

Les exportations canadiennes de marchandises : analyse préliminaire des mécanismes de survie

Canadian Commodity Exports: A preliminary Study in Survival

Eric Lande

Volume 59, numéro 3, septembre 1983

Hommage au professeur Albert Faucher

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/601068ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/601068ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0001-771X (imprimé)

1710-3991 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer cet article

Lande, E. (1983). Les exportations canadiennes de marchandises : analyse préliminaire des mécanismes de survie. *L'Actualité économique*, 59(3), 620–635. <https://doi.org/10.7202/601068ar>

Résumé de l'article

Theoretically, devaluations and revaluations should modify the market price of traded goods, but market structure may influence this process and have a determining impact on the nature of the trade flows. Market structure forces are shown to have the potential to be able to neutralize the expected effects of devaluations and revaluations on a country's trade balance. This is shown to be a Canadian problem dating back to the 18th and 19th centuries that may force Canada to look for other policies to influence the flow of traded goods and its balance of trade.

LES EXPORTATIONS CANADIENNES DE MARCHANDISES : ANALYSE PRÉLIMINAIRE DES MÉCANISMES DE SURVIE*

Eric LANDE
Université d'Ottawa

1. INTRODUCTION

Selon Barnet et Muller¹, les exportateurs américains auraient survécu aux effets causés, en théorie, par les dévaluations et les réévaluations du taux de change du dollar américain à cause de la nature des marchés nationaux et internationaux dans lesquels ils opèrent. La structure oligopolistique des entreprises américaines d'exportations leur permettrait d'absorber dans leur marge de profit les effets des changements de politiques de taux de change. Si le marché international était structuré autrement, elles seraient incapables d'effectuer de tels ajustements, et elles se comporteraient comme le prévoient les théories conventionnelles du commerce international: les exportateurs diminueraient leurs prix lors d'une dévaluation, et les augmenteraient lors d'une réévaluation, capturant ainsi une portion plus grande ou plus petite des marchés d'exportations, en fonction de l'élasticité de la demande.

Notre étude soutient que la plupart des exportations canadiennes de marchandises proviennent d'industries oligopolistiques; que les vendeurs peuvent donc se permettre d'absorber les effets des fluctuations du taux de change sans modifier leurs prix, et que par conséquent les dévaluations et les réévaluations s'avèrent inefficaces comme mécanismes pour assurer l'ajustement de la balance commerciale canadienne. Nous croyons que la présomption en faveur de ce mécanisme de prise de distance par rapport aux aléas du taux de change est forte.

Le présent mémoire suggère que les travaux effectués jusqu'ici sur le commerce international nous ont probablement induits en erreur en fondant leurs conclusions sur le postulat d'un commerce international de

* Texte traduit par Marie Saumure.

1. Richard J. Barnet et Ronald E. Muller, *Global Reach*, Simon & Schuster, New York, 1974, p. 287.

concurrence parfaite, et montre à l'évidence l'imperfection du marché canadien dans les secteurs d'exportations. Il ne s'agit pas de vérifier comment les exportateurs canadiens ont réagi aux dévaluations et réévaluations à des moments précis mais plutôt de nous interroger sur la validité de la théorie traditionnelle des marchés parfaits pour prédire les effets sur la balance commerciale canadienne des variations du taux de change. Les exportateurs canadiens ont survécu quelles que soient les politiques gouvernementales de taux de change, et cela aurait dû soulever bien des questions. Nous voulons montrer qu'ils ont survécu grâce à la structure caractérisée du marché canadien d'exportations. Il restera à préciser dans des travaux ultérieurs la nature précise et le profil temporel des réactions des exportateurs canadiens aux changements de politiques gouvernementales.

2. L'IMPORTANCE DES STRUCTURES

L'historiographie a montré que le commerce international n'a jamais été fonction des seuls niveaux de prix. Le cadre légal, les structures politiques, le degré de concentration des marchés et la nature de la concurrence ont été aussi des facteurs déterminants. Bailyn a montré que le commerce au 17^e siècle était fondé davantage sur des rapports personnels que sur les perspectives de profits. « *Unconcerned with abstract economic forces, they (i.e. sellers) knew that their trade was the creation of men and that the bonds that kept its parts together were the personal relationships existing among them.* »² Ces relations interpersonnelles ont façonné la colonisation de l'Amérique du Nord, et une étude des patterns du commerce international canadien serait incomplète si elle négligeait les faits soulignés par Bailyn : la structure première du commerce en Amérique du Nord a été conformée par les pays qui la colonisèrent³.

Albert Faucher s'est penché surtout sur les aspects financiers des liens commerciaux canadiens, mais il note aussi l'influence remarquable exercée par les agents britanniques à Londres sur les affaires canadiennes, « *to the extent that the presence of the English investor implied some kind of participation in the decision-making process...* »⁴

Depuis la première guerre mondiale, tous les liens canadiens ont dérivé de l'Angleterre vers les États-Unis, et la masse des exportations canadiennes n'est plus expédiée en Grande-Bretagne, mais les remarques de Bailyn et de Faucher demeurent valables : le commerce n'est pas une fonction des seuls prix, mais également de nombreuses autres variables.

