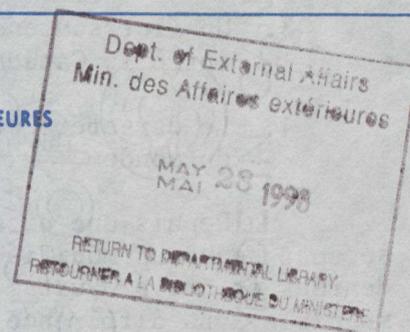


DOC  
CA1  
EA9  
R30  
FRE  
mai 1972

# PAGES DOCUMENTAIRES

DIVISION DE L'INFORMATION  
MINISTÈRE DES AFFAIRES EXTÉRIEURES  
OTTAWA - CANADA



No. 30  
(Révisé en mai 1972)

## COMMERCE EXTÉRIEUR ET RELATIONS COMMERCIALES DU CANADA

(Préparé par le ministère de l'Industrie et du Commerce, Ottawa)

Les échanges commerciaux avec d'autres parties du monde ont constitué un élément important de l'expansion économique qu'a connue le Canada durant le premier siècle de son histoire et leur rôle ne fera que s'accroître au cours des cent prochaines années.

Au total, les exportations et les importations du Canada dépassaient 33 milliards<sup>1</sup> de dollars en 1971, au regard de 41 milliards en Grande-Bretagne et de 89 milliards aux États-Unis. Par tête, le Canada soutient fort bien la comparaison (Canada \$1,550; Grande-Bretagne \$730; É.-U. \$430); bien que le coefficient d'exportation de quelques petits pays progressifs, comme la Belgique et les Pays-Bas, soit supérieur au sien. Néanmoins, le Canada qui ne compte que 0.6 p. 100 de la population mondiale s'est acquis plus de 5 p. 100 du commerce mondial.

Au cours des années soixante, il s'est classé entre le cinquième et le septième rang parmi les grands pays commerçants.

### Partenaires commerciaux

En replaçant dans leur cadre historique ces grandes lignes de notre position commerciale actuelle, on se rend compte que certaines orientations ont marqué son développement:

1. Une très ancienne association commerciale bilatérale avec les États-Unis qui a pris beaucoup d'ampleur depuis quelques années.
2. Une expansion relativement faible de notre commerce avec la Grande-Bretagne depuis la Seconde Guerre mondiale.

---

<sup>1</sup> Valeur exprimée en unités internationales = dollars É.-U.

3. Un flot soutenu (quoique relativement faible) d'échanges entre le Canada et les autres pays du Commonwealth.
4. Le caractère évolutif de notre commerce avec le reste du monde.

Depuis une dizaine d'années, les relations commerciales du Canada se sont beaucoup modifiées sur le plan des marchés, des fournisseurs, des denrées et des produits en regard des années précédant la Seconde Guerre mondiale. La différence est encore plus marquée si on remonte à l'époque antérieure à la Première Guerre mondiale.

Avant 1914, le Canada produisait surtout des denrées alimentaires et des matières premières, et à ce titre il était largement favorisé par une structure commerciale bien établie dans le monde. Un flux de produits primaires de toutes sortes et de toutes provenances convergeait vers l'Europe, notamment vers la Grande-Bretagne. En retour, l'Europe fournissait surtout des capitaux et des services.

Le Canada s'est orienté vers l'Europe, et spécialement vers la Grande-Bretagne pour obtenir les biens d'équipement nécessaires au développement de son économie et pour profiter des débouchés qu'elle offrait à ses matières premières. Parallèlement, bien que la Grande-Bretagne ait été une source importante de produits d'importation pour le Canada, elle était éclipsée par les États-Unis, comme principal fournisseur étranger.

Après la Première Guerre mondiale, les États-Unis sont également devenus la grande source de capitaux de développement et ils le sont demeurés. Pendant la dépression des années trente, les tarifs préférentiels ont accru la part de la Grande-Bretagne et des autres pays du Commonwealth dans le commerce extérieur du Canada. En conséquence, celui-ci a conservé sa structure triangulaire. La Grande-Bretagne et les États-Unis absorbaient chacun plus d'un tiers de ses exportations; les États-Unis lui fournissaient presque les deux tiers de ses importations et la Grande-Bretagne, près d'un cinquième.

