

Les principales composantes des relations franco-canadiennes

Pierre-Yves Pépin

Volume 39, numéro 2, juillet–septembre 1963

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1002732ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1002732ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0001-771X (imprimé)

1710-3991 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer cet article

Pépin, P.-Y. (1963). Les principales composantes des relations franco-canadiennes. *L'Actualité économique*, 39(2), 282–315.
<https://doi.org/10.7202/1002732ar>

Les principales composantes des relations franco-canadiennes

L'examen analytique du tissu des relations entre deux pays requiert un appareil statistique élaboré, en particulier pour tout ce qui a trait au mouvement économique. L'incidence des composantes de ce mouvement ¹, répercutée sur la masse des devises, devrait se retrouver dans la *Balance des Paiements*.

Dans le cas des relations franco-canadiennes ce document est malheureusement inexistant. À défaut de ce cadre nous avons été conduit à travailler d'une façon empirique, détachant les éléments qui semblaient les plus importants, ou qui du moins, se prêtaient à un examen, les étudiant au travers de nombreuses enquêtes et d'un certain nombre de documents de valeur très inégale. Nous avons ainsi examiné les mouvements de capitaux relatifs aux investissements directs et aux valeurs mobilières (élément peu important finalement).

Une autre partie décrit les structures qui permettent et facilitent les relations économiques. S'y ajoutent encore une analyse de l'émigration française au Canada, et quelques commentaires sur le tourisme, les communications, les relations culturelles.

1. Principales composantes : le déplacement des hommes (migration, voyages d'affaires, échanges de techniciens, tourisme), source importante de devises ; les capitaux (prêts officiels et privés, valeurs boursières, investissements) ; les implantations industrielles à l'étranger ; les échanges de produits commerciaux proprement dits ; les transports et les communications, nécessaires aux échanges ; les services au sens extensif (expéditeurs, courtiers en douane, banques, etc.) ; l'effet direct des relations culturelles sur le mouvement des devises (droits d'auteur, tournées théâtrales, etc.) et sur les échanges commerciaux (livres, disques, films cinématographiques).

Le faible niveau des relations économiques franco-canadiennes se reflète dans la rareté ou tout simplement l'absence des documents statistiques qui devraient permettre une analyse détaillée de ces relations. Ainsi, le compte courant et le compte capital, documents d'analyse essentiels, ne sont publiés par l'Office fédéral de la Statistique (Ottawa) que pour les relations économiques entretenues avec les États-Unis et le Royaume-Uni, pays qui concentrent, il est vrai, les trois quarts des échanges commerciaux canadiens. La plupart des transactions avec la France sont fondues sous l'étiquette « Autres pays de l'O.C.D.E. »².

Certaines transactions officielles entre le Canada et la France paraissent dans les Comptes publics du Canada ; par exemple, celles qui ont trait aux prêts relatifs au crédit à l'exportation consenti à la France (montant de 234 millions de dollars en 1949 réduit au chiffre de 142 à la fin de mars 1961). Dans la publication officielle *The Canadian Balance of International Payments 1959* (tableau 19) apparaît aussi la valeur des investissements directs français au Canada ; leur valeur comptable s'élevait à 64 millions de dollars en 1955, 92 en 1957, et 107 en 1959.

En France on a publié une *Balance des Paiements* distincte pour les échanges avec le Canada, de 1952 à 1956. À la suite de certaines vérifications, et d'après l'avis des experts de la Banque de France, les données recueillies et présentées dans les tableaux statistiques pour ces années sont très fragmentaires³. La publication en est d'ailleurs abandonnée depuis 1957, et les données sur les échanges avec le Canada sont groupées avec l'ensemble de la zone dollar. La rareté et l'inexactitude de ces données statistiques rendent donc tout à fait impossible l'analyse systématique de l'ensemble du mouvement économique. La documentation portant sur les échanges commerciaux est heureusement très complète, et nous serons en mesure d'étudier ce secteur de façon satisfaisante dans un prochain article.

*
* *

Le mouvement économique franco-canadien s'appuie essentiellement sur les échanges commerciaux de produits, mais les investissements

2. D'après un échange de correspondance avec M. Blyth, directeur, division du Commerce international, Office fédéral de la Statistique, Ottawa, janvier 1962.

3. *Balance des Paiements — Canada (1952-1956)*, Banque de France.

au sens large jouent un rôle croissant depuis quelques années. Nous nous attarderons donc ici sur les deux éléments des investissements : directs et valeurs mobilières, expliquant tout d'abord le contexte dans lequel les opérations se déroulent.

D'après les définitions françaises⁴, l'investissement au sens strict est une opération économique ayant pour objet de créer un capital, c'est-à-dire un bien durable procurant des satisfactions différées ; capital fixe essentiellement durable (installation et équipement) et accroissement des stocks (matières premières, fournitures, produits finis). L'investissement étranger proprement dit comprend tous les investissements effectués par un non-résident : devises exportées d'un pays étranger par des sociétés-mères à l'adresse de leurs filiales françaises, et devises exportées par des firmes ou des banques étrangères à destination de la France pour y effectuer des investissements directs (capital fixe et stocks). Les investissements au sens large, « investissements de portefeuille », correspondent à des placements effectués par achat en Bourse des valeurs mobilières. Par contre, les prêts des sociétés étrangères à leurs filiales françaises ou la souscription à des émissions nouvelles effectuées par des non-résidents, sont considérés comme des investissements directs. Les investissements étrangers se font sous forme de participation majoritaire, minoritaire, ou à parts égales avec des sociétés françaises. (La balance canadienne des paiements tient compte des investissements de caractère public et semi-public, tout au contraire de la balance française qui les ignore.)

De la fin de la guerre aux années récentes le mouvement des capitaux fut sévèrement réglementé en France ; le système rigoureux du contrôle des changes, adouci en 1959, avait d'ailleurs été appliqué dès 1939. Le Comité des Investissements⁵, mis au point après la guerre, est formé de représentants de la Banque de France, du Commissariat au Plan, et de différents ministères. Les opérations suivantes sont soumises au susdit comité :

a) Les investissements étrangers en France d'un montant supérieur à 200,000 F., et pour des participations autres que les achats en Bourse de valeurs régulièrement cotées.

4. « Avis et rapports du Conseil économique et social », Journal Officiel, 17 janvier 1960.

5. Renseignements communiqués par le Service des Études financières du Crédit Lyonnais (Paris).

b) Les investissements français à l'étranger, d'un montant égal ou supérieur à 500,000 F.

Les critères de sortie de capitaux sont essentiellement basés, comme cela va de soi, sur les facteurs favorables à la balance des paiements : rapatriement de profit, fourniture d'équipement (montage de l'usine) par des maisons françaises, vente de brevets, etc. La sévérité exercée était (et demeure) encore plus forte dans le cas de la sortie de capitaux des personnes « physiques » s'installant à l'étranger. Par contre, l'autorisation d'entrée des capitaux étrangers est donnée plus facilement, et comme l'on sait, les États-Unis en profitent largement.

La situation s'éclaire par la publication de la directive No 1 de la C.E.E., le 12 juillet 1960, portant sur le libre mouvement des capitaux. On a édicté la libération obligatoire des investissements directs, au cours officiel, entre les partenaires, privilège étendu *de facto* à la plupart des pays. On a enregistré une libération identique des valeurs mobilières, mais au cours d'un marché spécial, cours qui ne doit pas s'écarter trop du cours jugé « raisonnable ». Le Comité des Investissements n'a maintenant plus qu'un rôle de surveillance, en particulier vis-à-vis des fuites de capitaux.

« Le marché local à conquérir est particulièrement large en France où la consommation privée est relativement plus grande que dans les autres pays du Marché Commun »⁶, mais le Canada ne semble avoir jusqu'ici profité que modérément des facilités d'investissement en France. (Les capitaux canadiens sont investis principalement aux États-Unis, soit 2.1 milliards de dollars, comparativement à environ un milliard pour l'Europe continentale ; total de 4.6 milliards en 1957.)

Le courant inverse se développe d'une façon beaucoup plus intéressante, et l'on compte un nombre grandissant d'industries françaises s'établissant au Canada, quoique les intérêts majeurs soient polarisés sur les partenaires de la C.E.E. Le Canada a un besoin constant et impérieux de capitaux étrangers pour animer une mise en valeur des ressources naturelles, une industrialisation, une rénovation des services et communications, activités extrêmement coûteuses. Nous avons constaté, déjà, que les capitaux américains ont supplanté depuis longtemps ceux du Royaume-Uni dans l'apport extérieur, et que la part de l'Eu-

6. « Avis et rapports du Conseil... » *Op. cit.*

rope continentale demeure modeste ; moins de 3 milliards de dollars sur un total de 19 milliards en 1958.

Le mouvement des valeurs mobilières entre la France et le Canada est réduit et d'origine récente. L'évolution du marché français au cours des deux dernières décennies en donne les principales causes. Au cours de la dernière guerre, des restrictions sévères furent imposées en France à la circulation des valeurs. La C.C.D.V.T. (Caisse centrale de Dépôts et Virements de Titres) créée en 1942, fut chargée de cette besogne. (Des obligations au porteur américaines ont cependant circulé de gré à gré pendant la guerre.) Au cours de la période 1945-1949 on note une forte augmentation de capital, mais sans création matérielle de titres ⁷.

