de douanes entre les deux pays. En 1937, lors du renouvellement des Accords d'Ottawa, le nombre des marges préférentielles garanties à la Grande-Bretagne par le Canada est réduit alors que, de son côté, la Grande-Bretagne supprime une partie des avantages qu'elle avait consenties aux produits canadiens.

Après la guerre, des avantages limités (dans le cas des tissus de coton, par exemple) sont consentis aux Anglais pour leur permettre de revenir sur le marché canadien.

En 1947, cependant, le Canada adhère à G.A.T.T. et commence à réduire le tarif intermédiaire d'une année à l'autre. C'est le tarif applicable à la majorité des pays non britanniques, dont les États-Unis. Les marges de préférence s'en trouvent sensiblement diminuées. On peut d'autant moins chercher à les maintenir d'ailleurs que bon nombre de droits préférentiels correspondent à l'entrée en franchise.

b) Les problèmes monétaires de l'après-guerre étaient communs à presque tous les pays du monde dans la mesure où ils manquaient de dollars. La Grande-Bretagne a ressenti la pénurie de dollars d'une façon plus aiguë que beaucoup d'autres pays. En effet, non seulement la Grande-Bretagne est-elle sortie de la guerre démunie d'une bonne partie de son capital-dollar et d'une partie de sa flotte, mais les besoins d'équipement de la zone sterling ont contribué périodiquement à maintenir la réserve de dollars de la zone à un niveau de crise. La discrimination anglaise à l'égard des produits de la zone dollar a donc été maintenue longtemps après la fin de la guerre. Si un relâchement visible s'est produit récemment dans ces contrôles, il ne peut pas être considéré comme permanent. La moindre récession internationale peut tout remettre en question.

c) Les conséquences de la guerre et le rapprochement canado-américain sont évoqués ici à divers titres. Il ne fait pas de doute que la coupure des liens canado-britanniques pendant la guerre, l'accentuation de l'influence culturelle américaine et l'afflux de capitaux des États-Unis au Canada, ont considérablement influencé l'orientation des goûts du consommateur et les intérêts des producteurs canadiens vers la technique et le marché américains.

\* \* \*

Une fois ce cadre précisé, comment se présente maintenant le commerce du Canada avec la Grande-Bretagne. On cherchera d'abord à préciser la structure des importations canadiennes puis des exportations.

Si l'Angleterre reste après les États-Unis le plus important fournisseur du Canada, sa part du marché se limite à moins de 10 p.c. du total des importations, depuis plusieurs années. De 1946 à 1956, la valeur totale des achats canadiens à l'étranger va



trippler. Malgré cet essor de la demande, la Grande-Bretagne, après avoir porté ses ventes à 400 millions de dollars en 1950, soit près de 13 p.c. du total, atteindra à peine 500 millions huit ans plus tard, soit moins de 8 p.c.

Au tableau I, on a adopté pour rendre compte des traits essentiels des importations, la présentation suivante: pour chaque année depuis 1947, on a dressé la liste des dix principaux produits importés. La liste est établie selon l'importance de chacun des produits en 1957. Comme certains produits, importants à la fin de la période, ne jouaient parfois qu'un rôle secondaire au cours de certaines années, on a ajouté quelques rubriques de façon à ce que dans le cas de chaque année, les dix principaux produits figurent toujours au tableau.

Ce tableau est révélateur aussi bien en raison de ce qui ne s'y trouve pas qu'en raison de ce qui s'y trouve. On remarquera, en premier lieu, qu'en dépit du fait que les dix groupes de produits les plus importants sont définis d'une façon peu spécifique, leur valeur totale représente souvent moins de la moitié des importations provenant de la Grande-Bretagne. C'est dire à quel point ces importations sont diversifiées. En 1957, par exemple, près de 300 millions de dollars d'achats qui ne sont pas compris au tableau I étaient répartis entre une foule de produits dont trois seulement (moteurs, porcelaine et colis non commerciaux) avaient une valeur supérieure à 10 millions de dollars.

En ce sens, on peut dire que la Grande-Bretagne offre au Canada une gamme extrêmement diverse de produits fabriqués. Mais revenons aux dix produits principaux. À la façon dont le classement a évolué dans le temps, on peut tirer certaines conclusions sur les transformations de structure des importations.