2. Bernard Bailyn, « Communication and Trade: The Atlantic in the 17th Century », *Journal of Economic History*, xiii, 1953, p. 380.

3. *Ibid.*, p. 378.

4. Albert Faucher, « Some Aspects of the Financial Difficulties of the Province of Canada », *Canadian Journal of Economics and Political Science*, 26, 1960, p. 617.

L'entreprise privée canadienne, bien que jamais aussi ouvertement subventionnée qu'en France par exemple, ne fut jamais non plus laissée à sa seule habileté concurrentielle et ce même au 19^e siècle. Albert Faucher souligne que « *subsidies were hidden in postal contracts, payments for the retention of auxiliary cruisers, loans in admiralty contracts, hire of troop transports, payments by colonial administration, and tonnage laws.* »⁵ Ajoutons à la liste les cartels internationaux, les bonifications des taux d'intérêts, les commissions gouvernementales de mise en marché, les ententes commerciales bilatérales et les transactions intra-firmes qui traversent les frontières internationales (ces dernières représentaient en 1970, 68% des exportations américaines de matières travaillées⁶), et nous commençons à comprendre pourquoi les prix peuvent être devenus un facteur sinon complètement négligeable dans la conformation des flux de commerce international tout au moins un facteur de moins en moins capable de tout expliquer à mesure qu'on avance dans le 20^e siècle.

Nous soutenons dans la présente étude que pour survivre les exportateurs doivent faire partie de secteurs industriels à forte concentration, et que c'est la structure oligopolistique des entreprises canadiennes d'exportations qui leur a permis d'absorber les effets des fluctuations des taux de change et de se maintenir dans les marchés internationaux au cours des périodes récentes.

3. LA CONCENTRATION DU MARCHÉ D'EXPORTATIONS

Le comportement des vendeurs à l'intérieur d'un marché dépend beaucoup de la concentration de l'offre dans ce marché. « *The importance of market structure lies in the way it induces firms to behave... Market conduct consists of a firm's policies toward its product market and toward the moves made by its rivals in that market.* »⁷ Le nombre de vendeurs dans un secteur oligopolistique est moins important que la réaction des firmes aux politiques de prix de leurs concurrents ainsi qu'à la rentabilité individuelle de chaque vendeur. Les firmes reconnaissent leur interdépendance, et leur concurrence ne peut pas avoir le caractère impersonnel de la concurrence parfaite ou de la concurrence monopolistique. Chaque vendeur doit donc prendre ses décisions, et en particulier ses décisions quant au niveau de ses prix, en tenant compte de la réaction de tous ses rivaux.

5. Albert Faucher, « The Decline of Shipbuilding at Quebec in the 19th Century », *Canadian Journal of Economics and Political Science*, 23, 1957, pp. 209-210.

6. Sanjaya Lall, « The Pattern of Intra-firm Exports by U.S. Multinationals », *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 40, 1978, p. 210.

7. Richard Caves, *American Industry: Structure, Conduct, Performance*, Prentice-Hall, New Jersey, 1967, p. 37.

*When either pure competition or pure monopoly prevails, there exist clear-cut solutions to the firm's price and output decision problem, assuming only that managers seek to maximize expected profits and that they hold definite (though probabilistic) expectations concerning future cost and demand conditions. With rivalry among the few, however, this is not so. Each firm recognizes that its best choice depends upon the choice its rivals make. The firms are interdependent, and they are acutely conscious of it. Their decisions depend then upon the assumptions they make about rival decisions and reactions, and many alternative assumptions might be entertained.*⁸

Les oligopoles tentent de fixer leurs prix comme des monopoles mais lorsque le prix du marché chute temporairement au-dessous du prix de concurrence parfaite, on peut aussi les voir se livrer à une rude guerre de prix. «*The most that can be hoped for is a kind of soft determination: predictions correct on the average, but subject to occasionally substantial errors.*»⁹

Selon Slater, le Canada se comporte dans la plupart des secteurs sur les marchés mondiaux comme s'il était dans un marché de concurrence pure¹⁰. Slater affirme en effet que les vendeurs canadiens considèrent leurs prix comme fixés de façon exogène (*price-takers*) dans leurs marchés d'exportations et ajustent simplement leurs prix nominaux pour enregistrer les effets des réévaluations et des dévaluations. Voilà qui entraîne évidemment une modification des flux commerciaux plus ou moins importante selon la nature des élasticités pertinentes.