Après la Seconde Guerre mondiale, la faible croissance économique de la Grande-Bretagne s'est reflétée dans le peu de progrès de son commerce avec le Canada, alors que les États-Unis augmentaient de plus en plus leurs échanges. En même temps, le Canada se classait au premier rang des clients et fournisseurs des États-Unis bien que dans l'ensemble ce pays soit beaucoup moins tributaire que le Canada du commerce extérieur, notamment avec son voisin du Nord.

En 1971, le Canada vendait quelque 68 p. 100 de ses exportations aux États-Unis, 7 p. 100 à la Grande-Bretagne, 4 p. 100 aux autres pays du Commonwealth et le dernier cinquième au reste du monde.

Pendant quelques années, en partie à cause de la pauvreté de leurs récoltes, l'Union soviétique, l'Europe de l'Est et la Chine continentale ont acheté de fortes quantités de blé canadien. En 1964, ils ont absorbé quelque 7.6 p. 100 des exportations canadiennes, mais une amélioration des récoltes a

réduit cette tranche à moins de 3 p. 100. Le Japon, la Communauté économique européenne et l'Amérique latine sont également des marchés intéressants pour les produits canadiens. En outre, le Canada (comme nous le verrons plus loin) attache beaucoup d'importance aux pays en voie de développement en tant que marchés éventuels de ses biens et services.

Sur le plan des importations, les États-Unis demeurent le principal fournisseur du Canada puisqu'en 1971 ils ont comblé 70 p. 100 de ses besoins alors que la Grande-Bretagne n'en a fourni que 5 p. 100 et les autres pays du Commonwealth, quelque 4 p. 100.

Au cours de la même année, les exportations vers la Grande-Bretagne, les autres pays du Commonwealth, la Communauté économique européenne et le Japon ont diminué quelque peu à cause d'un léger fléchissement du marché dans ces régions et à la suite d'un accroissement exceptionnel de nos ventes dans chacune de ces régions au cours de l'année précédente.

La nature et l'envergure des changements survenus dans la structure du commerce extérieur du Canada au cours des années sont indiquées dans les tableaux suivants:

Commerce du Canada avec certaines régions

(pourcentage du commerce global)

	<u>Exportations</u>						
	<u>1911</u>	<u>1921</u>	<u>1937</u>	<u>1947</u>	<u>1957</u>	<u>1967</u>	<u>1971</u>
États-Unis	38.0	45.6	36.1	37.3	59.4	63.7	68.1
Grande-Bretagne	48.2	26.3	40.3	27.1	15.0	10.5	7.6
Autres pays du Commonwealth	6.1	7.6	10.4	15.0	4.8	5.7	3.9
Japon	.2	.5	3.2	neg.	2.8	5.1	4.4
URSS et Chine	.6	.4	2.9	.7	.2	2.0	1.9
CEE	2.9	12.9	3.8	8.4	8.2	6.1	6.6
Autres	4.0	6.7	3.3	11.5	9.6	6.9	7.5

Importations

	<u>1911</u>	<u>1921</u>	<u>1937</u>	<u>1947</u>	<u>1957</u>	<u>1967</u>	<u>1971</u>
États-Unis	60.8	69.0	60.7	76.7	71.1	73.2	70.2
Grande-Bretagne	24.3	17.3	18.2	7.4	9.3	6.0	5.3
Autres pays du Commonwealth	4.4	4.2	11.0	6.5	4.2	3.8	4.0
Japon	.5	.9	2.0	neg.	1.1	2.7	5.1
CEE	6.2	2.5	4.6	1.0	4.2	5.7	6.0
Autres	3.4	6.1	2.1	11.4	11.7	8.6	9.4

Montée industrielle

Les modifications géographiques du commerce canadien n'ont pas manqué de transformer aussi la nature de ce commerce. Les innovations ont commencé dès la Première Guerre mondiale. Jusqu'alors, notre commerce s'était accru progressivement par l'exportation de denrées de base et l'importation de biens d'équipement et de produits manufacturés. La longueur des hostilités, en augmentant grandement les besoins, a stimulé la capacité de production des principaux pays alliés et le Canada a ainsi commencé, quoique modestement, à s'industrialiser. Cette évolution s'est accélérée rapidement au cours de l'après-guerre, surtout par l'implantation au Canada de succursales étrangères, en particulier d'entreprises américaines. Dans bien des cas, on a établi ou agrandi ces succursales pour profiter des tarifs préférentiels appliqués à l'Empire britannique.