Trois comportements apparaissent dans les chiffres présentés. Certains produits occupent une place de moins en moins importante. D'autres sont relativement plus importants de nos jours qu'à la fin de la guerre, et enfin certains produits n'apparaissent dans la liste que d'une façon épisodique.

Le premier groupe comprend toute une gamme de biens de consommation: il s'agit de tissés de laine, de peignés de laine, de vêtements de toutes espèces, de poterie et de vaisselle, de tissés de coton, de tapis ou de whisky. Tous ces produits apparaissent dans

**Tableau I**  
**Dix principaux produits importés de Grande-Bretagne**  
 (En millions de dollars. Le rang est indiqué par un chiffre romain)

	1948	1949	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957
1. Machinerie agricole....	V 11.5	IV 12.7	V 17.3	IV 21.4	I 33.5	I 46.8	I 35.1	I 30.2	I 39.9	I 47.2
2. Tissus de laine.....	I 38.4	I 36.9	II 28.3	II 32.7	II 29.4	II 38.4	II 29.3	II 28.5	II 35.3	II 33.4
3. Automobiles.....	III 14.7	II 31.5	I 68.4	III 26.5	III 19.6	III 28.5	V 17.1	V 15.2	IV 23.3	III 31.4
4. Appareils électriques....	.....	.....	IX 9.3	VII 14.7	IV 18.1	IV 22.5	III 18.6	III 20.9	III 28.1	IV 27.7
5. Tubes d'acier.....	.....	.....	.....	X 9.7	IX 10.4	.....	X 10.3	.....	VII 17.9	V 27.0
6. Produits des laminaires..	.....	.....	VI 14.0	V 19.9	VI 13.7	VIII 15.2	.....	.....	V 21.4	VI 20.3
7. Peignés de laine.....	II 21.7a	III 16.3	III 25.8	I 36.7	X 10.1	VI 18.6	VIII 12.5	VI 14.2	IX 13.5	VII 15.3
8. Vêtements et accessoires	VIII 11.1b	VII 11.1	VII 13.1	VIII 13.7	VIII 10.5	IX 13.9	VII 13.4	VII 13.8	VIII 15.0	VIII 15.1
9. Platines.....	VIII 10.7	VIII 10.6	IV 21.3	VI 17.0	V 17.1	VII 16.1	IV 17.5	IV 15.5	VI 19.1	IX 15.2
10. Avions et pièces.....	VI 11.4	V 11.7	VIII 11.2	IX 13.6	VII 11.1	.....	.....	VIII 13.1	.....	X 14.9
11. Vaisselle et porcelaine..	.....	IX 9.4	X 10.1	.....	.....	X 11.6	IX 11.3	X 11.3	X 11.7	.....
12. Moteurs.....	.....	.....	.....	.....	.....	V 18.8	VI 14.4	IX 12.7	.....	.....
13. Tracteurs et pièces.....	IV 14.6	VI 11.5	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....
14. Tissus de coton.....	.....	X 6.8	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....
15. Whisky.....	IX 7.7	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....
16. Fibres synthétiques....	X 7.0	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....
17. Tapis de laine.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....
18. Part des dix produits dans les importations totales.....	49.7	51.6	54.1	48.9	48.2	50.8	45.8	43.8	46.5	47.4
19. Total des importations.. (en millions de dollars)	299.5	307.5	404.2	421.0	359.8	453.4	392.5	400.5	484.7	522.0

a — Peignés et déchets en 1948.  
 b — Vêtements seulement en 1948.

la liste en 1948 et 1949. Seuls les trois premiers y demeurent encore en 1957, à un rang inférieur. Il s'agit de textiles dans les trois cas.

Le deuxième groupe comprend les produits de l'industrie mécanique et électrique. La machinerie, au premier rang de la liste, a quadruplé en valeur depuis 1947-1948, alors que les tissus de laine ont une valeur inférieure en 1957 à ce qu'elle était au début de la période. Les appareils électriques apparaissent pour la première fois dans la liste en 1950 et passent du 9<sup>e</sup> au 3<sup>e</sup> ou 4<sup>e</sup> rang. Enfin les automobiles dont la place relative avait décliné à un moment donné, retrouvent graduellement leur rang.

