

## Remarques sur le commerce franco-canadien et les importations canadiennes

Jean Mehling

Volume 34, numéro 4, janvier–mars 1959

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1001422ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1001422ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0001-771X (imprimé)

1710-3991 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer cet article

Mehling, J. (1959). Remarques sur le commerce franco-canadien et les importations canadiennes. *L'Actualité économique*, 34(4), 581–617.  
<https://doi.org/10.7202/1001422ar>

## Remarques sur le commerce franco-canadien et les importations canadiennes

Les règles générales, en matière commerciale, ont moins encore de signification qu'en tout autre domaine des activités économiques. Ici, si les règles de fonctionnement sont difficiles à déterminer, les résultats sont d'une interprétation plus délicate encore. À la fin d'une année donnée, on parlera de balance déficitaire ou excédentaire, et tout sera dit, quant aux résultats chiffrés, jusqu'à l'année suivante. Mais tous nous savons, dès le premier instant d'une étude de la balance internationale, que les mécanismes d'importations-exportations de biens ne révèlent qu'une faible partie du problème. Les échanges de services, les mouvements de capitaux, sont des phénomènes économiques susceptibles de bouleverser les données commerciales. Il n'en reste pas moins vrai que bon nombre de balances déficitaires peuvent, sinon se trouver complètement changées par une modification des échanges commerciaux, du moins s'en trouver fortement améliorées. Ce n'est pas toujours affaire de volonté et de méthode! Le commerce international est un jeu aux nuances plus subtiles. Il prend place dans un contexte qui rejette parfois au second plan les mécanismes strictement commerciaux. Les accords commerciaux ne sont pas toujours construits sur des bases purement rationnelles. Depuis la première guerre mondiale, en particulier, la politique a tout troublé. Des empires se sont édifiés, qui mêlaient toutes les règles

du jeu. Des blocs se sont construits; sous prétexte de collaboration, d'aide économique, on a morcelé davantage encore le monde.

Pourtant, on voit se dessiner peu à peu de grands ensembles économiques dont les contours marqueront la naissance de nouvelles délimitations politiques. Sera-t-il impossible de «se glisser» dans ces systèmes d'échanges compartimentés? Le marché commun, par exemple, marque-t-il un repliement dans les frontières de l'Europe, plutôt qu'un éclatement des frontières nationales? Le Commonwealth obéit-il aux mêmes règles de fractionnement? Notre objet n'est pas de répondre à ces points d'interrogation, mais de nous demander si, compte tenu de ce qui vient d'être avancé, certains échanges commerciaux ne se trouvent pas condamnés à la stagnation. Et si, par conséquent, tout effort pour les améliorer ne se trouve pas à peu près condamné d'avance à n'être que stérile.

L'exemple des importations canadiennes en provenance de la France nous a paru fournir un champ particulièrement riche pour ce genre d'analyse. Voici deux pays — la France et le Canada — dont une presse plus sentimentale que réaliste veut à tout prix qu'ils soient parents, alliés, amis, mais dont la réalité brutale — celle de l'homme d'affaires et des statistiques — révèle bien autre chose, tout au moins à première vue superficielle: l'absence de liens étroits. Dans un monde de plus en plus matérialiste, on ne voudra bientôt plus juger du degré d'affinité de deux pays qu'en fonction de leurs échanges économiques. Sans doute y a-t-il possibilité d'amélioration, d'accroissement. Mais les impératifs profonds, traduits par les faits, ne sont-ils pas très différents des affirmations claironnantes?

Nous allons tenter de le déterminer. Ou, tout au moins, d'entr'ouvrir un dossier que les chercheurs n'ont guère feuilleté depuis la guerre. Trop d'hommes d'affaires ont négligé d'expliquer les mécanismes auxquels ils se trouvaient soumis.

Examiner les échanges commerciaux franco-canadiens ne peut aller sans une série d'études: importations, exportations de marchandises, mouvements de techniciens et de capitaux. Le présent article s'en tiendra au seul sujet (dans la mesure du possible) des exportations commerciales françaises vers le Canada<sup>1</sup>. Il nous

1. C'est en ce sens que nous utiliserons indifféremment les expressions «exportations françaises» (vers l'étranger), ou «importations canadiennes» (en provenance de l'étranger).

faudra cependant, sous peine de fausser toutes les données du problème, rappeler au lecteur que les problèmes d'échanges ne se posent pas sous le seul aspect franco-canadien. En réalité, la France ne court pas sa chance toute seule sur le marché canadien; et elle ne court pas sa chance commerciale vers le seul Canada. Bien au contraire, il apparaîtra dans cet article que les exportateurs français ne tentent d'envoyer des marchandises au Canada que dans la mesure où d'autres marchés ne les attirent pas plus directement.

Diverses remarques préalables s'imposent donc, avant que soit abordé le sujet lui-même. Nous allons constater, en effet, que la situation des exportations françaises vers le Canada est plus paradoxale en apparence qu'en réalité. Le paradoxe qui frappe, au premier abord, c'est la constatation du fait suivant: la France éprouve une pénurie évidente de monnaies fortes, en même temps que d'immenses difficultés à rééquilibrer sa balance commerciale (ou tout au moins à ne pas la voir se détériorer de plus en plus). La France n'est plus ce qu'elle était au siècle dernier: une nation essentiellement «prêteuse de capitaux». L'inverse étant beaucoup plus vrai, le déséquilibre de la balance commerciale acquiert une signification plus profonde, et traduit plus fidèlement le déséquilibre de la balance générale. D'autre part, les besoins de la reconstruction d'après-guerre et la croissance économique actuelle exigent un recours encore très marqué aux importations de marchandises. Bon nombre de ces marchandises proviennent de pays à monnaie forte. L'effort commercial français doit, en bonne logique économique, porter sur les zones à monnaie forte (dans la conjoncture actuelle, sur la zone dollar). Le problème dont il est question ici sera donc de constater que l'un des éléments les plus dynamiques de la zone dollar semble négligé par l'exportateur français au profit soit de «zones à monnaie faible», soit de «zones non-dollar», soit de «pays-dollar» dont la croissance économique offre, à long terme, des perspectives moins brillantes que celles du Canada, mais dont la pénétration offre plus de *facilité immédiate*. Méconnaissance des possibilités canadiennes? Choix économique subissant les pressions de la politique? Recours à des solutions de *facilité*? Impossibilité de soutenir la lutte concurrentielle?



En fait — nous allons le voir — il y a un peu de tout cela dans le comportement de la France à l'égard de ses exportations vers le Canada. Différentes causes — traduites par les statistiques — semblent jouer le rôle de freins. Certaines relèvent de la structure même de l'économie canadienne, qui agit sur la composition des importations du Canada. D'autres doivent être attribuées à des conditions propres à la structure de l'économie française. D'autres encore relèvent plus directement des exportateurs français eux-mêmes, c'est-à-dire des individus, et traduisent une méconnaissance presque complète des règles de la politique d'exportation. Nous nous demanderons enfin, en conclusion, si la situation est sans appel; ou si, en dépit d'obstacles difficiles à surmonter, une amélioration des relations commerciales franco-canadiennes n'est pas possible.

\* \* \*

Nous allons, en premier lieu, nous intéresser à ce qu'on peut appeler les données chiffrées brutes. C'est-à-dire que nous comparerons, année par année, les importations canadiennes de marchandises diverses en provenance d'un certain nombre de pays caractéristiques. Par «pays caractéristiques», nous entendons pays susceptibles de modifier, soit par leur position prédominante, soit par leur lutte concurrentielle — donc par leur politique commerciale — les débouchés canadiens aux produits français. Nous entendrons également pays qui, comme la France, n'ont pas su ou pu modifier leur politique exportatrice. Bien entendu, les pays autres que la France, examinés dans cette étude, ne le sont pas pour eux-mêmes, mais parce qu'ils nous permettent de mieux comprendre ce que la France fait en matière commerciale, ce qu'elle ne fait pas, ce qu'elle pourrait ou devrait faire.

Le choix des pays servant d'exemples comparatifs n'a pas été effectué de façon arbitraire: États-Unis, Grande-Bretagne, Allemagne, Italie, Suisse et Japon. Il semble en effet que, dans le contexte de cette étude, les exportations de ces divers pays présentent l'intérêt suivant. Les États-Unis occupent la position prééminente. À tel point, d'ailleurs, qu'il semble impossible de jamais voir une régression de la priorité américaine. Sans nous appesantir sur un phénomène par trop évident, nous rappellerons

simplement au lecteur que les économies canadiennes et américaines sont plus ou moins complémentaires: pour des raisons de proximité géographique; pour des motifs propres à la croissance canadienne; parce que seuls, à l'heure actuelle, les États-Unis sont en mesure d'investir au Canada un volume de capitaux suffisant pour les besoins de la croissance canadienne. Le phénomène, traduit en volumes monétaires (dollars), fait ressortir l'extrême faiblesse relative des importations en provenance de pays autres que les États-Unis (Grande-Bretagne mise à part); et il détermine en quelque sorte le cadre à l'intérieur duquel, même au prix d'une croissance très forte et très rapide, les exportations françaises se trouveront toujours confinées.

Le cas britannique est intéressant pour une autre raison, dans notre étude. Un argument utilisé quelquefois par les exportateurs français peut se résumer ainsi: tous nos efforts sont vains, puisque la Grande-Bretagne jouit, sur le plan des tarifs douaniers, du régime privilégié de la préférence impériale. Il est, en effet, assez plausible d'imaginer qu'une suppression de la préférence impériale conduirait les exportations britanniques au niveau de celles des autres pays européens, et cela dans l'espace de quelques années. Il est donc admissible que la préférence impériale, si elle n'anéantit pas complètement les efforts des exportateurs européens vers le Canada, leur nuise. L'argument, comme tel, peut donc être utilisé par les exportateurs français.