Le marché financier français de l'après-guerre est caractérisé par une grande faiblesse dont la cause fondamentale est la dépréciation monétaire qui a eu de fortes répercussions sur les intérêts versés aux porteurs de valeurs à revenus fixes et sur le capital lui-même ; les actionnaires subissent aussi des pertes considérables : distribution de dividendes freinée par l'accroissement de l'emprise fiscale et la politique d'auto-financement des entreprises entraînée par la rareté des capitaux. Les autres causes de faiblesse du marché sont la législation sur les loyers, le resserrement de l'éventail des traitements et salaires (enlevant la faculté d'épargne aux participants traditionnels du marché), la nationalisation d'un grand nombre d'affaires françaises (compensation sous forme d'obligations à faible revenu). Enfin, les valeurs étrangères, qui jouent traditionnellement un rôle important dans l'épargne française, furent réquisitionnées en grande partie, et l'indemnité calculée sur des taux de change arbitraires et souvent très faibles. Tous ces facteurs ont entraîné la désaffection du public vis-à-vis des valeurs mobilières, et l'épargne se tourna vers les valeurs « réelles », avec le développement important du marché des biens de consommation. On a assisté parallèlement à la continuation de la politique d'autofinancement des sociétés et à l'augmentation des impôts, certains emprunts ne pouvant être couverts sur le marché français.

7. Deschietere, R. : *Le marché financier*, Les Cours de Droit, Paris, Centre d'Études supérieures de banque, 1953-54.

À partir de 1950, diverses mesures techniques comme le raccourcissement de la durée des emprunts et la garantie contre la dépréciation monétaire ont ramené l'espoir d'un assainissement du marché financier. Deux décisions fondamentales sont venues donner le coup de barre nécessaire : l'abolition de la C.C.D.V.T. (loi du 5 juillet 1949) qui accorda la liberté absolue aux actions des sociétés françaises, et la création de S.I.C.O.V.A.M. (décret du 4 août 1949), la Société interprofessionnelle pour la Compensation des Valeurs mobilières, organisme qui s'est substitué au précédent pour recevoir en dépôt les actions que ses adhérents jugeraient bon de lui remettre, et pour conserver ces actions au compte courant.

Le facteur important pour notre étude est que le décret du 4 août a permis à la S.I.C.O.V.A.M. d'immatriculer les valeurs étrangères obligatoirement nominatives (celles des pays anglo-saxons) des propriétaires français, et d'introduire à la Bourse de Paris de nombreuses valeurs anglaises, canadiennes, etc. Beaucoup de ces titres étrangers proviennent cependant de capitaux possédés par des français à l'étranger, et qui sortent simplement de l'ombre, et d'arbitrages de valeurs étrangères contre des valeurs S.I.C.O.V.A.M. Le marché financier français a maintenant pris le bon tournant, et l'optimisme est basé sur la stabilité du franc, l'existence et la croissance de l'épargne, la progression du volume des émissions et l'accueil favorable réservé aux augmentations de capital. (Le rendement des investissements de portefeuille est faible en France pour les valeurs à revenus variables : 3.2 p.c. en 1959 d'après l'I.N.S.E.E.). Mentionnons qu'une vingtaine, à peine, de sociétés canadiennes, ont une partie de leurs valeurs traitées à Paris, et il ne s'agirait généralement que d'un volume insignifiant.

Jusqu'en 1957, le marché français « consommait » facilement les valeurs américaines et canadiennes, à la condition que l'opération se fasse en dollars. Depuis 1957 le public s'est tourné d'un bloc vers les entreprises du Marché Commun. D'autres facteurs s'ajoutent au passif : la démission du gouverneur de la Banque du Canada, le chômage aigu ou larvé, et surtout, depuis le 26 décembre 1960, l'établissement d'un certain nombre de mesures fiscales sur les investissements étrangers.

Voici quelles sont ces mesures. (a) La suppression de l'exonération fiscale de 15 p.c. auparavant accordée sur les dividendes payés

aux non-résidents, qu'ils soient versés en devises nationales ou étrangères. (b) Le taux de l'impôt sur les dividendes payés aux non-résidents passe de 5 p.c. à 15 p.c. La même mesure touche les dividendes reçus par une société-mère américaine de sa succursale canadienne. (c) De plus, un impôt spécial de 15 p.c. frappera les dividendes versés à une société-mère étrangère par une succursale canadienne qui ne serait pas incorporée au Canada.

Les grandes entreprises françaises, à cause des profits considérables accumulés depuis quelques années, se préoccupent cependant d'établir la répartition géographique de leurs risques, et depuis octobre 1960 surtout, les banquiers canadiens tentent de les convaincre d'investir au Canada. (Il faut rappeler toutefois qu'un volume très élevé de valeurs canadiennes sont transigées sur le marché de New-York.)

Deux maisons canadiennes de placements sont représentées à Paris. La Société L.-G. Beaubien Cie⁸ exerce la profession d'agent de change auprès de la Bourse de Montréal et de la Bourse Canadienne, et rend à sa clientèle les services de banquiers privés. Installée à Paris depuis 1911, elle a une succursale à Bruxelles depuis 1937 et un bureau à Genève (1959). La Société Ames qui créa un bureau à Londres au début du siècle, est spécialisée dans les obligations; le bureau de la place Vendôme n'a été installé qu'en novembre 1960.

La cotation des valeurs françaises dans les Bourses canadiennes est toute récente. Ce n'est qu'en 1960 que la Bourse de Montréal a créé une section internationale qui permet la transaction sur place des titres des diverses sociétés européennes. La première entrée est celle du groupe Schneider & Cie. À la Bourse de Toronto on note la cotation de Lafarge Cement. Mentionnons finalement, à simple titre indicatif, qu'un groupe de banques privées françaises offrait un crédit de 100 millions de dollars (taux maximum de 5 p.c.) au gouvernement du Québec, au cours du mois de juin 1960. Une clause mentionnait cependant que ce crédit devrait être utilisé à l'achat d'équipement industriel dans le Marché Commun. Beaucoup plus récemment, en septembre 1961, un groupe de banques européennes, principalement françaises, examinait un projet de financement du futur métro de Montréal, soit un crédit de l'ordre de 350 millions de dollars.

8. La liste des valeurs cotées à Paris nous fut communiquée par L.-G. Beaubien (Paris).

Tableau I

Valeurs canadiennes traitées à Paris

Canadian Pacific Railway Co.	Dome Mines Ltd.
Imperial Oil Ltd.*	Noranda Mines Ltd.
International Nickel Co. Can.*	Steel Co. of Can.
Shawinigan Water & Power Co.	Brazilian Traction L. & P.
Canadian Petrofina Ltd.	French Petroleum
Crédit Foncier Franco-Can.	Hollinger Consol. G.M.
Aluminium Ltd.*	Hudson Bay Mg. & Sg. *
British American Oil Co. Ltd.*	Bell Telephone Co. of Can.
Consolidated Mg. & Sg.	Foncière du Manitoba
Consolidated Paper Corp.	MacMillan, Bloedel & Powell River Ltd.

* Filiales canadiennes de sociétés américaines.

*
* *

La Direction générale des Services étrangers de la Banque de France a préparé, pour les besoins de cette étude, deux tableaux reprenant pour la dernière décennie les investissements canadiens en France et les investissements français au Canada. Toutefois ces documents ont été établis en se basant sur les autorisations données ; il n'y a pas confirmation qu'une suite ait été effectivement donnée à ces projets. Les données demeurent intéressantes tant par le volume des prévisions que par le choix des secteurs.

Le volume des prévisions d'investissements français au Canada s'élèverait à environ 40 millions de dollars au cours de la période 1950-1961 (tableau II). À l'exception de 1952, des demandes furent formulées chaque année. La valeur est très variable ; les meilleures années sont 1954 et 1961. Le secteur des assurances apparaît souvent sur le tableau, mais les valeurs sont faibles. Les secteurs qui ont une importance réelle sont les produits chimiques, la métallurgie et les travaux publics. L'examen des sociétés qui fait suite, nous apprendra que bon nombre de demandes furent effectivement suivies de réalisations.

En général, les groupes financiers et les banques d'affaires françaises ne s'intéressent que depuis très peu de temps au milieu canadien.

Ces divers intérêts financiers semblent se résumer actuellement en cinq sociétés d'investissement foncier, une société d'investissement industriel,

Tableau II
Investissements français au Canada (1950-1961)

(en milliers de dollars canadiens)		
1950	1,315	Travaux publics, industrie de l'éclairage, textile, faïence.
1951	1,335	Produits chimiques.
1952	NIL	
1953	140	Assurances.
1954	7,465	Assurances, aciers spéciaux.
1955	350	Produits chimiques, assurances.
1956	5,308	Assurances, travaux publics.
1957	4,751	Exploitation, (permis de recherche et de prospection), assurances.
1958	1,170	Librairie, entreprise maraîchère et élevage.
1959	3,177	Produits chimiques.
1960	6,093	Matériaux préfabriqués, produits chimiques.
1961	7,580	Mines, horlogerie.

un *holding* qui coiffe sept entreprises industrielles, une participation minoritaire dans une banque canadienne (La Banque Provinciale du Canada), et dans une classe à part, quatre filiales ou succursales de sociétés d'assurances générales françaises au rôle mineur (La Phénix, La Foncière, La Nationale, La Paix).