Un troisième groupe est instable. Il s'agit de produits des laminoirs ou de tubes d'acier, la Grande-Bretagne, comme aussi la Belgique, servant de fournisseur de dernière instance, lorsque le marché nord-américain est trop tendu (1950 à 1952 et 1956 à 1957). Il s'agit en outre d'autres produits qui individuellement ont une grande valeur; une seule commande peut bouleverser les chiffres (tel est le cas des avions et des moteurs)<sup>1</sup>.

Si, plutôt que de s'attacher à l'évolution de la valeur absolue des importations anglaises au Canada, on cherche à déterminer quelle part de leurs achats totaux à l'étranger les Canadiens font venir de Grande-Bretagne, on arrive à des résultats qui sont assez sensiblement différents de ceux que l'on a obtenus jusqu'à maintenant. Ces résultats contredisent, en particulier, l'impression générale qui consiste à croire que la part de la Grande-Bretagne dans les importations est presque toujours faible. On constatera au tableau qui suit que, bien au contraire, les importations britanniques occupent parfois une place majoritaire, si elles ne disposent pas de tout le marché.

Pour construire le tableau qui suit, on a rassemblé les données relatives à 38 produits importés qui constituent près de 80 p.c. des importations britanniques en 1957<sup>2</sup>. On a alors comparé la valeur des importations britanniques à la valeur des importations de tous les pays.

Il ressort du tableau II que près de 40 p.c. des ventes britanniques au Canada ont gardé une place importante en dépit de la

1. En plus des produits dont on a signalé l'importance dans les paragraphes qui précèdent, il faut mentionner le contre-courant des platinides qui, extraites au Canada, sont exportées en Grande-Bretagne, raffinées puis réexpédiées.

2. Les produits retenus sont ceux dont la valeur est supérieure à 2.5 millions de dollars.

## RELATIONS COMMERCIALES ANGLO-CANADIENNES

Tableau II

## Part des importations britanniques dans les importations totales en 1957

Part en p.c.	Nombre de produits	Type de produits (La part des importations canadiennes totales venant de Grande-Bretagne est indiquée entre parenthèses)	Valeur du groupe (millions de dollars)
De 0 à 25 p.c.	17	Divers	199.4
De 25 à 50 p.c.	13	Tissus enduits.(29)    Fil et câble Vêtements....(32)    d'acier.....(35) Tapis.....(39)    Fil et câble non Fil de coton...(47)    ferreux.....(38) Cuir.....(46)    Contenants...(35) Chaussures de    Produits des cuir.....(45)    forges.....(41) Automobiles..(29)    Oxyde de titane(44) Verre plat....(25)	95.3
De 50 à 100 p.c.	8	Sucreries et bonbons.....(53) Vaisselle et porcelaine.....(68) Whisky.....(80) Tissus de laine.....(82) Filés de laine.....(84) Bicyclettes.....(84) Platinides.....(90) Peignés de laine.....(99)	93.3
Valeur des 38 produits.....			388.0
Valeur totale des importations commerciales <sup>1</sup> .....			494.0

concurrence des produits américains et européens. Dans le cas des produits de la laine, et de quelques biens de consommation, les Britanniques ont un quasi-monopole des importations du Canada.

Même pour ce qui est de certains produits de l'industrie mécanique (les automobiles, par exemple), l'industrie anglaise manifeste une capacité concurrentielle étonnante.

Si donc il semble désirable d'accroître le marché des importations anglaises, il est peu probable que la chose soit possible dans le cadre de cette catégorie de produits. Non seulement il serait difficile pour les produits anglais de déplacer tous les autres

1. On a retranché de la valeur totale des importations (soit 521 millions en 1957), la valeur des effets d'immigrants, des achats de touristes, des colis non commerciaux, et des importations d'armes au titre de l'O.T.A.N.

produits étrangers, mais encore la pénétration plus grande des ventes britanniques risquerait de frapper l'industrie canadienne elle-même. Ce dernier aspect du problème est apparu d'une façon dramatique depuis quelques années dans le cas de plusieurs types de tissus de laine. Il a même fallu remonter le tarif douanier sur les importations de lainages anglais pour éviter que le recul de l'industrie canadienne ne se transforme en débandade.

Il nous reste à traiter de ces marchés que les Britanniques n'occupent que d'une façon marginale. Le plus grand nombre des produits importés d'Angleterre est dans ce cas. Un déplacement de la demande canadienne, même léger, peut facilement doubler les achats en Grande-Bretagne. Un changement quelconque dans la marge de préférence douanière peut donner le même résultat. Deux obstacles puissants s'opposent cependant à ce qu'un tel déplacement se produise.