Mais justifie-t-il une politique de semi-abstention? Pour répondre affirmativement, il nous faudrait constater que non seulement les exportations françaises piétinent, ou reculent, ou progressent peu, mais que le même sort s'acharne sur les exportations de concurrents européens (non britanniques) de la France vers le Canada. Or, qu'en est-il en réalité? Pour juger du bien-fondé de cette affirmation, nous avons pris en considération le cas des exportateurs allemands, suisses et italiens.

Les statistiques nous révèlent (nous essaierons ultérieurement d'en découvrir les raisons) que ces trois types d'exportateurs appartiennent à trois pays dont les structures économiques et les politiques économiques diffèrent de celles de la France. Peut-être leur cas fournira-t-il des indications utilisables en vue d'une réorganisation des courants commerciaux français.

Le cas allemand est utilisé, dans cette étude, dans le but suivant : répondre à l'argument selon lequel, compte tenu de la position prééminente des États-Unis et de la position juridiquement privilégiée de la Grande-Bretagne, tout effort de développement des exportations européennes vers le Canada se trouve obligatoirement voué à la régression, ou à la stagnation, ou à une croissance de plus en plus lente.

L'exemple italien a été choisi parce que, dans la composition des biens exportés, il présente certaines similitudes avec le cas français. Les variations d'apparence erratique que traduisent les données globales en dollars permettent tout d'abord de constater le phénomène. Les raisonnements ultérieurs compléteront la constatation initiale. L'exemple devrait renforcer notre thèse relative aux déficiences de structure des exportations françaises.

Les données consacrées à la Suisse ont pour objet de nous apporter, dans la compréhension du comportement des exportations vers le Canada, un exemple qui, paradoxalement, renforcera ce qui sera dit à propos de la France : composition « trop traditionnelle », d'année en année, quoique poussée essentiellement dans le domaine des biens industriels.

Bref, les cas européens choisis devraient orienter notre analyse vers des constatations de cette nature : les volumes globaux des exportations traduisent, quoique de façon imparfaite, des erreurs fondamentales dans les politiques d'exportation.

L'exemple japonais n'a été introduit dans notre analyse que pour démontrer à quelles difficultés — de plus en plus grandes, très probablement — les exportations françaises, comme celles de leurs concurrents étrangers, se heurteront à l'avenir, et pour tempérer davantage encore l'optimisme habituel dont on se croit parfois obligé de teinter les déclarations officielles.

L'avenir des exportations françaises au Canada nous semble susceptible d'amélioration ; nous ne croyons pas qu'il faille cependant l'envisager avec un optimisme trop marqué. Telles seront les conclusions auxquelles nous aboutirons. Telles sont déjà, dès l'abord, les remarques auxquelles nous préparent les données globales.

\* \* \*

COMMERCE FRANCO-CANADIEN

Tableau I

Importations canadiennes en provenance de la France, 1935-1957<sup>1</sup>

Années	Montant total (en milliers de dollars)	Augm. ou dim. par rapport à l'année précédente (en milliers de dollars)	Augm. ou dim. par rapport à l'année précédente (en pourcentage)
1935-39 (moyenne).	6,382		
1938.....	6,105		
1944.....	9		
1945.....	273		
1946.....	4,610	+ 4,337	1,588.3
1947.....	8,755	+ 4,146	89.9
1948.....	12,648	+ 3,893	44.5
1949.....	13,309	+ 661	5.2
1950.....	14,669	+ 1,359	10.2
1951.....	23,974	+ 9,305	63.4
1952.....	19,117	- 4,857	-20.2
1953.....	22,267	+ 3,151	16.5
1954.....	22,046	- 221	- 1.0
1955.....	25,016	+ 2,970	13.5
1956.....	32,600	+ 7,584	30.3
1957.....	36,183	+ 3,583	11.0

Il faut relever l'aspect artificiel — en partie au moins — d'une méthode mettant en parallèle des dollars de 1945 et des dollars de 1957. Prises seules, ces données n'auraient aucune valeur. Cependant, la même méthode ayant été suivie pour chacun des tableaux qui vont suivre, on peut au moins y voir un certain parallélisme des mouvements. Il convient cependant d'énoncer les plus extrêmes réserves sur une semblable méthodologie. Or — et c'est bien le malheur — trop de déclarations officielles, du côté français, affichent leur optimisme ou leur pessimisme sur la base de ces données globales. Pour pallier, en partie, les faiblesses de l'argumentation, nous avons fait ressortir les variations positives et négatives des importations en provenance de France (dollars courants).

On relèvera donc, dans le tableau I, l'irrégularité des importations en provenance de France. Telle variation négative (1954 par exemple) peut avoir été le résultat partiel d'une récession au Canada. En fait, cependant, elle pourrait également correspondre à l'adhésion du Japon au G.A.T.T., et traduire ainsi, de prime

1. *Trade of Canada—Imports*, D.B.S., Ottawa.

L'ACTUALITÉ ÉCONOMIQUE

abord, la faiblesse concurrentielle du système exportateur français. De toutes façons, même si, dans leur majorité, les données traduisent une tendance à la hausse des exportations françaises, les hausses annuelles traduisent un mouvement désordonné. Il doit donc exister, dans ces mouvements, des biens vendus de façon irrégulière, d'autres qui disparaissent du volume des exportations, de nouveaux marchés qui s'ouvrent puis se referment très vite.

À l'argument de l'irrégularité, on peut répondre que le phénomène frappe non seulement les exportations françaises, mais celles de la plupart des fournisseurs du Canada.

Voici, à titre de démonstration, (Tableau II) les données relatives aux exportations américaines et britanniques vers le Canada.

**Tableau II**  
**Importations en provenance des États-Unis**  
**et de la Grande-Bretagne, 1935-1957<sup>1</sup>**

Années	États-Unis			Grande-Bretagne		
	Montant total (en milliers de dollars)	Augm. ou dim. par rapport à l'année précédente (en milliers de dollars)	Augm. ou dim. par rapport à l'année précédente (en pourcentage)	Montant total (en milliers de dollars)	Augm. ou dim. par rapport à l'année précédente (en milliers de dollars)	Augm. ou dim. par rapport à l'année précédente (en pourcentage)
1935-39... (moyenne)	481,738			124,047		
1938.....	424,731			119,292		
1945.....	1,202,418			140,517		
1946.....	1,405,297	+202,879	16.8	201,433	+60,916	43.3
1947.....	1,974,679	+569,382	40.5	189,370	-12,063	-6.0
1948.....	1,805,763	-168,916	-8.5	299,502	+10,132	5.3
1949.....	1,951,860	+146,097	8.1	307,450	+7,948	2.6
1950.....	2,130,476	+178,616	9.1	404,213	+96,764	31.5
1951.....	2,812,927	+682,451	32.0	420,985	+16,771	4.1
1952.....	2,976,962	+164,035	5.6	359,757	+61,227	14.5
1953.....	3,221,214	+224,252	7.5	453,391	+96,634	26.9
1954.....	2,961,380	-259,835	-8.1	392,472	-60,920	-13.4
1955.....	3,452,178	+490,799	16.6	400,531	+8,059	2.0
1956.....	4,161,667	+709,488	20.5	484,679	+84,148	21.0
1957.....	3,998,549	-163,117	-3.9	521,958	+37,279	7.7

Il ne paraît donc pas inacceptable d'affirmer, par une comparaison entre les tableaux I et II, que les irrégularités décroissantes

1. *Trade of Canada—Imports*, O.F.S., Ottawa.

COMMERCE FRANCO-CANADIEN

dans les exportations sont dues, au moins de façon partielle, à des motifs de structure proprement canadiens. Les exportations vers le Canada suivent, en partie, le développement interne du Canada. L'argument doit peser d'un grand poids dans la politique exportatrice de la France (s'il en existe une). Le marché canadien pourrait bien ne pas obéir aux règles d'un marché traditionaliste. Or, nous le verrons, la composition des exportations françaises obéit, depuis la guerre, à la règle du traditionalisme. Le marché canadien est, par beaucoup de Français, envisagé avant tout comme le débouché traditionnel de tel ou tel produit; alors que, marché à structure essentiellement mobile, il n'offre de possibilités d'une croissance régulière des exportations étrangères qu'au prix d'un strict respect de la règle qui vient d'être énoncée. C'est ainsi que les importations canadiennes en provenance de l'Allemagne, de l'Italie, de la Suisse traduisent les mouvements globaux suivants:

**Tableau III**  
**Évolution des importations canadiennes en provenance**  
**de l'Allemagne, de la Suisse et de l'Italie, 1935-1957**

Années	Allemagne			Suisse			Italie		
	Valeur totale (en milliers de dollars)	Augm. ou dim. par rapport à l'année précédente (en milliers de dollars)	Augm. ou dim. par rapport à l'année précédente (en p.c.)	Valeur totale (en milliers de dollars)	Augm. ou dim. par rapport à l'année précédente (en milliers de dollars)	Augm. ou dim. par rapport à l'année précédente (en p.c.)	Valeur totale (en milliers de dollars)	Augm. ou dim. par rapport à l'année précédente (en milliers de dollars)	Augm. ou dim. par rapport à l'année précédente (en p.c.)
1935-39...	10,364			3,110			2,403		
1938.....	9,930			3,488			2,631		
1945.....	2			7,863					
1946.....	11			11,149	+3,286	+41.8	2,704		
1947.....	498	+ 487	+4418.1	11,041	+ 792	+ 7.1	3,872	+1,168	+43.2
1948.....	1,729	+ 1,231	+ 247.1	7,444	-4,497	-37.6	6,981	+3,108	+80.3
1949.....	7,134	+ 5,405	+ 312.5	10,002	+3,457	+46.4	9,048	+2,067	+29.6
1950.....	11,026	+ 3,892	+ 54.5	14,464	+3,562	+32.7	9,373	+ 325	+ 3.6
1951.....	30,936	+19,910	+ 188.6	16,398	+1,934	+13.4	14,217	+4,844	+51.7
1952.....	22,629	—	—	16,396	— 2	—	11,735	-2,482	-17.4
1953.....	35,507	+12,878	+ 56.9	20,437	+4,040	+24.6	14,271	+2,536	+21.6
1954.....	44,485	+ 8,977	+ 25.3	19,161	-1,286	- 6.3	15,006	+ 735	+ 5.1
1955.....	55,603	+11,119	+ 25.0	19,385	+ 214	+ 1.1	18,502	+3,496	+23.3
1956.....	89,348	+33,745	+ 60.7	22,301	+2,036	+15.2	24,967	+6,465	+34.9
1957.....	97,646	+ 8,298	+ 9.3	24,660	+2,359	+10.6	33,012	+8,045	+32.2

