

Analyse statistique des échanges commerciaux franco-canadiens (1950-1960)

Pierre-Yves Pépin

Volume 40, numéro 1, avril-juin 1964

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1002827ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1002827ar>

[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. (1964). Analyse statistique des échanges commerciaux franco-canadiens (1950-1960). *L'Actualité économique*, 40(1), 103-145.
<https://doi.org/10.7202/1002827ar>

Analyse statistique des échanges commerciaux franco-canadiens (1950-1960)

Nous avons retenu la période 1950-1960 pour effectuer l'examen systématique des échanges franco-canadiens. Au moment où nous avons entrepris et réalisé les travaux qui ont donné suite à cette série d'articles, les données sur le commerce étaient publiées jusqu'à l'année 1960. Les données portant sur les années 1961 et 1962 sont maintenant disponibles, mais il s'est révélé impossible de les utiliser intégralement. Nous avons mis au point une méthode de regroupement des produits par familles, à l'intérieur des groupes de la nomenclature de l'O.F.S. Cette méthode est de manipulation délicate et laborieuse. Sans compter les changements survenus dans la nomenclature, il aurait fallu reprendre totalement l'étude pour l'utiliser rationnellement. Lorsque cela était possible, nous avons toutefois effectué des regroupements pour les principales familles de produits. Ce regroupement sommaire est relativement simple pour les produits canadiens, mais complexe pour les produits français, dont l'éventail est très large. Les données regroupées sont présentées sous toute réserve, en particulier pour les produits réunis sous l'étiquette « fer » : produits du laminage, machinerie et pièces, etc. Il a malheureusement été physiquement impossible de faire des regroupements à l'intérieur du groupe « fibres textiles et produits » (ventes françaises).

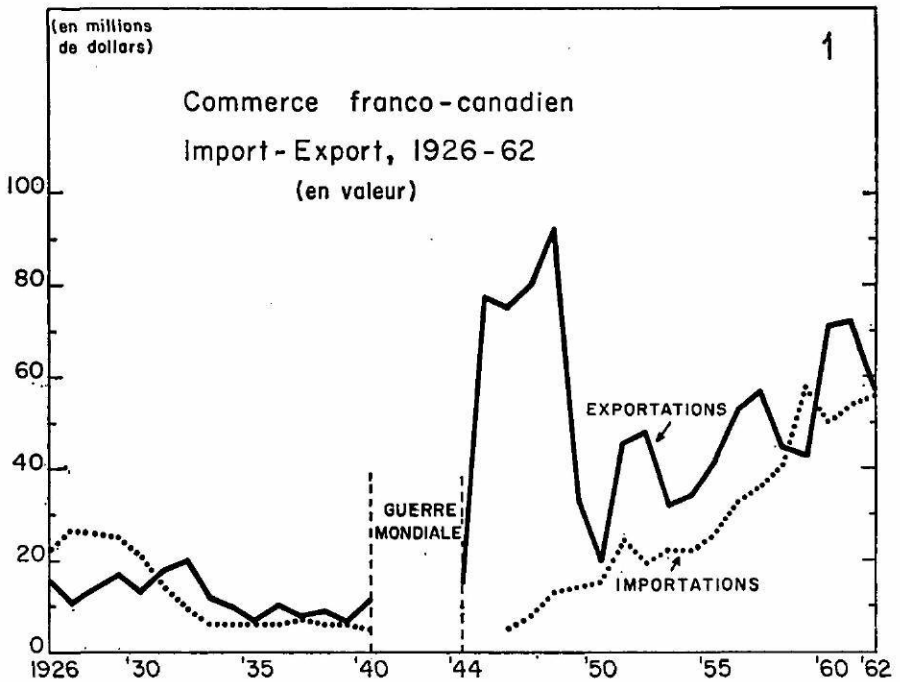
Certains sondages indiquent heureusement que l'évolution structurelle n'est pas fondamentalement modifiée. Les ordres de grandeur établis pour la période 1950-1960 demeurent donc tout à fait va-

lables actuellement. Aussi, afin de conserver l'unité, les données complémentaires (1961 et 1962) sont incluses sous forme de notes, au fur et à mesure de la description du commerce.

* * *

De la fin de la guerre mondiale au début de la dernière décennie encore, ces échanges ont un caractère exceptionnel et transitoire : les produits canadiens jouent un rôle important pour la mise en marche et pour l'alimentation de l'industrie française, mais au fur et à mesure de ce réaménagement, bon nombre de produits disparaissent du commerce. Parallèlement, les ventes françaises prennent quelques années avant de s'élever à un niveau décent. On doit rappeler aussi que les volumineux achats alors effectués dans la zone dollar par la France, sont financés essentiellement par des prêts et des dons américains et canadiens.

Le qualificatif de normalité des échanges n'a jamais signifié grand-chose dans le contexte franco-canadien ; il n'est que de considérer



leur évolution sur le graphique I pour les années d'avant-guerre. Après une phase de « suprématie » de la France, de 1926 à 1930, on assiste à une détérioration progressive du volume du commerce jusqu'à la guerre mondiale, détérioration qui est en relation directe, bien sûr, avec les politiques économiques protectionnistes qui prévalent depuis le début de la grande crise économique. Les données étant exprimées en dollars courants, il est évident que ces courbes ne peuvent être commentées de façon détaillée.

Depuis 1950, on ne peut assurer que les échanges franco-canadiens soient harmonieux, mais leur volume augmente tout au moins, et ils se déroulent dans un climat de plus en plus libre-échangiste ; c'est un progrès. L'analyse structurelle de ces échanges recèle cependant bien des surprises, tant sur le plan de la nature que du volume des divers produits ; c'est l'objet essentiel de cet article.

Le graphique II présente la répartition procentuelle des échanges franco-canadiens selon la nomenclature des neuf groupes de produits (*nature des produits*) utilisée par l'Office fédéral de la Statistique (Canada), nomenclature qui, objectivement, est beaucoup plus satisfaisante et détaillée que celle qui a été fournie par le service français correspondant¹.

D'une année à l'autre, l'importance irrégulière de la plupart des groupes de produits est le premier trait qui retient l'attention. Nous pensons surtout aux exportations canadiennes de produits forestiers, de produits agricoles, de minéraux non métalliques et aux exportations françaises de produits chimiques. Deux groupes canadiens enregistrent une progression forte : les métaux non ferreux et les produits chimiques. Du côté français, le groupe fer et produits écrase tous les autres, quoique les produits agricoles, les textiles, les dérivés du bois (il s'agit de livres) jouent un rôle constant et important.

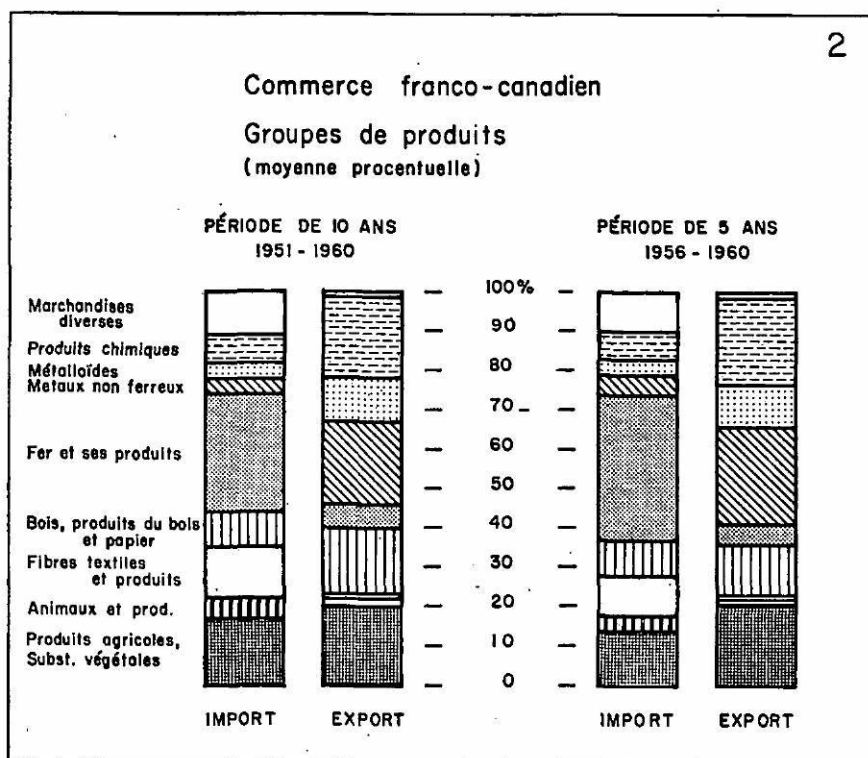
La comparaison des données groupées à l'intérieur de périodes d'une certaine durée est plus satisfaisante ; voyons le graphique II.

1. *Imports by Countries, Trade of Canada, O.F.S., mensuel, 1950-1960, Ottawa.*
Exports by Countries, idem.
Imports by Commodities, idem.
Exports by Commodities, idem.

Revue statistique du Canada, Supplément annuel, O.F.S.

Bulletin international des douanes, Union internationale pour la publication des tarifs douaniers, Bruxelles ; fascicule 57 (9^e édition) Canada, fascicule 22 (10^e édition) France.

La comparaison des périodes 1951-1960 et 1956-1960, fait apparaître, pour ce qui est des ventes françaises, la diminution ou tout au moins la stabilité relative de tous les groupes, à l'exception de celui qui est intitulé « fer et produits ». Le courant inverse se présente différemment et l'on voit très bien les progrès enregistrés par le groupe des « métaux non ferreux », la constance de l'importance des groupes « produits agricoles » et « produits chimiques », le recul marqué du groupe « bois, produits du bois et papier ».



*
* *

En 1960, les ventes canadiennes de produits agricoles et de substances végétales s'élèvent à 18.2 millions de dollars (24.9 p.c. du total des exportations de l'année et 21.3 p.c. pour la moyenne des années 1956-1960). La constance de l'importance relative des échanges de ce groupe de produits ressort nettement. Le graphi-

que III présente leur structure : on notera la disparité normale des produits échangés ; cette disparité apparaît d'ailleurs, à un degré élevé, à l'intérieur de tous les groupes de produits du commerce franco-canadien.

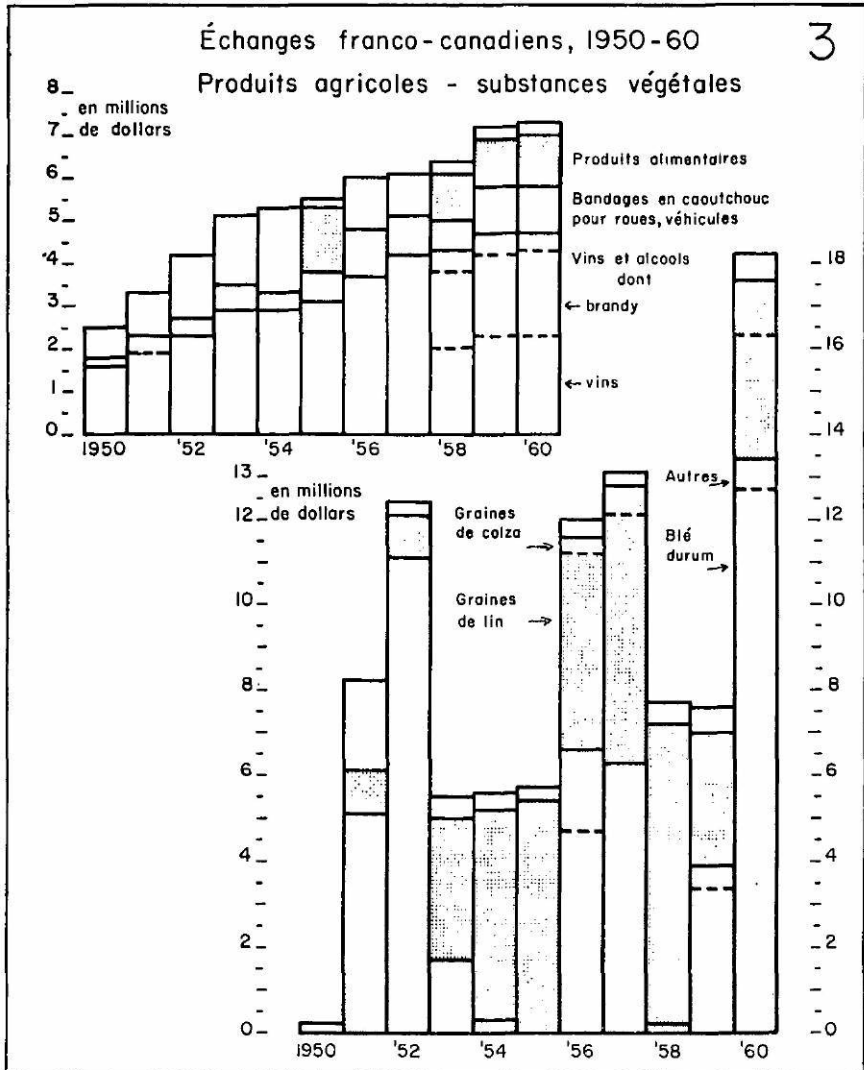
Les exportations canadiennes consistent essentiellement en blé durum et en graines oléagineuses. Ces ventes sont caractérisées par de très fortes fluctuations. En France, les achats extérieurs sont contrôlés par l'Office national interprofessionnel des Céréales. Le Canada répond généralement aux deux tiers des besoins complémentaires en blé durum ; ce pays, qui produit les meilleures qualités, contrôle aussi le prix international. Les autres fournisseurs français sont principalement la Tunisie et le Maroc : tous deux ont bénéficié jusqu'à récemment d'un prix protégé. Cet avantage est disparu, et le retour en Métropole d'un certain nombre de grands colons aurait entraîné une importante réduction de la production nord-africaine.