Le Crédit Foncier Franco-Canadien joue un rôle relativement important depuis la fin du siècle dernier ; il a été créé en 1880. Il s'agit d'une société engagée dans les prêts hypothécaires. De plus, par l'entremise de filiales, elle possède et administre des propriétés immobilières, et a des intérêts dans des propriétés de pétrole et de gaz de l'Ouest canadien. Le siège social est situé à Montréal, mais on compte sept succursales qui s'échelonnent jusqu'à Vancouver. Les actions, traditionnellement cotées sur la Bourse de Paris, sont cotées sur la Bourse de Montréal depuis 4 ans. L'actif s'élève à plus de 100 millions de dollars. Les filiales sont la Francona Oil & Gas Ltd (droits miniers et pétroliers dans les provinces centrales), la Francona Real Estate Ltd (opérations immobilières, propriétés urbaines surtout), Urban Garages Ltd (stationnement à Montréal) et Trebeurden Real Estate Ltd (trans-

actions à court terme en valeurs immobilières, Alberta et Colombie Britannique.)

La Cie Foncière du Manitoba (vieille affaire française reprise récemment), la Manifund Ltd et la Manidep Ltd, trois sociétés foncières et financières privées, semblent être reliées entre elles au niveau des bailleurs de fonds, qui se résument en quatre banques et groupes financiers français. Candiac Development Corp., de création récente, s'occupe de vente et d'aménagement de terrain, de financement de travaux publics et d'immeubles, etc., sur la rive sud du Saint-Laurent, dans la région métropolitaine. Des capitaux français sont associés à des capitaux canadiens et américains.

La Confederation Development Corp. (1952) est appuyée surtout par la Banque de Paris et des Pays-Bas. Les activités consistent en investissements et placements dans certaines affaires canadiennes. Il semble que la C.D.C. soit envisagée comme une société de gestion de capitaux existant sur place, et non de capitaux drainés de l'extérieur. Les participations directes sont concentrées presque uniquement dans le Québec : industries et entreprises de construction. Mentionnons finalement North American Utilities Corp., holding privé de Schneider & Cie au Canada, commandité par la Banque de l'Union Européenne, et dont les capitaux investis dans sept sociétés industrielles s'élèveraient à 30 millions de dollars.

Une grande partie des capitaux français investis au Canada sont dirigés vers le domaine industriel ⁹ proprement dit, le secteur minier et pétrolier, la construction, et il s'agit généralement d'implantations très récentes et dont l'importance est très inégale.

Les industries textiles (à Rigaud et St-Jean, Québec) sont des affaires modestes, tissage, velours, peluche, etc., mais parmi les industries mécaniques et de précision se détachent deux entreprises, d'implantation relativement ancienne, et qui sont très importantes. Il s'agit de Sicard Inc. (Montréal) où l'on fabrique chasse-neige, camions et tracteurs spéciaux (filiale à Toronto et dans l'État de New-York), et de Sorel Industries Ltd (Sorel, Québec), industrie créée en 1939 sous l'impulsion du groupe Schneider, dont la participation est maintenant

9. Énumération par secteurs : industrie textile (2 entreprises), industrie mécanique et de précision (5), industries liées à la construction (4), industries liées à l'agriculture (3), industries diverses (3).

minoritaire : armement, fonderie et forge, grosse mécanique. Les autres industries de ce groupe sont des industries moyennes, fruit d'initiatives récentes. La B.O.P. Co. Ltd (Granby, Québec), qui s'occupe de matériel optique et photographique, de machines-outils, est une filiale de Barbier, Bénard, Turenne (Paris). La B.O.P. agit aussi comme agent général de Neyrpic pour l'importation, la fabrication partielle et l'installation de turbines hydrauliques, et assure la gérance de la Sido Ltd (Granby), industrie de décolletage de précision.

Quatre sociétés sont liées d'une façon ou de l'autre à l'industrie de la construction ; deux sont installées à Montréal, une à St. Thomas (Ontario), et la quatrième à Vancouver. Celle-ci domine nettement. Il s'agit de Lafarge Cement of North America Ltd, filiale des Chaux et Ciments de Lafarge et du Teil, qui en est l'actionnaire majoritaire. (Une forte proportion du capital fut cependant émise au Canada.) L'usine, dont la construction a débuté en 1958, est en mesure de produire 1.5 million de barils de ciment.

Trois industries sont liées à l'agriculture. Deux d'entre elles, d'un niveau modeste, comptent à la fois des capitaux français et canadiens, et s'occupent de déshydratation de fourrages (luzerne) et d'importation et de pulvérisation d'hyperphosphates (Laprairie, Québec). La troisième est beaucoup plus importante. Il s'agit de la Société des Terres Noires, filiale de la Société de Culture des Terres Rouges de l'Indochine, qui a acheté plus de 2,000 hectares de terre dans la plaine de Montréal (régions de Napierville et de Joliette) pour la culture maraîchère et l'élevage de bovins destinés à la boucherie.

Les industries diverses sont toutes trois importantes, à des degrés divers. La première et plus ancienne est la Canadian Liquid Air Co., qui compte une vingtaine d'usines dans tout le pays, et en a construit plusieurs autres pour de gros usagers (1,300 employés). Les deux autres sont d'implantation récente : Poulenc Ltée (Montréal), filiale de Rhône-Poulenc, fabrique des produits pharmaceutiques, et Cipel Canada Ltd. (Valleyfield, Québec), filiale de Cipel, groupe Carbon-Lorraine, fabrique des piles au carbone pour chemins de fer.

Nous avons joint trois sociétés qui, sans être à proprement parler des industries de fabrication, sont reliées directement à l'industrie de la construction. Elles sont toutes trois installées à Montréal. International Underwater Contractors Ltd. (1959), entreprise originale, s'occupe de

travaux qui doivent être pratiqués sous la surface de l'eau. Le statut des deux autres, qui sont des entreprises de construction, est complexe : Key Construction Co. (Entreprise Fougerolle) et A. Janin & Cie Ltée (Les G.T. de Marseille), sont reliées avec deux autres entreprises canadiennes à l'intérieur de la société Canamont. Les deux entreprises précitées occupent de 700 à 1,200 ouvriers, et on mentionne une participation importante à l'aménagement de la Voie maritime du Saint-Laurent.

Huit entreprises, où se retrouvent comme principaux bailleurs de fonds la Cie Financière de Suez, le groupe Schneider et la Banque de Paris et des Pays-Bas, s'occupent d'industrie minière et pétrolière. Trois entreprises groupées, dont les actions sont cotées à Montréal, ont des intérêts miniers en Abitibi (zinc, cuivre, plomb, or, argent). Une quatrième, très importante (bureau à Montréal) détient de larges concessions minières et hydrauliques au Labrador et au Nouveau-Québec, et projette même la construction d'une centrale hydro-électrique sur la rivière Hamilton ; il s'agit de la British Newfoundland Corp. Ltd (20 p.c. des intérêts). Les 4 autres entreprises sont concentrées en Alberta ; la Battle River Coal Co., et la W.Can. Collieries Ltd s'occupent d'extraction charbonnière (les bureaux étant à Londres) ; et les deux autres, de recherche et d'exploitation pétrolière : French Petroleum Co. of Can. Ltd et West Canadian Oil & Gas Ltd (actions cotées à Montréal, Toronto et New-York).

En porte-à-faux entre l'industrie et les services, il convient de mentionner la création toute récente, au Québec (depuis 1959 environ), de cinq bureaux d'étude et de recherche, spécialisés sur les questions de prospection géophysique, de mécanisme des sols, d'hydraulique, d'épuration des eaux. (Les deux sociétés intéressées à l'épuration des eaux ont déjà plusieurs réalisations à leur actif, dont l'usine de traitement des eaux de la ville de Sainte-Foy près de Québec). L'intérêt de ces sociétés ne réside pas dans leur « volume », facteur qui a peu de signification ici, mais plutôt dans l'originalité des services fournis et « l'implantation » d'ingénieurs et de techniciens français. (Par exemple, le Labo. d'Hydraulique Lasalle, qui effectue de nombreuses études dans la région montréalaise, compte 7 ingénieurs et 12 dessinateurs et techniciens.) La collaboration des ingénieurs de la R.A.T.P. pour la matérialisation du métro de Montréal s'inscrit dans cette perspective.