Les exportations vers le Canada en provenance des trois pays précédents font preuve d'irrégularité, avec cependant des différences qui n'apparaissent pas toujours dans les analyses. L'Allemagne, depuis la deuxième guerre mondiale, n'a jamais cessé d'accroître ses exportations. L'année 1952 ne constitue pas une exception à notre remarque. Depuis cette année, en effet, les

statistiques canadiennes cessent de comprendre dans le même chiffre l'Allemagne de l'Est et l'Allemagne de l'Ouest.

La Suisse semble faire preuve, dans une optique de longue durée, d'une certaine constance dans la croissance de ses exportations, avec, cependant, des déplacements erratiques surprenants. On sait que la Suisse est, avant tout, exportatrice de produits industriels. Dans ces conditions, comment expliquer que ce pays ne profite pas davantage des possibilités du marché canadien? Serait-ce que, lui aussi, n'a pas su se dégager d'une tendance exportatrice portant sur les seuls produits traditionnels qui ont fait sa réputation? S'il en est bien ainsi, se trouverait renforcée notre remarque à propos de la «structure importatrice» du marché canadien: grande mobilité dans les besoins, qui exige une adaptation incessante des politiques exportatrices.

La même remarque nous paraît s'imposer à propos de l'Italie. Ici, cependant, la remarque générale, si elle se vérifie ultérieurement, résulterait d'une apparente conformité avec le cas français: traditionalisme des exportations vers le Canada, faiblesse des efforts portant sur les débouchés canadiens pour les produits industriels européens.

Nous laisserons de côté, pour l'instant, le cas du Japon. Nous l'utiliserons ultérieurement, à propos du problème de l'incidence des productivités sur les politiques d'exportation.

Pouvons-nous dégager une première leçon des observations précédentes, utilisable dans notre recherche d'un mécanisme des possibilités d'absorption de marchandises européennes par le marché canadien? En premier lieu, la différence est si marquée entre le volume des importations américaines et celui des pays européens que les exportations européennes n'ont aucune chance de représenter, au Canada, autre chose que des quantités marginales. En second lieu, le fait qu'existent, entre les concurrents européens, des différences d'une année à l'autre, peut être interprété ainsi: instabilité du marché canadien, le mot signifiant qu'aucune position n'est jamais acquise de façon définitive, ni par rapport aux années précédentes, ni par rapport aux autres concurrents. Enfin, les mêmes remarques paraissant s'appliquer à des pays économiquement dissemblables, le fait semblerait prouver que les variations sont probablement dues à des questions de composition de la liste



des produits exportés. Mais ceci exige plus qu'une simple affirmation, s'il s'agit, comme nous le croyons, d'un problème clé du modèle canadien.

\* \* \*

Toutefois, avant d'aborder ce problème, examinons à nouveau les données chiffrées précédentes, en les envisageant cependant de façon nouvelle, soit en tant que pourcentages de la valeur totale des importations canadiennes.

Les tableaux suivants ont été établis en mettant en rapport, année par année, les importations canadiennes en provenance des divers pays étudiés et les importations canadiennes en provenance de l'ensemble du monde; ce qui explique la faiblesse des fractions obtenues. Nous nous sommes contentés, cependant, dans la première série de nos tableaux (représentés ensuite de façon graphique) d'examiner les importations en provenance des pays européens. États-Unis et Grande-Bretagne ont été laissés à l'écart. L'argumentation recherchée dans ces calculs est en effet la suivante: si, examinées de façon globale (c'est-à-dire exprimées en dollars) les exportations européennes vers le Canada semblent marquer, dans une optique à long terme, une certaine croissance, est-ce en raison d'un effort particulier des pays européens, ou simplement parce que le Canada se développant de plus en plus, ses importations ne cessent de s'accroître? En somme, une double question s'impose ici: les importations canadiennes en provenance des États-Unis (et, à une moindre échelle, du Royaume-Uni) prenant de plus en plus d'importance, doit-on conclure que les exportations de l'Europe sont en train de mourir, parce que représentant, dans l'ensemble du commerce canadien, une part de plus en plus faible? D'autre part, l'effort éventuel accompli par certains pays européens est-il général? La France, en particulier, a-t-elle su conserver ses positions? Les améliorer? A-t-elle fait mieux ou moins bien que ses concurrents européens?

Les résultats obtenus, nous allons le voir, sont d'un grand intérêt. D'une part, ils traduisent (confirmation de ce qui précède) que les exportations européennes vers le Canada ne représentent qu'une très faible participation à l'activité générale de l'économie canadienne; d'autre part, ils permettent de deviner (en attendant



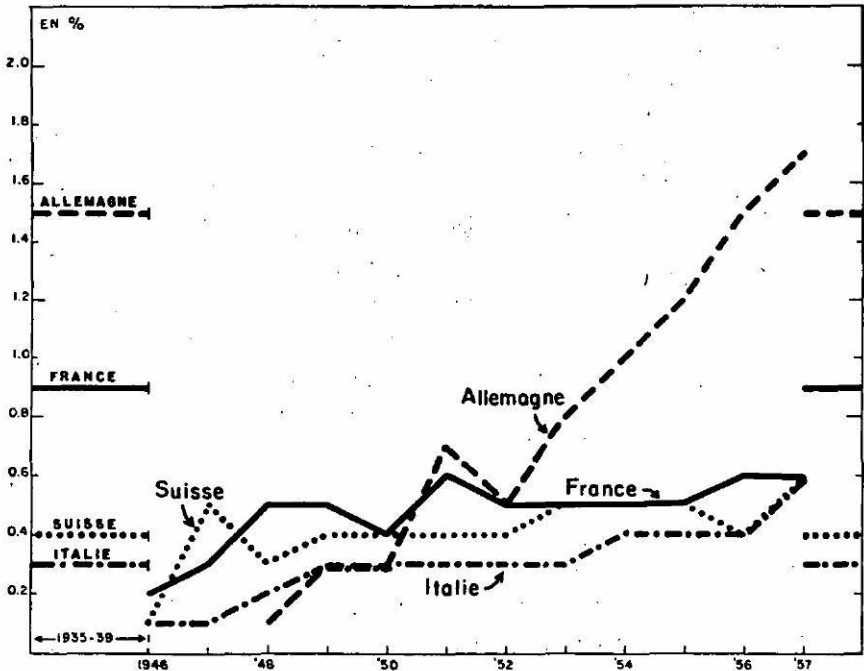
plus de justification) que tel pays exportateur est plus dynamique que tel autre, le mot signifiant qu'un pays donné sait s'adapter mieux qu'un autre aux impératifs de marché canadien. Cette dernière considération nous intéresse parce qu'elle doit permettre de définir les caractéristiques fondamentales du marché canadien de l'importation.

**Tableau IV**  
**Importations de divers pays, en p.c. des importations totales du Canada, 1935-1957**

Années	France	Alle- magne	Italie	Suisse	Années	France	Alle- magne	Italie	Suisse
1935-39..	0.9	1.5	0.3	0.4	1951....	0.6	0.7	0.3	0.4
1946.....	0.2	—	0.1	0.1	1952....	0.5	0.5	0.3	0.4
1947.....	0.3	—	0.1	0.5	1953....	0.5	0.8	0.3	0.5
1948.....	0.5	0.1	0.2	0.3	1954....	0.5	1.0	0.4	0.5
1949.....	0.5	0.3	0.3	0.4	1955....	0.5	1.2	0.4	0.5
1950.....	0.4	0.3	0.3	0.4	1956....	0.6	1.5	0.4	0.4
					1957....	0.6	1.7	0.6	0.5

Nous traduisons, dans le graphique I ci-après, les données contenues dans le tableau IV.

**Graphique I**



Diverses remarques s'imposent. Nous avons fait figurer, en trait droit, débordant à droite de l'axe des ordonnées, les pourcentages moyens relatifs à la période 1935-1939. Le graphique traduit bien, ainsi, l'évolution des positions relatives, pour chacune des années d'après-guerre (1946 à 1957); mais il permet au lecteur de se demander ce que signifient les variations en dollars établies dans les pages antérieures. Rien ne traduit mieux, à notre avis, dans ce graphique, le dynamisme de telle politique d'exportation; le conservatisme de telle autre; ou, si l'on veut, les modifications structurelles du marché canadien des importations; ou encore, si l'on préfère, les capacités d'adaptation des politiques exportatrices européennes aux conditions nouvelles du marché canadien.