Selon nous, il n'est pas incompatible que les vendeurs canadiens dans les marchés extérieurs soient à la fois des *price-takers* et des oligopoleurs qui se comportent comme tels. Si les exportateurs canadiens sont des *price-takers*, ils ne repassent pas les effets des dévaluations et des réévaluations, mais continuent plutôt à «prendre» les prix tels que les fixent les marchés extérieurs et à absorber les effets des changements de politiques dans leur marge de profit, ce que peuvent se permettre des oligopoles. Des acteurs sur un marché de concurrence pure ne le pourraient pas, ne disposant d'aucune marge de profit.

a) *Une ventilation des exportations canadiennes de marchandises (1961-1974)*

Les exportations canadiennes ont traditionnellement été fortement concentrées, tant sur un petit nombre de biens que vers un petit nombre de pays. Le Canada s'est toujours spécialisé dans l'exploitation et l'exportation de ses ressources naturelles, soit à l'état brut ou sous forme de produits à fort contenu de matières premières. On peut d'ailleurs classer

8. F.M. Scherer, *Industrial Market Structure and Economic Performance*, Rand McNally and Co., Chicago, 1970, p. 131.

9. *Ibid.*, p. 132.

10. David W. Slater, «Changes in the Structure of Canada's International Trade», *Canadian Journal of Economics and Political Science*, 21, 1955, p. 9.

les exportations canadiennes de marchandises selon le degré de transformation des produits¹¹.

Les catégories 1 et 6 n'ont jamais été importantes dans le commerce canadien et nous n'en parlerons pas ici. La catégorie 2 se compose surtout de céréales (50%), de whisky (10%), de poissons (8%), de viandes (4%) et de tabacs (3%). L'importance de cette catégorie a diminué au cours de la période qui nous intéresse à cause de l'accroissement plus lent des exportations de blé par rapport à l'accroissement de l'ensemble des exportations. Les exportations des catégories 3 et 4 reflètent bien la tendance canadienne à exploiter et exporter ses autres ressources naturelles, les produits forestiers et les minéraux. La proportion des exportations de matières brutes (catégorie 3) par rapport au total a de fait augmenté jusqu'à près de 25% en 1974. En 1970, quinze matières brutes composaient 94% de la catégorie 3. Les matières travaillées (catégorie 4) ont toujours été les plus importantes des exportations canadiennes. En 1961, elles représentaient près de la moitié du total des exportations. Depuis, leur importance a diminué considérablement, les pays importateurs préférant de plus en plus les minerais bruts aux mêmes métaux travaillés. La catégorie 4 se composait d'une douzaine de métaux travaillés et de produits énergétiques (35%), et de produits forestiers, y compris le papier journal (46%). Environ dix-huit produits, tous d'un seul échelon de transformation supérieur à ceux de la catégorie 3, représentaient ainsi plus de 80% de la catégorie 4.

Les exportations de produits finis semblent sans conteste avoir marqué la croissance des exportations canadiennes des années soixante et du début des années soixante-dix. Mais si l'on exclut les exportations de véhicules moteurs, cette croissance se trouve considérablement réduite. À la suite de l'accord Canada-États-Unis sur l'automobile conclu au début des années soixante, les exportations de véhicules moteurs et de pièces s'élevaient en 1970 à 14% du total des exportations canadiennes, soit 65% des exportations de produits finis. (À titre de comparaison, en 1961, ces deux chiffres étaient inférieurs à 1%). La catégorie 5 se compose également de produits hautement spécialisés: produits automobiles, équipement spécialisé, navires et avions (au total 22%).

Si on analyse les exportations canadiennes selon le pays et/ou la région de destination, on constate que 92% de la valeur totale des exportations canadiennes furent vendues à dix-huit pays en 1974, un changement minime par rapport à 1961, où 91% étaient vendues aux mêmes pays. La

11. Catégorie 1: animaux vivants (aucune transformation); catégorie 2: aliments, provendes, boissons et tabacs; catégorie 3: matières brutes, non comestibles; catégorie 4: matières travaillées, non comestibles; catégorie 5: produits finis, non comestibles (entièrement transformés); catégorie 6: transactions spéciales.

composition du groupe devint cependant plus concentrée. Les États-Unis, partenaire commercial le plus important du Canada, achetaient en 1974, 66% du total des exportations canadiennes, par rapport à 54% en 1961. Les exportations vers la Grande-Bretagne chutaient de 16% à 6%, augmentaient vers le Japon de 4% à 7%, et diminuaient vers l'Allemagne de l'Ouest d'un peu plus de 3% à un peu moins de 2%. Les exportations vers sept pays industrialisés d'Europe de l'Ouest¹² représentaient en 1974, 13% du total, par rapport à 25% en 1961. En ajoutant à ce dernier total les exportations vers le Japon et les États-Unis, on constate qu'en 1974, 86% de toutes les exportations canadiennes furent expédiées vers seulement neuf pays hautement industrialisés (par rapport à 83% en 1961), laissant ainsi 14% des exportations canadiennes acheminées vers d'autres pays.

b) *La concentration industrielle canadienne*

Pour calculer le taux de concentration de l'industrie canadienne d'exportations, nous avons adopté une méthode dérivée de celle de Bain : «...*company concentration within an individual industry... is usually measured... by the percentages of the total shipments, output, capacity or employment of the industry accounted for by various absolute numbers of the 'largest' firms in the industry.*»¹³ Bain affirme aussi que «*the extent of the monopoly power is evidently related to the degree of seller concentration as this is revealed by our barebone statistics on percentages of industries controlled by a given absolute small number of firms...*»¹⁴. Selon lui, la concentration d'un secteur industriel commence lorsqu'un maximum de quatre firmes contrôle un minimum de 25% de la valeur totale des expéditions d'un secteur, s'accroissant progressivement jusqu'à un contrôle tellement grand par un petit nombre de firmes que le secteur peut être qualifié d'oligopolistique à tendance monopolistique, c'est-à-dire un oligopole caractérisé par des pratiques monopolistiques de tarification. Cet oligopole à tendance monopolistique existe, selon Bain, lorsque les huit plus grandes firmes contrôlent au moins 70% de la valeur totale des expéditions d'un secteur¹⁵.