Il en est résulté une augmentation sensible des exportations de produits fabriqués au Canada; le rythme de cette croissance s'est accéléré pour répondre d'abord aux besoins de la Seconde Guerre mondiale, puis à ceux des pays ravagés par le conflit qui devaient résoudre d'urgents problèmes de reconstruction et satisfaire les exigences de leurs consommateurs.

A titre de producteur industriel, le Canada a donc dû intensifier les progrès réalisés et dans certains cas s'adapter aux tendances des années cinquante, étant donné que l'industrie et les exportations mondiales rétablissaient alors la concurrence sur le marché international. Depuis 1960, notre exportation des produits manufacturés s'est diversifiée et spécialisée de façon considérable. La montée industrielle et son apport important à l'économie canadienne sont exposés à grands traits dans les tableaux suivants:

Valeur nette de production des secteurs économiques

producteurs de biens

(Années choisies -- pourcentages arrondis de la production globale)

	<u>1919</u>	<u>1939</u>	<u>1943</u>	<u>1963</u>	<u>1969</u>
Agriculture	44	23	20	12	9
Industrie manufacturière	33	41	54	57	58
Industrie du bâtiment et divers secteurs primaires	23	36	26	31	33

La comparaison des changements de valeur de quelques grandes catégories de produits survenus au cours de quelques périodes choisies illustre la part croissante qu'ont prise récemment les produits manufacturés dans le commerce canadien d'exportation.

Exportations canadiennes -- Répartition des divers produits et

changements survenus

(pourcentages des valeurs actuelles)

	<u>Répartition</u>				<u>Changements procentuels</u>		
	<u>1948</u>	<u>1958</u>	<u>1965</u>	<u>1971</u>	<u>1948-1958</u>	<u>1958-1965</u>	<u>1965-1971</u>
Aliments	30.5	23.7	20.0	11.9	22	51	24
Matières premières et énergie (brutes)	55.8	67.0	64.4	51.0	89	71	66
Produits finis	13.7	9.3	15.5	37.1	7	196	400
Total des exportations	100	100	100	100	57	78	109

Les produits finis ont connu des accroissements très marqués; les produits automobiles, l'outillage non agricole, l'équipement de communication et autres produits de fabrication complexe représentent une large part de ces augmentations.

De façon générale, ce tableau indique également comment l'industrie du Canada s'est adaptée rapidement aux changements, même considérables, survenus dans la demande des marchés mondiaux. La plupart des changements qu'ont subis les exportations canadiennes sont survenus au cours des années soixante. Par exemple, en 1965, les produits finis non comestibles représentaient 16 p. 100 des exportations canadiennes, en comparaison de 9 p.100 en 1960. Au cours des six années suivantes, cette part a augmenté brusquement, pour atteindre 37 p. 100 en 1971.

Quand on constate que la valeur des exportations de produits finis sur le marché mondial a plus que doublé de 1965 à 1971 en comparaison d'une hausse de moins de sept-huitièmes dans la valeur globale des exportations mondiales, il devient évident que les exportations du Canada penchent fortement vers le genre de produits qui ont le plus progressé durant la dernière décennie.

Les denrées alimentaires et les matières brutes sont demeurées une part importante des exportations canadiennes mais ne représentaient en 1971 qu'environ 30 p. 100 de toutes les expéditions, soit à peu près le même pourcentage que ces produits obtiennent dans les importations mondiales. Le commerce global des denrées alimentaires n'a donc pas été très vigoureux, mais on ne peut en dire autant des viandes, du poisson, des céréales, des produits laitiers et des boissons alcooliques, qui sont tous des secteurs importants des exportations du Canada. En outre, si le marché des denrées alimentaires parvient à se libéraliser vraiment, la position du Canada ne pourra que s'y améliorer.