En France, on ne peut s'attendre à une forte augmentation des emblavures ; le blé tendre donne des rendements de 25 quintaux à l'hectare (besoins très élevés en blé tendre), et le blé durum, de 10 à 12 quintaux ; la production est normalement très variable d'une année à l'autre. La demande française se situerait aux environs de 420,000 tonnes métriques pour les années 1958 à 1961, volume qui doit s'accroître régulièrement ; il est permis de croire que les manufacturiers de pâtes alimentaires vont s'appuyer de plus en plus régulièrement sur un approvisionnement de blé durum canadien. Le cours très élevé qui domine depuis dix mois (écrit en décembre 1962), soit 140 dollars la tonne métrique, devrait retrouver son cours normal qui se situe à environ 80-90 dollars. Il est vrai, cependant, que la France peut parallèlement augmenter ses achats de l'Espagne et surtout de l'Argentine.

Le blé durum est théoriquement taxé d'un droit de 27 p.c. à l'entrée en France, mais ce droit est suspendu. Par contre, le droit extérieur commun de la C.E.E. doit s'élever à 20 p.c. En 1960, les pays de la C.E.E. ont importé 84 p.c. des ventes canadiennes totales de blé durum (valeur totale de 56 millions de dollars) ; les autres pays importateurs, pris individuellement, comptent pour peu. Les négociations agricoles entre les Six sont actuellement en cours à Bruxelles (janvier 1962), mais quelle que soit la politique adoptée,

il est peu probable que le blé durum canadien soit mis en mauvaise posture ².

Le niveau des importations françaises de graines oléagineuses canadiennes ne fluctue pas moins que celui du blé. Ainsi, les achats français sont presque nuls en 1951 et 1952, mais écrasent les achats



2. Au sujet des politiques agricoles adoptées, voir : « Le commerce extérieur de la France, analyse et commentaire (1950-1960) », *L'Actualité Économique*, janvier-mars 1963, page 615.

de blé en 1958. Le commerce des graines oléagineuses est contrôlé en France par la Société interprofessionnelle des Organisations de Fluides alimentaires, organisme qui a d'ailleurs délégué une mission au Canada en 1959.

Les industries productrices de corps gras pour la fabrication de margarine et d'huile de cuisine, de produits pour les plastiques et peintures, sont divisés en deux groupes, selon la *matière première utilisée*, indépendamment du fait que les produits obtenus soient similaires : d'un côté, nous avons les industries utilisant l'arachide, et, de l'autre côté, les industries utilisant principalement le colza, le lin, le soja ; cette division est fonction de techniques de production très différentes. Au niveau du produit fini les différences de prix sont faibles entre les huiles produites par le premier et le deuxième groupe, mais il n'en va pas de même au niveau de la matière première.

Ainsi, les achats d'arachides, qui se font essentiellement dans la zone franc, bénéficient d'un prix protégé. Plus du quart des importations françaises classifiées sous le titre « graines, noix et amandes oléagineuses » proviennent du Sénégal. On compte aussi 10 p.c. en provenance du Nigéria. Le point essentiel à souligner est la hausse artificielle du prix *intérieur* des achats de colza, de lin et de soja, qui permet de maintenir un prix protégé pour les arachides. Par exemple, la tonne métrique de colza canadien évaluée à 90 ou 100 dollars, en coûtera 140-145 à l'industriel français utilisateur. La France fait un effort pour augmenter la production domestique de colza, de lin et de soja.

Le complément extérieur est élevé, et les États-Unis et le Canada sont les principaux fournisseurs. La France a fixé un droit douanier de 9 p.c. pour le colza et de 7.2 p.c. pour le lin, mais ces droits sont suspendus alors que la C.E.E. exemptera les deux produits. Les exportations canadiennes de graines de lin (47 millions de dollars en 1960) sont dirigées principalement vers le Royaume-Uni (20 millions), la C.E.E. (12.4 millions) et le Japon (9 millions) ; les exportations de graines de colza (13 millions en 1960) sont destinées surtout à la C.E.E. (5.9 millions) et au Japon (5 millions) ³.

3. *Indice des prix de gros canadiens* ; si on compare l'évolution de l'indice de l'ensemble des substances végétales et celui des grains depuis 1950 (1935-39 = 100), le résultat est relativement favorable aux exportations canadiennes. Ainsi, l'indice Substances végétales, partant de la cote 202 est descendu à la cote 195.1 en 1955, mais s'est relevé à 203.0 en 1960. L'indice Grains est parallèlement descendu de la cote 219.4 (1950) à la cote 174.0, en 1958, pour atteindre 179.8 en 1960.

Les exportations françaises de produits agricoles et de substances végétales⁴ font contraste avec les exportations canadiennes par l'équilibre des sous-groupes et la constance de l'augmentation en valeur : cette dernière est passée de 2.5 millions de dollars en 1950 à 7.2 millions en 1960, soit une augmentation de 185 p.c. Le sous-groupe des vins et alcools occupe une place prépondérante : 61 p.c. du total en 1950, et 66 p.c. en 1960 ; la valeur est à peu près également partagée entre les vins et les alcools. Depuis 1956 tout au moins, l'importance réelle et proportionnelle des produits alimentaires est diminuée (16 p.c. en 1960 et 28 p.c. en 1956) ; il s'agit d'une gamme élaborée de produits fins, dont l'analyse détaillée ne mènerait pas à grand-chose dans l'optique *globale* de notre étude.

Le Canada se classe au huitième rang des acheteurs mondiaux de la France, pour les boissons alcooliques (2^e rang canadien, après les automobiles), et dans l'optique canadienne, la France est le premier fournisseur. Le tableau I présente le détail des achats canadiens. La France est évidemment « hors-jeu » pour le whisky, mais elle occupe

Tableau I
Importations de boissons alcooliques, Canada 1960
(En milliers de gallons de preuve. Voir définition, ci-dessous.)

<i>Whisky</i>		Australie	61
TOTAL	1,528	Portugal	23
Royaume-Uni	867	<i>Vins tranquilles</i>	
États-Unis	646	TOTAL	2,046
<i>Liqueurs</i>		France	465
TOTAL	102	Italie	340
France	40	Australie	313
Pays-Bas	21	Portugal	257
Royaume-Uni	21	<i>Vins mousseux</i>	
<i>Brandy</i>		TOTAL	52
TOTAL	480	France	42
France	258	Italie	6
Union Sud-Africaine	122		

4. Assez curieusement, les exigences de la statistique font que les « bandages en caoutchouc pour roues — tous véhicules » (pneus, essentiellement), sont localisés à l'intérieur du groupe Produits agricoles et substances végétales, alors que l'on sait que les matériaux synthétiques sont utilisés à la fabrication de ces articles ! Notons simplement leur valeur ici, qui s'établit à 965,000 dollars pour la moyenne des années 1958, 1959 et 1960. Le droit douanier sur les enveloppes pneumatiques pour pneus d'autos s'élève à 22.5 (G.A.T.T.) ; 20 p.c. pour les pays bénéficiant de la préférence impériale.

ÉCHANGES COMMERCIAUX FRANCO-CANADIENS

une place prépondérante pour les autres produits. Il faut noter ici que le cognac et l'armagnac sont englobés sous l'étiquette « brandy ». Entre 1959 et 1960, le volume des ventes françaises s'est élevé pour le brandy (27 p.c.) et les vins tranquilles (7.5 p.c.), mais a diminué pour les liqueurs (— 0.3 p.c.) et les vins mousseux (— 3.5 p.c.). Soulignons le rôle important du Royaume-Uni et de l'Union Sud-Africaine comme fournisseur de boissons alcooliques⁵.

Les taxes et les droits de douanes imposés sur les boissons alcooliques sont élevés. Les différents articles extraits ci-dessous de la nomenclature douanière canadienne illustrent ce fait. Le système d'imposition est complexe, tant par la formule utilisée que par le jeu des taxes et surtaxes. Enfin, une taxe de vente de 11 p.c. s'ajoute à la valeur majorée des droits et taxes.

Tableau II
Droits sélectionnés, vins et spiritueux, Canada

Rhum	6	dollars par gallon de preuve
Brandies	4	" " " " "
Liqueurs	4.5	" " " " "
... et dans tous les cas, taxe additionnelle de 9 dollars.		
Vins (de messe)	0.2	dollar par gallon jusqu'à 26 p.c.
Vins (" ")	0.2	" " " " jusqu'à 24 p.c.
Vins (" ")	0.5	" " " — autres — 20-26 p.c.
Vins (" ")	0.03	" " " , en plus, par degré, 26-40 p.c.
... et dans tous les cas, surtaxe de 0.425 dollar par gallon.		
Champagnes et mousseux		
4 dollars	par 12	bouteilles — en bouteilles d'une chopine à une pinte.
2 "	" "	" — de 0.5 à 1 chopine
1 dollar	" "	" — moins de 0.5 chopine
2 dollars	" gallon	— en bouteilles de plus d'une pinte
... et dans tous les cas, surtaxe de 1.75 dollar par gallon.		
<i>Esprit de preuve</i> : Dilution alcoolique titrant 57.1° Gay Lussac.		
<i>Gallon de preuve</i> : Exprime un volume d'alcool pur ; 2.5957 litres d'alcool pur.		

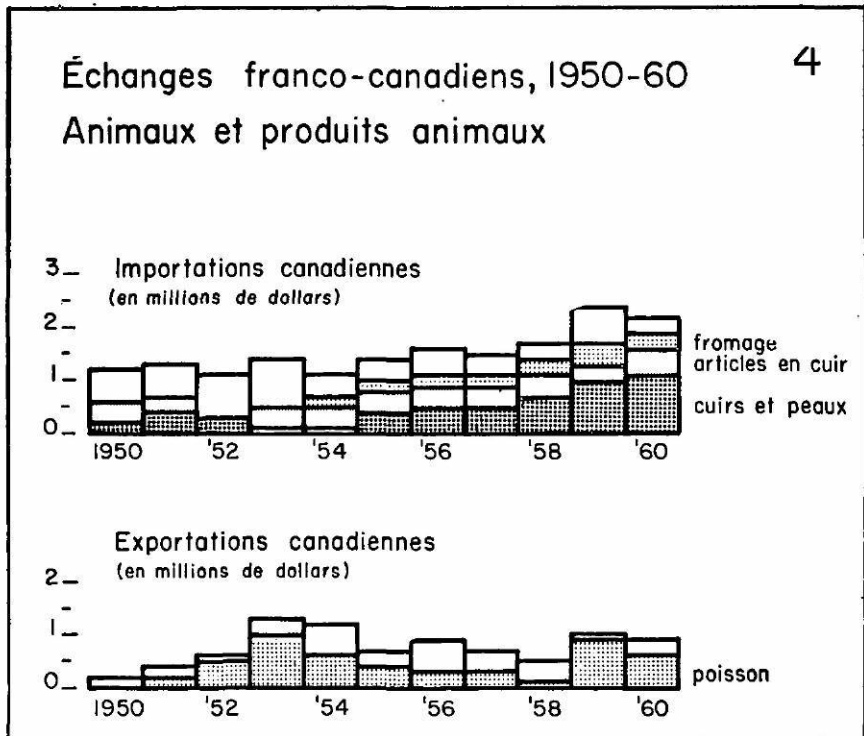
5-

Principales exportations			Principales importations		
(en milliers de dollars)					
Produits	1961	1962	Produits	1961	1962
Blé durum	10,544	4,621	Vins tranquilles	2,150	2,513
Autres blés	5,436	129	Vins pétillants	559	590
Graines de lin	1,277	3,130	Brandy	2,136	2,346
Graines de colza	1,166	864	Liqueurs	503	503
			Bandages (pneus) ..	772	675

* * *

Le groupe « animaux et produits animaux » (graphique IV) n'a jamais joué un rôle déterminant dans le commerce franco-canadien, soit 8 p.c. de la valeur globale des exportations françaises en 1950, et 4.5 p.c. en 1960 ; respectivement 1 et 1.3 p.c. pour le Canada.