Scherer endosse cette mesure de la concentration de l'offre entre les mains d'un petit nombre de vendeurs comme indicateur du degré de pouvoir oligopolistique.

...By far the most widely used approach is to focus on directly observable dimensions of industry structure. Economic theory suggests that the vigor of competition is related positively to the number of firms in the relevant industry... An alternative... is the

12. Le Royaume-Uni, la Belgique/Luxembourg, la France, l'Allemagne de l'Ouest, l'Italie, les Pays-Bas et la Norvège.

13. Joe S. Bain, *International Differences in Industrial Structures*, Yale University Press, New Haven, 1966, p. 67.

14. *Ibid.*, p. 73.

15. *Ibid.*, p. 72.

market concentration ratio, defined as the percentage of total industry sales contributed by the largest few firms... The most common variant in American studies (referred to as the four-firm sales concentration ratio and often as the concentration ratio) is the percentage of total industry sales made by the leading four firms.¹⁶

Caves mesure la concentration de l'offre en fonction de la distribution du nombre et de la taille des firmes dans un marché. Selon lui, il existe une forte concentration lorsque les huit plus grandes firmes contrôlent au moins 50% des expéditions du secteur, et que les vingt plus grandes en contrôlent au moins 75%, une mesure double qui utilise des données moins concentrées que celles qui suivent¹⁷. À cause des loyautés régionales de plusieurs vendeurs envers leurs consommateurs, Caves croit de plus que toute analyse fondée sur des chiffres de concentration nationale sous-estime le degré de concentration effective de l'offre dans plusieurs secteurs, et sa réelle influence.

Les données brutes utilisées pour construire l'indice de concentration industrielle canadien (IC) pour 1970 sont celles compilées par Statistique Canada. Le tableau 1 présente un sommaire des exportations canadiennes par catégorie. Près de 60% de toutes les exportations analysées, soit 55% des exportations totales, sont comprises dans la classe des 8 firmes pour lesquelles l'indice de concentration est supérieur à 70%; ces exportations seraient donc, selon Bain, mises en marché par des firmes oligopolistiques à tendance monopolistique. En ajustant les données¹⁸, ce pourcentage est beaucoup plus élevé: le taux de concentration de l'industrie canadienne d'exportations s'élève à 74% du total des exportations, moins de 5% des secteurs compris dans la catégorie pouvant être considérés libres de concentration industrielle.

Dans la catégorie 2 (aliments, provendes, boissons et tabacs), représentant 11% du total des exportations canadiennes en 1970, seules 17% des exportations (21% des exportations analysées) présentent une forte concentration (farine, whisky et tabacs bruts). Ce chiffre est artificiellement bas, puisqu'il ne comprend pas les exportations de céréales (surtout de blé), qui à elles seules comptaient pour 5% de toutes les exportations canadiennes en 1970. Les céréales sont mises en marché par l'entremise de la Commission canadienne du blé et devraient donc être comprises dans la classe des 8 firmes à IC supérieur à 70%, portant le total à 79% des exportations de la catégorie 2 analysées (63% de toutes les exportations de la catégorie 2).

16. Scherer, *op. cit.*, p. 50.

17. Caves, *op. cit.*, p. 11.

18. Les données furent ajustées chaque fois que les travaux empiriques présentaient des preuves concluantes de la nature oligopolistique d'un secteur.