En mettant l'accent sur les produits miniers et forestiers, le Canada n'est pas touché par la stagnation du marché des matières brutes. Pour ce qui est du secteur de l'énergie, les nouvelles découvertes d'huile et de gaz naturel dans l'Ouest du Canada, ainsi que l'emploi généralisé de ces produits en Amérique du Nord, ont beaucoup amélioré la situation du Canada dans le commerce des combustibles.

Dans le secteur des produits manufacturés, les exportations du Canada ont été conditionnées, jusqu'à récemment, non seulement par la spécialisation des industries liées aux ressources, mais également par une organisation générale des produits finis et semi-finis au sein d'un marché intérieur protégé.

Le Canada est bien connu pour son papier journal et ses métaux non ferreux et le marché mondial de ces produits continue de croître modérément. Mais le marché mondial des métaux semi-finis, du carton, du papier fin et des produits chimiques s'est accru plus rapidement. Il en est de même du commerce des machines et des équipements où la participation du Canada, jadis axée en grande partie sur les machines agricoles et certains articles électriques, s'est beaucoup étendue au cours des dernières années.

Si le Canada est parvenu récemment à améliorer sa participation dans ces secteurs, c'est en partie grâce à des programmes spéciaux d'aide et de défense, mais également parce qu'il a mieux compris les possibilités qu'offre la réorganisation des industries secondaires en fonction du marché

international. Cela est surtout vrai pour ce qui est des automobiles et des pièces de rechange, dont les ventes à l'exportation ont beaucoup contribué à accroître fortement les exportations canadiennes depuis 1965.

L'élément important de cette augmentation a été la normalisation des industries canadienne et américaine de l'automobile. C'est grâce à l'Accord concernant les produits de l'industrie automobile, ratifié par les deux pays en 1965, que cette transformation a pu se réaliser. Ce geste avait pour but la création éventuelle d'un marché commun des produits de l'industrie automobile en Amérique du Nord. Résultat: les exportations du Canada ont atteint environ 4.1 milliards de dollars en 1971, soit une augmentation 17 fois supérieure au chiffre de 1965, et excédant de près de 20 p.100 celui de 1970.

En somme, l'augmentation récente traduit un progrès encourageant dans l'exportation de tous les produits manufacturés. Les ventes de machines, de matériel et de biens de consommation finis (autres que les produits de l'industrie automobile) ont augmenté fortement en 1970 et de façon plus modérée en 1971.

Pour ce qui est des industries axées sur les ressources naturelles, des augmentations considérables ont été enregistrées dans celles du pétrole et du gaz en 1971 mais les autres minéraux, notamment les métaux de base, tiraient quelque peu de l'arrière après avoir connu de fortes hausses au cours de l'année précédente.

Les Canadiens comptent sur une plus grande demande de la part des marchés mondiaux au cours des prochaines années. Ils estiment qu'une croissance plus rapide des pays industrialisés devrait, en retour, raffermir les marchés mondiaux des denrées, ce qui en fin de compte serait un bienfait pour les régions du monde qui produisent des aliments et des matières de base. Des revenus d'exportation plus élevés dans ces domaines, s'ajoutant aux dynamiques programmes d'aide du Canada, créeront de nouveaux débouchés pour le commerce du Canada avec les pays en voie de développement.

#### Le Canada et l'économie mondiale

Les industriels canadiens, constatant la vigueur et l'expansion rapide de leur pays, un des plus développés du monde, se rendent compte que l'avenir réserve au Canada de grands défis comme de grandes possibilités.

Ils se rendent compte que l'avenir du commerce d'exportation du Canada, surtout en matière de produits finis, est étroitement lié à sa capacité d'améliorer considérablement sa productivité industrielle. A cette fin, le Gouvernement canadien offre des incitations sous forme de subventions affectées aux frais d'équipement et d'exploitation de programmes de recherche et de développement bien définis.

Ce faisant, le Gouvernement subventionne aussi certains projets qui comportent d'importants progrès en technologie et il appuie en général la mise au point de produits et méthodes, comme les contrôles automatiques, qui permettent d'augmenter la productivité ou qui, d'une autre façon, contribuent directement à la croissance économique.