Les exportations canadiennes consistent essentiellement en saumon (en conserve et congelé) ; une valeur d'exportation maximum fut atteinte en 1953, avec environ un million de dollars. Le droit douanier français (G.A.T.T.)⁶ est de 20 p.c. et le T.E.C. 16 p.c. ; à la fin de la période d'aménagement ce dernier droit sera élevé aussi à 20 p.c. Dans le cas du saumon congelé le droit français est de 31.5 p.c. ; le tarif extérieur (T.E.C.), actuellement à 28 p.c., doit s'abaisser à 18 p.c. Le gouvernement français tient à ce que le



6. G.A.T.T. General Agreement on Tariffs & Trade.
T.E.C. Tarif extérieur commun (C.E.E.).
P.I. Préférence impériale.

ÉCHANGES COMMERCIAUX FRANCO-CANADIENS

saumon demeure un produit de luxe : la conserve est frappée d'une T.V.A. de 33 p.c. comparativement à seulement 11 p.c. pour le thon, produit concurrentiel sur le marché français ; il est vrai que Madagascar possède une industrie importante de pêche et de transformation du thon. Toutefois, depuis la libéralisation des échanges de poisson, en 1959, on peut espérer une légère augmentation des ventes canadiennes. Il y aurait des « ouvertures » sur le marché français pour les langoustines vivantes et quelques autres spécialités.

Depuis quelques années, les cuirs et peaux et les articles en cuir composent l'essentiel (graphique IV) des exportations françaises de produits animaux : 53 p.c. (728,000 dollars) en 1955, 68 p.c. (1,528,000 dollars) en 1960. On note depuis 1955 la croissance relativement importante des cuirs et des peaux ; la valeur a presque triplé. Quant aux articles en cuir, il s'agit surtout de souliers et de gants ; ce secteur sans dynamisme présente tout de même des valeurs constantes depuis le début de la dernière décennie. Si on fait abstraction des peaux brutes, qui entrent au Canada en franchise depuis 1932, des droits élevés frappent les produits à l'entrée, entrée à laquelle s'oppose aussi une marge généreuse consentie aux bénéficiaires de la préférence impériale. Dans le cas des trois principaux produits vendus par la France, il s'agit respectivement de 17.5 et 7.5 p.c. (P.I.) pour le cuir corroyé, 25 et 20 p.c. pour les gants et mitaines en cuir, 10 p.c. et franchise pour les gants en chevreau pour dames ⁷.

À l'intérieur du groupe « animaux et produits », mentionnons finalement l'augmentation intéressante de la valeur des fromages français vendus sur le marché canadien depuis 1954. Il s'agit de fromages de qualité expédiés en cale réfrigérée. Le droit d'entrée est de 35 cents par livre ; 3 cents pour les pays bénéficiant de la préférence impériale.

7.

Principales exportations			Principales importations		
(en milliers de dollars)					
Produits	1961	1962	Produits	1961	1962
Poisson	1,010	2,070	Fromages	410	496
			Cuirs et peaux	838	1,007

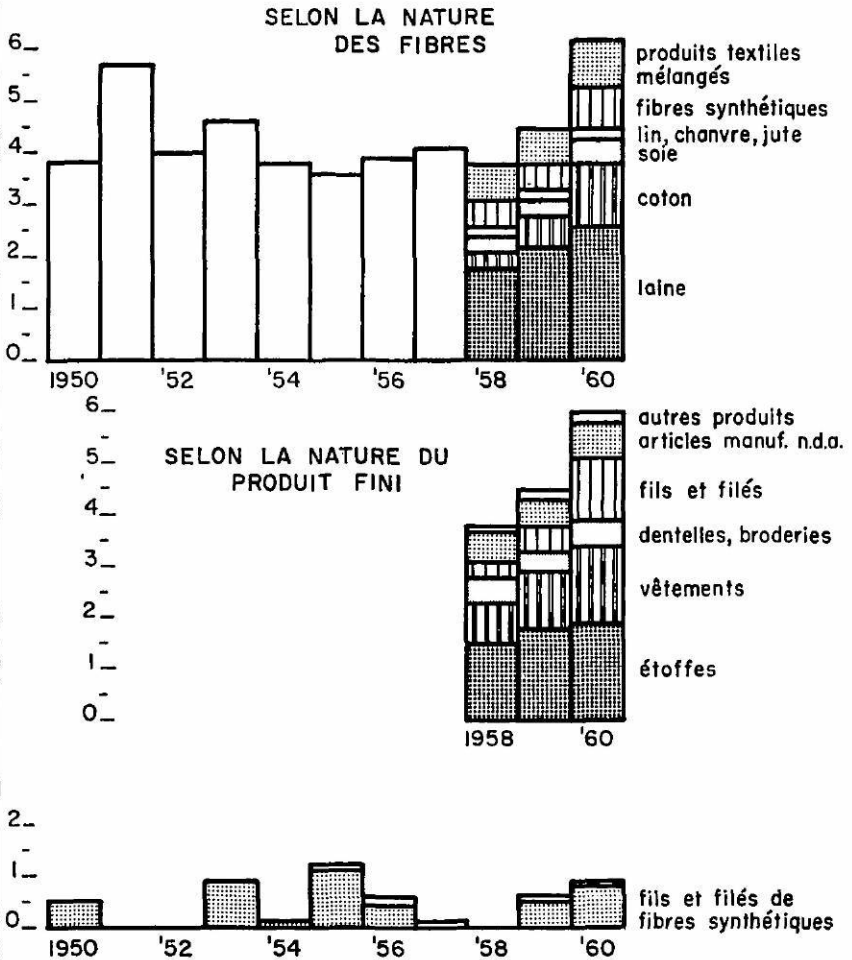
* * *

Échanges franco-canadiens, 1950-60

Fibres textiles et produits

5

Importations canadiennes
(en millions de dollars)



La diversité, l'importance et la constance des exportations françaises de fibres textiles et surtout de produits finis, fait contraste avec le monolithisme, la modestie et l'irrégularité des exportations canadiennes : il s'agit de fils et filés de fibres synthétiques ; leur valeur n'a dépassé le million de dollars qu'en 1955, et on recense quatre années au cours desquelles les exportations canadiennes furent nulles ou à peu près. Il s'agirait de ventes de fils et filés de nylon pour la firme Dupont of Canada ; la firme française Rhône-Poulenc détient la licence de fabrication pour ces produits, de la firme américaine Dupont de Nemours, et le courant de vente serait sans grand espoir. Mentionnons à tout événement les tarifs douaniers français concernés : fils de fibres textiles (en vrac ; + de 85 p.c. de fibres synthétiques), G.A.T.T. 16.5 p.c., C.E.E. 13.2 p.c., T.E.C. 15 p.c. Pour la vente au détail, il s'agit respectivement de 19.5 p.c., 15 p.c., 17 p.c.

Voyons plutôt les exportations françaises (graphique V). À l'exception des pointes de 1951 et de 1960, leur valeur est assez constante d'une année à l'autre. C'est l'importance proportionnelle qui diminue : 26 p.c. de la valeur globale des exportations françaises en 1950 et 12 p.c. seulement en 1960, en dépit du fait que la valeur réelle soit augmentée de 2.3 millions de dollars au cours du même laps de temps (importance relative de 9.7 p.c. pour la moyenne 1956-1960).

Le groupe « fibres textiles et produits » recouvre une très grande variété d'articles de valeurs très inégales et dont le regroupement présente plusieurs problèmes d'ordre pratique. Pour les années 1958, 1959 et 1960, nous nous sommes tout de même livré à deux types d'analyse : selon la *nature des matières premières* utilisées à la fabrication des produits et selon la *nature des produits fabriqués*.

Le premier type d'analyse révèle la forte prédominance de la laine. De 1958 à 1960, seule l'importance du coton augmente en proportion de façon marquée. Le deuxième type d'analyse laisse apparaître la dominante absolue des produits finis : les étoffes et les vêtements comptent pour plus de la moitié de la valeur globale. La part des dentelles et broderies, modeste, est stagnante, tandis que la valeur des fils et filés s'est élevée rapidement entre 1959 et 1960 (graphique V). Un troisième type d'analyse, qui nous entraînerait loin, consisterait à examiner chacun des sous-groupes de produits

finis selon les matières premières utilisées. Voyons tout de même les principales caractéristiques des sous-groupes pour l'année 1960.

Examinons parallèlement les données du tableau III, sur la valeur des ventes, et les données du tableau IV, sur les droits douaniers canadiens. Les exportations françaises de coton, qui comptent pour le cinquième de la valeur totale en 1960, consistent essentiellement en fils et filés, très secondairement en étoffes et vêtements. Ce sont les fils et filés qui sont le plus lourdement taxés, les pays du G.A.T.T. payant un droit moyen de 20 p.c. comparativement à 10 p.c. pour le Commonwealth. Les barrières sont encore plus élevées dans le cas des étoffes et vêtements, barrières qui s'élèvent aussi pour le Commonwealth, quoique de nombreux produits entrent en franchise.

Tableau III

Exportations françaises de fibres textiles et produits, 1960

(En milliers de dollars)	(En pourcentage)
<i>Coton et dérivés</i>	<i>du total</i>
1,190	19.9
dont : fils et filés	du sous-groupe
764	63.7
étoffes	"
171	14.2
vêtements	"
146	12.2
<i>Produits du lin, du chanvre,</i>	
<i>du jute</i>	<i>du total</i>
188	3.2
dont : étoffes	du sous-groupe
121	64.3
<i>Soie et dérivés</i>	<i>du total</i>
452	7.5
dont : pièces	du sous-groupe
271	60.0
vêtements	"
180	39.0
<i>Laine et dérivés</i>	<i>du total</i>
2,563	42.7
dont : étoffes	du sous-groupe
1,225	47.8
vêtements	"
611	23.9
filés et chaînes	"
378	14.7
tapis et carpettes	"
249	9.7
<i>Fibres textiles synthétiques et</i>	
<i>dérivés</i>	<i>du total</i>
758	12.7
dont : étoffes	du sous-groupe
340	44.7
vêtements	"
328	43.1
<i>Autres</i>	<i>du total</i>
839	14.0
dont : dentelles et broderies	du sous-groupe
471	56.0
vêtements	"
188	22.4

ÉCHANGES COMMERCIAUX FRANCO-CANADIENS

Nous ne commentons pas les produits du lin, du chanvre, du jute qui représentent peu de chose. Les exportations de produits en soie, 7.5 p.c. du total en 1960, consistent surtout en pièces diverses ; la protection élevée joue ici vis-à-vis de tous les pays ; protection qui s'élève davantage pour les vêtements.

Les ventes de laine, soit 42.7 p.c. des exportations de 1960, sont à la base du groupe « textile », et les étoffes jouent le premier rôle, malgré un droit douanier combiné très élevé. Les vêtements, qui représentent près du quart de la valeur du sous-groupe, sont presque aussi lourdement taxés. Ces droits s'abaissent dans le cas des filés et chaînes, mais ils diminuent davantage pour le Commonwealth. De-

Tableau IV
Droits douaniers canadiens : fibres et produits textiles

	Préférence impériale	G.A.T.T.
<i>Coton et dérivés</i>		
Fils et filés	moyenne : 10 p.c.	moyenne : 20 p.c.
Étoffes ^a	10 à 17.5 p.c.	20 à 25 p.c.
Vêtements	25 p.c.	25 p.c.
<i>Soie et dérivés</i>		
Articles (50 p.c. et plus : soie) .	20 "	22.5 "
Foulards, écharpes, etc.	20 "	22.5 "
Vêtements et autres articles ...	27.5 "	30 "
<i>Laine et dérivés</i>		
Étoffes	20 p.c. + 20 cts la lb	27.5 p.c. +
	20 p.c.	38 cents la livre
Vêtements	7.5 "	27.5 p.c.
Mèches et filés	10 "	12.5 "
Écheveaux, pelottes	franchise	20 "
Fils : chaîne-trame	25 p.c.	15 p.c. + 15 cts la lb
Tapis-carpettes		25 p.c. + 5 cts le pi. ²
<i>Fibres synthétiques</i>		
Vêtements et articles	20 "	27.5 p.c.
<i>Autres produits</i>		
Broderie, dentelle, filet, etc. ...	15 "	20 p.c. + 3 cts la lb
Vêtements tricotés, articles tricotés, etc.	20 "	25 p.c.

8. On compte 9 subdivisions ; franchise dans 5 cas, pour les pays bénéficiant du régime préférentiel, et dans un cas pour les pays du G.A.T.T.

meure l'item « tapis et carpettes », dont les droits sont élevés pour tous les pays.

Les étoffes et vêtements composés de fibres textiles synthétiques jouent un rôle non négligeable dans les exportations françaises (12.7 p.c.) malgré un droit élevé. Les autres produits textiles exportés représentent encore 14 p.c. de la valeur d'ensemble du groupe. Les articles de dentelle et de broderie sont au premier rang, suivis des vêtements non classifiés autrement, soit près de 80 p.c. en valeur.

Soulignons la forte concurrence exercée par les produits textiles français sur le marché canadien, considérant à la fois la *régularité* et le *volume* des ventes malgré l'importance de la barrière douanière, le degré de « favoritisme » dont bénéficient les pays du Commonwealth, et la forte production de l'industrie textile canadienne. Deux tendances contradictoires doivent cependant jouer au cours des prochaines années : l'assainissement de la concurrence par la diminution des privilèges du Commonwealth et la révision des droits douaniers canadiens frappant les produits textiles, révision réclamée à grands cris par les syndicats et l'industrie. Les produits textiles japonais sont déjà touchés par le système des quotas.