TABLEAU 1
CONCENTRATION INDUSTRIELLE CANADIENNE EN 1970

Catégorie de marchandises à l'exportation	Total des exportations	Exportations analysées	Ventilation des exportations selon l'indice de concentration						
			IC pour 4 firmes				IC pour 8 firmes		
			75% & plus	50-74%	25-49%	25% & moins	pas de IC	Données non-ajustées 70% & plus	Données ajustées 70% & plus
Aliments, provendes, boissons et tabacs									
Exportations de 1970 (millions de dollars)	1 800,3	1 441,4	235,6	142,2	212,6	—	851,0	301,8	1 131,8
% de la catégorie	100,0	80,1	13,1	7,9	11,8	—	47,3	16,8	62,9
Matières brutes, non comestibles									
Exportations de 1970 (millions de dollars)	3 084,0	2 869,4	2 126,3	260,7	53,2	—	429,9	2 416,2	2 760,1
% de la catégorie	100,0	93,0	69,0	8,4	1,7	—	13,9	78,4	89,5
Matières travaillées, non comestibles									
Exportations de 1970 (millions de dollars)	5 866,4	5 442,5	2 051,4	537,6	2 136,5	645,4	69,6	2 440,6	4 475,4
% de la catégorie	100,0	92,8	35,0	9,2	36,4	11,0	1,2	41,6	76,3
Produits finis, non comestibles									
Exportations de 1970 (millions de dollars)	5 551,0	5 125,7	2 942,0	857,4	849,4	104,3	372,6	3 686,4	3 711,3
% de la catégorie	100,0	92,3	53,0	15,5	15,3	1,9	6,7	66,4	66,9
Total des exportations canadiennes									
Exportations de 1970 (millions de dollars)	16 301,7	14 879,0	7 392,2	1 797,4	3 251,7	749,7	1 688,5	8 879,7	12 080,6
% de la catégorie	100,0	91,3	45,4	11,3	20,0	4,6	10,4	54,5	74,1

SOURCE: Statistique Canada, *Concentration et organisation dans le secteur de la fabrication des mines et de l'abattage*, 1970.
Statistique Canada, données préparées à partir de *Exportations: commerce de marchandises*, mensuel, 1961 à 1974.

L'ensemble des exportations de la catégorie 3 (matières brutes, non comestibles) présente une forte concentration. Tous les secteurs sauf trois sont compris dans la classe des 8 firmes à IC supérieur à 70%. La concentration réelle est supérieure au chiffre non ajusté (78%) puisque les indices étaient inconnus pour les secteurs des grains oléagineux, du gaz naturel et du soufre. Les grains oléagineux sont mis en marché par une poignée de négociants spécialisés, et quant au secteur du gaz naturel, sa structure industrielle ressemble à celle du pétrole brut¹⁹. Si on les ajoute à la classe des 8 firmes à IC supérieur à 70%, la proportion de forte concentration de la catégorie 3 s'élève à plus de 96% des exportations analysées (90% de toutes les exportations de matières brutes).

La concentration de la catégorie 4 (matières travaillées, non comestibles) n'est pas aussi forte qu'on pourrait le croire, les secteurs de la pâte à papier et du papier journal étant exclus de la classe à indice de concentration le plus élevé. Les exportations de pâte à papier et de papier journal comptaient pour 37% de la catégorie 4 en 1970, et leur omission modifie substantiellement les statistiques globales de cette catégorie. Selon Dunn, l'indice de concentration dans les secteurs de la pâte à papier et du papier journal serait très élevé, les compagnies canadiennes se comportant dans les deux cas d'une manière tout à fait oligopolistique²⁰. Parmi les autres marchandises, le bois d'œuvre fournit un excellent exemple de secteur essentiellement concurrentiel (son indice de concentration est inférieur à 25%, appuyé d'un indice de Herfindahl très bas²¹). Il est aussi probable que le secteur des acides inorganiques soit fortement concentré, l'IC des 4 firmes étant de 52% et l'indice de Herfindahl de près de 0,1. L'électricité n'a pas été classée à cause du manque d'information. Les exportations d'électricité, modestes en 1970, s'étaient multipliées par cinq entre 1970 et 1974. Le secteur étant contrôlé par le gouvernement, on peut raisonnablement l'inclure dans la catégorie à forte concentration. Ces ajustements portent le taux de concentration oligopolistique des marchandises de la catégorie 4 à 82% des marchandises analysées (76% de toutes les exportations de matières travaillées).

Les exportations de la catégorie 5 (produits finis, non comestibles) présentent une très grande diversité. Les indices de concentration pour neuf des groupes de marchandises et une partie d'un dixième n'étaient pas disponibles; cependant, leur valeur à l'exportation était négligeable.

19. Joan Murray McFarland, « Linder and Demand-led Theories of the Pattern of Trade », thèse de doctorat non publiée, Université McGill, 1971.

20. Robert M. Dunn Jr, « Flexible Exchange Rates and the Price of Traded Goods: A Study of Canadian Markets », thèse de doctorat non publiée, Université Stanford, 1967.

21. Un indice de Herfindahl supérieur à 0,1 indique un secteur concentré. Selon Scherer, les IC de 4 et 8 firmes ont un coefficient moyen de corrélation avec l'indice de Herfindahl de 0,921. Les deux méthodes produisent donc des résultats semblables. *Op. cit.*, p. 52.

Le groupe à forte concentration se composait de secteurs oligopolistiques reconnus: l'équipement agricole et de télécommunications, les industries de l'automobile et de l'aéronautique, et l'informatique. Un secteur important était omis: celui des accessoires automobiles, dont l'indice est relativement élevé (46%), mais l'indice de Herfindahl plutôt bas (0,0604). Sauf pour le secteur de l'éclairage, le reste présentait à la fois des indices de concentration et de Herfindahl trop bas. Dans le secteur de l'éclairage il semblerait opportun d'inclure dans la classe à forte concentration au moins la portion dont les deux indices étaient raisonnablement élevés (IC de 56%, et de Herfindahl, de 0,1198). La concentration pour les produits finis serait donc de 72% des marchandises analysées (67% de toutes les exportations de la catégorie 5).