*
* *

Le caractère, le volume et le rythme des demandes de sociétés industrielles canadiennes désireuses d'investir en France est très différent du courant inverse au cours de la période 1950-1961 (comparer les tableaux II et III). Il s'agit ici d'une demande globale d'environ 130 millions de dollars pour la période considérée (40 millions vers le Canada), et les catégories les plus importantes se rattachent à l'aluminium (incluant bauxite et alumine), aux pâtes à papier et au caoutchouc synthétique. La valeur très importante de 1957 est identifiée par l'achat d'une usine de fabrication de pâtes à papier ; en 1960, c'est essentiellement la création de l'usine de caoutchouc synthétique de Polymer Corp. à Strasbourg. Les demandes d'investissement de l'année 1958 sont aussi intéressantes. Mentionnons encore l'achat d'intérêts

Tableau III**Investissements canadiens en France (1950-1961)**

(données approximatives en millions de dollars canadiens)

1950	NIL	
1951	20	Exploitation de mines de fer.
1952	400	Fabrication d'oxyde de plomb.
1953	NIL	
1954	528	Extraction de bauxite, équipement agricole.
1955	NIL	
1956	1,624	Extraction de bauxite, fabrication de profilés d'aluminium, fabrication de chaussures.
1957	116,692	Fabrication de cellulose, alumine, liquéfaction des gaz.
1958	3,550	Prospection (pétrole saharien), tracteurs.
1959	1,152	Cartons, résines et vernis, produits pharmaceutiques, accumulateurs.
1960	8,029	Caoutchouc synthétique, produits pharmaceutiques, colles plastiques, isolants réfractaires.
1961	853	Produits pharmaceutiques, horlogerie, petite mécanique, appareils photographiques.

français (vins et alcools) et la création d'usine (plastiques, adhésifs, produits pharmaceutiques, etc.) par des filiales canadiennes de sociétés américaines.

Faisant le joint entre les investissements directs et les exportations canadiennes, il est important, semble-t-il, de décrire et de commenter les trois principales implantations d'industries canadiennes en France, industries qui paradoxalement produisent toutes trois des produits exportés abondamment par le pays d'origine, outillage agricole, aluminium primaire et caoutchouc synthétique, et dont le moment d'implantation correspond à une période de forte demande, à l'échelon du monde occidental, pour les produits fabriqués : la fin de la première guerre pour l'outillage agricole, les années vingt pour l'aluminium (production du monde occidental doublée entre 1920 et 1930, passant de 125,000 à 270,000 tonnes), les années cinquante pour le caoutchouc synthétique. Chacune des implantations industrielles semble avoir voulu répondre d'une façon plus adéquate aux besoins du marché européen et mieux lutter contre la concurrence... sur place !

Le cas de l'entreprise la plus ancienne, la société Massey-Ferguson n'est pas le moins intéressant : son histoire est celle d'une adaptation continuelle aux besoins du marché. La création de l'usine de Marquette-lès-Lille remonte à 1930 ; dès le début on a employé 2,000 personnes à la fabrication de faucheuses-lieuses et de faneuses. Il ne s'agissait pourtant pas d'un précédent, car dès 1912 l'International Harvester (Chicago) avait mis en marche son usine de Croix, près de Lille. Un facteur important de l'implantation de l'industrie canadienne semble avoir été un franc déprécié et un dollar cher, facteurs de gêne pour l'exportation.

Pendant la longue période de crise économique et de guerre, la production fut fortement ralentie, mais dès la fin des hostilités la demande pour la machinerie agricole monte en flèche, principalement pour les tracteurs. Divers éléments ont entraîné la fusion des Sociétés Massey-Harris et Ferguson (usine à Saint-Denis), en 1953. Cette fusion fut bientôt suivie de la mise en marché d'un modèle de « combiné » (moissonneuse-batteuse), et de la création de l'usine de Beauvais (1960) ; l'accent est mis sur la fabrication d'un tracteur léger de 25 C.V. distribué en France et à l'étranger.

Massey-Ferguson est une société anonyme française mais presque tous les capitaux appartiennent à des Canadiens¹⁰. Le chiffre d'affaires s'élevait à 42 milliards de francs (incluant la taxe sur le chiffre d'affaires) en 1960, soit environ 84 millions de dollars. Au début de l'année 1961 l'effectif total s'élevait à 5,000 personnes environ. L'usine de Marquette (fonderie) en emploie 2,400, l'usine de Saint-Denis (moteurs et dispositifs hydrauliques) 600, l'usine de Beauvais (assemblage de tracteurs) 1,000 ; s'y ajoutent environ 1,000 personnes pour les cadres, la publicité, etc. La sous-traitance est très développée, en particulier pour les pistons, segments, coussinets, phares, etc. Sur le plan de l'organisation commerciale on compte sept succursales ou directions régionales en France, et une à Oran.

Depuis 1958 l'industrie française de l'outillage et de la machinerie agricole (à cause de la politique des prix en particulier) enregistre un ralentissement marqué. La crise serait particulièrement grave depuis 1961. Ce facteur, conjugué aux effets de l'automation, entraînerait de nombreux licenciements dans ce secteur industriel. Dans le cas de Massey-Ferguson, le licenciement de 500 personnes (Marquette-lès-Lille) fut enregistré en 1961.

Le grand groupe canadien ALCAN possède trois entreprises en France pour l'exploitation de la bauxite et la fabrication d'aluminium ; deux s'occupent théoriquement d'exploitation de bauxite, dans le sud de la France ; en réalité la S.A.B.A.P. (Société anonyme des Bauxites et Alumine de Provence) exploite à la fois ses propres gisements de bauxite (Aix-en-Provence), et sous contrat, les gisements métropolitains de la Société des Bauxites du Midi (1912). Les livraisons se font en France et en Allemagne fédérale.

La S.B.M. exploitait les gisements de Kassa et de Boké en Guinée. Les activités ont cessé en 1961 par décision de Conakry, à cause de l'impossibilité où se trouvait la S.B.M. de réaliser pour juillet 1964 une usine d'alumine à Boké. La S.B.M. avait cherché en vain à créer un consortium (Kaiser, Reynolds, Alcoa, Péchiney), le coût de l'usine étant évalué à 125 millions de dollars. Les difficultés de financement

10. Rappelons que la société Massey-Ferguson possède plusieurs usines à l'étranger ; mentionnons celle de Kassel (Eschewege) en Allemagne fédérale où l'on fabrique des moissonneuses-batteuses d'un modèle réduit, conçu pour l'Europe, l'usine de Coventry (Angleterre), qui expédie un volume très important de tracteurs dans le monde entier, l'usine de Kilmarnock (près de Glasgow), produisant des moissonneuses-batteuses.

rencontrées auprès du gouvernement américain réduisirent les espoirs à néant.

Aluminium Alcan de France (antérieurement Aluminium Méridional) a érigé une usine à Accous (près de Bedous, Basses-Pyrénées) en 1926, pour la fabrication de poudre et pâte d'aluminium (Alpâte) environ 15 p.c. de la production française en 1960 ; une deuxième usine fut mise en marche en novembre 1959, à Lucé (Eure-et-Loir), pour la fabrication de profilés en aluminium et d'alliages légers.

On a toujours mis en parallèle la qualité de la technique nord-américaine pour le processus de transformation, et la qualité du lingot fini obtenu en France. Il est intéressant de souligner la vente récente d'un brevet de fabrication par Pechiney à l'ALCAN (utilisation à Kitimat) et aussi à l'Alcoa, permettant d'économiser considérablement la quantité d'énergie électrique requise à la transformation.

La construction d'une usine de fabrication de caoutchouc synthétique en France par la Polymer Corporation Ltd est effectuée dans le contexte de la lutte à outrance que se livrent les grands producteurs américains pour conquérir un marché européen en pleine expansion. L'industrie du caoutchouc synthétique, née en Amérique du Nord pendant la guerre, et dont la production était classifiée dans le secteur des produits stratégiques, est demeurée dans le giron de l'État pendant les quelques années qui ont suivi la fin des hostilités. Aux États-Unis, depuis 1956 surtout, on a assisté au rachat de l'industrie par les intérêts privés, et à un véritable déchaînement de la production ; la pratique du *dumping* en est la suite normale ¹¹. Des sociétés comme Firestone, U.S. Rubber, General Tires, Good-Year, fabriquent du caoutchouc pour leurs pneus, écoulent à l'étranger de larges surplus à des prix non compétitifs ; les prix offerts sur le marché européen seraient moins élevés que les prix américains. (Le recours récent du gouvernement français aux lois anti-*dumping* vis-à-vis d'une industrie américaine exportatrice est significative.)

Les Américains ne se contentent pas d'exporter, et surtout depuis l'affaire de Suez, qui a donné un essor nouveau à la demande de caoutchouc synthétique, on assiste à d'importantes implantations industrielles en Europe Occidentale. Mentionnons pour la France la Société

11. Des accords franco-américains survenus en 1958, consentiraient aux États-Unis des contingents prioritaires de caoutchouc synthétique, en contravention avec le G.A.T.T.

des Anastomères de Synthèse (Shell) et la Socabu (Société de Caoutchouc Butyl) ; cette dernière société serait reliée à Texas Butadiene & Chemical, filiale de Cabot Carbon. Les grands groupes français sont Kléber-Colombe, Michelin, etc.