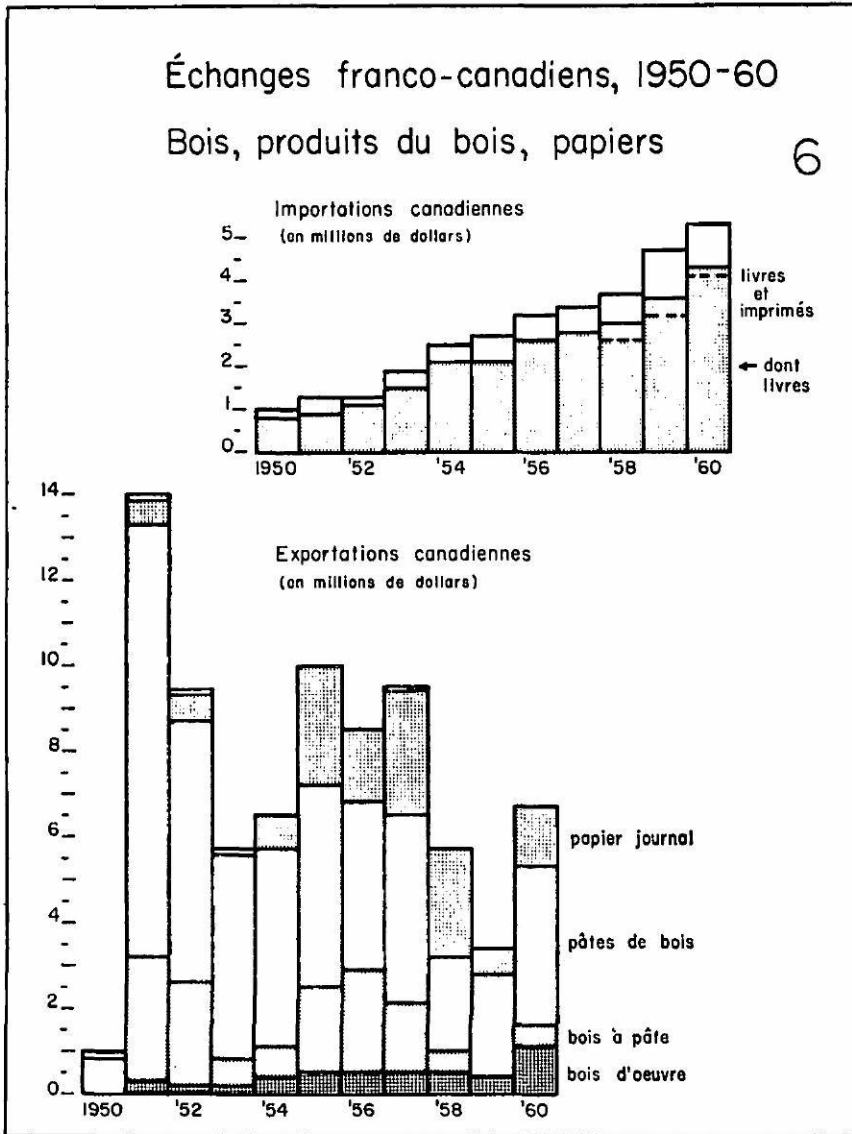
* * *

Il est intéressant de souligner, une fois de plus, la disparité des exportations et des importations canadiennes classifiées à l'intérieur du groupe « bois, produits du bois et papier » : ventes de produits primaires et semi-finis, achats de produits finis. Les importations canadiennes représentent 8.9 p.c. de la valeur globale des achats de produits français pour les années 1956-1960 (4.1 millions de dollars), comparativement à 12.7 p.c. (6.6 millions) de la valeur globale des ventes canadiennes à la France (graphique VI). La valeur globale des exportations françaises a quintuplé de 1950 à 1960 (passant de un à plus de cinq millions de dollars), et cela d'une façon assez régulière.

Cette progression est assurée essentiellement par les livres et les imprimés (82 p.c. du total des ventes françaises du groupe, en 1960), et les livres comptent à eux seuls pour plus de 95 p.c. de ce sous-groupe. Ces produits entrent en franchise, et peu d'obstacles s'op-

ÉCHANGES COMMERCIAUX FRANCO-CANADIENS

posent à un accroissement très considérable des ventes. Bien au contraire, la plus grande partie des livres et imprimés sont destinés à la province de Québec où un mouvement sérieux est lancé par les milieux intellectuels pour l'adoption de livres d'enseignement français à tous les niveaux. Il faudrait régler cependant des problèmes de terminologie et d'unités de mesure.



Indépendamment des manuels, il existe aussi un marché potentiel considérable pour toute la production dite littéraire. Encore, ici, faut-il surveiller le système de commercialisation et les marges de profit retenues par les distributeurs et les intermédiaires. Mentionnons finalement la suggestion émise lors de la dernière Foire internationale du Livre, à Francfort, pour la création d'un marché commun du livre français ; cette suggestion mérite d'être étudiée attentivement⁹.

Par voie de comparaison, l'évolution des exportations canadiennes apparaît tout à fait désordonnée : si la valeur atteint 14 millions de dollars en 1951, elle est inférieure aux importations françaises du même groupe en 1959. La nature des produits est aussi très différente. Quoique l'importance proportionnelle des sous-groupes varie fortement d'une année à l'autre, on constate sur le graphique que les pâtes sont généralement au premier rang. En 1960, on note une légère atténuation du monolithisme de structure, au profit du papier journal et du bois d'œuvre. Voici les droits douaniers qui frappent ces produits à leur entrée en France. À toutes fins pratiques le bois

Tableau V
Droits douaniers français : cellulose et papier journal

	G.A.T.T.	C.E.E.	T.E.C.
Pâte de bois mécanique et mi-chimique .	6 p.c.	exempté	6 p.c.
Pâte de bois chimique — Sulfate de Soude			
écru (droits suspendus)	6 "	"	6 "
autres	6 "	"	6 "
Pâte de bois chimique — Au bisulfite			
écru	6 "	"	6 "
autres (droits suspendus)	6 "	"	6 "
Pâtes pour fibres textiles	franchise	franchise	franchise
Papier journal (droits suspendus)	1.7 p.c.	"	7 "

9.

Principales exportations			Principales importations		
(en milliers de dollars)					
Produits	1961	1962	Produits	1961	1962
Bois à pâte	1,554	2,673	Livres et imprimés ..	4,997	4,877
Bois d'œuvre	1,266	1,730	dont livres	4,268	3,649
Pâtes de bois	4,415	3,371			
Papier journal	666	4			

de trituration et le bois d'œuvre entrent en franchise. Les droits sur le papier journal sont suspendus. Les pâtes sont frappées d'un droit moyen de 6 p.c. ; ce droit devrait diminuer progressivement ¹⁰.

* * *

L'expansion des exportations françaises à l'intérieur du groupe « fer et produits », expansion qui a d'ailleurs permis à la France de renverser la balance commerciale à son avantage en 1959, mérite d'être examinée de très près. La stagnation des exportations canadiennes fait contraste. Les ventes françaises comptent pour 37.4 p.c. (17.2 millions de dollars) des ventes globales, au cours des années 1956-1960 ; les ventes canadiennes ne s'élèvent qu'à 5 p.c. (2.8 millions de dollars) au cours de la même période.

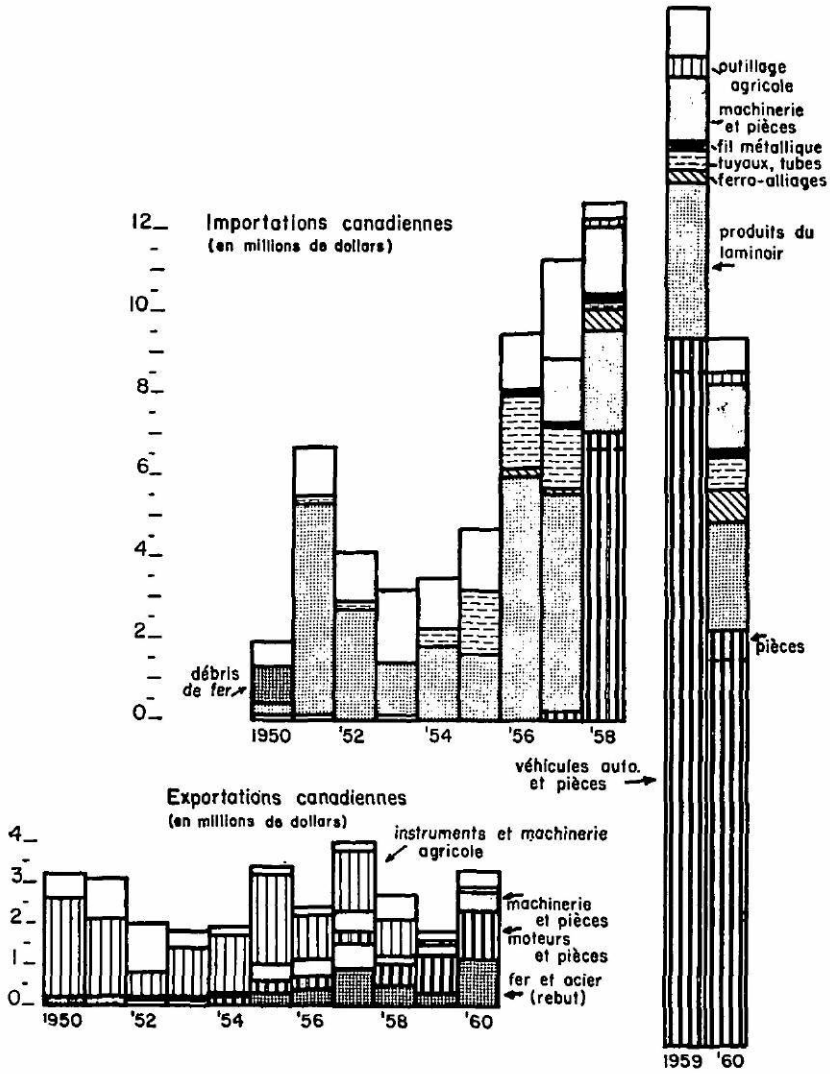
Voyons le caractère des ventes canadiennes en France, à l'aide du graphique VII. Depuis 1950, la valeur moyenne est inférieure à 3 millions de dollars ; 1957 représente un sommet, avec 4 millions, mais on enregistre par contre de sérieuses dépressions ; en un mot ces exportations sont faibles et irrégulières.

De quoi s'agit-il ? Essentiellement d'instruments et de machinerie agricole, de 1950 à 1955 ; le rôle de ce secteur demeure important jusqu'en 1958. À partir de 1955, on remarque des exportations irrégulières de fer et d'acier de rebut (entrée en franchise). Il faut marquer l'année 1957 d'une pierre blanche : on recense l'exportation d'une valeur d'environ un demi-million de dollars de minerai de fer. On remarque ensuite que les expéditions d'instruments et de machinerie agricole sont diminuées au profit des expéditions de machinerie, de moteurs et de pièces. En 1960, au moins 65 p.c. des exportations canadiennes du groupe du fer sont constituées de produits finis ; la proportion est inférieure à celle des années du début de la décennie, mais il s'agissait alors de suppléer aux déficiences de la production française.

Si la structure des ventes canadiennes se perpétuait, on verrait difficilement un accroissement notable de leur importance, mais la mise en valeur des gisements de minerai de fer du Nouveau-Québec

10. Les ventes du groupe des produits forestiers, fondamentales dans le commerce extérieur canadien, sont traitées de façon exhaustive dans un article qui paraît, parallèlement à celui-ci, dans la *Revue canadienne de Géographie* : « Les produits forestiers en France ; besoins nationaux et approvisionnement extérieur », vol. 17, no 34.

Échanges franco-canadiens, 1950-60
 Fer et produits du fer



et du Labrador, maintenant en cours, peut donner lieu à une évolution favorable.

Les exportations françaises, basées essentiellement sur les produits du laminoir au cours de la plus grande partie de la dernière décennie, se sont élevées brusquement à partir de 1956, et l'introduction des automobiles françaises sur le marché canadien en 1958 a préparé la poussée de 1959 ; divers facteurs ont ralenti l'expansion en 1960, quoique le niveau des exportations soit encore largement supérieur à celui de 1958.

Si on fait abstraction de l'année 1950, qui se rattache à la période de réorganisation de l'industrie française, l'exportation des produits du laminoir domine jusqu'en 1957. Il s'agit de barres et de tiges, de plaques, de tôles et de rubans, de profilés de charpentes et de pals-planches. L'importance relative de ces trois secteurs varie fortement d'une année à l'autre, et il faudrait encore ajouter une gamme très élaborée de produits finis pour compléter le tableau.

Les exportations de tuyaux, de tubes et accessoires s'élèvent brusquement en 1955, au point de dépasser la valeur d'ensemble des produits du laminoir : ce secteur demeure important en 1956 et en 1957, mais diminue considérablement en 1958 ; il n'a pas repris son rang depuis. Des valeurs médiocres de ferro-alliages et de fil métallique apparaissent à partir de 1956. L'introduction du secteur machinerie et pièces, en 1957, est beaucoup plus intéressante (1.5 million de dollars en moyenne) et tend à se maintenir. Par contre, l'introduction d'outillage agricole, en 1958, semble tout à fait épisodique.