Il faut bien reconnaître que l'Allemagne a su, a pu, ou a voulu s'adapter aux besoins du marché canadien. Elle a poussé régulièrement ses exportations et crevé le plafond moyen de la période d'avant-guerre. L'Italie a aussi accru sa part du marché canadien encore que le résultat spectaculaire de 1957 puisse être passager. De leur côté et la Suisse et la France affirment avoir accru leurs mouvements d'exportation. En soi, l'affirmation est vraie, puisque maintenir les mêmes pourcentages dans le contexte de développement des importations globales du Canada correspond bien à cela. Mais ce qui apparaît déjà avec évidence, c'est que la politique exportatrice de la France ne s'est qu'adaptée aux modifications de structure du marché canadien (dans le cas contraire, les exportations françaises, exprimées en pourcentages, auraient diminué); elle n'a pas *profité au maximum* de ces modifications. En d'autres termes, cette adaptation correspond, soit à une méconnaissance partielle du marché canadien, soit à un certain désintéressement à l'égard de ce marché, soit à une certaine incapacité de l'économie française à suivre les fluctuations de la demande canadienne.

Remarquons que ces pourcentages étant «globaux», ils ne peuvent que rendre compte du phénomène. Ils ne permettent pas cependant d'en exprimer les motifs. La détermination de ces motifs ne peut résulter que d'un examen par rubriques des exportations françaises.

\* \* \*

Il y a plus. Le marché canadien des importations traduit, depuis 1954, un phénomène de grande importance: la réapparition marquée des produits japonais. La chose présente un double intérêt. Il menace les débouchés européens au Canada. Il peut être, pour certaines industries canadiennes marginales, cause de plus grandes difficultés.

À tel point d'ailleurs que, depuis le début de l'année 1957, les exportations japonaises de textiles vers le Canada sont soumises, par le Japon lui-même, à un «quota volontaire». On verra plus loin qu'il en résulte, pour l'année 1957, un ralentissement dans la croissance des exportations japonaises vers le Canada. La tendance générale, néanmoins, demeure à la hausse.

Signalons que l'année 1954, en marquant l'adhésion du Japon à G.A.T.T., a permis à ce pays de bénéficier de la clause de la nation la plus favorisée. En d'autres termes, dès cet instant, le Japon s'est trouvé à égalité théorique avec ses concurrents européens sur le marché canadien. Les deux tableaux suivants traduisent la nouvelle situation juridique.

Tableau V

Imports canadiennes en provenance du Japon, 1935-1957<sup>1</sup>

Années	Montant total (en milliers de dollars)	Augm. ou dim. par rapport à l'année précédente (en milliers de dollars)	Augm. ou dim. par rapport à l'année précédente (en pourcentage)
1935-39 (moyenne)	4,649		
1938	4,643		
1946	3		
1947	350		
1948	3,144		
1949	5,551	+ 2,407	76.6
1950	12,087	+ 6,535	117.7
1951	12,577	+ 491	4.0
1952	13,162	+ 585	4.6
1953	13,629	+ 468	3.5
1954	19,197	+ 5,567	40.8
1955	36,718	+17,521	91.3
1956	60,826	+24,108	65.6
1957	61,605	+ 778	1.3

1. Trade of Canada—Imports, O.F.S., Ottawa.

COMMERCE FRANCO-CANADIEN

Tableau VI

Comparaisons des progressions: Japon, Allemagne, France<sup>1</sup>, 1946-1957

Années	France	Japon	Allemagne
1946.....	+4,337		
1947.....	+4,146		
1948.....	+3,893		+ 1,231
1949.....	+ 661	+ 2,407	+ 5,405
1950.....	+1,359	+ 6,535	+ 3,892
1951.....	+9,305	+ 491	+19,910
1952.....	-4,857	+ 585	—
1953.....	+3,151	+ 468	+12,878
1954.....	- 221	+ 5,567	+ 8,977
1955.....	+2,970	+17,521	+11,119
1956.....	+7,584	+24,108	+33,746
1957.....	+3,583	+ 778	+ 8,298

Il ressort des tableaux V et VI qu'effectivement l'année 1954 a été marquée par un accroissement des ventes japonaises sur le marché canadien. Le tableau VI, en particulier, permet de constater d'une part une chute (particulièrement explicable par un mouvement de récession sensible au Canada) des exportations françaises, d'autre part par un ralentissement marqué des exportations allemandes.

Sans être démontrée pour autant, la corrélation mérite d'être soulignée. On notera également qu'à partir de 1955, l'Allemagne poursuit son ascension sans grand dommage apparent: ce qui pourrait résulter du fait d'une profonde souplesse de la politique exportatrice allemande.

Traduites en pourcentages, les exportations japonaises vers le Canada révèlent avec netteté le dynamisme de la politique japonaise.

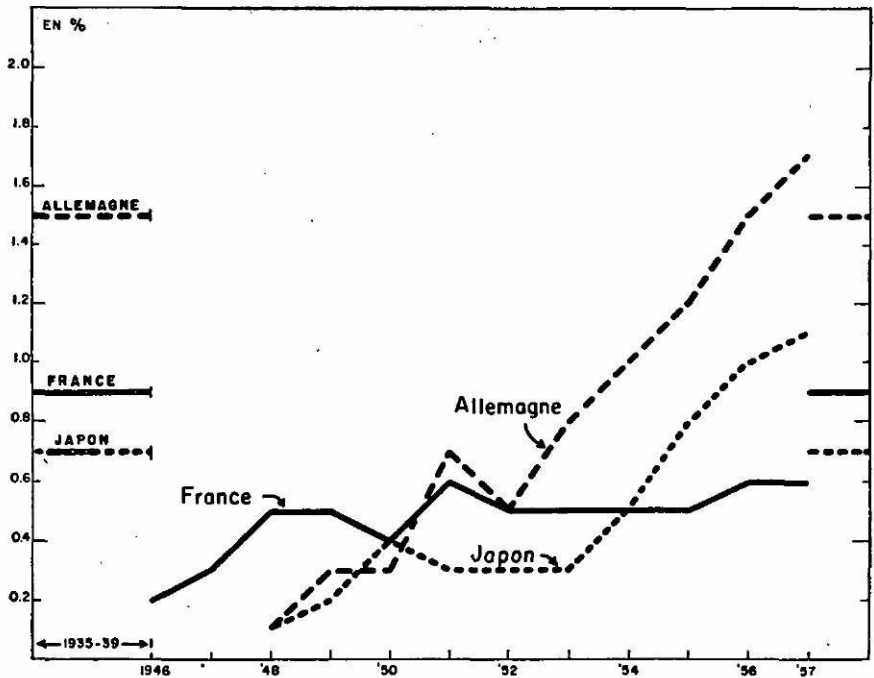
Tableau VII

Importations en provenance du Japon en p.c. des importations totales du Canada, 1935-1957

Années	Importations	Années	Importations	Années	Importations
1935-39.....	0.7	1950.....	0.4	1954.....	0.5
		1951.....	0.3	1955.....	0.8
1948.....	0.1	1952.....	0.3	1956.....	1.0
1949.....	0.2	1953.....	0.3	1957.....	1.1

1. Trade of Canada—Imports, O.F.S., Ottawa.

Graphique II



Le graphique II ne peut manquer de frapper le lecteur. Sans avoir encore réussi à atteindre les pourcentages allemands, le Japon a déjà largement dépassé sa moyenne d'avant-guerre. Les pourcentages français (donc, également ceux des divers pays européens étudiés) se trouvent désormais loin derrière ceux du concurrent asiatique. Plus éloquente encore est l'orientation des courbes. La courbe française demeure horizontale. Au contraire, celle du Japon suit une direction parallèle à celle de l'Allemagne.

Du point de vue des exportations européennes, le phénomène doit sembler inquiétant. L'Allemagne en particulier va désormais, semble-t-il, se trouver talonnée par un concurrent décidé à lui prendre sa place: certaines des exportations japonaises, traditionnellement, ont toujours concurrencé celles de l'Allemagne (instruments optiques et photographiques, par exemple). De plus, l'évolution politique de l'Extrême-Orient a eu pour résultat de fermer définitivement au Japon ses marchés les plus logiques (Chine, Mandchourie). Enfin, l'actuel gouvernement de Pékin vient de déclencher une offensive économique sur les divers marchés asiatiques qui menace gravement l'avance des exportations japonaises.

Il faut donc s'attendre, dans les prochaines années, à des efforts désespérés du Japon pour l'acquisition de nouveaux débouchés.

Du point de vue strictement canadien, la concurrence entre le Japon et les partenaires européens n'aurait qu'une signification secondaire si le phénomène n'obéissait pas, en réalité, à des considérations beaucoup plus graves. On aurait tort, en effet, d'oublier que la croissance des importations de produits japonais sur le marché canadien représente une menace très grave pour certaines industries marginales canadiennes.

Il faut donc rappeler que si, pour les Canadiens, la lutte concurrentielle des pays étrangers sur leur marché semble de peu d'importance, l'argument quelquefois entendu «Peu nous importe qui nous vend!» n'est qu'une faute de raisonnement. Quiconque, rappelons-le, vend au Canada, poursuit deux buts: conquérir le marché canadien et couvrir ses achats nécessaires de biens canadiens. Dès lors, l'utilité d'une connaissance des vendeurs semble urgente.

Essayons — en conclusion à la première partie de cette étude — de résumer brièvement nos conclusions antérieures.

Examinées de façon globale, ou sous forme de variations annuelles globales, les importations canadiennes se traduisent, la plupart du temps, par une certaine irrégularité: soit que l'on assiste, tantôt à des accroissements d'importation, tantôt à des diminutions par rapport à l'année précédente; soit que les accroissements eux-mêmes ne s'effectuent pas, d'une année à l'autre, au même rythme. Nous avons émis l'idée que le phénomène pourrait s'expliquer, *en partie au moins*<sup>1</sup>, par la rigidité de certaines structures exportatrices. Nous entendons par là que certains pays ne seraient pas en mesure — pour diverses raisons que nous tenterons d'expliquer — de suivre de façon simple les modifications structurelles du marché canadien. La notion devra être précisée dans la seconde partie de cette analyse.