La production de la Polymer Corp. s'est élevée de 40,000 tonnes en 1945 à 150,000 en 1960, et 70 p.c. du volume de production était exporté au cours de cette dernière année. Avant les années '50, cette société assurait les besoins français dans leur totalité ; il s'agissait, il est vrai, d'un volume relativement modeste, soit 4,000 tonnes en 1949. La consommation française s'est relevée à 80,000 tonnes en 1960, et la part canadienne n'est plus que de 25 p.c. ; il s'agit pourtant du premier produit d'exportation du Canada vers la France (17 millions de dollars en 1960).

Après bien des hésitations semble-t-il, la Polymer Corp.¹² a construit cette usine de Strasbourg ; la production, qui a débuté il y a quelques mois, s'élèvera à 10,000 tonnes de caoutchoucs spéciaux (pour semelles, tuyaux de nitrile résistants aux hydro-carbones, « latex » etc.) Il s'agit d'un investissement de 12 millions de dollars effectué avec le concours de la Banque de Paris et des Pays-Bas. Les facteurs déterminants du choix du site de Strasbourg sont les facilités de transport sur le Rhin, la construction prochaine de raffineries (Shell et Esso) alimentées éventuellement par l'oléoduc Marseille-Karlsruhe, et enfin, un facteur qui n'est sûrement pas le moindre, la proximité du « centre géographique » du Marché Commun.

*
* *
*

Les relations économiques entre le Canada et la France sont encadrées par un certain nombre d'organismes officiels, et facilitées aussi par l'existence d'associations diverses qui se préoccupent de l'essor des relations franco-canadiennes, tout comme cela existe sur le plan des relations à caractère culturel.

¹² La Polymer Corp. Ltd est une société canadienne de la Couronne (société d'État). Elle fut établie en 1942 pour la construction et subséquemment l'exploitation à Sarnia (Ontario) d'une usine qui met sur le marché de nombreuses variétés de caoutchouc synthétique.

Du côté français l'organisme de base responsable du bon fonctionnement et de l'expansion du commerce extérieur est le C.N.C.E. (Centre national du Commerce extérieur). Les aspects les plus intéressants de ses activités sont l'action régionale pour la promotion de l'exportation, la recherche des débouchés, l'observation attentive des grands travaux, adjudications et projets d'industrialisation à l'étranger, la publication d'études précises sur les marchés intéressants¹³. Le C.N.C.E. travaille évidemment en relations étroites avec les représentants commerciaux postés à l'étranger. (Au Canada, on compte des bureaux commerciaux à Ottawa et à Montréal.)

Il faut souligner aussi le rôle décisif du Comité Franc-Dollar (1951, rattaché au C.N.P.F. et organisme quasi officiel) dans le développement des exportations vers l'Amérique du Nord : études de marché, missions d'étude de marché dans le domaine des biens de consommation¹⁴. D'autres aspects du rôle du Comité Franc-Dollar sont aussi très importants : on favorise les investissements nord-américains en France par des publications, par l'action d'un comité de liaison industrielle franco-américain, par des suggestions à l'amélioration du régime des investissements, par la protection et l'exploitation des inventions françaises en Amérique du Nord¹⁵.

Au Canada, tout ce qui a trait au commerce extérieur sur le plan officiel est concentré au ministère du Commerce¹⁶. Le service commercial de l'ambassade du Canada à Paris comprend un secrétaire commercial assisté de trois adjoints ; ils travaillent efficacement à la promotion des ventes canadiennes sur le marché français tant par leur action directe que par l'organisation de voyages d'hommes d'affaires, la participation à des expositions, etc. De septembre 1961 à décembre 1962, dix missions commerciales canadiennes s'attaquaient au marché français. La plupart étaient axées sur des produits traditionnels (oléagineux, pâtes et papier, cuir et produits, bois d'œuvre, placage, poisson), mais d'autres s'intéressaient à des secteurs où la participation canadienne est demeurée faible jusqu'ici (vêtements, appareils de chauffage et quincaillerie, fruits et légumes en conserve, appareils électriques ménagers, tabac).

13. C.N.C.E. ; *rapport d'activité* (publication annuelle).

14. Comité Franc-Dollar ; *rapport d'activité* (publication annuelle).

15. Le bureau nord-américain du C.F.D. est localisé à Washington. Un bureau, maintenant disparu, fut déjà installé au Canada.

16. *Rapport annuel 1960*, ministère du Commerce, Canada.

Nous mentionnons, ailleurs dans cet article, le rôle de la délégation générale du Québec à l'intensification des relations culturelles, et il nous semble opportun de souligner ici que la D.G.Q. se propose aussi de concourir à l'augmentation de la vente des produits de l'industrie québécoise, et à la venue au Québec de capitaux et de techniciens qui seront éventuellement intéressés à une mise en valeur actuellement en plein essor. Le conseiller commercial de la D.G.Q. favorisera aussi, dans la mesure de ses attributions, la vente de produits français au Québec. Cette province étant au premier plan des échanges franco-canadiens, le rôle de la D.C.Q. à Paris peut devenir décisif pour l'élargissement des relations économiques.

Le rôle de deux organismes professionnels vient compléter de façon fort heureuse le travail des services officiels français et canadiens. La Chambre de Commerce française au Canada, qui existe depuis 75 ans, a son siège à Montréal ; elle groupe les sociétés et les personnes intéressées au développement des relations commerciales et financières franco-canadiennes, étudiant ces problèmes de relation, remplissant un rôle de porte-parole auprès des autorités, facilitant les expositions françaises, et finalement, s'occupant de réceptions et de voyages d'études. Ce programme élaboré est réalisé avec succès ¹⁷.

Le pendant de cette institution en France est la Chambre de Commerce France-Canada (créée en 1957), section économique de l'Institut France-Canada, qui, étant à la fois un organisme de liaison et d'action et un centre d'information et de documentation (contacts entre hommes d'affaires canadiens et français, liaison permanente avec les services officiels et les grands organismes du Canada), organise et « patronne » des voyages d'hommes d'affaires canadiens et français, organise des réunions de commissions spécialisées destinées à augmenter les échanges (commerciaux, techniques, touristiques) ¹⁸.

En 1953 une initiative française a créé le comité France-Technique afin de mettre de l'ordre dans la propagande faite au Canada en faveur des nouvelles techniques françaises. Il comprend des ingénieurs, professeurs et fonctionnaires représentant les grandes industries et certains organismes publics. Les principales initiatives depuis sa création sont

¹⁷. *Revue de la Chambre de Commerce française au Canada* (publication mensuelle).

¹⁸. *Nouvelles canadiennes*. Chambre de Commerce France-Canada, Paris (publication mensuelle).

des tournées de conférences par de grands ingénieurs français, des séances d'information tenues dans les principales villes, des expositions de livres techniques (depuis 1959), la diffusion d'articles techniques. Une initiative de première importance est l'attribution de bourses de stage à des ingénieurs canadiens (durée de 6 à 10 mois), système qui fonctionne depuis 5 ans, au rythme d'environ 30 bourses par année. On annonce la création prochaine d'une association technique France-Canada groupant les boursiers, des ingénieurs canadiens, et des ingénieurs français établis au Canada ou s'y intéressant. Enfin les cadres doivent être élargis de façon à permettre à des personnes possédant un autre métier que celui d'ingénieur d'effectuer aussi des stages. Ceci est plus que désirable.

Le service commercial du Canada à Paris tient à jour une liste très complète des entreprises canadiennes installées ou représentées en France. Des démarches auprès du C.N.C.E. nous ont appris qu'une liste à caractère similaire n'existe malheureusement pas pour les entreprises françaises installées ou représentées au Canada. Nous en sommes donc réduit, pour cet aspect de la question à utiliser la seule liste publiée par la Chambre de Commerce française au Canada, et qui de fait, est la liste des membres de cette Chambre.

Au début de 1960, on comptait plus de deux cents entreprises canadiennes représentées en France, soit par une succursale, soit par un bureau de vente ou un agent, plusieurs d'entre elles étant d'implantation toute récente. On notera au tableau IV que 81 p.c. des entreprises ont leur siège social au Québec ou en Ontario. Le nombre d'entreprises n'est évidemment pas en relation directe avec le volume des ventes en France (alors que le commerce des produits primaires est effectué par un petit nombre d'organismes tout au contraire des produits manufacturés), mais l'interprétation des éléments du tableau précité peut tout de même fournir de précieuses indications.

Les entreprises spécialisées dans la vente des produits agricoles s'intéressent essentiellement aux céréales et grains (11) au whisky (6), aux autres produits alimentaires (7), aux produits manufacturés de caoutchouc (5). Dans le cas des produits animaux le nombre élevé d'entreprises représentées n'est pas en rapport avec le volume des ventes : 13 des 15 entreprises de la Colombie-Britannique s'occupent

de poisson, et si on soustrait 4 entreprises ontariennes du secteur cuir et produits, il reste peu de choses.