En conséquence, l'industrie canadienne se spécialise de plus en plus, à tel point qu'elle s'occupe surtout d'inventer, de mettre au point et de fabriquer des produits d'exportation qui puissent le mieux faire face à la concurrence sur des marchés très exigeants. Cette tendance se précise manifestement dans des secteurs comme celui des machines spéciales et des équipements industriels automatisés ou contrôlés par ordinateur, celui du matériel de télécommunication et ceux de l'électronique microminiaturisée de l'avionique et de la nucléonique.

Pour atteindre ces buts, l'industrie canadienne se trouve bien appuyée par le Conseil national de recherches du Canada, organisme gouvernemental qui se classe parmi les plus avancés du genre dans le monde, et par des conseils de recherches mis sur pied par les universités et les gouvernements provinciaux.

De 1946 à 1969, la productivité par tête des travailleurs industriels a augmenté à un taux annuel de 2.8 p.100 en moyenne. On cherche à améliorer ce taux au moyen d'une automatisation perfectionnée, d'une meilleure formation et d'une gestion plus efficace.

Bien que son rythme de progrès n'ait pas égalé les augmentations très élevées qu'a connues la production industrielle de certains pays au cours de la dernière décennie, notamment le Japon et l'Italie, le Canada a une croissance à peu près égale à celle de plusieurs autres grands pays industriels. Dans le tableau de la production industrielle, l'indice 181 (1960 = 100) qu'enregistre le Canada vers la fin de 1970 fait bonne figure à côté de ceux des États-Unis (153), de l'Allemagne de l'Ouest (173), de la Suède (188) et de la France (177), et devance de beaucoup celui de la Grande-Bretagne (132).

Les pays industrialisés de l'O.C.D.E. se sont fixé un but en matière de croissance économique pour les années soixante, celui d'augmenter leur revenu réel combiné de 50 p.100. En fait, cet objectif a été dépassé en 1970. Cette expansion vigoureuse jointe à un élargissement du commerce mondial est d'une importance fondamentale pour le Canada, dont la population est une de celles qui croissent le plus rapidement au monde (en 1961, le Canada comptait 18.2 millions d'habitants; le 1er juillet 1971, il en comptait 21.7 millions).

### Ressources naturelles

Ainsi que nous l'avons fait remarquer, le commerce d'exportation du Canada est axé en grande partie sur l'abondance des ressources naturelles. Celles-ci ont une très grande influence sur le développement économique du pays.

Le Canada est un important fournisseur des marchés mondiaux en ressources de toutes sortes, mais alors qu'autrefois celles-ci étaient presque toutes expédiées sous forme brute, aujourd'hui elles subissent un traitement plus ou moins élaboré avant d'être exportées. Les quatre principaux secteurs des ressources sont les suivants:

Agriculture - Avec plus de 160,000 milles carrés de terres en culture d'un très grand rendement qui, pour la plupart, sont contenues dans les trois provinces des Prairies, soit le Manitoba, l'Alberta et la Saskatchewan, le Canada détient environ le tiers du marché du blé que se partagent les quatre principaux vendeurs du monde. Les trois autres sont les États-Unis, l'Australie et l'Argentine. Le bétail joue un rôle important dans la production agricole du Canada, qui comprend également des céréales, des graines oléagineuses et des produits laitiers.

Pêche - La pêche s'effectue en grande partie le long des littoraux de l'Atlantique, sur une distance de plus de 12,000 milles, et du Pacifique, sur une distance de quelque 7,000 milles, le Plateau continental maintient une eau assez peu profonde pour assurer aux poissons de mer amplement de nourriture, et assez froide pour leur donner une chair ferme et un goût agréable. En outre, ses grands lacs intérieurs assurent au Canada de riches captures de poissons d'eau douce. Dans l'exportation du poisson, le Canada n'est surpassé que par le Japon, et ses régions poissonneuses sont une attraction pour de nombreux touristes comme pour les Canadiens eux-mêmes.

