

## Déclin de l'industrie des machines agricoles

Jean Delpuer

Volume 34, numéro 4, janvier–mars 1959

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1001428ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1001428ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0001-771X (imprimé)

1710-3991 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer cet article

Delpuer, J. (1959). Déclin de l'industrie des machines agricoles. *L'Actualité économique*, 34(4), 679–686. <https://doi.org/10.7202/1001428ar>

du commerce mondial se trouveraient probablement anéantis et on assisterait à une réapparition massive des quotas et au relèvement des tarifs. À ce moment-là, le Canada se trouverait, peut-être, encore plus défavorisé puisque ses industries exportatrices pourraient difficilement vendre sur les marchés étrangers. La situation est délicate et la Commission Gordon avait raison de demander de mettre plus de prudence et de souplesse dans la politique commerciale canadienne.

Bernard BONIN

**Déclin de  
l'industrie  
des machines  
agricoles**

L'industrie canadienne de la machinerie agricole a toujours occupé une situation exceptionnelle au Canada. Depuis plus d'un demi-siècle, en effet, une partie importante des produits fabriqués était exportée dans un très grand nombre de pays. Alors que la majorité des secteurs industriels du Canada étaient grevés de coûts trop élevés qui limitaient les ventes à un marché national protégé, l'industrie des machines agricoles, bien au contraire, a longtemps réussi à soutenir la concurrence internationale aussi bien sur son propre marché que sur le marché international.

Depuis quelques années, cependant, l'industrie a nettement reculé. On cherchera, dans le commentaire qui suit, à décrire avec une certaine précision le phénomène observé et à en chercher les causes. L'intérêt d'une telle étude déborde le cadre du secteur industriel. On peut voir, en effet, dans un tel mouvement rétrograde, le type d'ajustement que l'industrie canadienne doit parfois accepter au contact de la concurrence américaine.

Le tableau I résume en quelque sorte l'évolution de l'industrie des machines agricoles au Canada depuis quelques années.

Les données en dollars sont trompeuses, en ce sens que les prix de la machinerie agricole (payés par le fermier) sont montés de 77 p.c. de 1947 à 1957. Les niveaux de production et d'exportations des années récentes sont donc sensiblement inférieurs à ceux qui ont suivi la seconde guerre mondiale.

L'emploi donne une idée beaucoup plus juste du mouvement général de la production, encore que les modifications dans la productivité du travail aient pu être importantes au cours de cette période.

## L'ACTUALITÉ ÉCONOMIQUE

Tableau I

Années	Emploi (1949 = 100)	Valeur de la production (en millions de dollars)	Exportations (en millions de dollars)
1947.....	93.6	83.9	42.2
1948.....	109.1	139.1	73.8
1949.....	100.0	169.6	92.5
1950.....	91.9	141.7	87.8
1951.....	96.2	162.3	106.4
1952.....	105.5	194.7	105.4
1953.....	83.8	159.9	74.3
1954.....	65.1	113.1	76.8
1955.....	66.6	109.7	76.0
1956.....	59.8	117.7	67.5
1957.....	59.2	— <sup>1</sup>	— <sup>1</sup>

Il semble, cependant, que l'année 1952 marque la fin d'une ère de prospérité et que, depuis cette époque, la production et les exportations soient tombées. De 1952 à 1957, l'emploi a décliné de 44 p.c., soit, en moyenne, de près de 9 p.c. par an.

La chute de la production a été générale encore que très inégale, comme on peut le constater dans le tableau qui suit.

Tableau II  
Expéditions de certains instruments aratoires  
(en unités)

	1952	1956	Réduction en p.c.
Charrues.....	39,902	19,573	-51
Tondeuses.....	22,050	14,739	-33
Herses.....	85,643	44,016	-49
Lieuses.....	5,398	312	-94
Moissonneuses-batteuses et batteuses.....	24,562	10,742	-56
Semoirs.....	10,629	1,024	-90
Séparateurs (crème).....	24,420	695	-97
Disques, charrues-herses et combines.....	21,034	4,392	-79
Cultivateurs.....	28,429	13,726	-52
Semoir à maïs.....	2,238	1,352	-40
Sarcleurs.....	2,105	1,577	-25
Râteaux et chargeurs à foin.....	6,019	304	-95
Épandeurs d'engrais.....	18,744	6,987	-63
	8,440	4,531	-46

1. Non disponible.

COMMENTAIRES

Les produits mentionnés au tableau II représentaient les trois cinquièmes de la production totale de machinerie agricole en 1952. Ils n'en représentent que la moitié environ en 1956. Ils ont donc davantage été touchés par la crise du secteur que les autres produits.

On notera cependant que dans 5 cas sur 14, la production est en voie de disparition, de disparition à peu près complète.

\* \* \*

On sait que depuis fort longtemps de nombreux accords existent entre les compagnies américaines et canadiennes pour la fabrication et la vente de machinerie canadienne aux États-Unis et vice versa. Depuis quelques années, cependant, l'équilibre des ventes se déplace graduellement.