C'est l'exportation des véhicules automobiles qui donne le ton au groupe « fer et produits » depuis 1958 : la valeur des véhicules (moins les pièces) est passée de 6.8 à 16.6 et à 9.5 millions de dollars en 1958, 1959 et 1960 respectivement. Il s'agit évidemment de véhicules dits de tourisme. Au cours de ces trois années, leur nombre a augmenté de 7,340 à 16,485 et à 9,692. Le ralentissement de 1960 s'est continué en 1961 et 1962, alors que la valeur était de 7.5 et 4.9 millions de dollars.

L'exportation des produits du laminoir s'est ralentie depuis 1958, mais le maintien ou le développement des autres secteurs (ferro-alliages et tuyaux, etc.) permet d'amoindrir la chute des ventes de

véhicules. Ainsi, tous les secteurs du groupe « fer et produits » (moins véhicules et pièces) comptaient pour 44 p.c. (5.6 millions de dollars) du total en 1958. En 1959, la progression en valeur est sérieuse (plus de 2 millions de dollars), mais on enregistre une diminution proportionnelle (30 p.c. au lieu de 44 p.c.) à cause de l'accroissement phénoménal des ventes de véhicules. En 1960, la valeur de tous les secteurs (moins celui des véhicules et pièces) est à peu près maintenue : 7.2 millions de dollars comparativement à 7.6 millions pour l'année précédente, mais l'importance proportionnelle s'élève de façon notable : 41 p.c. En 1961 et 1962, la proportion passe à 51 p.c. puis à 56 p.c. Rappelons toutefois que ces pourcentages ne sont pas strictement comparables à ceux des années antérieures. Seul l'ordre de grandeur est valable.

Tableau VI
Droits douaniers canadiens : fer et ses produits

	Préférence impériale	G.A.T.T.
Ferro-alliages	franchise	1 à 1.5 p.c.
Moulages	15 p.c.	20 p.c.
Pièces forgées	17 "	22.5 "
Fil métallique	(complexe)	(complexe)
Barres et tiges	5 p.c.	10 p.c.
Profilés de charpente	17.5 "	22.5 "
Tôles de fer et d'acier	5 "	10 "
Feuilles ou feuillards	7.5 "	15 "
Automobiles et autres véhicules ..	franchise	17.5 "

Le tableau VI montre jusqu'à quel point la sidérurgie française est désavantagée par rapport aux pays bénéficiant de la préférence impériale : les droits sont généralement deux fois plus élevés dans le cas des produits du laminoir. Le désavantage est encore plus net pour les véhicules automobiles, soit un droit de 17.5 p.c. pour les signataires du G.A.T.T.

Comme l'on sait, les taxes de vente et d'accise sont fondées, au Canada, sur la valeur à l'acquitté, et la valeur douanière des voitures est calculée d'après le prix dans le pays d'origine ; jusqu'à récemment cette valeur était *escomptée* de 30 p.c., soit une réduction plus forte que celle qui était accordée aux détaillants sur le marché

ÉCHANGES COMMERCIAUX FRANCO-CANADIENS

intérieur ! Ce privilège exorbitant fut partiellement abrogé le 1^{er} décembre 1960, mais l'escompte demeure encore au niveau de 20 p.c., niveau qui permet des importations à un prix légèrement plus bas que ceux qui sont pratiqués dans le pays d'origine. On comprend, dans cette optique, le gel du carnet de commandes domestiques dans certains pays européens, au profit de l'exportation.

L'imposition d'une taxe de vente de 1 p.c. et d'une taxe d'accise de 7.5 p.c. doit, dans une certaine politique nébuleuse, *neutraliser* les importations et les produits domestiques (canadiens), mais avec la valeur élevée du dollar canadien qui a prévalu jusqu'à récemment, il s'agissait en fait de 14 p.c. du prix au détaillant pour les importations, et de 18.5 p.c. pour la production domestique ! L'industrie canadienne de l'automobile, qui emploie 60,000 personnes, s'agite de plus en plus (la création de la Commission Bladen est l'un des premiers résultats), et l'on peut s'attendre à une révision prochaine et importante du régime douanier ¹¹.

En 1960, le Canada importe pour une valeur de 237 millions de dollars de véhicules automobiles, et quatre fournisseurs groupent 93 p.c. de la valeur globale : Royaume-Uni 45 p.c. (108 millions de dollars), États-Unis 33.5 p.c. (80.8), Allemagne fédérale 14.5 p.c. (35), France 4 p.c. (9.4). Notons, en parallèle, que les ventes françaises au Canada ne représentent que 2 p.c. de la valeur d'exportation globale de véhicules automobiles, au cours de la même année : onze pays importent des véhicules automobiles français pour une valeur supérieure à 10 millions dont l'Allemagne fédérale (52), l'U.E.B.L. (65), le Royaume-Uni (36) et les États-Unis (92) ; la part de l'Afrique du Nord est de 118 millions.

VI.

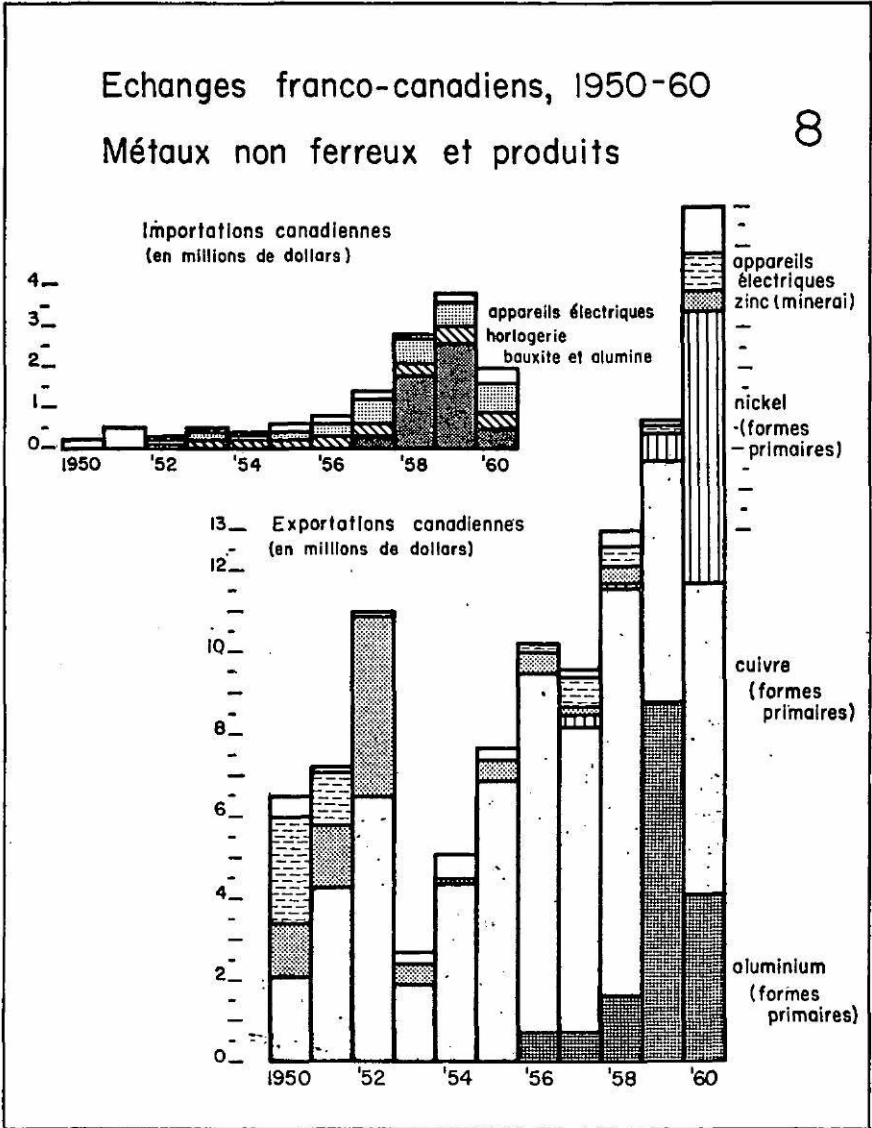
Principales exportations			Principales importations		
(en milliers de dollars)					
Produits	1961	1962	Produits	1961	1962
Minéral de fer (concentrés)	91	221	Barres et tiges	2,148	3,150
Fer et acier (rebut)	1,396	118	Plaques et pièces de structure	1,702	688
Produits du laminoir ..	320	578	Tuyaux, tubes	1,050	270
Moteurs, machinerie et pièces	3,965	5,953	Fils métalliques	390	561
			Machinerie et pièces ..	3,196	2,773
			Automobiles et pièces ..	8,312	5,870
			dont : automobiles ...	7,471	4,948

* * *

Les exportations canadiennes du groupe des métaux non ferreux ont représenté plus du quart de la valeur d'ensemble des ventes à la France, au cours de la dernière décennie ; l'importance du courant

Echanges franco-canadiens, 1950-60
Métaux non ferreux et produits

8



ÉCHANGES COMMERCIAUX FRANCO-CANADIENS

inverse est inférieure à 5 p.c. La valeur moyenne des exportations canadiennes est de 13.7 millions de dollars pour les années 1956-1960 (25.1 p.c.) ; celle des importations de produits français n'atteint que 2.2 millions (4.8 p.c.).

La valeur annuelle des exportations françaises est inférieure à un million de dollars jusqu'à 1957 (graphique VIII). Les deux années suivantes enregistrent une progression intéressante, mais 1960 est déjà en recul. Ce sont les ventes de bauxite qui ont permis cette évolution, mais on notera la constance des exportations d'appareils électriques entre 1957 et 1960. La bauxite entre en franchise au Canada, mais l'alumine est frappée d'un droit de 10 p.c. ; franchise pour les pays bénéficiant de la préférence impériale.

Le rôle de fournisseur de produits de base du Canada apparaît ici clairement, tant pour le zinc et le cuivre que pour le nickel et l'aluminium ; il s'agit essentiellement de produits primaires : minerai de zinc et zinc, cuivre en lingots, barres, gâteaux, brames et billettes (produits auxquels s'ajoutent les blisters et les anodes en 1958), aluminium sous formes primaires, nickel contenu dans les oxydes et affinés ¹².

Les exportations de métaux non ferreux divers et de zinc, importantes au début de la décennie, ont diminué graduellement, et le cuivre a dominé jusqu'en 1958 ; en 1959 et en 1960 les exportations d'aluminium et de nickel sont venues lui disputer son rang. Il l'a repris en 1961 et 1962 alors que les exportations de nickel ont subi une forte baisse. À l'item des produits finis le Canada a aussi exporté, en 1952, des appareils de radio sans-fils pour un million de dollars ; des appareils de télégraphe et de téléphone s'ajoutent en 1960.

12.

Principales exportations
(en milliers de dollars)

Produits	1961	1962	Produits	1961	1962
Nickel (oxyde)	1,750	520	Cuivre (formes primaires)	8,962	8,541
Zinc (minerai et concentrés)	459	428	Nickel (formes primaires)	1,324	10
Aluminium (formes primaires)	672	1,738			

La comparaison des prix de gros (canadiens), du volume et de la valeur des ventes de produits primaires apporterait des changements notables à la structure du graphique VIII, à cause des fortes variations de prix enregistrées au cours des années récentes. Si on examine le tableau VII, on constate que l'indice des prix a atteint un certain sommet en 1951 (maximum pour le zinc), mais qu'une cote plus élevée fut atteinte en 1956 (maximum pour le cuivre). Un relâchement notable s'est produit depuis. Les statistiques dont nous disposons ne nous permettent pas d'indiquer ici l'indice des prix de l'aluminium et du nickel.

Tableau VII

Indice des prix de gros : métaux non ferreux, Canada, 1950-60
(1935-39 = 100)

	Total	Cuivre	Zinc
1950	159.5	222.0	334.9
1951	180.6	261.6	429.6
1952	172.9	270.2	375.0
1953	168.6	283.1	258.9
1954	167.5	277.0	260.6
1955	187.6	346.6	294.7
1956	199.2	385.9	320.5
1957	176.2	277.3	261.3
1958	167.3	246.5	238.3
1959	174.6	285.0	266.0
1960	177.8	291.4	291.1

Afin de souligner les fortes tensions qui s'exercent entre prix et volumes, mentionnons à titre d'exemple que les exportations de cuivre destinées à la France, dont la valeur a considérablement diminué de 1956 à 1957 (de 8.7 à 7.5 millions de dollars), soit - 14 p.c., correspond en fait à une augmentation de volume, (de 197 à 250 milliers de quintaux, soit un gain de 25 p.c.).