Dès à présent, cependant, nos premières conclusions peuvent se résumer ainsi. Sur le marché canadien des importations, le rôle fondamental est joué par les États-Unis. Tant les volumes que le

1. Étant entendu d'ailleurs que les variations globales du niveau des importations sont fortement influencées par les oscillations de la conjoncture.

rythme de croissance paraissent démontrer à l'envi qu'une semblable position ne laisse à aucun autre pays la possibilité de se tailler une place comparable au Canada.

La position britannique elle-même, établie à l'abri de la préférence impériale, ne saurait menacer fondamentalement la position américaine. Toutes modifications survenant à l'avenir, pour quelque raison que ce soit, ne bouleverseront pas la structure *générale* du phénomène. La place tenue sur le marché canadien par les autres concurrents doit donc être considérée comme infime.

Devant ces derniers, cependant, s'ouvre un marché vraiment concurrentiel. Aucune situation, en ce qui les concerne, ne peut être considérée comme définitivement établie. L'intervention (cas du Japon) de nouveaux concurrents reste toujours possible. Une lutte âpre va s'ensuivre. Quoi qu'il en soit, la leçon à tirer est que le Canada constitue un vaste marché d'importations. Pour oublier cette vérité fondamentale, certains concurrents européens, s'ils n'y prennent pas garde, vont avoir de grands déboires. Mais pourquoi?

\* \* \*

C'est ici que doit être prise en considération, dans l'analyse, l'idée suivante: que représentent, exprimés «en nature», les biens importés par le Canada? Autrement dit, quels besoins traduisent-ils? Y a-t-il modification temporaire, durable, de ces besoins? Peut-on noter la disparition de certaines importations? Doit-on prévoir l'apparition de nouveaux besoins? Est-il possible de créer, sur le marché canadien, de nouveaux besoins, donc de nouveaux débouchés? Et surtout — tel est le centre du problème — les pays exportateurs suivent-ils de près l'évolution éventuelle du marché canadien? Toute l'explication de leurs succès ou de leurs échecs pourrait bien se situer sur ce plan.

Nous examinerons donc, tour à tour, les problèmes suivants: quelle est la distribution des importations principales du Canada, en provenance de la France et de ses éventuels concurrents? Quelle importance respective ont les principales de ces importations? En d'autres termes, l'effort des exportateurs porte-t-il sur des fractions «sensibles» du marché canadien? Quelles sont les *modifications* subies, depuis un certain nombre d'années, par

COMMERCE FRANCO-CANADIEN

certaines postes d'exportation, soit au profit d'autres postes, soit au profit d'autres pays? À quel stade d'élaboration (produits finis, par exemple) correspondent ces diverses importations? Enfin, tient-on compte dans une mesure suffisante de la règle selon laquelle les biens et services suivent, *grosso modo*, le chemin précédemment suivi par les importations de capitaux?

\* \* \*

Sans présenter une liste détaillée des produits importés, nous tenterons de nous intéresser aux principaux postes (ou aux plus caractéristiques). Le lecteur notera cependant que les rubriques

Tableau VIII

Importations canadiennes en provenance de France, 1953-1957

	1953	1954	1955	1956	1957
<b>Total des importations canadiennes en provenance de France</b>	22,267	22,046	25,016	32,600	36,183
<i>Balance commerciale en faveur</i>					
Canada (+)	+10,322	+11,908	+17,834	+21,082	+21,323
France (-) . . . .					
<b>Principales importations:</b>					
Produits des laminaires (fer et acier)	1,058	1,761	1,623	6,041	5,411
Livres . . . . .	1,098	1,593	1,555	1,891	1,907
Vins . . . . .	1,083	1,339	1,390	1,696	1,960
Cognac . . . . .	1,182	1,196	1,308	1,510	1,778
Pneus et chambres à air . . . . .	619	432	709	1,081	872
Machines (non agricoles) et pièces détachées . . . . .	718	552	648	842	3,265
Journaux, magazines et publicité . . . . .	407	457	509	676	828
Lainages . . . . .	498	545	505	578	926
Dentelles et broderies . . . . .	1,372	828	683	632	588
Engrais chimiques . . . . .	782	327	748	563	990

1. *Review of Foreign Trade*, O.F.S., Ottawa.



mentionnées dans nos tableaux cachent, en dépit de leur apparente simplicité, des produits souvent très diversifiés. Ainsi est-il difficile, sinon impossible, de traduire avec fidélité la diversification extrêmement poussée des importations canadiennes.

Le tableau VIII présente les caractéristiques suivantes. Tout d'abord le lecteur constate que les principales importations en provenance de France portent essentiellement sur les biens de consommation. Autrement dit, elles se trouvent soumises à des besoins limités, selon la règle de la satiabilité, par des considérations «d'inélasticité». La satiabilité, bien entendu, ne se manifeste pas seulement dans le domaine des biens de consommation, mais elle suit une courbe plus abrupte que dans le domaine des biens d'équipement, pour un pays en expansion économique. La nette inélasticité aux prix de la demande propre aux biens de consommation alimentaire, en particulier, rendue plus nette encore par certaines habitudes sociologiques (prohibition plus ou moins déguisée à laquelle aboutit le fonctionnement des Commissions des liqueurs), par exemple, enlève une partie de sa valeur à la remarque suivante: «Comme la consommation de vin au Canada est encore étonnamment faible, les perspectives à terme sont excellentes.»<sup>1</sup>

Relevons également que, parmi les biens de consommation importés, la place principale se trouve occupée par les biens traditionnels (livres, vins, etc.). On notera cependant que la pointe des postes «produits des laminoirs» et «machinerie» en 1956 et en 1957, démontre que le danger d'une politique d'exportation traditionaliste semble avoir été perçu<sup>2</sup>: dans la mesure, cependant, où elle ne se trouve pas compensée par certains facteurs structurels de l'économie française. Nous y reviendrons.

On notera cependant que plus encore peut-être qu'à une prise de conscience par les exportateurs français des conditions fondamentales du marché canadien, c'est aux importateurs canadiens eux-mêmes qu'il faut attribuer, au moins en partie, certaines hausses notoires du poste «produits des laminoirs». La remarque vaut

1. «La France et le marché canadien», *Revue de la Chambre de Commerce française du Canada*, no 549, p. 7.

2. Le remarquable accroissement en 1957, des ventes de machinerie est dû, en particulier, à l'importation de 4 turbines destinées à l'Hydro-Québec, de 2 transformateurs mis en place à Shawinigan, d'un tour vertical placé en Colombie-Britannique, de quelques machines destinées à une importante cimenterie édifiée par des capitaux français. Il s'agit là, d'un phénomène nouveau, susceptible d'agir de façon très favorable sur les échanges franco-canadiens. Le problème demeure cependant de savoir si le courant américain réussira à se maintenir, ou, mieux encore, à prendre de l'ampleur.

d'ailleurs également dans le cas de l'Allemagne. En effet, à chaque «pointe» de la conjoncture, les fournisseurs américains éprouvent des difficultés à approvisionner le marché canadien. Les importateurs canadiens se trouvent donc obligés de faire appel aux fournisseurs français, belges, ou allemands.

Il faut signaler la faible importance *habituelle* de certains postes riches en possibilités: machines non agricoles, par exemple. D'ailleurs en ce qui concerne les machines agricoles, les exportateurs français ont-ils jamais eu la curiosité de consulter le tarif des douanes canadiennes? Ils y constateront qu'un très grand nombre de «franchises» douanières s'offrent à leurs productions éventuelles. D'autre part, le comportement des exportateurs français semble paradoxal, si l'on sait que les tarifs canadiens demeurent extrêmement faibles, dans l'ensemble. Nous montrerons plus loin que c'est là, précisément, ce que redoutent certains exportateurs français: accepter le jeu de la lutte concurrentielle, renoncer aux marchés privilégiés. La France oublie que certains de ses marchés traditionnels sont menacés: les livres, par exemple, par l'influence grandissante de la pensée américaine sur les étudiants canadiens; «dentelles et broderies» par les champions de l'imitation et du bon marché que sont les Japonais; etc. . .

Enfin, la publicité française aurait grand besoin de devenir efficace. La France demeure, aux yeux d'un très grand nombre de Canadiens, un pays essentiellement agricole. La culpabilité est grande, dans certains organismes spécialisés! La France, pays industriel, est-elle décidée à le faire savoir en utilisant des moyens de publicité massifs?

\* \* \*

Les exportations italiennes souffrent à peu près des mêmes maux que celles de la France. Bien que groupées de façon un peu plus nette autour des biens durables et orientées avec un peu plus de dynamisme vers les biens «nouveaux» (conserves, par exemple), elles souffrent tout de même de demeurer trop traditionnelles. Le tableau IX renforce donc, dans une certaine mesure, nos remarques précédentes.

Les exportations, à la lumière de l'exemple italien, groupées autour de produits non industriels (alimentaires) ou de produits

industriels de luxe, au moins en partie, se signalent par leur stagnation (en pourcentages) et une plus grande sensibilité à la concurrence.

Tableau IX

Importations canadiennes en provenance de l'Italie, 1953-1957<sup>1</sup>

(en milliers de dollars)

	1953	1954	1955	1956	1957
<b>Total des importations canadiennes en provenance de l'Italie</b>	14,271	15,006	18,502	24,967	33,012
<i>Balance commerciale fav. Canada (+)</i> .....	+19,085	+10,539	+ 9,261	+12,926	+29,830
<i>fav. Italie (-)</i> .....					
Principales importations:					
Conserves (légumes) en boîtes, etc.....	633	1,246	1,669	2,609	2,870
Conserves (fruits) en boîtes, etc.....	952	998	968	1,127	897
Vins.....			488	602	704
Fromage.....	533	564	747	879	979
Riz.....			532	113	438
Huiles végétales..			403	197	
Instruments de musique.....	690	507	471	540	584
Lainages.....	933	789	1,361	2,610	4,549
Textiles (pour chapeaux).....	525	418			
Tuyaux, tubes et joints.....	431	950	1,006	1,722	1,480
Machines (non agricoles) et pièces détachées.....	1,467	1,100	1,190	2,053	3,485

\* \* \*

L'exemple allemand mérite une attention particulière. On peut le considérer comme particulièrement caractéristique de la théorie énoncée: absence de traditionalisme, adaptation incessante aux modifications du marché canadien, effort particulièrement poussé dans le domaine des frais d'investissement. Il en résulte — nous

1. *Review of Foreign Trade*, O.F.S., Ottawa.