La répartition des industries du bois et produits est plus intéressante, et correspond assez bien à la localisation de l'industrie : le Québec concentre le plus grand nombre d'industries des pâtes représentées

Tableau IV
Entreprises canadiennes représentées en France (1960)

	Total	C.-B.	Centre	Ontario	Québec	Est
Produits agricoles ...	30	1	3	14	11	1
Produits animaux	25	15	2	6	—	2
Produits du bois	25	7	—	1	13	3
Textiles	3	—	—	1	2	—
Fer et produits en fer	61	1	2	42	16	—
Métaux non ferreux ..	15	—	1	9	5	—
Métalloïdes	12	—	—	3	9	—
Produits chimiques ..	19	—	—	11	8	—
Divers	18	—	—	15	3	—
TOTAL	208	24	8	102	67	6

en France (10 sur 15) et les deux industries du papier journal. Par contre, les 5 industries du bois d'œuvre sont localisées en Colombie-Britannique. C'est aussi le seul secteur où les provinces maritimes sont « décemment » représentées, avec 3 industries de pâtes. Les produits textiles sont sans importance, exception faite d'une industrie ontarienne de fils et filés synthétiques.

Le secteur fer et produits métallurgiques, groupe à lui seul 30 p.c. des industries canadiennes représentées en France ; il s'agit essentiellement de l'Ontario et du Québec. On peut classer ces industries en cinq groupes principaux : produits primaires et alliages (3), machinerie et outillage (34), véhicules-aéronefs-navires (5), instruments de précision (9), autres produits manufacturés (11). Dans le domaine des métaux non ferreux et des métalloïdes, les exportations sont surtout le fait de grandes entreprises, et on ne peut souligner ici que leur concentration au Québec et en Ontario. Quant aux métalloïdes, sur un total de 12 industries représentées en France, 8 s'occupent d'amiante et sont localisées dans le Québec. La concentration des industries exportatrices de produits chimiques dans le Québec et l'Ontario n'est pas moins accentuée.

La localisation de l'organisation commerciale des produits de base ne correspond pas toujours à l'aire géographique de production, mais celle de l'industrie de transformation s'identifie avec elle, et les grands pôles industriels du Québec et de l'Ontario apparaissent donc nettement.

La Chambre de Commerce française au Canada comptait environ 600 membres en 1960, tant au Canada qu'en France, membres qui sont soit des personnes « physiques », soit des sociétés. La section des membres de la région de Montréal comprend 225 personnes, et celle de l'Ontario 69 personnes. Il faut ajouter 62 sociétés-membres, la plupart localisées dans la province de Québec ; on peut mentionner que le tiers est composé de banques canadiennes et d'entreprises financières. Les autres sociétés consistent en industries françaises, maisons commerciales, services, etc.

Des renseignements obtenus d'une autre source (1962) nous permettent d'ajouter ici que 18 entreprises commerciales françaises se sont récemment installées au Canada (principalement dans la région montréalaise) pour l'importation et la distribution de produits français : 4 sont reliées à l'édition, 5 à l'industrie automobile, 3 aux pro-

Tableau V

Sociétés françaises (installées en France) membres de la Chambre de Commerce française au Canada (1960)

<i>Principalement produits de base</i>	
Produits de base et produits chimiques	8
Acier, fonte, métallurgie	10
Construction mécanique	14
Appareils électriques et éclairage	10
Bois et produits en bois	5
<i>Principalement produits de consommation</i>	
Produits pharmaceutiques	9
Industries reliées au vêtement	13
Parfums et produits de beauté	8
Bijoux, orfèvrerie, céramique, verre, etc.	7
Éditeurs, librairie	12
Produits alimentaires	9
Vins et alcools	35
Divers	15
TOTAL	150

duits pharmaceutiques. Les autres entreprises s'intéressent aux produits sidérurgiques, au matériel ferroviaire, à la potasse, à l'appareillage électrique, aux textiles, aux parfums.

La liste des membres localisés en France est un peu plus satisfaisante que la précédente, car elle ne comprend que des sociétés ; elles sont au nombre de 220, partagées entre les diverses catégories de services et associations professionnelles (70), et les industries proprement dites (150). De la première catégorie se détachent 15 banques, agents de change, etc., et 24 Chambres de Commerce régionales. La deuxième catégorie fait ressortir le grand nombre d'industries de consommation directe représentées, soit 84 ; il reste cependant un nombre appréciable de sociétés appartenant à d'autres secteurs de production.

*
* * *

L'« implantation » des hommes n'est pas le moindre facteur qui concourt à l'affermissement des liens internationaux. Ce facteur agit à la fois sur le plan culturel et économique. L'immigrant est le principal agent de la connaissance et de l'accroissement d'intérêt pour les produits et techniques de son pays d'origine.

Tableau VI
Les immigrants français au Canada (1925-1959)

Année	Nombre	P.c. du total	Année	Nombre	P.c. du total
1925-1929 ...	18,720	2.6	1946-1955 ...	24,152	2.0
1930-1934 ...	13,094	7.3	1956 ...	3,106	1.8
1935-1939 ...	4,523	6.2	1957 ...	5,471	1.9
1940-1944 ...	3,962	8.0	1958 ...	2,539	2.0
1945-1949 ...	9,838	2.5	1959 ...	1,797	1.7
1950-1954 ...	21,197	2.7	1960 ...	2,179	2.0
1955-1959 ...	18,837	2.4			

L'émigration canadienne vers la France fut toujours à peu près nulle, et seul le courant inverse nous préoccupe ici. Au cours des années d'avant-guerre ce courant n'a jamais représenté moins de 2 p.c. du total des entrées au Canada, et en période de marasme économique (1935-39) la diminution des entrées de Français est proportionnelle-

ment moins forte que celle des autres groupes ethniques. Au cours des trois périodes quinquennales qui couvrent les années 1945 à 1959, l'immigration française fait montre de peu de dynamisme. L'analyse des entrées au Canada sur une base annuelle (1956-1960) accentue encore ce caractère ¹⁹.

L'émigration française dirigée vers le Canada est essentiellement une émigration de jeunes : les moins de 40 ans comptent pour 89.3 p.c. du total au cours des années récentes. Il faut souligner que la tranche de 20-39 ans comprend une proportion d'hommes largement supérieure à celle des femmes, soit un rapport de 5 à 4 ; si nous tenons compte de l'ensemble des émigrants d'âge actif (20-59 ans), nous groupons 69.5 p.c. de l'émigration totale. Un dernier trait à souligner est le rapport des sexes : il s'établit à 52.7 p.c. pour les hommes et 47.3 p.c. pour les femmes, disproportion causée largement par la disparité du groupe d'âges 20-39 ans.

Tableau VII

**Immigrants français au Canada, par groupes d'âge,
moyenne 1956-57 et 1959-60**

(Les données de 1958 ne sont pas disponibles)

Groupes d'âge	Nombre	P.c.
0-19	904	28.8
20-39	1,900	60.5
40-59	282	9.0
60 et +	52	1.7
Total	3,138	100

Plus des quatre cinquièmes des immigrants français se dirigent normalement vers la province de Québec, où est concentrée la plus grande partie des Canadiens d'origine, de culture et de langue françaises. La part de l'Ontario, où l'activité économique est très développée, est relativement élevée. Les autres provinces attirent peu d'immigrants français.

¹⁹ Rapport annuel 1960, ministère de la Citoyenneté et de l'Immigration.

Tableau VIII
Destination des immigrants français, moyenne 1956-1960

	Nombre	P.c.
Provinces de l'Est	32	1
Québec	2,482	82
Ontario	358	12
Centre et Ouest	148	5
Total	3,020	100

Au moins la moitié des immigrants français sont absorbés directement dans la population active, l'autre partie étant constituée surtout de femmes et d'enfants. L'industrie manufacturière absorbe à elle seule plus de 30 p.c. des travailleurs, et les secteurs services, professions et bureaux, tous trois d'une importance similaire, groupent 40.8 p.c. du total. Les autres travailleurs se dirigent surtout vers les catégories agriculture, manœuvres, commerce, transports et communications. L'analyse, sur une base annuelle, des données de l'emploi fait apparaître la constance de l'importance proportionnelle de la plupart de ces catégories. Depuis 1956, on note cependant le recul de l'agriculture et la progression des services.

Tableau IX
Emploi projeté des immigrants français, moyenne 1956-60

	Nombre	P.c.		Nombre	P.c.
Administration et finance	22	1.3	Autres activités primaires	17	1.0
Professions	212	13.2	Fabrication mécanique, etc.	524	32.7
Bureaux	214	13.3	Manœuvres	86	5.2
Transports et Communications ..	68	4.0	Autres travailleurs ...	15	1.0
Commerce	83	5.0	TOTAL	1,614	53.4
Services	261	16.3	Autres immigrants ..	1,406	46.6
Agriculture	111	7.0	GRAND TOTAL ..	3,020	100

Commentons brièvement l'admission à la citoyenneté canadienne, facteur important d'assimilation en dépit du fait que le Français ne perd jamais sa citoyenneté d'origine et est toujours tenu d'accomplir

son service militaire. Depuis les années '50 le gouvernement canadien encourage fortement les étrangers résidant au pays à demander la citoyenneté canadienne. Il est intéressant de souligner que 1,441 Français en 1958 (dont 1,235 entrés depuis 1951) et 1,069 en 1959 (dont 944 entrés depuis 1951) ont obtenu leur citoyenneté, soit 1.6 p.c. des admissions totales au cours de ces deux années.