La France compte essentiellement sur l'importation pour alimenter son industrie en nickel et cuivre primaires : ces produits sont exempts de droits douaniers et le demeureront à la frontière commune de la C.E.E. Certains alliages sont cependant imposés : dans le cas du cuivre allié au béryllium le droit G.A.T.T. et C.E.E. — Inter est de 12 p.c., dans le cas des alliages de nickel en lingot contenant plus de 10 p.c. de nickel et 10 p.c. ou plus de fer et ne con-

tenant pas de manganèse le droit G.A.T.T. et C.E.E. — Inter est de 4.2 p.c. Des droits élevés sont pratiqués sur l'aluminium et le zinc, mais l'aménagement du tarif extérieur commun entraînera un soulagement notable (dans le cas des ventes d'aluminium à la France).

Tableau VIII

Droits douaniers français : certains métaux non ferreux

	G.A.T.T.	C.E.E.	T.E.C.
Aluminium brut non allié	15 p.c.	12 p.c.	10 p.c.
Aluminium brut allié	15.6 "	12.6 "	10 "
Zinc brut	10,7 F. par 100kg. net	7.2 "	1,32 p.c. par unité ¹³

Quoique bon client, la France est rarement au premier rang des acheteurs canadiens. Sur une valeur de vente globale de 170 millions de dollars pour le cuivre sous formes primaires, en 1960, la C.E.E. n'en absorbe que 22.7 millions (France 7.6 millions), comparativement à 65 millions pour les États-Unis et 67.5 millions pour le Royaume-Uni. La disproportion est moins accusée dans le cas du nickel ; la C.E.E. absorbe 41.5 millions de dollars sur une valeur globale de 158 millions (France 7 millions), comparativement à seulement 12.4 millions pour le Royaume-Uni, mais 80.6 millions pour les États-Unis. La même remarque s'applique aux ventes canadiennes d'aluminium primaire : C.E.E. 48.5 millions de dollars (France 4.1 millions), Royaume-Uni 78.8 millions, États-Unis 47.3 millions, sur un total de 243 millions en 1960. Pour ces trois groupes de produits, cuivre-nickel-aluminium (1,127 millions de dollars), la part de la France est de 3.3 p.c. (18.7 millions) et celle de l'ensemble de la C.E.E. de 19.8 p.c. (57.1 millions) ; l'évolution industrielle de la Communauté (et des règlements douaniers) doit donc être suivie de près.

Dans le cas du cuivre dit brut, la demande extérieure française est très forte : 137,600 tonnes métriques en 1954, 220,200 en 1958 et 166,100 en 1959. Si on tient compte du cuivre raffiné (qui compose l'essentiel des achats de cuivre brut), le Canada n'atteint que

13. L'unité de compte équivaut en pratique à 1 dollar par 100 kg. net.

le quatrième rang des vendeurs (12,620 tonnes métriques), après l'U.E.B.L. (50,225), les États-Unis (45,951) et les pays africains (43,149). La demande française pour le nickel pur en lingots (principal produit primaire) s'est élevée de 1,163 tonnes en 1954 à 3,926 en 1959, mais le Royaume-Uni demeure le principal fournisseur avec 3,358 tonnes (réexportations de nickel du Commonwealth) ; 501 tonnes pour le Canada. Il reste peu de chose pour les autres pays.

Quant à l'aluminium, la France accroît considérablement sa production, qui est passée de 147,277 tonnes en 1954 à 217,534 en 1959. Les importations ont parallèlement évolué de 3,847 à 35,402 tonnes, et les exportations de 23,228 à 71,150 tonnes. Le volume de la production domestique s'est donc élevé de 45 p.c. ; les importations sont multipliées par 9 et les exportations par seulement 2.5. Le rythme de croissance de la consommation intérieure est légèrement inférieur à celui de la production, soit 43 p.c. (127 millions de tonnes en 1954, et 182 en 1959) ; cette constatation rendrait donc indispensable un examen des prévisions d'évolution de l'industrie française de l'aluminium, pour apprécier les « chances » canadiennes.

*
* * *

La simplicité des échanges effectués à l'intérieur du groupe des minéraux non métalliques apparaît sur le graphique IX : vers la France, de l'amiante à l'état primaire, vers le Canada, du verre et des produits fabriqués en verre. Ces minéraux occupent une place importante dans les exportations canadiennes dirigées vers la France ; plus de 10 p.c. de la valeur d'ensemble, en moyenne, au cours de la dernière décennie (10.6 p.c. pour les années 1956-1960, soit 5.7 millions de dollars) ; à l'inverse, les exportations françaises ne représentent que 4.1 p.c. pour la même période, soit 1.8 million de dollars¹⁴. Cependant, pour ce qui est des exportations canadiennes

14.

Principales exportations			Principales importations		
(en milliers de dollars)					
Produits	1961	1962	Produits	1961	1962
Amiante (formes primaires)	8,063	9,724	Verres et produits	1,963	2,428

d'amiante, on remarque une progression depuis 1958, qui se continue jusqu'en 1962 alors que la valeur a atteint 9.7 millions de dollars.

La France importe essentiellement des fibres d'amiante ouvrées et des déchets, des débris ou des rognures d'amiante. Le Canada exporte bien des produits finis dans lesquels l'amiante entre pour une large part, mais non pas vers la France. À la lecture du graphique IX, on demeure surpris du faible dynamisme de la valeur des exportations canadiennes, exception faite des pointes notables de 1956 et de 1957. Ainsi, le volume de 1960 est à peine supérieur à celui qui a été exporté au cours de la plupart des années de la dernière décennie, et largement inférieur à celui qui a été exporté en 1951, 1952 et 1957. On notera enfin la faible croissance des prix, en comparant la courbe des exportations en volume à celle des exportations en valeur, et en examinant le tableau d'indice (tableau IX). Quant aux expéditions insolites de pétrole en 1956 et 1957, elles sont évidemment liées à la crise de Suez, et on ne peut vraiment pas s'attendre à une répétition.

La valeur des exportations canadiennes d'amiante primaire s'élève à 120 millions de dollars en 1960. Les exportations destinées aux États-Unis dominent alors avec 53.8 millions, mais la C.E.E. est au second rang avec 24.8 millions (France 4.3 p.c. de la valeur globale canadienne), suivie du Royaume-Uni avec 9.4 millions. Tous les pays du Marché Commun sont importateurs d'amiante primaire (l'Allemagne fédérale est au premier rang) et on comprend bien leur intérêt à exempter l'amiante du paiement de droits douaniers.

Les exportations françaises du groupe des minéraux non métalliques destinées au Canada consistent essentiellement en plaques de verre et en une foule de produits fabriqués, en verre. L'importance

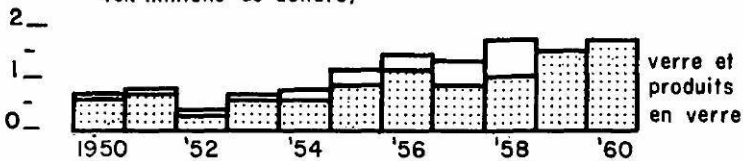
Tableau IX
Indice des prix de gros, amiante, Canada, 1950-60
(1935-39 = 100)

1950	211.3	1956	288.6
1951	234.0	1957	292.6
1952	267.1	1958	304.3
1953	267.1	1959	304.3
1954	267.1	1960	302.2
1955	267.1		

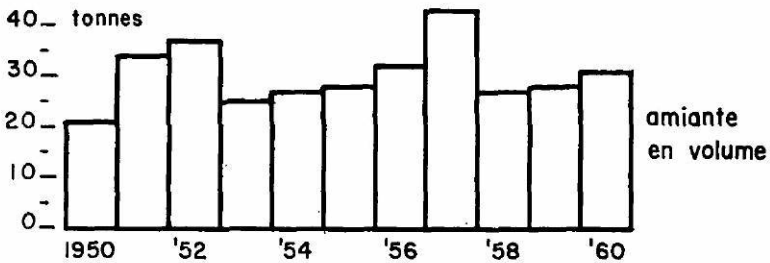
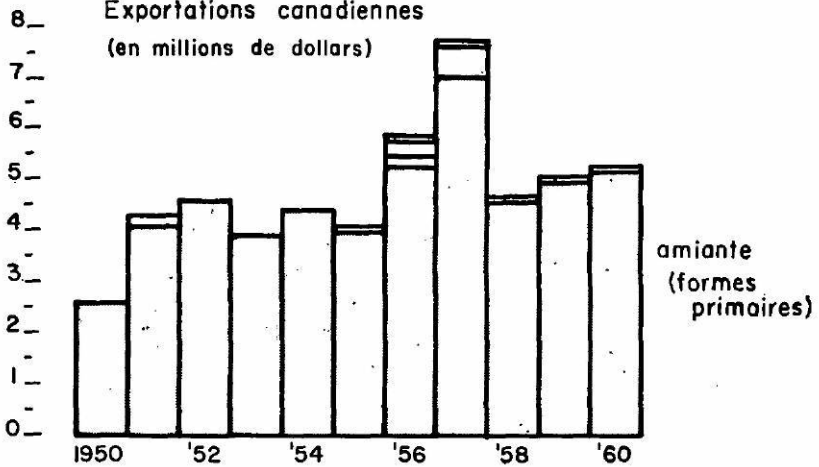
Échanges franco-canadiens, 1950-60

Métalloïdes et produits

Importations canadiennes
(en millions de dollars)



Exportations canadiennes
(en millions de dollars)



proportionnelle du verre, à l'intérieur de ce groupe s'est élevée au cours des trois dernières années, au point d'éliminer presque entièrement les autres produits (graphique IX).

Comme en fait foi le tableau X, l'industrie française du verre est fortement désavantagée par rapport aux pays bénéficiaires de la préférence impériale. Il faut pourtant souligner que la Belgique réussit à vendre au Canada pour une valeur à peine inférieure d'un million de dollars à celle des produits britanniques (Royaume-Uni : 7 millions). Les ventes réunies de la Belgique, de la France et de l'Allemagne fédérale (3 millions) atteignent une valeur d'environ 13 millions de dollars. Ceci est riche d'enseignement. Notons enfin que les États-Unis répondent à environ la moitié des besoins canadiens, en valeur, besoins qui s'élèvent à plus de 60 millions de dollars.

Tableau X
Droits douaniers canadiens : verre

	Préférence impériale	G.A.T.T.
Verre à vitre	franchise	7.5 p.c.
Verre à glace	franchise	5 "
Articles en verre (flacons)	15 p.c.	20 "
Articles en verre (verrerie de table)	10 "	22.5 "

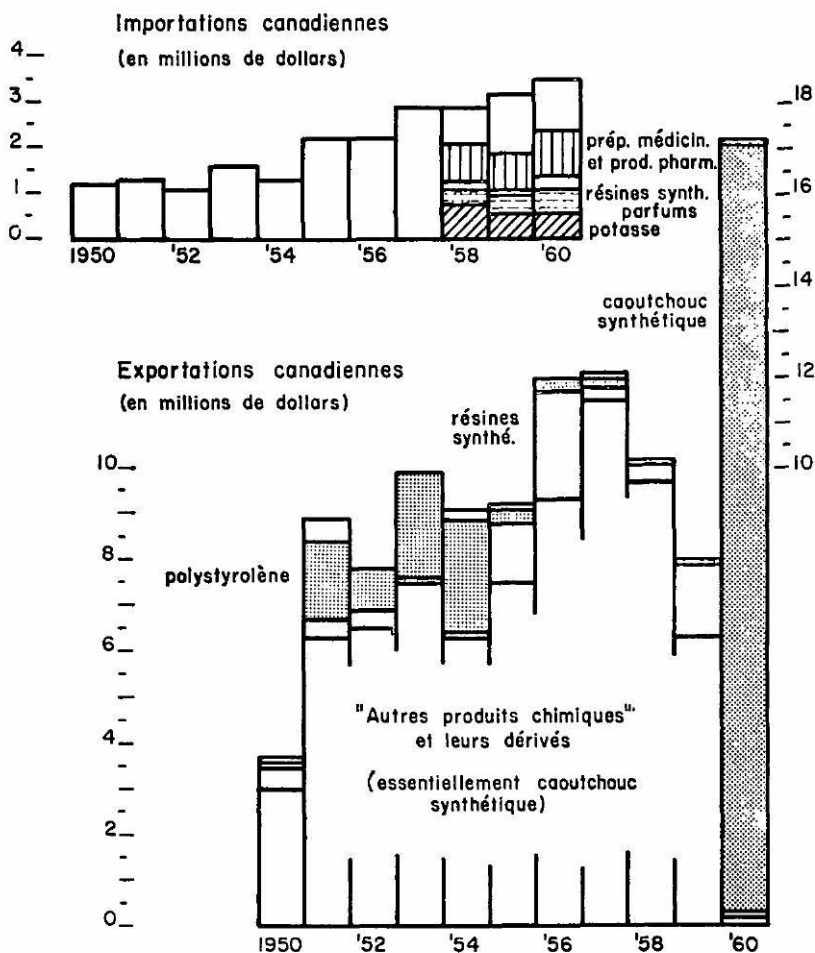
* * *

Le groupe des produits chimiques est maintenant l'une des bases du commerce canadien orienté vers la France : plus du cinquième de la valeur annuelle au cours des années 1950-1960 ; le courant inverse ne représente que 8 p.c. de la valeur des produits français destinés au Canada (1951-1960). Si on ne tient compte que de la moyenne des années 1956-1960, la valeur des ventes canadiennes s'élève à 11.9 millions de dollars (22 p.c.) et celle des ventes françaises à 2.9 millions (6.6 p.c.).