Un des obstacles freine la modification des courants d'importation de biens d'équipement. L'autre gêne les changements dans la demande de biens de consommation.

Dans la mesure même où une partie importante des investissements industriels et miniers canadiens sont contrôlés aux États-Unis, il est inévitable que les importations d'équipement viennent de ce pays. Il est inévitable aussi que les fabricants canadiens d'équipement calquent leur production sur celle du pays voisin de façon à se maintenir sur le marché et au besoin à servir de complément aux fabricants américains.

Plus ce mouvement s'accroît, plus il est difficile pour les pays d'outre-mer de vendre de l'équipement au Canada. Il n'en reste pas moins que la chose n'est pas impossible. On aura remarqué sans doute que les deux postes du tableau I qui ont marqué le plus de progrès depuis la guerre, sont la machinerie non agricole et les appareils électriques. En somme, alors que plusieurs types de textiles dont la Grande-Bretagne est le principal fournisseur, occupent une place de moins en moins importante dans les ventes anglaises, l'industrie mécanique accroît la sienne. L'obstacle n'est manifestement pas impossible à franchir.

À ce sujet, on doit d'ailleurs noter que le renouvellement des investissements anglais au Canada contribue à intensifier les importations d'équipement. De 1946 à 1952, les investissements

directs anglais au Canada étaient négligeables. Au cours des dernières années cependant, ils ont parfois atteint 75 millions de dollars par an.

L'obstacle principal à l'importation de biens de consommation non américains est bien connu. Il s'agit en somme de l'alignement des goûts et des critères d'appréciation au Canada sur ceux qui existent à un moment donné aux États-Unis. Seule, à défaut d'une manipulation tarifaire, l'intensification de la publicité peut-elle permettre aux produits anglais d'entrer au Canada? Encore faudrait-il que la Grande-Bretagne fasse, par exemple, le même effort que la France pour faire circuler ses publications.

\* \* \*

De 1946 à 1957, le Canada a plus que doublé la valeur de ses ventes qui passent de 2.3 milliards de dollars en 1946 à 4.9 milliards en 1957. Au cours des mêmes années, les États-Unis ont triplé leurs achats, qui atteignent 2.9 milliards en 1957. Les ventes à l'Angleterre au contraire avaient, en 1957, une valeur à peu près égale à celle de 1947, et les prix avaient monté dans l'intervalle. Notons d'autre part qu'en 1946-1947, le marché anglais absorbait environ le quart de toutes nos exportations. En 1957, il n'en achetait plus que le septième environ. Les Américains achètent maintenant à peu près 60 p.c. des marchandises exportées. C'est là une concentration excessive, dans la mesure même où l'économie canadienne est soumise aux effets des fluctuations économiques des États-Unis et à la politique commerciale américaine.

Pour étudier la structure des exportations du Canada en Grande-Bretagne, on utilisera un tableau analogue à celui qu'on a tracé pour les importations.

Ce tableau est particulièrement significatif. Il résume en somme l'essentiel, tout en reflétant diverses épisodes des conflits commerciaux entre les deux pays.

On notera d'abord que les dix produits les plus importants représentent une proportion élevée mais variable du total des ventes. Que cette proportion soit élevée n'a pas à nous surprendre. Elle le fut toujours, et cela tient surtout au fait que la Grande-Bretagne est venue chercher au Canada les matières premières et les aliments qui lui manquaient.

**Tableau III**  
**Principaux produits exportés vers la Grande-Bretagne**  
 (En millions de dollars. Le rang est indiqué par un chiffre romain)