Tableau III

Années	Vente d'outillage canadien au Canada	Importation d'outillage (tracteurs compris)	Importation d'outillage (tracteurs exclus)	Colonnes 3/1 (en p.c.)
	1	2	3	
	(en millions de dollars)			
1947.....	41.7	105.4	36.0	86.3
1948.....	65.3	140.0	51.3	78.5
1949.....	77.1	177.2	58.7	76.1
1950.....	53.9	161.6	53.3	98.9
1951.....	55.9	195.1	69.5	124.3
1952.....	89.3	197.3	78.0	87.3
1953.....	85.6	209.1	82.8	96.7
1954.....	36.3	143.2	60.4	166.4
1955.....	33.7	178.2	62.9	186.6
1956.....	50.2	232.1	72.5	144.4

Pour chercher à déterminer approximativement l'intensité de la concurrence étrangère, on a éliminé des importations les tracteurs, dont la production n'existe pour ainsi dire pas au Canada.

On constate qu'avant la guerre de Corée, l'équipement américain occupait moins de la moitié du marché canadien. En 1950 et en 1951, leur part s'accrût rapidement. Mais, on l'a vu plus haut, les exportations canadiennes s'accrurent aussi, si bien que l'industrie nationale fut relativement peu touchée. En 1952, la concur-

rence étrangère se fit moins active et les exportations se maintinrent; l'industrie nationale était prospère.

À partir de 1953, cependant, on assiste à l'apparition d'une double menace. D'une part, l'équipement étranger occupe une place beaucoup plus importante sur le marché canadien. La chute des revenus agricoles en 1954 a réduit considérablement les achats d'outillage fabriqué au Canada, mais beaucoup moins les achats d'outillage étranger. D'autre part, les exportations tombent à un niveau très inférieur à celui des années précédentes.

Prise entre ces deux tenailles, l'industrie canadienne a dû réduire sa production et licencier son personnel. On peut évidemment se demander pourquoi une pareille situation est apparue, étant donnée la résistance traditionnelle de l'industrie. Pour le comprendre, il nous faut esquisser certaines considérations qui tiennent aussi bien à l'organisation du commerce extérieur des machines agricoles qu'à la structure même de l'industrie.

Jusqu'à la seconde guerre mondiale, une part importante des exportations canadiennes se dirigeait vers le Commonwealth. Avant la guerre de 1914, puis à la suite des Accords d'Ottawa de 1932, plus de la moitié des exportations était ainsi orientée.

À partir de 1945, il devint de plus en plus difficile de vendre des machines agricoles dans ce marché traditionnel et, d'une façon générale, ailleurs qu'aux États-Unis. Le Commonwealth absorbait encore 32 p.c. des ventes canadiennes à l'étranger en 1945, mais 3 p.c. seulement en 1950. Les difficultés monétaires de la zone sterling n'étaient évidemment pas étrangères à un tel glissement. La compagnie Massey-Ferguson, entre autres, chercha à contourner cet obstacle en construisant des usines dans quelques pays. Mais il n'en reste pas moins que l'effort principal a porté sur la pénétration du marché américain qui absorbe maintenant à peu près les quatre cinquièmes des ventes du Canada.

D'un autre côté, la presque totalité des achats canadiens de machinerie agricole et de tracteurs vient des États-Unis. Des considérations de technologie, de services et d'identité des modes de production font qu'une diversification de ce courant commercial est à peu près impossible à imaginer.

Enfin, depuis 1913, tous les droits sur la machinerie agricole ont été abolis aux États-Unis et, en 1944, au Canada. Aucun obstacle

gouvernemental ne gêne donc l'échange des produits de chaque côté de la frontière. Pour des raisons qui tiennent à des facteurs historiques, les deux industries nationales sont donc face à face, et l'industrie canadienne n'a guère de possibilité d'éviter la confrontation. Comment ces deux secteurs industriels sont-ils constitués?

Au Canada, quatre sociétés fabriquent la presque totalité des machines. Massey-Ferguson en produit plus de la moitié et est contrôlée au Canada. International Harvester vient ensuite et est responsable du quart de la production. Elle est sous contrôle américain. Enfin viennent la société canadienne Cockshutt et la société américaine John Deere Plow. Approximativement, les deux tiers de la production sont donc sous contrôle canadien, le reste demeure sous contrôle américain.

Aux États-Unis, huit entreprises contrôlaient à la fin de la guerre presque neuf dixièmes de la production de machines agricoles.

Il s'agit donc, d'un côté comme de l'autre de la frontière, d'une industrie hautement concentrée.

La concurrence entre les deux groupes est déterminée par un ensemble de facteurs qui tiennent au coût de production, à la diversité de la production, aux frais de transport et au taux de change.

Les coûts de production sont déterminés par deux types de considérations. D'une part, la main-d'œuvre est moins chère au Canada, mais d'autre part la production est à ce point plus considérable aux États-Unis que les frais fixes peuvent y être répartis sur un plus grand nombre d'unités. En dépit du fait que, étant donné la complexité de la production de chaque usine, il soit difficile de faire des estimés précis quant aux coûts de production, il semble bien que l'avantage du Canada compense à peu près l'inconvénient: les coûts dans les deux pays seraient donc assez voisins.