Forêts - Les forêts du Canada, qui comptent plus d'un million de milles carrés de boisés productifs, ressource qui se renouvelle constamment, fournissent environ un cinquième de la valeur des exportations du pays, notamment presque la moitié du papier journal du monde et une foule de produits pour l'emballage et l'expédition des marchandises. Doté de ressources aussi riches, le Canada est devenu le pays qui exporte le plus de bois d'oeuvre tendre et de produits forestiers, y compris les contreplaqués et les autres matériaux de construction.

Mines - Une exploitation intense au cours des dernières années a fait des industries de minéraux métalliques et non métalliques le groupe industriel qui connaît le développement le plus rapide au Canada, puisqu'il assure près du tiers de la valeur des exportations canadiennes. L'extraction et le traitement des minerais de toutes sortes, dont le taux de croissance annuel atteignait en moyenne plus de 8 p. 100 au cours des années soixante, assuraient à l'économie canadienne en 1970 des revenus bruts de plus de 5.5 milliards de dollars par année. En outre, de vastes régions sont encore inexploitées.

Le Canada est le premier producteur de nickel, de zinc et d'amiante au monde. Il se classe parmi les deux ou trois plus grands producteurs d'or, d'uranium, de molybdène, de titane, de gypse, de potasse, d'argent, de soufre, de cobalt, de platine et de plomb. Il occupe également un rang élevé pour la production du minerai de fer, du magnésium, du cuivre, de la barytine et de plusieurs autres minéraux.

Parmi ces derniers, mentionnons d'immenses ressources en pétrole et en gaz naturel, découvertes d'abord à Leduc (Alberta) en 1947. Ces découvertes ont été suivies en peu de temps d'une centaine d'autres jusqu'à ce que, dans les dernières années soixante, le Canada en vienne à suffire à ses propres besoins et même à exporter une certaine quantité de sa production dans l'Ouest des États-Unis. Grâce à ces ressources, le Canada est également devenu un important producteur de produits pétrochimiques.

## Géographie et transport

Le Canada est le deuxième pays du monde en étendue, surpassé uniquement par l'Union soviétique. Il s'étend sur une distance de 4,000 milles, suivant plus ou moins le 45° parallèle du continent nord-américain, et a une superficie de près de 4 millions de milles carrés.

Comme les principaux accidents géographiques s'étendent dans la direction nord-sud, le pays, à ses débuts, était morcelé en sections par des obstacles topographiques imposants: deux océans à l'est et à l'ouest, un terrain accidenté et montagneux entre les provinces Maritimes et le Québec (premières régions à être colonisées), vastes étendues de roc, de lacs et de marécages au nord des lacs Huron et Supérieur sur une distance de 800 milles, entre l'Est du Canada et les provinces des Prairies (Manitoba, Saskatchewan et Alberta). Enfin, il ne faut pas oublier les montagnes Rocheuses, hérissées entre les Prairies, et la province du littoral du Pacifique, la Colombie-Britannique. S'il n'était pas parvenu à surmonter ces grands obstacles naturels, le Canada ne serait probablement jamais devenu une nation.

Les faits saillants du développement des transports au Canada sont nombreux et variés: construction du réseau des canaux du Saint-Laurent avant 1867, rattachement des diverses régions au moyen de lignes ferroviaires, avènement de l'automobile, premières explorations du Grand Nord par la voie des airs et création de lignes aériennes nationales. Après la Seconde Guerre mondiale, le pays a été témoin de la croissance du transport routier, de la construction d'oléoducs et de gazoducs, de l'achèvement de la Voie maritime du Saint-Laurent et du raccordement des tronçons de la Route transcanadienne, sans compter la construction de chaussées, de ponts, de tunnels et de traversiers.

Le Canada a mis sur pied un des meilleurs réseaux de transports au monde. Le National-Canadien, propriété de l'État, constitue le plus grand réseau ferroviaire de l'Amérique du Nord et le Pacifique-Canadien est la plus importante compagnie ferroviaire privée.

Les deux principales sociétés aériennes, Air Canada (société de l'État), et CP Air (société privée) assurent des services de très grande qualité; toutes deux relient le Canada à la plupart des pays du monde grâce à des vols réguliers de voyageurs et de marchandises et leurs routes aériennes dépassent au total 100,000 milles.