	1947	1948	1949	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957
Blé.....	I 208.9	I 196.5	I 280.7	I 173.7	I 159.2	I 189.6	I 206.4	I 133.0	I 148.3	I 176.9	I 129.6
Aluminium.....	VI 25.4	V 39.9	II 48.7	III 39.2	III 57.2	II 90.5	II 65.9	II 75.3	II 99.0	II 107.9	II 79.0
Cuivre.....	V 25.8	VI 34.7	V 32.3	IV 29.3	VII 28.6	IX 24.8	VII 32.3	IV 46.8	IV 52.4	III 56.9	III 59.8
Nickel.....	X 12.9	X 12.6	VII 20.5	VII 19.0	VI 32.3	VII 33.7	IV 35.8	V 35.1	VI 40.2	IV 41.5	IV 45.4
Papier journal.....		IV 43.9	IV 37.4	VI 20.4	II 79.0	III 82.0	IX 18.2	IX 28.6	VIII 33.0	V 44.0	V 44.0
Bois de construction.....	II 77.6	VII 21.4	VIII 19.3	IX 13.1	V 37.8	VI 35.2	III 48.7	III 68.6	III 70.4	VI 40.1	VI 41.5
Pâte de bois.....	VIII 14.7						VIII 28.1	VI 34.5	VII 34.8	VIII 29.8	VII 28.7
Minerai de fer.....											VIII 24.3
Graine de lin.....	III 72.4	III 61.6	III 46.7	II 41.0	IV 43.0	IV 39.3	V 33.4	VIII 28.7		IX 21.0	IX 21.6
Farine.....											X 20.4
Orge.....											
Tourteaux.....	VII 22.0				X 13.5	X 18.6	VI 33.0	VII 33.9	V 43.8	VII 37.1	
Tabac.....									IX 22.3	X 20.4	
Viandes (bœuf et veau).....						VIII 28.2					
Bacon et jambon.....	IV 60.6	II 67.8	VI 23.4	V 24.4							
Fromage.....	IX 13.6	X 15.2	X 15.2	VIII 15.1							
Oeufs.....		IX 14.2									
Zinc.....			IX 15.4	X 12.5	VIII 27.8	V 36.5		X 16.6	X 20.3		
Platinides.....					IX 15.3		X 14.8				
Plomb.....		VIII 14.5									
Rapport des dix principaux produits aux exportations totales.....	71.1	73.8	76.6	82.5	78.2	77.5	77.7	76.7	73.4	70.5	67.0
Valeur des exportations.....	751.2	686.9	705.0	469.9	631.5	745.8	665.2	653.4	769.3	812.7	753.0
(en millions de dollars)											



L'évolution de la concentration des exportations est plus significative. En 1947, les dix principaux produits ne font guère plus de 70 p.c. du total. Les besoins anglais sont énormes et variés; les États-Unis et le Canada s'offrent d'ailleurs à en financer une partie. La gamme des produits fournis par le Canada s'allonge. L'état de sa balance des paiements va cependant bientôt forcer le gouvernement britannique à accentuer un contrôle des changes à l'égard des pays, dont le Canada, qui exigent d'être payés en dollars. Si bien qu'en 1950, les ventes canadiennes s'effondrent et tout ce qui n'est pas de première nécessité ne passe pas la frontière. Les dix produits les plus importants, ceux dont d'ailleurs la Grande-Bretagne ne peut se passer, atteignent 82.5 p.c. du total des expéditions.

Une fois cette crise disparue, les exportations se diversifient graduellement, comme on peut l'observer au tableau III, et les dix premiers produits ne comprennent guère en 1957 que les deux tiers des ventes totales. On aurait pu s'attendre à ce que cette diversification s'accompagne d'un accroissement des ventes; il est beaucoup moins visible, moins important aussi, et moins régulier qu'on pourrait l'imaginer.

Cela tient aussi bien à l'état de la production canadienne qu'à la politique commerciale du gouvernement anglais.

Ce dernier élément est extrêmement complexe. Le relâchement des contrôles en Grande-Bretagne a été très inégal, marqué de retours en arrière plus ou moins brutaux. D'autre part, la politique d'achat en très grosses quantités par le gouvernement britannique, qui existait encore pour une foule de produits il y a cinq ou six ans et qui n'est disparue que lentement, provoquait des «court-circuits» chez les pays fournisseurs qui une année vendaient des quantités énormes puis beaucoup moins l'année suivante. C'est la raison principale pour laquelle la structure des exportations canadiennes a changé à ce point en dix ans.

Comment se présentait la structure des exportations au début de la période et comment se présente-t-elle maintenant? Alors, le blé et la farine représentaient 40 p.c. environ du total, d'autres produits alimentaires (la viande, le fromage et les œufs) avaient une certaine importance. L'Angleterre importait plus de pâte de bois que de papier journal; le bois de construction avait une impor-



tance variable, les métaux de base en avaient assez peu, comparativement au reste.