Les données non ajustées révèlent que 60% des marchandises analysées (55% des exportations canadiennes) provenaient de secteurs oligopolistiques à tendance monopolistique; une fois les chiffres ajustés, les proportions s'élèvent à 81% et 74%, respectivement. Près des trois quarts des marchandises exportées par les industries canadiennes en 1970, année où le dollar fut réévalué, provenaient donc d'une structure industrielle dont plusieurs secteurs contrôlaient suffisamment leurs marchés respectifs pour modifier beaucoup les effets potentiels des écarts de prix causés par une variation du taux de change, sur le volume total des exportations canadiennes et sur la balance commerciale canadienne, et peut-être même annuler tout à fait ces effets.

TABLEAU 2
STRUCTURE DU MARCHÉ CANADIEN D'EXPORTATIONS
SOMMAIRE

Catégories de marchandises exportées	Exportations analysées ventilées selon la structure industrielle			Exportations non-analysées ^d
	Concurrentielle ^a	Monopole/oligopole ^b	Indéterminée ^c	
1. Animaux vivants ^e				
2. Aliments, provendes, boissons et tabacs	—	6,9	1,9	2,2
3. Matières brutes, non comestibles	—	16,9	0,7	1,3
4. Matières travaillées, non comestibles	4,0	27,5	2,0	2,6
5. Produits finis, non comestibles	0,6	22,8	8,2	2,6
6. Transactions spéciales ^e				
Total ^f	4,6	74,1	12,8	8,7

N.B.: a) IC de 4 firmes inférieur à 25%.

b) IC de 4 firmes supérieur à 75% ou IC de huit firmes supérieur à 70%.

c) IC de 4 firmes entre 25% et 74% ou inconnu.

d) Différence entre les exportations totales et les exportations analysées.

e) Catégories exclues du sommaire.

f) Total supérieur à 100% à cause de l'arrondissement des nombres.

Le tableau 2 présente un sommaire des données ajustées. Moins de 5% des exportations provenaient de secteurs concurrentiels, et 75% d'oligopoles. Après analyse de chacune des catégories de marchandise, on peut conclure que des conditions de vente oligopolistiques/monopolistiques sont prédominantes dans le marché canadien d'exportations. Une analyse des effets des variations du taux de change sur les exportations de marchandises et sur la portion de la balance commerciale canadienne qui dépend des exportations, produira donc difficilement des résultats significatifs si elle n'adopte une approche via la structure de marché aux ajustements de la balance des paiements.

4. UN COUP D'ŒIL SUR LA STRUCTURE INDUSTRIELLE DES RÉGIONS DE DESTINATION DES EXPORTATIONS CANADIENNES DE MARCHANDISES

a) *Exportations vers les États-Unis*

Les exportations vers les États-Unis ont toujours été fondamentalement importantes dans la balance commerciale canadienne. Depuis 1961, les exportations vers les États-Unis ont représenté jusqu'à 71% du total des exportations canadiennes. Une portion de presque chacune des marchandises exportées est vendue dans les marchés américains : cette portion dépasse même la moitié du total dans quatre des cinq catégories d'exportations. Ces exportations, contrairement à l'ensemble des exportations canadiennes, ont été plus fortement concentrées dans les secteurs des produits industriels finis et des matières travaillées. Or les marchés américains pour ces deux groupes de marchandises présentent une forte concentration industrielle. Ce sont des secteurs dont l'IC national peut être qualifié, selon Bain, d'oligopolistique à tendance monopolistique : il s'agit d'environ 64% des exportations de la catégorie 4 vers les États-Unis et de 81% des exportations de la catégorie 5. Ensemble, cela représente en 1970, 39% des exportations canadiennes vers tous les pays et au moins 63% de toutes les exportations vers les États-Unis.

Seulement 6% de toutes les exportations vers les États-Unis appartiennent aux secteurs essentiellement libres de pratiques monopolistiques selon les critères de Bain (4 firmes à IC inférieur à 25%) surtout celui du bois partiellement travaillé. Les exportations de minerai de fer, de pétrole brut, de gaz naturel, de lingots d'argent et d'électricité ont été exclues de la classe des 8 firmes à IC supérieur à 70% bien qu'amplement de preuves démontrent la haute concentration des marchés américains dans chacun de ces secteurs²². En ajoutant ces cinq marchandises aux secteurs oligopolistiques à tendance monopolistique, leur proportion s'élèverait de 63% à 75% des exportations canadiennes vers les États-Unis (tableau 3).

22. McFarland, *op. cit.*, et Dunn, « Flexible Exchange Rates and Oligopoly Pricing: A Study of Canadian Markets », *Journal of Political Economy*, 78, 1970, pp. 140-151.