Examinons le graphique X : on note une progression lente et régulière des exportations françaises depuis 1956 ; il peut s'agir toutefois ici du seul jeu de l'augmentation des prix. À l'exception

Échanges franco-canadiens, 1950-60

Produits chimiques et dérivés



ÉCHANGES COMMERCIAUX FRANCO-CANADIENS

de la potasse ¹⁵, ces ventes sont caractérisées par une gamme très étendue de produits finis. Les préparations médicinales et les produits pharmaceutiques, de même que les parfums et produits de toilette, jouent un rôle de premier plan.

Demeure, enfin, une large gamme de produits chimiques représentant, chacun pris séparément, des valeurs faibles. À cause de l'extrême diversité de la nomenclature il nous apparaît difficile de faire ressortir les principaux caractères du régime douanier qui les concerne.

Les fluctuations du niveau des exportations canadiennes sont fortes d'une année à l'autre, mais l'essor de 1960 se détache nettement au-dessus de la dégradation relative des deux années précédentes. Ces exportations consistent presque uniquement en produits de synthèse de la chimie organique : il s'agit en grande partie de caoutchouc synthétique, quoique la réglementation statistique ne permet à ce terme d'apparaître qu'en 1960 ; précédemment, il était pudiquement inscrit sous le titre : « Autres produits chimiques et leurs dérivés n.d.a. ». En 1960, le caoutchouc synthétique représente 95 p.c. de la valeur des exportations. Entre 1951 et 1954, on recense cependant des valeurs importantes de polystyrolène (2.5 millions de dollars en 1954). D'après les renseignements recueillis, la nomenclature aurait fait passer le polystyrolène dans les résines synthétiques. Ainsi, en 1955, 1956 et 1959 on compte des valeurs importantes de résines synthétiques (2.4 millions de dollars en 1956) ¹⁶.

Le caoutchouc synthétique est exempt de droits à son entrée en France, à l'exception du caoutchouc dit factice (peu important). Les droits qui frappent les résines synthétiques sont complexes, et rapportons plutôt ici, à titre purement indicatif, les droits concer-

15. Rappelons la découverte d'importants gisements de potasse, au Saskatchewan, au début des années '50. Des sociétés allemandes et françaises participent à la mise en valeur. Voir : *Revue de la Chambre de Commerce française au Canada*, octobre 1963, no 572, « Dominion Potash Ltd. ».

16.

Principales exportations			Principales importations		
(en milliers de dollars)					
Produits	1961	1962	Produits	1961	1962
Résines synthétiques ..	3	214	Potasse (muriate) ...	730	710
Caoutchouc synthét. ...	13,779	7,575	Potasse (sulfate)	353	312

nant le polystyrène, (forme de produit liquide ou pâteux, et blocs, morceaux, etc., y compris les poudres à mouler) : (G.A.T.T.) 22.8 p.c., (C.E.E.) 18 p.c., (T.E.C.) 20 p.c.

Avec l'aménagement du tarif extérieur commun, un léger abaissement douanier est donc prévu pour les poudres à mouler. Les exportations canadiennes de produits chimiques primaires sont relativement fortes, mais il faut bien garder en mémoire le fait que la production mondiale atteint des niveaux sans précédents, et que de puissantes usines (capitales européens, américains, canadiens) sont implantées dans le Marché Commun. Le rapport des prix de gros de l'ensemble des produits chimiques et des produits de la chimie organique est révélateur : une offre maintenant abondante.

Tableau XI
Indice des prix de gros, produits chimiques, Canada, 1950-60
(1935-39 = 100)

	TOTAL	Chimie organique		TOTAL	Chimie organique
1950	157.8	182.2	1956	180.1	176.4
1951	187.3	263.7	1957	182.3	166.7
1952	180.1	209.3	1958	183.0	166.8
1953	175.7	209.6	1959	187.0	169.4
1954	176.4	179.3	1960	188.0	172.2
1955	177.0	178.6			

* * *

Le groupe étiqueté « marchandises diverses » est le secteur « fourre-tout » par excellence. Il fait montre de valeurs singulièrement élevées pour les ventes françaises au Canada, soit 13 p.c. du total environ, entre 1950 et 1958, mais seulement 7 p.c. en 1959 et 8 p.c. en 1960. Cette proportion serait toutefois moins forte si nous tenions compte de la *nomenclature* corrigée utilisée depuis le début de l'année 1960, point sur lequel nous reviendrons plus loin. Pour les années 1956-1960 la valeur moyenne des ventes s'élève à 4.5 millions de dollars (9.8 p.c.). Le commerce canadien classifié sous l'étiquette « marchandises diverses » est sans signification (à peine 1 p.c. de moyenne pour la même période, soit 572,000 dollars),

ÉCHANGES COMMERCIAUX FRANCO-CANADIENS

et nous ne tiendrons compte ici que du commerce français (graphique XI).

Ainsi, la nomenclature douanière est changée en 1960, et les articles : effets de colons ou d'immigrants et achats de touristes sans droits de douane, qui représentent généralement des sommes importantes dans le groupe « marchandises diverses », n'apparaissent maintenant plus que dans la balance des paiements (janvier 1960). Nous avons retranché ces items tant bien que mal pour les années antérieures à 1960 afin de pouvoir suivre l'évolution des transactions commerciales proprement dites ; ces transactions apparaissent fort bien sur le graphique XI et on constate aussi que la valeur des ventes françaises s'élève en moyenne à plus de 3 millions de dollars au cours des années 1950-1960.

Tableau XII
Exportations françaises, marchandises diverses, 1959-60
(En milliers de dollars)

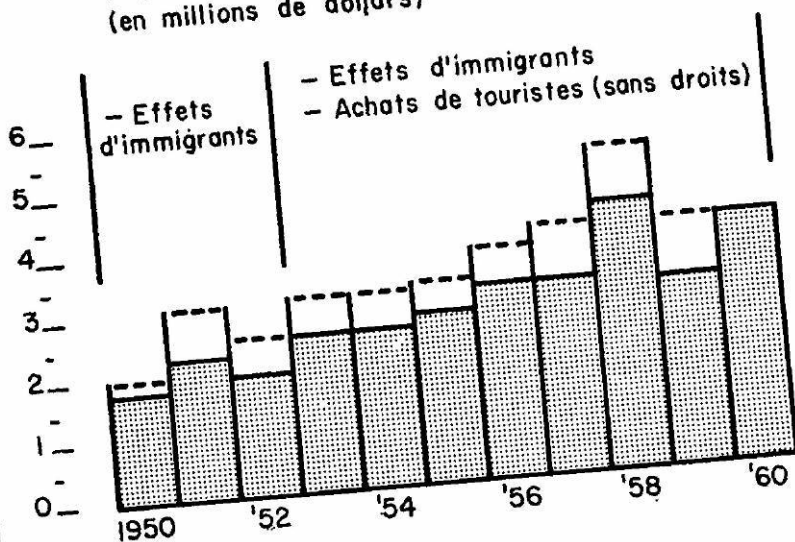
	1958	1959	1960
Articles de récréation et de sport ...	1,075	943	854
Brosses et pincesaux	73	27	37
Contenants n.d.a.	329	377	407
Articles de ménage—effets personnels	390	483	697
Eaux minérales	297	354	398
Instruments de musique	248	191	274
Appareils ; science-éducation	198	230	174
Vaisseaux et navires	701	62	15
Véhicules n.d.a.	20	83	68
Oeuvres d'art	214	424	289
Marchandises diverses —			
importations spéciales	298	437	205
Autres marchandises diverses	561	700	635
TOTAL	4,404	3,077	4,055

Le tableau XII illustre la structure de ces ventes. Les articles de récréation et de sport sont en tête ; il s'agit essentiellement des films cinématographiques et d'articles de pêche. Le poste « contenants n.d.a. » mentionné ici groupe les emballages et les contenants, sans le contenu ; il s'agit évidemment d'emballages possédant une certaine valeur unitaire. Au sujet des articles de ménage et des effets personnels rappelons les porte-monnaie, réticules et étuis divers, ainsi que les articles de bijouterie.

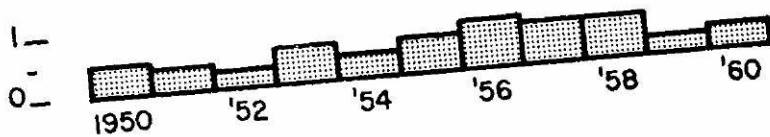
Échanges franco-canadiens 1950-60

Marchandises diverses

Importations canadiennes
(en millions de dollars)



Exportations canadiennes
(en millions de dollars)



ÉCHANGES COMMERCIAUX FRANCO-CANADIENS

Les postes « eaux minérales » et « instruments de musique » améliorent leur position alors que les ventes d'appareils scientifiques et d'éducation stagnent : ainsi, la vente d'instruments chirurgicaux est fortement diminuée entre 1959 et 1960. En 1958, l'achat d'un caboteur français d'une valeur de 700,000 dollars a permis un accroissement notable du commerce par rapport à 1957 (poste « vaisseaux et navires »). Les ventes d'œuvres d'art fluctuent d'une année à l'autre, ventes dominées par les tableaux. Enfin, les deux derniers postes réunissent des choses fort disparates. Mentionnons les marchandises canadiennes retournées, au premier poste (plus de 100,000 dollars par année), et différents articles de rite religieux classifiés sous l'étiquette « articles de communion », au deuxième, ainsi qu'une valeur groupée importante d'articles dont la valeur unitaire est inférieure à 50 dollars (192,266 dollars en 1960).

Tableau XIII
Sélection de produits, droits douaniers canadiens, 1958-60

	1958	1959	1960	Préférence impériale	G.A.T.T.
	(milliers de dollars)				
Films cinématographiques ¹⁷ ..	797	675	591	1.5 cent	1.5 cent
Articles de pêche	239	219	179	franchise	20 p.c.
Porte-monnaie, etc.	155	180	278	12.5 p.c.	22.5 p.c.
Bijouterie	54	95	139	?	?
Disques	145	101	159	15 p.c.	20 p.c.
Instruments chirurgicaux	65	68	9	franchise	franchise
Tableaux ¹⁸	197	413	260	15 p.c.	22.5 p.c.
Produits de décoration —					
chapeaux	96	88	68	20 p.c.	20 p.c.
Articles de communion	254	271	226	franchise	franchise
Eaux minérales	297	354	398	franchise	franchise
Instruments de musique	248	191	274	15 p.c.	17.5 p.c.

Le tableau XIII illustre l'évolution de la vente des principaux produits du groupe « marchandises diverses », au cours de la période 1958-1960, et nous indiquons le niveau des droits douaniers pratiqués sur chacun d'eux. On remarquera que la vente d'articles de pêche (sportive) est fortement gênée par un droit de 20 p.c. ; la compétition est donc difficile vis-à-vis du Commonwealth. D'autres articles, qui entrent pourtant en franchise, voient leur valeur

17. 1.5 cent par pied linéaire ; pas plus de 20 p.c. valeur du film.

18. Franchise lorsque la valeur est supérieure à 20 dollars.

L'ACTUALITÉ ÉCONOMIQUE

baïsser, de 1958 à 1960 ; parallèlement les ventes de porte-monnaie, réticules, etc., et d'instruments de musique, fortement grevées par les droits douaniers, améliorent leur position d'une année à l'autre. Seule une série d'enquêtes minutieuses permettrait d'éclaircir ces paradoxes.

* * *

À la suite de cet examen des groupes (selon la nomenclature de l'O.F.S.), il est maintenant possible de présenter un aperçu synthétique des échanges franco-canadiens de produits commerciaux, sur le plan statistique. L'examen qualitatif des principaux groupes de produits échangés, tant pour les prévisions d'évolution du commerce en regard de la production, de la demande et du rôle de l'ensemble des pays fournisseurs, que pour le contexte et le climat dans lequel ces échanges se déroulent, a sa place dans un prochain article, qui traitera des perspectives des relations franco-canadiennes.

Nous avons rassemblé sur le graphique XII les données relatives aux principaux produits canadiens exportés en France au cours de la période 1956-1960, produits extraits des statistiques canadiennes utilisées tout au long de cette étude. Nous sommes immédiatement frappé de la grande simplicité de ces exportations : 14 produits (regroupant quelques éléments tout au plus, comme les graines de lin et de colza pour les oléagineux) concentrent 88.7 p.c. de la valeur totale des ventes pour la période 1956-1960 ; minimum de 85.3 p.c. en 1956 et maximum de 92.2 p.c. en 1960. La concentration s'accroît, et il s'agit d'un gain de 6.9 p.c. en cinq ans ¹⁰.