De nos jours, les produits alimentaires ont été déplacés. Les produits animaux n'ont plus guère de place, le blé et surtout la farine ont nettement reculé. Si les ventes de bois de construction sont d'une remarquable instabilité, la pâte de bois reste à peu près à la même place, mais est largement dépassée par le papier journal. Enfin et surtout l'aluminium, le nickel et le cuivre ont ensemble une valeur supérieure à celle du blé. Le minerai de fer apparaît enfin pour la première fois au classement.

Le recul des produits alimentaires a donc été à peu près compensé par l'avance des métaux et, dans une moindre mesure, par celle de certains produits du bois. Fondamentalement, voilà où se trouve la transformation essentielle. Quelques autres produits ont eu une importance passagère qui ne change rien au phénomène principal.

Cette transformation a son importance si l'on veut bien penser que, les surplus agricoles canadiens étant souvent invendables aux États-Unis, il n'est pas très heureux d'en voir réduire les débouchés en Grande-Bretagne. Comment en sommes-nous arrivés là?

Il faut, ainsi qu'on l'a expliqué un peu plus haut, tenir compte en premier lieu de la transformation du marché anglais. Après la guerre, les considérations de prix pouvaient être ignorées. Une fois le marché revenu à des conditions plus normales, certains produits canadiens dont les prix étaient trop élevés, devenaient difficiles à écouler, et la Grande-Bretagne était d'autant plus disposée à acheter de concurrents en meilleure posture qu'ils n'exigeaient pas d'être payés en dollars. Ainsi disparurent à peu près complètement les ventes de viande, d'œufs et de fromage au profit de la Nouvelle-Zélande, de l'Australie, de la Hollande et du Danemark.

D'autre part, la Grande-Bretagne avait consenti après la guerre à faire partie de l'Accord international du Blé, assurant ainsi un débouché stable au Canada. En 1953, elle s'en retira. On comprend ses motifs: elle pouvait dorénavant acheter du blé à meilleur marché et en sterling. Les ventes canadiennes s'effondrèrent l'année suivante.

D'autres décisions du gouvernement furent favorables aux ventes canadiennes. C'est ainsi, par exemple, que la Grande-Bretagne maintint en vigueur un accord qui limitait la production locale d'aluminium au bénéfice exclusif de l'industrie canadienne. En dépit de fluctuations conjoncturelles assez aiguës, les ventes d'aluminium se sont accrues plus vite que celles de tous les autres produits.

De même, en levant progressivement le rationnement du papier journal, le gouvernement anglais a ouvert un nouveau marché d'autant plus assuré que dans l'intervalle, des entreprises anglaises avaient établi des usines au Canada.

Voilà, en somme, les données fondamentales. D'autres produits apparaissent au tableau III d'une façon épisodique; il s'agit de plusieurs produits agricoles, dont certains (tabac et orge) semblent en régression, alors que d'autres (graines de lin et tourteaux) sont exportés depuis quelques années à peine sans qu'il soit encore possible de savoir s'ils se maintiendront. Il s'agit aussi de métaux (platinides, zinc et plomb) pour lesquels le marché anglais est traditionnel encore qu'inégal.

Il faut se souvenir à ce sujet que la Grande-Bretagne est le champ de bataille d'une concurrence intense entre un très grand nombre de fournisseurs. Un bon nombre des produits secondaires que l'on vient de mentionner peuvent être vendus par plusieurs pays. Les considérations de prix prennent alors d'autant plus d'importance que les préférences douanières accordées à l'Empire ne sont plus très élevées, soit que, spécifiques, elles aient été réduites par l'inflation, soit que, *ad valorem*, elles n'aient jamais été très élevées. D'ailleurs, à l'intérieur même du Commonwealth, la concurrence des vendeurs de matières premières en Grande-Bretagne est particulièrement soutenue.

Il nous reste, avant de pouvoir conclure, à dégager l'importance du marché anglais dans l'ensemble des exportations du Canada. On trouvera dans le tableau IV, la part des exportations totales canadiennes de 20 produits, qui est absorbée par le marché anglais. Ces 20 produits constituent en 1957 près de 85 p.c. du total des ventes à la Grande-Bretagne.