Il y a peu d'espoir d'augmenter considérablement le nombre des immigrants français au Canada pendant les prochaines années. D'une part il faut des raisons impérieuses pour décider le Français à émigrer (recherche aussi d'un salaire plus élevé et de meilleures conditions de vie), et d'autre part, le gouvernement français est avare de sa population active, population qui suffit à peine aux tâches qui conditionnent l'expansion économique. Il est même proscrit aux pays étrangers de faire de la propagande en France pour attirer des émigrants ; le rôle de leurs bureaux doit se résumer à informer. Le ministère canadien de la Citoyenneté et de l'Immigration entretient à Paris un bureau important, dont les membres sont très actifs dans l'accomplissement de leur mission d'information ; encore là, un Français sur deux qui entreprennent les formalités d'émigration, ne se rend pas au terme des démarches.

Le Canada est pourtant désireux d'attirer des professeurs, des techniciens et des agriculteurs, entre autres, mais une grave pénurie se fait aussi sentir en France pour les deux premiers secteurs d'emploi. Quant aux agriculteurs, ils peuvent difficilement apporter leurs capitaux avec eux. Ils doivent être installés à l'étranger depuis au moins quatre ans avant que le contrôle des changes tolère la sortie de leurs capitaux. Reste encore l'adaptation à un milieu et à des techniques nouvelles.

Les représentants du Canada ne perdent pas espoir pour autant, d'attirer des émigrants français, et comptent, entre autres, sur un raccourcissement de la durée du service militaire et la venue d'une partie des rapatriés de la Communauté française, principalement d'Afrique du Nord. Cet optimisme nous semble justifié, à moyen terme.

L'importance du courant touristique entre le Canada et la France aurait mérité d'être étudiée de près. Nous ne disposons toutefois de données que sur l'entrée des Français au Canada. On compte 2,282 entrées temporaires en 1960, (1,918 en 1959) dont 62.9 p.c. de

touristes. Le secteur services professionnels et clergé vient en seconde place avec 14.9 p.c. La part des étudiants (1.2 p.c.) est moins élevée que celle des visiteurs français s'occupant de spectacles, tournées, etc. (1.8 p.c.). Rappelons l'existence d'un Bureau officiel du Tourisme français, à Montréal, service qui joue un rôle important pour diriger les touristes canadiens vers la France ²⁰.

*
* * *

La densité des relations culturelles franco-canadiennes est un phénomène bien connu, l'orientation de notre étude n'exige pas que nous approfondissions ce sujet, mais il demeure essentiel, justement à cause de la densité de ces relations qui a un effet direct sur le mouvement économique, de rappeler brièvement ici un certain nombre de structures qui conditionnent en bonne partie leur essor récent ²¹.

Mentionnons le rôle du conseiller culturel français à Ottawa, assisté de délégués généraux et consuls à Montréal et à Québec. De son côté le gouvernement canadien a nommé à Paris un ministre conseiller, chargé des affaires culturelles, qui est assisté d'un spécialiste des affaires culturelles et de l'information. Aux activités des représentants du gouvernement canadien s'ajoutent maintenant celles du conseiller culturel de la délégation générale du Québec à Paris, qui devront contribuer à faciliter les échanges entre la France et le Canada d'expression française. La création de ce poste aurait même été suggérée en 1960 par le ministre des Affaires culturelles de France à son homologue du Québec. Au cours de l'inauguration de la D.G.Q., le 6 octobre 1961, le premier ministre du Québec insistait fortement sur le problème culturel : « le Canada français cherche à former des liens culturels puissants avec le Marché Commun pour équilibrer la prépondérance américaine dans le développement de la Province » ; les imbrications des relations culturelles et économiques sont à peine voilées ici.

Quatre organismes surtout se préoccupent d'intensifier les relations culturelles entre le Canada et la France. Il s'agit du comité culturel de

20. *Travel between Canada and other countries 1960*, O.F.S., Ottawa.

21. En 1952 la revue *Esprit* (no 89, août-septembre) publia un numéro consacré en bonne partie au Canada français ; voir en particulier l'article de d'Iberville Fortier : « Les relations culturelles franco-canadiennes », pp. 247-259.

l'Institut France-Canada, de l'Association France-Canada (nombreuses sections et manifestations en province), l'Union culturelle française et l'Institut scientifique Franco-Canadien qui assure un échange annuel de conférenciers, surtout universitaires, depuis 1946.

La radio d'État canadienne (Radio-Canada) maintient un bureau très actif à Paris : le service international (Montréal) diffuse, sur ondes courtes une émission quotidienne (depuis 1946) et s'occupe à Paris d'échanges d'émissions radiophoniques ; de son côté le service national dirige une équipe de correspondants en France depuis 1957.

*
* *
*

Il devient ardu de dépasser le cadre des considérations générales à propos des communications physiques entre le Canada et la France. La question est complexe par nature, et les instruments de mesure sont inexistantes ou bien à « usage réservé ». Les communications maritimes et aériennes ne sont d'ailleurs pas assurées uniquement par des entreprises canadiennes et françaises, loin de là. En bref, une analyse tant soit peu sérieuse des communications est une étude spécifique et des résultats appréciables ne peuvent être obtenus qu'au prix de nombreuses enquêtes auprès des entreprises et des organismes concernés.

Pour le transport aérien un phénomène essentiel réside dans la forte disproportion entre l'offre et la demande ; le nombre de voyageurs s'élève fortement d'une année à l'autre, mais le nombre de places rendues disponibles à la fois par la capacité accrue des avions et par la multiplication du nombre des envolées, augmente davantage. Cette situation devrait finalement entraîner une diminution des tarifs. (Air-France et Air-Canada, toutes deux sociétés d'État, sont au premier plan parmi les entreprises de transport aérien.) Un fait intéressant à mentionner est la tentative d'accroître le volume des marchandises transportées. À cet effet, Air-Canada annonçait la révision complète des tarifs-marchandises au cours du printemps 1961, révision apportant des économies de l'ordre de 30 à 60 p.c. au client. (Il s'agit d'une baisse individuelle, car les transporteurs aériens n'ont pu s'entendre sur la standardisation des tarifs marchandises au-dessus de l'Atlantique-Nord.)

Le transport maritime des voyageurs sur l'Atlantique-Nord entre la France (Le Havre) et le Canada est assuré principalement par des paquebots de la Cunard Line (50 p.c. de la fréquence des départs), par la Holland America Line (20 p.c.), par la Home Line (20 p.c.), service d'été, et par les cargos-mixtes, dont ceux de la Fjell Orange Line. Pendant la saison d'hiver les paquebots de la Cunard font escale à Halifax (Nouvelle-Écosse) et les voyageurs sont acheminés vers l'intérieur du pays par les convois des Chemins de Fer Nationaux. Il est intéressant de souligner que la concurrence ne porte pas sur les prix, lesquels sont fixés par la North Atlantic Passenger Conference en fonction de l'âge, de la vitesse, etc., du navire, mais sur la qualité du service et sur le confort.

Les principales entreprises qui assurent le transport du fret sont la Cunard, la Canadian Pacific, la Fjell Orange Line (première à établir un service régulier jusqu'aux Grands-Lacs), et la Fabre Line. La Transat assure un service mensuel avec Vancouver, via le canal de Panama (plus un service d'été) ; le Hambourg-Chicago Line et la Zim Line (départ de Marseille) assurent aussi un certain nombre de traversées. Pendant la saison hivernale, alors que le blocage du Saint-Laurent par les glaces rend difficile sinon impossible la remontée des navires vers l'intérieur du pays, Halifax (Nouvelle-Écosse) et St. John au Nouveau-Brunswick, voient leurs ports profiter d'une activité intense (maximum de décembre à la fin de mars). Les Chemins de Fer Nationaux et le Pacifique Canadien, qui entretiennent des bureaux à Paris, assurent alors la réexpédition du fret au départ de ces deux centres portuaires, la première société de St. John et la seconde d'Halifax surtout. Cette rupture de charge et le transport par voie ferrée sont évidemment coûteux pour l'expéditeur, qui examine avec beaucoup d'intérêt les recherches effectuées en vue de rendre la navigation d'hiver possible jusqu'à Québec, et éventuellement jusqu'à Trois-Rivières et Montréal.

À titre d'exemple mentionnons qu'il coûte de 27 à 28 dollars pour expédier une cargaison d'eau de Vichy (une tonne) à Montréal pendant l'été. En hiver il faudra ajouter environ 24 dollars de transport ferroviaire Halifax-Montréal. Le transport maritime jusqu'à Québec pendant l'hiver coûte environ 15 p.c. de plus que pendant l'été, et il faut ajouter 4 dollars pour le transport ferroviaire Québec-Montréal. L'économie est encore appréciable comparativement au coût

d'expédition via Halifax. Le développement de la navigation d'hiver permettrait la réduction des pointes de trafic, et aurait aussi un effet heureux sur l'évolution des taux de fret, problème important actuellement.