COMMERCE FRANCO-CANADIEN

l'avons vu — une croissance (en pourcentages) n'ayant d'équivalent que dans la politique exportatrice du Japon, bien que les croissances n'obéissent pas aux mêmes règles.

Le lecteur remarquera que les exportations allemandes, tout en se groupant essentiellement autour de biens durables de production, de façon beaucoup plus marquée que dans le cas français (machines non agricoles, produits des laminoirs, tuyaux, tubes et joints, outils divers), se trouvent également orientées vers des produits durables de consommation (automobiles). Toutefois, il est intéressant de constater que l'Allemagne n'abandonne pas pour autant ses exportations traditionnelles (appareillage électrique, jouets, instruments photographiques). On notera cependant qu'il s'agit de biens à demande plus souple que, par exemple, les produits alimentaires. Leurs ventes peuvent donc suivre de façon beaucoup

**Tableau X**  
**Importations canadiennes en provenance de l'Allemagne,**  
**1953-1957<sup>1</sup>**

(en milliers de dollars)

	1953	1954	1955	1956	1957
<b>Total des importations canadiennes en provenance de l'Allemagne</b>	35,507	44,485	55,603	89,348	97,646
<i>Balance commerciale:</i>					
<i>fav. Canada (+)</i> .....	+48,996	+43,996	+37,361	+45,424	+54,293
<i>fav. Allemagne (-)</i> .....					
<b>Principales importations:</b>					
Automobiles (tourisme)	1,412	2,334	4,959	14,022	19,483
Automobiles (transport)			1,090	1,693	1,691
Machines (non agricoles) et pièces détachées....	5,314	7,025	7,951	11,121	12,398
Produits des laminoirs (fer et acier).....	499	788	1,133	6,390	3,752
Tuyaux, tubes et joints.	1,119	1,746	1,016	2,860	3,115
Outils divers.....	1,071	1,376	1,722	2,127	2,159
Appareillage électrique.	378	782	813	1,484	3,206
Jouets et articles de sport	923	983			
Instruments photographiques et pièces détachées (sauf Rayons-X)	1,119	1,308	1,563	1,820	1,789

1. *Review of Foreign Trade*, O.F.S., Ottawa.

L'ACTUALITÉ ÉCONOMIQUE

plus nette les variations de croissance économique du Canada, c'est-à-dire, finalement, du revenu national canadien.

On répondra qu'à l'inverse, ce type d'exportations subit avec plus de sensibilité le contrecoup des périodes de récession. En réalité, dans un pays en croissance continue (à long terme, et malgré des récessions temporaires, et d'autre part, bien entendu, en l'absence de toute crise économique de longue durée), la plupart des biens exportés par l'Allemagne et entrant dans l'exemple cité bénéficient d'un taux élevé de substitution. Les récessions, même prolongées, affectent donc moins les exportations allemandes: il suffit de se rappeler que la rubrique «appareils photographiques» désigne une foule de produits utilisables par les particuliers, par l'industrie, etc. . .

\* \* \*

Tableau XI

Importations canadiennes en provenance du Japon, 1953-1957<sup>1</sup>

(en milliers de dollars)

	1953	1954	1955	1956	1957
<b>Total des importations canadiennes en provenance du Japon</b> .....	13,629	19,197	36,718	60,826	61,605
<i>Balance commerciale:</i>					
<i>fav. Canada (+)</i> .....	+105,118	+77,493	+54,270	+67,221	+77,547
<i>fav. Japon (-)</i> .....					
<i>Principales importations:</i>					
Poissons (en conserve)...	105	675	506	5,582	4,215
Citrons.....	1,204	1,477	1,367	1,409	1,748
Cotonnades.....	329	274	2,174	4,108	4,176
Soieries.....			247	669	
Textiles (pour chapeaux)	1,237	2,087	4,846	7,779	8,828
Jouets et articles de sport	1,146	1,371	2,185	3,478	3,645
Tuyaux, tubes et joints.	562	1,632	3,783	8,132	6,751
Produits des laminoirs (fer et acier).....	503	287	2,152	2,855	1,529
Machines (non agricoles) et pièces détachées.....				1,257	1,454
Bauxite et alumine.....			1,285	1,174	780

1. *Review of Foreign Trade*, O.F.S., Ottawa.

COMMERCE FRANCO-CANADIEN

Le cas du Japon, cependant, paraît infirmer en partie nos remarques antérieures. Nous avons dit, en effet, que les difficultés de la France à accroître ses pourcentages s'expliquent, en partie au moins, par la composition trop conservatrice des exportations. Or il se trouve que le Japon, lui aussi, obéit à peu près aux mêmes règles que la France, et pourtant fait preuve d'un dynamisme aussi marqué que l'Allemagne. Ne serait-ce pas la preuve que les arguments précédents, sans être faux, demeurent incomplets?

Quoi de plus traditionnel, dans le cas du Japon, que des postes tels que poissons, cotonnades, soieries, jouets? Et pourtant certains de ces postes (poissons, cotonnades) constituent les plus dynamiques des exportations japonaises. C'est dans la structure même de l'économie japonaise qu'il nous faudra rechercher l'explication fondamentale du paradoxe: par le niveau très bas des coûts de production des industries exportatrices. L'argument — nous y reviendrons — jouera, en partie au moins, dans le cas des concurrents européens.

\* \* \*

Quoi qu'il en soit, les défauts du commerce d'exportation de la France se trouvent encore confirmés par le tableau XII, relatif aux rangs respectifs occupés, sur le marché canadien, par les divers pays auxquels nous nous sommes intéressé dans les pages antérieures.

Tableau XII

Pays exportant vers le Canada rangés par ordre d'importance décroissante, 1938-1957

Années	États-Unis	Grande-Bretagne	Allemagne	Japon	France	Italie	Suisse
1938.....	1	2	4	—	11	18	16
1947.....	1	2	—	—	19	32	12
1948.....	1	2	45	—	13	27	25
1949.....	1	2	21	—	13	18	17
1950.....	1	2	10	19	11	22	16
1953.....	1	2	4	19	11	18	13
1954.....	1	2	4	15	11	20	16
1955.....	1	2	4	5	13	17	16
1956.....	1	2	4	5	10	14	19
1957.....	1	2	4	5	9	12	17

Le tableau XII conduit à nouveau aux remarques suivantes. La position des États-Unis et celle de la Grande-Bretagne se trouvent définitivement acquises. La notion de «rang», dans le cas de ces deux pays, n'a aucune valeur comparative: dès le 3<sup>e</sup> rang, les pourcentages ne constituent plus que d'infimes fractions des exportations de rang 1 et 2. L'Allemagne a retrouvé, en 1956, son rang d'avant-guerre. La France a gagné deux rangs en 1957 par rapport à 1938, mais sa position fait preuve de variations sensibles d'une année à l'autre (11<sup>e</sup> rang, 13<sup>e</sup> rang, 9<sup>e</sup> rang). La Suisse et l'Italie, de rangs variables, paraissent, là encore, apporter la preuve de ce que nous avons affirmé. Les variations ne surprendront pas, si l'on prête quelque attention aux divers rangs occupés dans les importations canadiennes, par les divers biens importés, en 1955.

Tableau XIII

Machines (non agricoles) et pièces.....	1
Pièces d'automobiles (excepté les moteurs).....	2
Pétrole brut et en partie raffiné.....	3
Avions et pièces (excepté les moteurs).....	5
Laminés (fer et acier).....	6
Tracteurs et pièces.....	7
Voitures de tourisme.....	9
Journaux, revues, etc.....	30
Livres.....	38

Les remarques suivantes s'imposent, à propos du tableau XIII. Les indications ne doivent être envisagées qu'à titre d'exemple. Bien entendu, la classification est susceptible de variation d'une année à une autre. Tel que présenté, cependant, le tableau démontre que les biens appelés traditionnels dans l'exemple français occupent des rangs très défavorables. Rappelons que l'effort français a longtemps porté, en grande partie, sur les biens en question. Signalons également que les voitures de tourisme occupent le 9<sup>e</sup> rang, ce qui ne peut faire illusion sur les possibilités françaises. Cette position favorable est due avant tout aux importations de voitures américaines. Il est possible, cependant, pour la France, de se tailler, dans ce domaine, une place satisfaisante, tout comme elle a su le faire aux États-Unis, et de la même façon que l'Allemagne a réussi à le faire au Canada.



Disons enfin, en conclusion à la seconde partie de notre analyse, que l'allure peu satisfaisante des exportations françaises vers le Canada se trouve confirmée par les autorités françaises compétentes.

« Nos ventes de textiles en 1957 ont été bonnes. Les exportations de tissus de laine, notamment, sont passées de 427 à 702 milliers de dollars. Mais elles sont sous la menace d'une hausse des droits de douane que réclame l'industrie canadienne.