La Voie maritime du Saint-Laurent, qui pénètre profondément à l'intérieur de l'Amérique du Nord, à plus de 2,000 milles de l'Atlantique, conduit la navigation transocéanique à la porte des grandes industries, ce qui assure le transport économique d'une bonne partie des marchandises du continent. Du même coup, cela favorise la position du Canada en tant qu'importante nation commerciale.

Les réseaux de pipe-lines ont également joué un rôle important en permettant au Canada d'exploiter ses ressources de pétrole et de gaz naturel de façon économique. Par exemple, un des conduits les plus longs du monde relie Edmonton (Alberta) à Port Credit, près de Toronto (Ontario), soit une distance de 2,023 milles. Depuis les premières découvertes de pétrole à la fin des années quarante, on a construit plus de 15,000 milles de canalisations principales.

### Historique des relations commerciales

Dans les années qui ont précédé la Confédération (1867), les colonies déjà réunies avaient instauré la liberté de commerce avec les États-Unis pour ce qui est des matières premières. Elles agissaient ainsi pour faire contrepoids à la perte d'un traitement préférentiel sur le marché britannique. C'est la Grande-Bretagne qui avait négocié cette entente en 1854, dans l'espoir d'améliorer la vie économique de ces territoires encore britanniques, et d'empêcher une union politique éventuelle avec les États-Unis.

Mais en 1866, les États-Unis ont révoqué l'accord de réciprocité, ce qui a eu au Canada des effets défavorables sur le commerce et les investissements. La Confédération a apporté une réponse partielle à ce problème, et la nouvelle nation s'est immédiatement efforcée de trouver de meilleures conditions d'accès aux marchés des États-Unis et de la Grande-Bretagne.

Ses efforts n'ont pas donné les résultats escomptés; c'est pourquoi, en 1879, le Canada a adopté la politique des tarifs élevés qui était alors en vogue dans la plupart des pays commerçants, exception faite de la Grande-Bretagne. Cette politique visait à promouvoir la croissance de l'industrie manufacturière au Canada et à augmenter les revenus en vue de financer de nouveaux moyens de transports et de favoriser le développement économique général. Toutefois, il y avait conflit entre les deux objectifs, et il devint évident que le développement intérieur dépendait fortement de l'aptitude du pays à faire face à la concurrence des marchés d'exportation. Pendant de nombreuses années par la suite, il a fallu s'efforcer de maintenir un équilibre difficile entre les mesures destinées à accroître le commerce d'exportation et celles visant à protéger l'industrie nationale.

C'est ainsi qu'en 1907, en partie pour des raisons de marchandage, le Canada a adopté un système de tarifs comportant trois niveaux de droits d'entrée: tarif de faveur (pour les importations de la Grande-Bretagne et du Commonwealth), intermédiaire et général. Une nouvelle tentative d'obtenir une entente de réciprocité avec les États-Unis n'a pu aboutir à cause des élections canadiennes de 1911.

A la lumière de la hausse considérable des tarifs de nombreux pays, par suite de la crise des années trente, et des grandes difficultés économiques internationales qui se faisaient jour à ce moment-là, la Grande-Bretagne, le Canada et d'autres membres du Commonwealth ont adopté un régime systématique et étendu de tarifs de faveur. En 1937-1938, en retour des réductions tarifaires consenties par les États-Unis, le Canada et la Grande-Bretagne ont eux aussi réduit leurs tarifs et laissé tomber certains tarifs de faveur.

La désintégration des systèmes financiers et commerciaux, au cours de la décennie 1930-1940, a persuadé de nombreux pays de recommencer à neuf. Ils ont signé l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce, accord que le Canada appuie fortement depuis sa ratification en 1948. Aujourd'hui, quelque 80 pays sont signataires de cet accord; c'est à la fois un traité de commerce et un organe pour la négociation et l'adaptation des relations commerciales et pour le règlement des différends. De fait, le GATT est devenu le principal traité commercial du Canada, car la politique canadienne ne peut pas être envisagée en dehors des grands courants du commerce mondial.