Dans l'ensemble, on reproche une variation quasi « boursière » des taux de fret sur l'Atlantique-Nord ; il semble que les sociétés maritimes hors-conférence soient responsables en bonne partie de ces fluctuations, concentrant leurs cargos sur les pointes de trafic, en sous-cotation, initiative qui, supposons-nous, entraîne des ajustements de la part des sociétés faisant partie des ententes.

Ici comme ailleurs, il s'agit d'ententes entre un certain nombre de lignes pour appliquer les prix et établir les conditions de transport, prix décidés en fonction du coût de revient selon la valeur et l'encombrement. Actuellement les sociétés groupées dominent nettement le transport sur l'Atlantique-Nord, et des baisses de taux, valables pour une seule saison, peuvent être accordées sur un trafic déterminé. Pour Montréal et Toronto, il s'agit de la Continental Canadian Westbound Freight Conference ; la Great Lakes Freight Conference pour les ports situés au delà.

En 1959, 1,918 visiteurs français sont entrés au Canada, dont 1,340 par avion et 578 par bateau ; en 1960 il s'agit respectivement de 1,762 et de 520 (2,282). Avec les nombreux étudiants canadiens en France le courant inverse est sûrement plus développé, mais nous n'avons pas d'information à ce sujet.

*
* * *

Il est illusoire de tirer des conclusions satisfaisantes à la suite d'une telle étude ; peut-on faire davantage que de synthétiser les éléments à la fois disparates et d'ordres de grandeur différents qui la composent ? Par contre, existe-t-il une autre méthode, ou plutôt un autre procédé pour rassembler ces éléments ? Rappelons que devant la carence des documents statistiques (compte courant et compte capital) qui auraient permis d'esquisser rationnellement les structures du mouvement économique, nous avons dû travailler un peu à l'aveuglette, et de façon très empirique, fouillant parfois très loin une question (les valeurs boursières) pour en arriver à des résultats très minces, ou encore, bénéfi-

ciant de documents qui ne permettent de bien saisir le caractère et l'intensité que d'une seule direction des échanges franco-canadiens (les investissements). Résumons cette « moisson » tout au moins.

Le mouvement économique franco-canadien s'appuie essentiellement sur les échanges de produits commerciaux, mais depuis 1955 les investissements français au Canada se sont élevés de façon marquée (de 64 millions de dollars en 1955 à 107 en 1959). Nous avons mentionné la grande sévérité du contrôle des changes français (principalement à la sortie) jusqu'au moment de la libération décidée par la C.E.E. le 12 juillet 1960, à la fois pour les investissements directs et pour les valeurs mobilières. Dans l'optique française les investissements étrangers sont considérés profitables et utiles. (La participation canadienne est faible.)

Quant aux valeurs mobilières le mouvement est réduit et d'origine récente ; le marché financier français a d'ailleurs été plongé dans un grave marasme jusqu'au début des années '50, marasme causé par la baisse du franc et par certaines initiatives officielles discutables. C'est l'abolition de la C.C.D.V.T. et la création de la S.I.C.O.V.A.M. en 1949, qui a fait tourner le vent. La S.I.C.O.V.A.M. est habilitée à immatriculer des valeurs étrangères nominatives (agissant comme *nominee*), et l'introduction des valeurs canadiennes a pu débiter. Mais une vingtaine de sociétés canadiennes à peine ont une partie de leurs valeurs traitées à Paris, et il ne s'agit généralement que d'un faible volume.

Vis-à-vis du Canada, une désaffection certaine des financiers français et européens en général s'est répandue au cours des années récentes, à cause des difficultés rencontrées par l'économie domestique. Depuis peu un certain optimisme renaît, alors que les grandes entreprises européennes ont accumulé des profits inhabituels et songent à la répartition géographique des risques, et que les banquiers canadiens poursuivent un intense travail de propagande auprès de leurs collègues européens. Autre facteur d'optimisme, des valeurs françaises sont maintenant cotées à la Bourse de Montréal et à la Bourse de Toronto.

L'intérêt des milieux français pour les affaires canadiennes, sociétés financières et industrie, est tout récent ; la plupart des participations ont moins de cinq ans, et pour un certain nombre de cas il s'agit du relèvement de vieilles affaires françaises en veilleuse. L'éventail des secteurs d'investissement choisis est vaste, principalement en ce qui

regarde l'industrie : mécanique de précision, textiles, produits pharmaceutiques, engrais, etc., soit une vingtaine d'entreprises ; du côté financier on compte plusieurs sociétés d'investissements (surtout foncier). Trait général, la plupart des nouvelles créations semblent reposer très solidement sur les grandes banques d'affaires françaises, et se révèlent le fruit d'études sérieuses ; le choix des secteurs, secteurs en expansion, en fait foi.

Les investissements canadiens en France consistent essentiellement en implantations industrielles : outillage agricole et tracteurs, bauxite, aluminium primaire et profilés, caoutchoucs synthétiques spéciaux, etc. Les deux premiers groupes sont des implantations anciennes, tandis que le troisième groupe démarre à peine.

Le moins que l'on puisse dire au sujet des cadres des échanges économiques franco-canadiens est qu'ils sont fort bien structurés et efficaces : l'appareil de canalisation et de promotion des échanges, tant officiel que professionnel est adéquat, et il lui reste seulement à diversifier son action auprès de certaines catégories de producteurs. Les deux grands organismes gouvernementaux et les deux organismes professionnels, dont les caractéristiques et les activités ont été largement commentées dans cette étude, semblent travailler en collaboration étroite.

Du côté du Canada il faut souligner la concentration des industries et sociétés diverses intéressées aux échanges franco-canadiens principalement dans la région montréalaise, secondairement en Ontario. En France, comme cela va de soi, c'est la région parisienne qui domine, quoique les Chambres de Commerce régionales forment un réseau intéressant à exploiter pour les Canadiens.

Les migrations humaines constituent l'une des bases les plus stables et les plus importantes pour développer le mouvement économique entre deux pays : transports, communications, transferts de devises, d'une part, propagande en faveur des techniques, des produits et jusqu'à un certain point du mode de vie du pays d'origine, d'autre part. Ces migrations jouent sur des plans différents, mais également efficaces, pour les relations franco-canadiennes. Dans le sens Canada-France il s'agit d'une véritable marée d'étudiants (et de touristes) qui envahissent ce pays pour des périodes qui durent souvent trois ou quatre ans. Les étudiants surtout sont d'excellents propagandistes, à leur retour au pays

natal, dans l'optique où nous l'entendions plus haut. Dans le sens France-Canada le mouvement des touristes et des étudiants est faible, mais en compensation, nous enregistrons une véritable émigration (3,000 personnes en moyenne, de 1956 à 1960) se dirigeant principalement vers le Québec, contingents composés de jeunes surtout, qui occupent en masse des emplois dans les services (30 p.c. seulement vers l'industrie manufacturière). Comme nous l'avons longuement commenté, s'il y a peu de possibilités d'accroître le contingent français dans l'immédiat, certains espoirs sont permis.

La solidité traditionnelle des relations culturelles franco-canadiennes s'explique facilement par la présence au Canada, principalement à Québec, d'environ six millions de citoyens d'origine française. La nouveauté, si cela en est une, est l'intensification accrue de ces relations. Mentionnons le désir officiellement exprimé par les dirigeants du Québec d'accroître les échanges culturels avec la France, désir dont la création de la délégation générale du Québec est le symbole le plus éclatant. Ces échanges sont d'ailleurs indissolublement liés aux échanges commerciaux, et il n'est que d'examiner la part que prennent les livres et les vins dans les ventes françaises pour s'en rendre compte ; le mouvement inverse est normalement plus mince, dans cette optique, mais le courant de sympathie et de compréhension engendré par les liens culturels devrait faciliter davantage, jusqu'à un certain degré, la vente en France des matières premières et des produits industriels canadiens.

Les échanges internationaux ne sont rendus possibles et économiques que par l'existence de bons réseaux de transport et de communication, condition particulièrement fondamentale pour les relations entre l'Europe et l'Amérique du Nord ; sur le plan de la méthode, toute étude du commerce international devrait être précédée ou suivie d'une étude des moyens de transport reliant les pays concernés. Comme nous l'avons expliqué précédemment, cela est moins facile dans la pratique, tant à cause de la longue période qu'il faudrait consacrer à cette question pour en arriver à des résultats positifs, que de l'éparpillement des sources (c'est-à-dire des archives des sociétés de transport). Les problèmes généraux sont heureusement bien connus, et nous les avons rappelés en quelques traits : capacité de transport aérien excédant largement la demande, fluidité des taux de fret, blocage du Saint-Laurent au cours de l'hiver.

Cette analyse, qui ne constitue qu'une esquisse, aura eu le mérite, tout au moins, de faire ressortir la diversité et la solidité des liens aussi bien économiques que culturels qui joignent le Canada à la France. Même si un certain nombre de points d'ombre demeurent, l'avenir des relations globales peut être envisagé avec optimisme. L'examen systématique des échanges de produits en regard des droits douaniers, objet d'un prochain article, permettra de lever le voile sur un bon nombre d'éléments concrets en cause.

Pierre-Yves PÉPIN,
docteur en géographie de
l'Université de Rennes (3^e Cycle).