Une mesure analogue pèse sur nos ventes d'acier et de tubes . . . Enfin, nos exportations de verre sont, elles aussi, menacées à terme par le développement de l'industrie locale . . . (or) ces trois groupes de produits forment non loin de 45 p.c. de nos ventes au Canada.<sup>1</sup>

On peut donc se montrer surpris de ce que la France, menacée dans ses positions au Canada, ne réagisse pas avec plus de netteté qu'elle ne le fait. Nous allons constater, dans les remarques suivantes, qu'ayant à lutter contre des concurrents de plus en plus agressifs, la France se trouve en partie paralysée. En somme, ce serait au niveau de l'économie française qu'il conviendrait de chercher une explication.

\* \* \*

La question qui l'emporte sur toutes les autres, dans un examen des conditions structurelles des exportations françaises, est celle-ci: les prix des biens exportables sont-ils concurrentiels?

Il est difficile d'établir, faute de données sérieuses en la matière, des estimations indiscutables. Certaines indications, cependant, fournies par les statistiques de quelques pays européens, apportent des renseignements assez significatifs, sinon définitifs. Telles sont, en particulier, les données relatives aux «charges sociales». Celles-ci pèsent, nous allons le voir, d'un grand poids sur les coûts de production, par l'intermédiaire des salaires. Certaines difficultés d'information nous ont empêché de vérifier si les mots cachent des réalités rigoureusement semblables, ce qui nécessite donc quelque prudence dans l'interprétation.

Le lecteur canadien éprouvera peut-être quelque surprise de l'importance accordée, dans cet article, à l'incidence vraie ou supposée des «charges sociales». N'oublions pas qu'il s'agit pour nous, non seulement de déterminer la capacité du marché canadien à absorber les importations françaises, mais aussi d'expliquer les

1. Conseiller commercial de France au Canada, *Revue de la Chambre de Commerce française au Canada*, no 549, page 7.



réticences manifestées par les exportateurs français en face des mécanismes de l'exportation.

Or, l'un des arguments les plus couramment utilisés, en France, par la presse, par les exportateurs eux-mêmes, a trait au coût élevé des « charges sociales », celles-ci s'ajoutant aux coûts en main-d'œuvre, donc pesant sur la capacité concurrentielle des exportateurs.

Il est bien entendu qu'une étude plus poussée eût dû s'étendre à de nombreux autres problèmes volontairement négligés ici (politique fiscale du pays exportateur, par exemple).

Tels que présentés dans les lignes suivantes, les arguments relatifs aux charges sociales ne peuvent donc être envisagés qu'à titre d'exemple des faux arguments derrière lesquels, trop souvent, se réfugient des industriels peu formés aux règles du jeu de l'exportation.

Les charges sociales pesant sur les prix français sont lourdes et d'une incidence complexe; elles ne paraissent en effet pas peser de façon équivalente sur les coûts de production des exportateurs éventuels, selon les activités industrielles et selon les régions où s'exerce leur activité.

**Tableau XIV**  
**Charges sociales en France, 1946-1954<sup>1</sup>**

(en pourcentage des salaires bruts distribués, non compris les congés payés)

Années	Ensemble des activités	Industrie mécanique et électrique (région parisienne)
1946.....	28.43	36.73
1948.....	30.53	44.55
1950.....	31.63	43.67
1952.....	33.70	42.39
1954.....	35.27	41.86

Dans le cas de la France, par conséquent, la lourdeur extrême des charges sociales, s'ajoutant à une fiscalité dont se plaignent tous les industriels, est d'autant plus sensible que la lutte pour les marchés d'exportation se fait plus vive. Or, parallèlement au

1. «L'évolution des charges sociales et des coûts de la main-d'œuvre». *Études et conjoncture*, no 8, août 1957. p. 860 et suivantes.

développement de la lutte concurrentielle, nous assistons à l'accroissement de certaines charges secondaires qui faussent toujours plus les règles du jeu.

Où en sont, à ce propos, certains des concurrents de la France sur le marché canadien? L'Italie subit un handicap plus net encore que la France, en termes des charges sociales.

**Tableau XV**  
**Charges sociales en Italie, 1947-1956<sup>1</sup>**

(en pourcentage des salaires bruts)

Années	Mois	p.c.
1947.....	décembre.....	47.55
1948.....	décembre.....	56.15
1950.....	décembre.....	57.30
1952.....	juin.....	65.17
1954.....	janvier.....	70.30
1956.....	juin.....	71.22

Quant aux charges allemandes, elles ne sont guère inférieures à celles de la France.

**Tableau XVI**  
**Cotisations patronales en Allemagne, 1949-1955<sup>2</sup>**

(en pourcentage des salaires)

1949.....	34
1951.....	37
1955 (estimé).....	41

On notera cependant, à propos de l'Allemagne, que les pourcentages relevés comprennent les congés payés, ce qui fausse quelque peu les données. Bref, envisagées telles quelles, les charges sociales, dont on affirme souvent qu'elles sont les principales responsables de l'incompressibilité des prix français, ne nous fournissent pas d'argument très probant.

Par contre — et l'argument reprend alors une partie de sa valeur — ces pourcentages pèsent sur des salaires horaires différents les uns des autres, ainsi que le démontre le tableau XVII.

1. *Études et conjoncture, op. cit.*

2. *Études et conjoncture, op. cit.*

## Tableau XVII

Salaires horaires exprimés en francs français  
au taux de change officiel<sup>1</sup>

(France = 100)

Pays	octobre 1955	octobre 1956
États-Unis.....	344	343
France.....	100	100
Allemagne occidentale.....	88	89
Italie.....	58	58

Que démontre le tableau précédent? Que, dans le domaine de la concurrence, la capacité exportatrice est d'autant plus marquée que les travailleurs consentent, au moins provisoirement, à des sacrifices (voir les salaires allemands); mais que le problème des salaires horaires et des charges annexes pesant sur ces salaires est incomplet. Les États-Unis avaient, en 1956, des salaires horaires presque trois fois et demi supérieurs à ceux de la France, et leurs exportations sur le marché canadien bénéficient d'une primauté absolue. L'Italie avait des salaires inférieurs encore à ceux de la France, et pourtant nous avons signalé la position longtemps stagnante de l'Italie sur le marché canadien. Si, par conséquent, l'on admet l'argumentation antérieure — rôle joué par la structure des exportations, rôle plus faible joué par une partie au moins des coûts de production —, où chercher la solution du problème?

\* \* \*

Le fond du problème pourrait bien être le phénomène de la productivité. En fait, le salaire horaire, économiquement parlant, se trouve établi, dans une certaine mesure, en fonction de la productivité. D'autre part, la notion de productivité signifie adaptation aux conditions du marché des exportations. N'est pas productif, dans le sujet considéré, un pays *exportateur* qui produit des biens non demandés par ses clients éventuels, ou qui ne produit pas les biens demandés par ceux-ci. Si le raisonnement est acceptable, il y aurait donc, en partie, stagnation des exportations françaises

1. *Études et conjoncture*, op. cit.

vers le Canada par suite d'une improductivité résultant soit d'une inadaptation au marché canadien, soit d'une absence de flexibilité de la structure productrice des industries françaises.

Que vaut l'argument? Prenons le cas des salaires horaires. Il faudrait établir qu'à coûts de production égaux, la productivité française et celle de ses concurrents sont au moins identiques (ou, ce qui revient au même, qu'à salaires horaires supérieurs, la France fait preuve d'une productivité supérieure). Indiscutablement — il suffit d'être tant soit peu au courant des efforts accomplis par l'économie française —, en de très nombreux domaines particuliers, la productivité française s'élève sans cesse depuis la guerre.

Mais il semble que bon nombre d'industries françaises n'aient pas encore atteint, du point de vue de la productivité, une croissance satisfaisante. Parmi les explications de ce phénomène, on ne peut manquer de signaler la nature essentiellement protectionniste de l'économie française. Que ce soit de façon directe (protections douanières) ou de façon indirecte (jeu des subventions), certaines activités françaises se sont développées de façon artificielle. Prises aujourd'hui à leur propre jeu, elles redoutent la concurrence sur le marché national, et semblent éprouver des difficultés à la soutenir sur le marché international.

Ajoutons que ces faiblesses structurelles sont en partie le résultat de la deuxième guerre mondiale. Dans une certaine mesure, l'Allemagne, plus atteinte, a dû reconstruire un système neuf. La France, au contraire, traîne avec elle, depuis presque vingt ans, une masse d'intermédiaires inutiles et d'industries marginales que l'on n'a pas osé sacrifier.

\* \* \*

En résumé, la France soutient mal la concurrence sur les marchés étrangers — et particulièrement sur le marché canadien —, en partie au moins parce que ses accroissements de productivité globale masquent des stabilités de secteurs. Il se produit donc, pour cette raison, des distortions dans certains secteurs, ce qui pourrait bien constituer une explication partielle de tout ce que nous avons signalé dans les pages antérieures.

Mais il y a bien plus que cela. Les distortions sont-elles cause ou effet d'une absence de politique exportatrice? Car, en fait, les

statistiques démontrent que la France exporte; qu'elle exporte énormément; mais qu'il est impossible, en réalité, de considérer qu'elle ait une politique véritable d'exportation. À notre avis, les statistiques ne constituent qu'un dangereux trompe-l'œil. Qu'entendre par là? L'essentiel de la politique française des exportations s'est effectué, au cours des dernières années, vers les pays de la zone franc (ce qui ne constitue en somme qu'un commerce intérieur); ou vers des «zones non-franc» privilégiées (ce qui a eu pour résultat de fixer une partie de l'économie française dans des structures archaïques).

Nous allons donc examiner, dans les dernières pages de cet article, ces diverses objections. Elles nous semblent intéressantes parce qu'elles ont une portée générale: elles offrent à tout pays exportateur (dont le Canada) un modèle de ce que donne une absence de politique exportatrice dynamique. Le problème se présente d'une double façon: au plan de la *politique générale* du pays exportateur; au plan des individus.