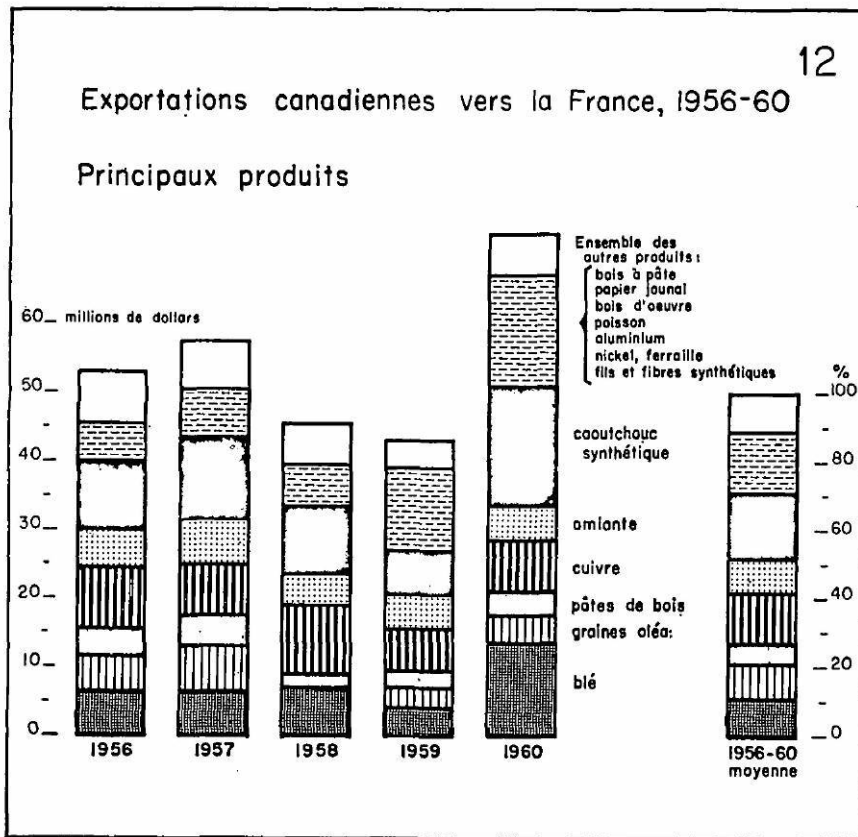
19. Principaux produits canadiens : valeur moyenne de vente (1961-1962) (en millions de dollars et pourcentage de la valeur totale des exportations).

— A —			— B —		
Blé	10.3	(16.0 p.c.)	Bois à pâte	2.1	
Oléagineux	3.2	(5.0 p.c.)	Bois d'œuvre	1.5	
Pâtes de bois	3.9	(6.0 p.c.)	Papier journal	0.3	
Cuivre	8.7	(13.3 p.c.)	Poisson	1.5	(13.3 p.c.)
Amiante	8.9	(13.7 p.c.)	Fils et fibres synthétiques	—	
Caoutchouc synthétique	9.7	(15.0 p.c.)	Aluminium	1.2	
			Nickel	1.1	
			Ferraille	0.7	
A. moyenne 1956-1960			71.3 p.c. de la valeur totale		
A. moyenne 1961-1962			70.0 p.c. " " " "		
A + B moyenne 1956-1960			88.7 p.c. " " " "		
A + B moyenne 1961-1962			83.3 p.c. " " " "		

ÉCHANGES COMMERCIAUX FRANCO-CANADIENS

Cette extrême concentration est assurée par six produits, qui retiennent 71.3 p.c. de la valeur d'ensemble des exportations pour la période 1956-1960. L'importance relative de la valeur groupée de ces six produits varie entre 1956 et 1960 : 73.3 p.c. en 1956, 63 p.c. en 1959 et 69.8 p.c. en 1960. Leur ordre d'importance est le suivant : caoutchouc synthétique, cuivre, blé, amiante, oléagineux, pâtes de bois. Si nous ne tenons compte que de l'année 1960, le nickel serait cependant ajouté, et tiendrait le troisième rang avec une valeur de 6.7 millions de dollars. De même, on voit que pour la moyenne de 1961-1962, l'ordre d'importance diffère (note 19).

Sur le plan douanier, il faut souligner que le commerce de ces produits rencontre peu d'entraves : le cuivre, l'amiante, le nickel et le caoutchouc synthétique, exportés sous des formes primaires, sont des produits *exempts de droits*, tandis que les droits visant le blé et



les oléagineux sont *suspendus*. Cette constatation est pour le moins encourageante. Par contre, la plupart des catégories de pâtes sont imposées à un niveau général de 6 p.c.

Tableau XIV

Principaux produits canadiens, valeur moyenne des ventes, 1956-60

(En millions de dollars)

Blé	6.1	Bois d'œuvre	0.6
Oléagineux	5.2	Papier journal	1.8
Pâtes de bois	3.3	Poisson	0.4
Cuivre	8.0	Fils et fibres synthétiques ...	0.3
Amiante	5.4	Aluminium	3.2
Caoutchouc synthétique	10.7	Nickel	1.6
Bois à pâte	1.0	Ferraille	0.6

On aura noté sur le graphique XII la progression en valeur, entre 1956 et 1960, des huit autres produits mentionnés plus haut, valeur qui est passée d'environ 1.1 million de dollars en 1956 à 3.2 millions en 1960 ; si l'importance en valeur est multipliée par trois, l'importance proportionnelle est multipliée par deux : 12 p.c. du total des exportations canadiennes en 1956 et 23 p.c. en 1960. La valeur d'ensemble de tous les autres produits exportés vers la France ne représente plus que 7.8 p.c. en 1960 (5.7 millions) ; 14.7 p.c. en 1956 (7.8 millions). *Les ventes canadiennes ne se diversifient donc pas.*

Revenons encore aux huit produits groupés. Leur importance proportionnelle est de 18 p.c. pour la période 1956-1960. Il s'agit en grande partie de produits vendus sous la forme dite primaire comme le bois à pâte, l'aluminium, le nickel, la ferraille, le bois d'œuvre et le bois à papier journal, le poisson congelé et en conserve, les fils et les fibres synthétiques ; les exportations de poisson sont relativement modérées, et celles de fils et filés disparaîtraient éventuellement. Les droits douaniers qui frappent ces deux produits sont d'ailleurs élevés. Par contre, les droits sur le papier journal sont suspendus, l'entrée du nickel, de la ferraille et du bois à pâte est exempte de droits, et il n'y a que l'aluminium qui est fortement taxé.

Pour l'examen des principaux produits français exportés vers le Canada, il nous a paru réaliste de ne retenir que la période 1958-

ÉCHANGES COMMERCIAUX FRANCO-CANADIENS

1960, à cause de l'entrée massive des automobiles françaises sur le marché canadien en 1958, entrée qui est venue accroître le déséquilibre de structure enregistré jusqu'alors (graphique XIII).

Nous sommes loin de la simplification excessive qui caractérise les ventes canadiennes. Il s'agit généralement d'une grande variété de produits de consommation, très élaborés. Cette diversité nous entraîne d'ailleurs à procéder à notre synthèse par *familles de produits* plutôt que par *produits uniques*. Les exportations françaises sont dominées par cinq de ces familles. Leur importance proportionnelle est de 52.6 p.c. pour la période 1958-1960 (26 millions en moyenne) : les véhicules automobiles et les pièces comptent pour plus de la moitié, soit 23 p.c. ; l'importance des familles « vins et alcools » et « livres et imprimés » est similaire (respectivement 9 p.c. et 8.5 p.c.) de même que celle des familles « étoffes et vêtements » et « produits du laminoir » (respectivement 5.6 p.c. et 6 p.c.)²⁰.

On remarquera au graphique XIII, l'irrégularité des ventes d'automobiles, la progression des ventes d'étoffes et de vêtements, de livres et imprimés, de vins et alcools, la stagnation des ventes des produits du laminoir. À l'exception des livres et imprimés, qui entrent en franchise, rappelons que ces produits sont frappés de droits doua-

Tableau XV

Principaux produits français, valeur moyenne des ventes, 1958-60

(En millions de dollars)

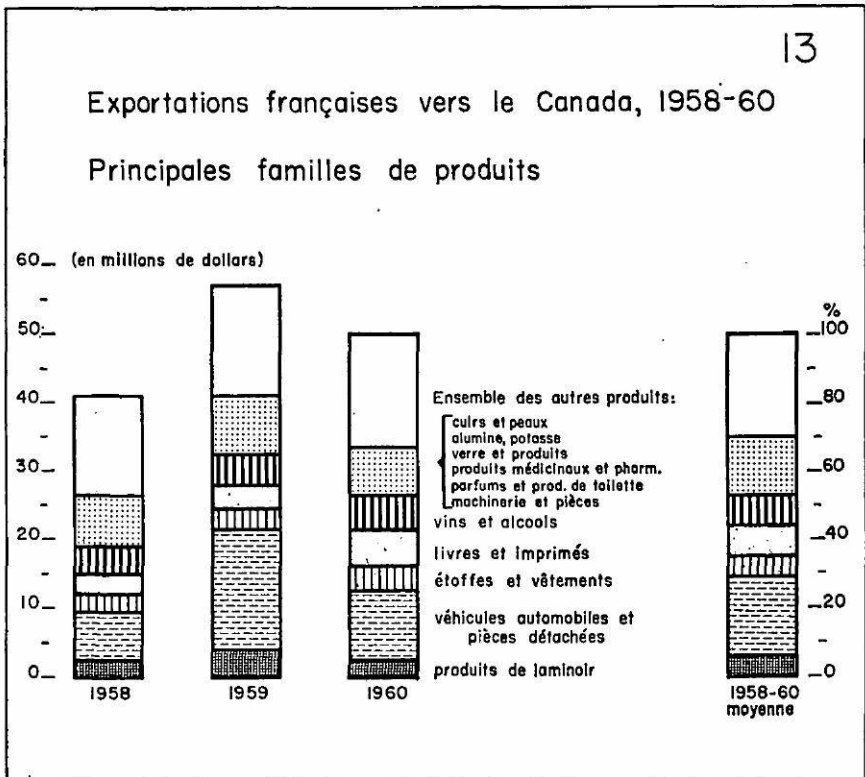
Vins et alcools	4.6	Potasse	0.7
Livres et imprimés	4	Verre et produits	1.3
Étoffes et vêtements	2.9	Produits médicaux et pharmaceutiques	0.7
Véhicules automobiles et pièces	11.5	Parfums et produits de toilette	0.4
Produits du laminoir	3	Machinerie et pièces	1.6
Cuirs et peaux	0.9		
Alumine	2.0		

20. Principaux produits français : valeur moyenne de vente (1961-1962) (en millions de dollars et pourcentage de la valeur totale des exportations).

Vins et alcools	5.6 (10.2 p.c.)	Cuivre et peaux	0.9 (1.7 p.c.)
Livres et imprimés	4.9 (9.0 p.c.)	Potasse	1.0 (1.9 p.c.)
Véhicules automobiles et pièces	7.0 (12.7 p.c.)	Verre et produits	2.2 (4.0 p.c.)

niers généralement élevés, et que la préférence impériale joue lourdement dans la plupart des cas, dont celui des véhicules automobiles.

Nous avons aussi fait ressortir sur le graphique XIII l'importance (groupée) relative de sept produits ou familles de produits, qui jouent un rôle non négligeable dans les ventes françaises. Il s'agit de 22 p.c. pour la période 1958-1960. Soulignons que l'avenir des ventes de produits simples (cuirs et peaux, alumine, potasse) est incertain, alors que le chiffre de ventes des quatre familles de produits qui font suite sur le tableau IV, familles extrêmement diversifiées, peut s'élever dans une proportion notable, dans l'optique du réaménagement (prévisible) du régime douanier canadien. Rappelons finalement que les douze produits et familles de produits français discutés ici, concentrent 70 p.c. de la valeur des ventes au Canada pour la période 1958-1960 : 64 p.c. (26.3 millions de dollars) en 1958, 71.6 p.c. (40.8 millions) en 1959, 66.8 p.c. (33.4 millions) en 1960.



* * *

Ainsi donc, l'examen analytique des échanges franco-canadiens des années 1950-1960 (sous l'éclairage des régimes douaniers lorsque cela était possible) nous aura permis de faire ressortir clairement les produits et familles de produits responsables de leur niveau et de leur caractère.

Quelques produits simples, généralement présentés sous formes primaires, peu entravés par le régime douanier, composent l'essentiel des ventes canadiennes. Leur production est assurée par de grandes sociétés. Celles-ci s'appuient parfois sur une « maison-mère » étrangère. Dans ce contexte, la société canadienne devient alors une simple unité de production (parmi d'autres) dont l'évolution est commandée par un jeu complexe d'intérêts internationaux. Le rappel des traits fondamentaux de l'économie et du commerce nord-américain, européen, du Commonwealth, est une démarche qui apparaît essentielle pour étoffer les prévisions concernant les ventes canadiennes en France.

Nous n'avons pas à insister sur le fractionnement caractéristique des ventes françaises de produits finis, ventes handicapées d'ailleurs par une solide barrière douanière ; la démonstration est faite. Contrairement aux ventes canadiennes, c'est en bonne partie par une étude du comportement de l'acheteur canadien qu'il sera possible de cerner tant soit peu les perspectives à moyen terme. Ceci n'infirme évidemment pas le recours aux tendances générales de l'économie du monde nord-atlantique.

Dans un troisième et dernier article sur les relations franco-canadiennes, nous tenterons de dégager un certain nombre de perspectives.

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