

Les livres

The Growth and Changing Composition of Trade Between Canada and the United States, par GRANT-L. REUBER. Une brochure, 87 pages. Publiée par le CANADIAN-AMERICAN COMMITTEE sous l'égide de la NATIONAL PLANNING ASSOCIATION (États-Unis) et la PRIVATE PLANNING ASSOCIATION OF CANADA, Montréal, 1960 (\$2)

Jacques Parizeau

Volume 36, numéro 1, avril-juin 1960

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1001537ar>
DOI : <https://doi.org/10.7202/1001537ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0001-771X (imprimé)
1710-3991 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce compte rendu

Parizeau, J. (1960). Compte rendu de [*The Growth and Changing Composition of Trade Between Canada and the United States*, par GRANT-L. REUBER. Une brochure, 87 pages. Publiée par le CANADIAN-AMERICAN COMMITTEE sous l'égide de la NATIONAL PLANNING ASSOCIATION (États-Unis) et la PRIVATE PLANNING ASSOCIATION OF CANADA, Montréal, 1960 (\$2)]. *L'Actualité économique*, 36(1), 180–181. <https://doi.org/10.7202/1001537ar>

The Canadian Markets, par J.-WALTER THOMPSON COMPANY. Un vol., 8¼ po. × 11½, relié, 178 pages. MCGRAW-HILL BOOK COMPANY, Toronto, 1958.

Il s'agit de la première édition d'un ouvrage destiné à faciliter les campagnes de ventes des commerçants et des industriels. But restreint et terre-à-terre, sans doute, mais qui est très largement atteint par la qualité du choix des données statistiques et leur agencement.

L'étude est divisée en deux parties principales. Les auteurs brossent d'abord à grands traits le marché canadien dans son ensemble, puis étudient de plus près le marché de chacune des provinces. Les caractéristiques régionales à l'intérieur des provinces sont aussi bien décrites qu'il est possible de le faire à l'aide des données statistiques existantes. L'étude des revenus disponibles, par agglomérations urbaines, est précise, plus précise que ne l'est celle des dépenses, qui ne peut guère s'appuyer que sur des données provinciales.

Sans aucun doute, la portée de ce travail dépasse l'intention de ses auteurs; il s'agit, en définitive d'un ouvrage de référence utile et qui ne fait double emploi avec aucun autre texte récent.

J.D.

The Growth and Changing Composition of Trade Between Canada and the United States, par GRANT-L. REUBER. Une brochure, 87 pages. Publiée par le CANADIAN-AMERICAN COMMITTEE sous l'égide de la NATIONAL PLANNING ASSOCIATION (États-Unis) et la PRIVATE PLANNING ASSOCIATION OF CANADA, Montréal, 1960. (\$2.)

Cette brochure a une profonde signification si l'on veut bien tenir compte du fait que les associations qui en ont assuré et commandité la publication, sont formées d'un petit nombre de personnalités marquantes des États-Unis et par un nombre important d'hommes d'affaires et de syndicalistes canadiens de premier ordre.

On a voulu, dans le présent travail, se contenter de décrire l'évolution et la composition du commerce entre les deux pays, quitte à étudier plus tard la politique commerciale d'une façon plus précise.

Compte tenu des limites qui ont été fixées à ce travail, il présente assez clairement les données essentielles de la question ou, plutôt, ses aspects extérieurs. Sans doute de nombreux développements ne sont que l'élaboration pénible de ce qui est déjà évident grâce aux tableaux et aux graphiques.

Là n'est pas cependant le principal reproche que l'on peut faire à ce travail (qui ne fait en somme, au point de vue méthodologique, que de reprendre le sentier de bien d'autres études). On n'a pas voulu, en effet, pousser bien loin l'explication des mouvements commerciaux. Ce n'est pas tout de poser, d'ailleurs, qu'une telle explication relève de l'analyse de la politique commerciale. Le commerce canado-américain n'est qu'en partie explicable par des raisons tarifaires. Bien d'autres considérations interviennent qui sont parfois plus importantes.

L'auteur s'en aperçoit, écrivant, par exemple, au sujet des matériaux de construction: «la localisation favorable des producteurs américains par rapport au Canada, en particulier dans l'Est et dans l'Ouest, fait qu'il est plus avantageux d'importer des États-Unis, même lorsque l'on fabrique de ce produit au Canada». (p. 77), et plus loin à l'égard du même sujet: «En général, les droits sur les matériaux de construction et l'acier de charpente sont bas dans les deux pays. Le rapport élevé du poids à la valeur de plusieurs de ces produits fait, cependant, qu'un tarif naturel appréciable existe sous forme de frais de transport relativement élevés.»

Une fois engagé sur une telle voie tout un «pan» d'explications apparaissait. Il n'est malheureusement pas apparu souvent.

D'autre part, on ne peut éviter de savoir que les causes de tel ou tel mouvement commercial, relèvent d'ententes faites entre succursales et maisons-mères ou entre compagnies internationales, ainsi que de décisions gouvernementales. À cet égard, l'étude est extrêmement décevante: quelques remarques en passant . . . quelques observations partielles . . . dans l'ensemble fort peu de choses. Que les rapports d'une poignée de compagnies expliquent totalement l'orientation des exportations de minerai de fer et d'aluminium canadiens; que des décisions gouvernementales déterminent entièrement les marchés extérieurs du pétrole, du gaz, de l'uranium et de l'électricité produits au Canada; tout cela préoccupe fort peu l'auteur et le Conseil qui le guide.

Il est probable que le souci du détail et en particulier du détail statistique ait masqué en majeure partie les raisons fondamentales, les causes majeures des phénomènes. Seule leur compréhension peut permettre de saisir, au delà des séries et des courbes, l'essence même de ce qui est, en définitive, le problème majeur de l'économie canadienne.

Jacques Parizeau

Soviet Economic Warfare, par ROBERT LORING ALLEN. Un vol., 9 po. × 6¼, relié, 293 pages. PUBLIC AFFAIRS PRESS, Washington, 1960.

Pour résumer en quelque sorte le but de l'ouvrage, L. Allen cite l'affirmation de Nikita Khrouchtchev: «Nous vous déclarons la guerre sur le pacifique champ du commerce», et ajoute qu'il s'agit de décrire et analyser le caractère et l'importance de cette guerre.

L'auteur constate, qu'en effet, les exportations russes de produits manufacturés et de matières premières ont augmenté de 1928 à 1955; d'autre part, l'équipement et la machinerie ont pris une place substantiellement plus élevée, et en 1955 occupent 22 pour cent des exportations totales.

Il demeure évident toutefois que ces chiffres ont une signification limitée; il est impossible à notre avis de comparer l'année 1928, qui suit de près la révolution russe et le chaos économique qu'elle a provoqué, avec l'année 1955.

Dans l'ensemble, l'U.R.S.S. n'a pas encore atteint la place relative qu'elle détenait en 1913 dans le commerce international, mais a pénétré sur des marchés