\* \* \*

En somme, si la productivité française a pesé sur les mécanismes concurrentiels des exportations françaises vers le Canada, le phénomène n'est prouvé que dans la mesure où existe et se pratique réellement, du point de vue français, une politique d'exportations.

Or, qu'en est-il à ce sujet? Nous sommes obligés de constater, en premier lieu, qu'envisagée de façon globale — c'est-à-dire du point de vue de l'ensemble de la France —, la politique des exportations souffre des malaises suivants: les principaux courants d'exportation s'effectuent vers la zone franc; les exportations françaises obéissent à la règle selon laquelle les courants commerciaux suivent essentiellement les courants de capitaux; la France semble redouter la concurrence étrangère et se réfugier dans les marchés protégés.

\* \* \*

Comment expliquer les tableaux XVIII et XIX? Nous constatons que l'essentiel des exportations françaises s'effectue vers les pays européens et ceux de l'Union Française. Pour les premiers,

COMMERCE FRANCO-CANADIEN

**Tableau XVIII**  
**Exportations françaises<sup>1</sup>, 1954-1956**

(en millions de francs)

Direction vers	1954	1955	1956
Ensemble des pays étrangers.....	965,674	1,177,101	1,100,862
Europe seulement.....	670,873	843,026	797,607
Pays de la France d'outre-mer.....	546,668	558,558	521,707
États-Unis.....	54,068	72,882	78,235
Canada.....	7,636	9,088	10,600

jouent en somme des considérations logiques; de la même nature que celles qu'on a constatées dans les relations canado-américaines: proximité géographique, affinités dans les goûts des consommateurs, etc. Dans le cas des relations avec les pays de l'Union Française, nous nous trouvons en présence de considérations de nature

**Tableau XIX**  
**Exportations françaises vers diverses zones monétaires<sup>2</sup>**

(en milliards de francs)

	1954	1955	1956	1957
<b>A — Exportations vers:</b>				
Zone franc.....	547.6	558.6	522.0	655.2
Zone O.E.C.E.....	518.0	622.4	616.8	692.2
Zone sterling.....	153.0	206.9	178.2	195.1
Zone dollar.....	95.2	112.5	120.6	145.1
<b>B — La balance générale importations-exportations.....</b>	- 12.5	+ 61.4	-354.6	-376.3
<b>C — Pourcentage de couverture des importations par les exportations</b>				
Zone O.E.C.E.....	140 p.c.	132 p.c.	106 p.c.	107 p.c.
Zone sterling.....	39 p.c.	49 p.c.	40 p.c.	40 p.c.
Zone dollar.....	57 p.c.	56 p.c.	43 p.c.	39 p.c.
<b>D — Cas de la zone dollar:</b>				
Exportations vers.....	95.5	112.5	120.6	145.1
Importations de.....	166.2	197.2	279.6	372.5
Balance.....	- 70.7	- 84.7	-159.0	-227.4

1. «Balance commerciale avec les principaux pays», *Statistique et Études financières*, Ministère des Finances de France, no 112, avril 1958.

2. D'après *Statistiques et Études financières*, no 112, avril 1958, p. 413.

politique. Il apparaît, en effet, comme assez illogique qu'un pays tel que la France, tributaire en partie, pour ses importations, de pays à monnaie forte, n'accomplisse pas coûte que coûte tous les efforts susceptibles d'améliorer sa balance. Or il est évident que le marché canadien constitue un débouché utile, et pouvant s'accroître.

En fait, l'exportation française vers le Canada oscille autour d'un montant équivalent à un huitième environ des exportations vers les États-Unis. Ces dernières, cependant, constituaient encore, en 1956, à peine plus d'un sixième des exportations vers les pays de l'Union Française et d'un dixième de l'ensemble des exportations françaises. Sans doute avons-nous déjà relevé, au début de cette étude, et constatons-nous encore, que les exportations françaises vers la zone dollar, vers le Canada, marquent une croissance absolue non négligeable. Il n'en reste pas moins que tout ceci constitue peu de chose.

Il ne saurait être question, compte tenu des dimensions très faibles de cette étude, de présenter de façon détaillée des justifications relatives au principe: les courants commerciaux suivent essentiellement les courants de capitaux.

Pourtant, il n'est pas possible de taire le phénomène, au moins dans ses grandes lignes. Sans aucun doute possible, les capitaux français ne s'investissent que peu ou pas au Canada. Ce ne sont pas quelques exceptions notables qui infirmeront l'affirmation. Localisées dans certaines régions géographiques bien déterminées du Canada, ou plus encore dans certains secteurs bien déterminés d'activité, les capitaux français hésitent manifestement (tout autant, probablement, que les ingénieurs français), à s'établir au Canada. Il ne faut donc pas s'étonner si, en fin de compte, les produits français intéressent peu les Canadiens. Disons plus simplement qu'ils sont ignorés. Quoi de plus logique? Un ingénieur allemand, établi au Canada, finira par devenir, pour les produits de son pays, le propagandiste le plus actif. Il faudrait donc, pour déterminer les développements futurs des exportations françaises vers le Canada, prendre en considération: le volume des émigrants français vers le Canada (très faible, sinon presque nul), puis le volume des investissements français au Canada (difficile à estimer de façon

précise mais, selon toute évidence, très faible aussi). Aussi longtemps que les deux «exportations» précédentes demeureront de peu d'ampleur, le marché canadien sera très limité.

À ce propos — et sans nous éloigner de considérations assez générales —, relevons que tous les spécialistes consultés nous ont signalé le fait suivant: les exportations françaises de capitaux préfèrent, depuis longtemps, les marchés protégés. Nous voulons dire que, finalement, les tarifs douaniers canadiens demeurent peu élevés. Le marché canadien est donc largement ouvert à la concurrence. Il est inutile d'espérer s'y établir de façon durable si l'on n'est pas prêt à accepter de soutenir une lutte très énergique.

Bien entendu, il faut reconnaître que la France s'est trouvée obligée depuis cinquante ans (et surtout depuis la deuxième guerre mondiale) de soutenir, pour des raisons politiques, ses courants d'échanges avec l'Union Française. En outre, l'industrie française a trouvé dans ces territoires des débouchés d'une grande importance, en même temps qu'une source d'approvisionnements pour certains produits.

L'impression se dégage, cependant, d'une certaine crainte devant la concurrence étrangère. Une étude monographique de certains des investissements français hors de l'Union Française ne manquerait pas de démontrer (Amérique du Sud, par exemple) que les capitalistes français ont fait preuve de moins d'hésitation ailleurs qu'au Canada, parce qu'ils avaient réussi à obtenir des garanties assez proches du système monopolistique: promesses, par exemple, que les industries édifiées grâce à leurs capitaux se trouveraient protégées par des tarifs douaniers élevés.

C'est sans doute ce qui manque au Canada. Le capitaliste français n'est pas protégé. Pourquoi le serait-il, bien entendu? Mais, dans ces conditions, ne vaut-il pas mieux choisir les marchés protégés? Indiscutablement, cette optique ne correspond plus à l'image de notre époque. Il suffira de rappeler que certains marchés protégés n'ont pas tenu leurs promesses à la suite, par exemple, de bouleversements politiques. L'économie canadienne, apparemment à l'abri de semblables dangers, et promise à de grands développements, devrait offrir à des capitalistes conscients de leurs intérêts des débouchés précieux. Mais tout investissement mineur



est à déconseiller. Si les capitalistes français veulent vendre au Canada, qu'ils investissent. S'ils ne veulent pas investir de façon massive, ils sont perdus.

\* \* \*

Dans le fond, par delà les problèmes de structure, se manifestent toujours les comportements humains. Au fur à mesure qu'on avance dans l'examen du problème des exportations, les statistiques paraissent se diluer dans un contexte d'imprécision. Il n'est que douteux (mais comment le démontrer?) que plus encore que des obstacles relatifs à la structure de l'économie canadienne ou à celle de l'économie française, plus encore qu'aux difficultés résultant du caractère acide de certaines concurrences, la demi-abstention française doit être attribuée aux comportements individuels.

La France exporte peu vers le Canada parce que les industriels français ne tiennent pas à exporter.

En soi, la recherche de marchés protégés — que nous n'avons d'ailleurs pas prouvée, mais simplement affirmée — constituerait une démonstration suffisante. Le comportement même de certaines industries françaises ayant tenté d'exporter vers le Canada, depuis la dernière grande guerre, ne peut-il être considéré comme une preuve indiscutable? Prenons l'exemple des automobiles françaises. Comparons les exportations françaises et celles de l'Allemagne, par exemple. Demandons-nous d'où provient la différence: de ce que, jusqu'à une date très récente, les voitures exportées soient arrivées seules (sans pièces détachées, par exemple). Seule une multiplicité de dépôts, répartis partout à travers le Canada, ou l'existence à la rigueur de stocks massifs aux États-Unis, eussent permis d'éviter l'absence française. Toutes sortes de mauvais arguments nous ont été avancés. Un fait demeure: les producteurs français ne croyaient pas à la possibilité de ventes importantes. Ils ne jugeaient donc pas utile de courir un risque. Ou ils préféreraient servir d'abord le marché français (marché sûr, pour eux, évidemment). De quelque façon qu'il soit présenté, le raisonnement demeure un cercle vicieux; pas de ventes sans risques, pas de ventes parce que pas de risques acceptés.

COMMERCE FRANCO-CANADIEN

Faut-il, dans l'avenir, s'attendre à voir sur le marché canadien la France acquérir une place prééminente? Sans doute pas. Trop de problèmes se trouvent en jeu, trop de traditions ont besoin de disparaître. En tout cas, on ne voit pas pourquoi la France, dans les prochaines années, ne «ferait pas aussi bien» que ses concurrents européens.

Jean MEHLING,  
*professeur à l'École des Hautes Études  
commerciales (Montréal).*