TABLEAU 3
STRUCTURE DES MARCHÉS CANADIENS D'EXPORTATIONS EN 1970

Catégories de marchandises exportées	Vers les États-Unis				Vers le Royaume-Uni			
	Exportations analysées et ventilées selon la structure industrielle				Exportations analysées et ventilées selon la structure industrielle			
	Concurrentielle	Monopole/ oligopole	Indéterminée	Exportations non analysées	Concurrentielle	Monopole/ oligopole	Indéterminée	Exportations non analysées
1. Animaux vivants								
2. Aliments, provendes, boissons et tabacs	—	2,0	2,1	1,6	—	15,2	0,4	1,7
3. Matières brutes non comestibles	—	13,8	0,7	1,0	—	18,7	0,4	2,3
4. Matières travaillées non comestibles	5,0	22,9	4,8	1,8	0,5	42,8	7,0	3,7
5. Produits finis non comestibles	1,2	36,0	6,1	1,0	0,2	4,1	0,1	2,7
6. Transactions spéciales								
Total	6,2	74,7	13,7	5,4	0,7	80,8	7,9	10,4

Une faible portion des exportations canadiennes de la catégorie 2 sont acheminées vers les États-Unis. On constate cependant que le taux de concentration américain des secteurs de cette catégorie ressemble beaucoup à celui des secteurs canadiens équivalents. Dans le cas du whisky, la plus importante exportation de cette catégorie vers les États-Unis, le taux de concentration est tout à fait comparable. Dans les deux pays, tous les minerais font partie de la classe des 8 firmes à IC supérieur à 70% (sauf le secteur américain du minerai de fer, contrôlé par les compagnies sidérurgiques).

Les secteurs américains de la pâte à papier et du papier journal sont affligés d'une forte concentration; au Canada, ils sont combinés en un seul secteur, de faible concentration. Mais comme en 1970, près de 80% des exportations canadiennes de papier journal et plus de 60% des exportations de pâte à papier furent acheminées vers le marché américain, le taux de concentration industrielle canadien ne va donc avoir qu'une importance relative, secondaire par rapport à celui du marché américain.

Il y a également peu de différences entre le Canada et les États-Unis pour la catégorie des produits finis. Dans l'ensemble, les indices de concentration des marchés des deux pays sont extrêmement semblables, à très peu d'exceptions près pour quelque catégorie que ce soit. Le taux de concentration des secteurs du marché américain vers lesquels le Canada exporte renforce donc la concentration du marché canadien correspondant. Pour l'ensemble des exportations canadiennes, les deux marchés sont donc fortement concentrés²³.

b) *Exportations vers le Royaume-Uni*

En 1961, le Royaume-Uni était le plus important client du Canada après les États-Unis; cette position s'est lentement érodée jusqu'à ce qu'en 1974, le Royaume-Uni n'achète plus que 6% du total des exportations canadiennes. Comme l'économie du Royaume-Uni est la moins dynamique des neuf pays industrialisés d'Europe de l'Ouest, cette tendance n'est pas surprenante. La production industrielle du Royaume-Uni a augmenté de 30% entre 1963 et 1974, alors que celle des États-Unis augmentait de 57% et celle du Japon, de 206%²⁴.

Les exportations canadiennes vers le Royaume-Uni ont surtout consisté en ressources naturelles, brutes et travaillées (le gros des catégo-

23. Il est bien prouvé que les industries canadiennes subissent beaucoup de contrôle américain, des matières brutes aux produits finis. Dans plusieurs secteurs, la firme américaine dominante contrôle son équivalent canadien. Si on devait tenir compte de ce fort contrôle intra-firme, le taux de concentration industrielle serait beaucoup plus élevé que celui de chacun des marchés.

24. Bureaux des statistiques de divers pays d'Europe de l'Ouest.

ries 2, 3 et 4). En 1974, les exportations provenant de ces trois catégories représentaient 92% du total des exportations vers le Royaume-Uni. Malgré la relative insignifiance des exportations de produits finis (0,1% du total des exportations de la catégorie 5 en 1974), le Royaume-Uni achète tout de même plus de produits finis canadiens que ne le font ensemble le Japon, l'Allemagne de l'Ouest, la France, l'Italie, la Belgique et la Norvège.

Everly et Little considèrent la concentration de l'économie britannique comme marquée au point de la collusion, et son taux réel de pouvoir monopolistique comme supérieur à l'indice officiel de concentration industrielle britannique²⁵. Les auteurs concluent que « *if competition exists... it will be oligopolistic in form and rarely extend to active price competition.* »²⁶ De même Bain a estimé le climat économique et politique du Royaume-Uni comme plus favorable à une collusion efficace que celui des États-Unis²⁷.

Les indices de concentration industrielle pour le Royaume-Uni ont été compilés selon la définition de Bain. Les données britanniques sont disponibles pour un groupe de 5 firmes seulement; les industries qualifiées d'oligopolistiques à tendance monopolistique ont donc été redéfinies comme celles dont l'IC est supérieur à 50% (l'indice original de Bain étant de 8 firmes à IC supérieur à 70%). Dans l'ensemble, plus de 80% des exportations analysées appartenaient à la classe la plus oligopolistique, et moins de 1% à des secteurs essentiellement libres de pratiques monopolistiques (représentant respectivement 72% et moins de 1% des exportations totales; tableau 3). Les résultats pour les catégories 2, 3 et 5 manifestent un taux élevé d'imperfection de marché; seule la catégorie 4 comprenait des secteurs concurrentiels. Très peu de secteurs se sont trouvés exclus de la classe des 5 firmes à IC supérieur à 50%.