On admettra volontiers que les chiffres individuels n'ont qu'une signification limitée lorsqu'ils s'appliquent à une année

Tableau IV

Part des exportations vers la G. B. en p.c. des exportations totales	Nombre de produits	Type de produits	Valeur du groupe
De 0 à 25 p.c.	6	Papier journal.....(6) Bois de charpente.....(15) Pâte de bois.....(10) Minerai de fer.....(16) Nickel.....(18) Amiante.....(8)	191.9
De 25 à 50 p.c.	9	Blé.....(34) Graine de lin.....(33) Farine.....(33) Orge.....(29) Poisson en boîte.....(43) Aluminium.....(34) Cuivre.....(37) Zinc.....(30) Plomb.....(32)	374.8
De 50 à 100 p.c.	5	Tourteaux.....(94) Tabac.....(75) Huiles végétales.....(62) Carton pâte.....(56) Platinides.....(62)	63.9

seulement. On peut cependant souligner quelques traits significatifs.

Manifestement pour les principaux produits du bois et pour certains minéraux, le marché anglais est fort peu important. Pour les exportations agricoles traditionnelles et pour la plupart des métaux non ferreux cependant, c'est un marché majeur. Enfin, pour quelques produits secondaires, la Grande-Bretagne est un marché quasi exclusif et partant dangereux.

On aurait donc tort de croire qu'en tant que marché, l'Angleterre n'a plus qu'une importance secondaire. Pour l'économie canadienne, en général, cela est vrai; pour l'agriculture et les mines, c'est parfaitement inexact. On comprend mieux alors l'anxiété des autorités canadiennes devant la formation d'une zone de libre-échange en Europe. Dans la mesure où ce nouvel espace économique ferait disparaître ce qui reste de la préférence impériale, la Grande-Bretagne recevrait en franchise les produits agricoles européens et

les métaux des colonies belges et françaises; deux secteurs importants de l'économie canadienne se trouveraient par le fait même menacés.

Si l'on admet que le gouvernement britannique consentira à accepter les restrictions canadiennes à cet égard, comme il s'y est engagé, que pouvons-nous espérer des ventes canadiennes en Grande-Bretagne dans l'avenir?

Vraisemblablement, le recul des exportations alimentaires est maintenant arrêté. De nouvelles denrées agricoles sont apparues et la Grande-Bretagne, au cours de la Conférence du Commonwealth, a accepté le principe d'un nouvel accord du blé. On peut donc espérer voir les exportations agricoles se relever. D'autre part, la disparition graduelle des dernières restrictions sur le papier journal devrait amener une hausse prononcée des ventes de ce produit. Si, sur le marché des métaux, la concurrence ne risque guère de changer, les exportations d'aluminium, de minerai de fer, et peut-être d'uranium devraient cependant rapidement s'accroître.

D'autre part, le lent mouvement vers la convertibilité *de facto* de la livre sterling devrait permettre de diversifier les ventes canadiennes, dans la mesure où les prix sont alignés sur les cours mondiaux.

En somme, il est probable que la période de stagnation soit close. Le relèvement ne sera peut-être pas spectaculaire mais il sera vraisemblablement appréciable.

\* \* \*

D'une façon générale, rien dans le travail qui précède ne suggère pour l'avenir de réorientation dramatique dans les courants commerciaux du Canada. La guerre a accéléré un mouvement de repliement de la Grande-Bretagne, qui en s'éloignant économiquement du Canada a maintenu à l'exportation comme de l'importation un dernier carré de relations traditionnelles, alors que l'économie canadienne traversait une période de croissance rapide.

La place de l'Angleterre relativement à celle des États-Unis s'est donc amoindrie brutalement. Les difficultés monétaires de l'administration de la zone sterling ont laissé la Grande-Bretagne sur une position de défense jusqu'à récemment. Le retour à des condi-

tions plus normales assure la reprise. Il n'en reste pas moins que le rythme de cette reprise dépendra largement de l'agressivité des politiques commerciales suivies par chacune des deux parties. Leurs intérêts ne convergent pas nécessairement. En vendant davantage au Canada, la Grande-Bretagne s'assure contre des difficultés récurrentes de trésorerie: sa réserve de dollars s'accroît. En vendant davantage à l'Angleterre, le Canada lui retire ce qu'elle a gagné. C'est le dilemme — aigu à la fin de la guerre — d'une économie internationale à qui la force des choses a fait redécouvrir le mercantilisme.

Jean BURON,  
*licencié en sciences commerciales (Montréal).*