Il n'en reste pas moins qu'au fur et à mesure que la production devient plus mécanisée et que les machines agricoles deviennent plus élaborées, l'avantage que présentent des bas salaires est de moins en moins important. Il semble donc que, même si les coûts nationaux sont actuellement peu éloignés les uns des autres, ils

le deviendront graduellement, à moins que l'industrie canadienne n'arrive à accroître le marché dont elle dispose.

Ce marché est déterminé par diverses considérations qu'il nous faut maintenant aborder. En premier lieu, les compagnies productrices doivent, pour assurer leur marché, disposer d'un large éventail d'outillage pour répondre à l'ensemble des besoins de l'agriculteur. On a déjà remarqué qu'à cet égard les compagnies canadiennes ont toujours été désavantagées parce qu'elles ne produisent à peu près pas de tracteurs. Cependant, en acceptant de servir d'agents de ventes pour les fabricants américains de tracteurs, ou en établissant leurs propres usines dans la région de Détroit (Massey-Ferguson), elles ont pu pallier cet inconvénient. Il n'en reste pas moins que si le mouvement actuel, qui amène la disparition graduelle de certains types de production au pays, se poursuivait, certaines compagnies vont se trouver en difficulté et seront forcées de se transformer davantage encore en agence de ventes américaines. Elles perdront de toute façon le dynamisme nécessaire à l'expansion de leur marché.

La taille du marché est aussi déterminée par les frais de transport du matériel. Depuis de nombreuses années, les autorités fédérales ont fait en sorte d'établir des taux de transport préférentiels de façon à permettre aux entreprises localisées au Canada, dans la région de Hamilton et de Brantford surtout, de vaincre sur le marché de l'Ouest du Canada la concurrence des entreprises américaines beaucoup mieux localisées (dans le Middle-West).

D'une façon plus générale, on a calculé que les entreprises canadiennes disposaient d'un avantage de frais de transport sur les entreprises américaines dans l'ensemble du Canada et dans le coin nord-est des États-Unis. Les entreprises américaines, elles, disposent d'un avantage de transport pour tout le reste, soit les trois quarts du marché nord-américain.

Enfin, nous avons dit que l'évolution du taux de change présentait un inconvénient de plus pour l'industrie canadienne. Il va de soi que dans la mesure où le taux de change s'est élevé, depuis quelques années, en faveur du dollar canadien, les entreprises canadiennes ont de plus en plus de difficulté à vendre aux États-Unis et à se défendre contre la concurrence américaine.

L'ensemble de ces considérations et l'utilisation de certains faits mentionnés plus haut nous permettent de comprendre l'évolution de la production canadienne.

Sur une longue période de temps, la complexité graduelle de l'équipement agricole a enlevé petit à petit au Canada l'avantage relatif dont il disposait; évidemment, tant que l'industrie était protégée par des droits de douane, et tant que le marché du Commonwealth britannique était largement ouvert aux produits canadiens en vertu des droits de la préférence impériale, l'avantage d'intensifier la production au Canada restait grand. Les années d'après-guerre ont été marquées par la disparition de ces deux «béquilles». Sans doute, l'extraordinaire arriéré de la demande nord-américaine a maintenu la production de toutes les usines à un très haut niveau. À la fin de la guerre de Corée, cependant, l'arriéré était comblé et la récession agricole commença, rendue plus aiguë au Canada par l'ampleur des surplus de denrées alimentaires. La «minute de vérité» était venue et l'on vit alors le centre de gravité se déplacer graduellement vers les États-Unis. Peut-être le mouvement sera-t-il inégal ou même temporairement renversé; il est inéluctable. Sans doute, l'ouverture du marché du Commonwealth pourrait-elle aider l'industrie canadienne. Mais l'expansion des opérations de la Massey-Ferguson en Angleterre ou en Australie ne permet guère d'espoir de voir les usines canadiennes profiter comme autrefois de leur marché traditionnel.

Doit-on alors considérer qu'il soit nécessaire de rétablir des droits de douane pour protéger l'industrie canadienne? On entre ici dans un débat qui oppose depuis longtemps déjà les agriculteurs et les fabricants. Les agriculteurs ont obtenu tout ce qu'ils voulaient et la situation actuelle ne pourrait leur être plus favorable. D'un autre côté, les fabricants canadiens ont à ce point développé leur fabrication à l'étranger que leurs usines au Canada ne représentent qu'une fraction de leur capacité de production.

Il reste l'emploi à considérer. Et le problème que pose le développement du marché de l'emploi industriel au pays déborde largement l'état de l'industrie de la machinerie agricole. Il s'applique au même titre à l'égard de plusieurs autres secteurs de l'industrie (textiles ou chaussures, par exemple). Il n'est pas question de vouloir en discuter ici. On doit une fois de plus souligner que la



## L'ACTUALITÉ ÉCONOMIQUE

conjugaison des développements technologiques de l'industrie depuis vingt ans, de la réduction ou la disparition du tarif canadien, et de la concentration des relations économiques du Canada avec les États-Unis, font apparaître des problèmes qui remettent en cause toute la croissance économique du pays.

Jean DELPUER