Aucun des secteurs de la catégorie 5 ne fut trouvé entièrement libre de concentration, mais les exportations canadiennes vers le Royaume-Uni comptaient un si grand nombre de marchandises différentes que moins des deux tiers des exportations totales ont pu être analysées. Cependant, 90% des secteurs analysés avaient une forte concentration. Les données ajustées révèlent que 81% de toutes les exportations canadiennes vers le Royaume-Uni appartenaient à une structure de marché oligopolistique à tendance monopolistique. Ces résultats sont supérieurs à ceux des structures de marché correspondantes au Canada (74%) et aux États-Unis (75%).

25. Richard Everly et I.M.D. Little, *Concentration in British Industry*, Cambridge University Press, 1960, p. 45.

26. *Ibid.*, p. 48.

27. Bain, *op. cit.*, p. 80.

c) *Exportations vers les autres pays*

Les conclusions générales auxquelles nous en sommes arrivés tiennent aussi pour les pays moins importants dans le marché des exportations canadiennes : France, Italie, pays de l'Europe de l'Est ou pays de l'Extrême-Orient.

Dans chaque cas, les gouvernements de ces pays ont encouragé la formation de cartels ou se sont substitués tout simplement aux agents privés pour devenir le guichet unique du commerce extérieur. Dans le cas du Japon, le second plus gros client du Canada, les exportations sont surtout des matières premières. Faut-il rappeler que dans le cas du Japon, la concentration industrielle est énorme : quarante pourcent des grandes entreprises japonaises sont contrôlées par trois zaibatsus ou conglomérats commerciaux²⁸.

5. CONCLUSION

Des facteurs autres que les prix ont influencé considérablement les flux commerciaux canadiens depuis le 17^e siècle, et les analyses du commerce extérieur canadien dans les périodes récentes révèlent une forte concentration de l'offre entre les mains de quelques vendeurs. Cela mène à conclure que le caractère dominant du commerce canadien d'exportations est celui d'un marché imparfait. Il reste possible d'analyser les flux commerciaux dans le contexte de la théorie traditionnelle du commerce, mais dans de telles conditions d'imperfection de marché, il faut demeurer sceptique devant les résultats de ces analyses. Une théorie nouvelle du commerce international devra être développée pour comprendre les flux commerciaux canadiens. En classant les exportations canadiennes de 1961 à 1974 selon le taux de concentration industrielle, on peut estimer que près de 75% de toutes les exportations canadiennes émanent de structures industrielles tellement concentrées qu'il semble raisonnable d'affirmer que les firmes exportatrices fixent leurs prix de façon monopolistique, réalisent ainsi de réels profits monopolistiques, et évitent d'avoir à modifier leurs politiques de prix en réponse aux réévaluations et aux dévaluations du taux de change. Moins de 5% des exportations émanent de secteurs concurrentiels. Les mêmes critères appliqués aux marchés américains et britanniques pour les mêmes secteurs industriels, révèlent au moins autant de concentration industrielle que dans les industries canadiennes.

Dans de telles conditions, il est extrêmement improbable que les politiques gouvernementales de modification des taux de change affect-

28. Bain, *op. cit.*, pp. 88-98 pour les différents pays et pour le Japon, R.E. Caves et M. Uekusa, *Industrial Organization in Japan*, The Brookings Institution, Washington, 1976, pp. 16-28.

tent directement les prix dans les marchés d'exportations et la demande extérieure pour les exportations canadiennes de marchandises. La structure de marché qui caractérise le commerce international canadien ne va pas permettre aux consommateurs d'enregistrer leurs réactions aux modifications des taux de change. Il ne sert donc pas à grand-chose de discuter des effets sur la demande d'exportations et sur la balance commerciale provoqués par les modifications des taux de change via l'élasticité des prix.

Les politiques gouvernementales s'appuient beaucoup sur les théories traditionnelles fondées sur l'élasticité des prix. Les changements de politiques (les modifications du taux de change, par exemple) ont pour but d'affecter la balance commerciale par la réaction des consommateurs aux variations de prix des importations et des exportations.

L'analyse qui précède suggère que les variations du taux de change peuvent ne jamais produire de variations de prix à cause de la structure de marché caractéristique du commerce international. Les gouvernements doivent donc chercher d'autres méthodes pour résoudre les problèmes de balance commerciale. Des travaux ultérieurs pourront démontrer quels ont été à certains moments précis les effets réels des dévaluations et des réévaluations particulières sur la balance commerciale canadienne et sur les profits des compagnies du secteur canadien d'exportations. Notre propos a été seulement de jeter le doute sur une utilisation aveugle du cadre conceptuel traditionnel dans l'analyse du cas canadien.