Depuis la signature du GATT, il y a eu six séries de négociations tarifaires qui ont déterminé une réduction sensible des barrières commerciales. Les plus récents pourparlers, les négociations Kennedy, ont abouti à des réductions tarifaires dont les dernières sont entrées en vigueur en 1972. D'une portée plus grande que toutes les ententes antérieures, ils portaient sur des échanges évalués à quelque 45 millions de dollars d'une cinquantaine de pays. Le Canada était parmi les négociateurs les plus pressés, car son enjeu s'élevait à environ 5.5 milliards de dollars. Il a su obtenir de meilleures entrées sur les marchés du monde pour des exportations d'une valeur approximative de 3 milliards de dollars par an; en retour, il a accordé des réductions tarifaires pour des importations évaluées à quelque 2.5 milliards. Avec l'accord des autres parties, le Canada a participé largement à ces négociations à cause de ses problèmes commerciaux spéciaux et a convenu d'accorder la réciprocité en échange des concessions reçues, sans pour autant consentir une réduction globale.

Depuis les négociations Kennedy, on note l'adoption progressive de pressions protectionnistes faute d'initiative en vue de libéraliser davantage le commerce mondial. La surtaxe et les autres mesures adoptées en août 1971 par les États-Unis ont remis en question la viabilité du système actuel des échanges internationaux et fait ressortir la vulnérabilité du Canada aux modifications du climat international. Cependant, quelques solutions semblent en vue car les pays appuient de plus en plus la reprise des pourparlers GATT en 1973 et en 1974. Il est certain que beaucoup de progrès seront réalisés au chapitre des réductions des barrières tarifaires et non tarifaires sur les produits agricoles et industriels. Pour le Canada, un effort de libéralisation devrait ouvrir de nouveaux marchés d'exportation, accroître la productivité et l'emploi et lui fournir l'occasion de diversifier ses échanges avec ses principaux partenaires.

### Capitaux étrangers

Les investissements étrangers ont toujours joué un rôle important au Canada, étant donné que la rareté des capitaux intérieurs a souvent entravé le rythme de son développement. Dans un pays où les services de transport étaient indispensables, on a donc dû, jadis, employer une bonne part de capitaux extérieurs pour financer les canaux, les routes, les voies ferrées et les besoins connexes.

Plus récemment, les capitaux étrangers ont contribué au financement de nouvelles industries, à l'exploitation des mines et des ressources énergétiques et à l'expansion d'industries comme les pâtes et papiers, les fonderies et raffineries de métaux non ferreux, les produits chimiques et le pétrole.

De plus en plus, les capitaux étrangers pénètrent au Canada sous forme d'investissements directs et souvent par le truchement d'une entreprise internationale. Ce genre d'investissement entraîne un certain contrôle étranger pour l'entreprise ainsi financée, mais il lui offre par contre les techniques, les compétences gestionnaires, les services de vente et d'approvisionnement des grandes sociétés internationales.

En se développant, l'économie canadienne a su financer une part croissante de ses besoins en capitaux grâce à ses sources nationales. Si les fonds étrangers sont toujours les bienvenus, le Gouvernement a néanmoins adopté un certain nombre de mesures en vue de seconder et de protéger les intérêts nationaux. Il a imposé des restrictions aux investissements étrangers dans les banques, certaines autres institutions financières et les organes de télécommunication. Il encourage la création de grandes entreprises à propriété canadienne grâce à la Corporation de développement du Canada, et à des mesures fiscales. Au début de mai 1972, le Gouvernement a annoncé une politique d'examen des prises de contrôle étrangères et a soumis un projet de loi à cet égard. Une fois adoptée, cette politique soumettra toute acquisition d'une entreprise canadienne par des étrangers à l'étude et à l'approbation du Gouvernement. A moins qu'il soit démontré que le Canada bénéficiera sensiblement de la prise de contrôle envisagée, le Gouvernement s'y opposera.

#### Le Canada et les organisations internationales

Comme il est, par tradition, un grand apôtre du multilatéralisme dans les relations commerciales, le Canada a toujours appuyé diverses organisations internationales dans les domaines du commerce et de l'aide. Il joue un rôle actif dans l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), le Conseil de coopération douanière, la Conférence des Nations Unies pour le commerce et le développement, l'Organisation pour l'alimentation et l'agriculture (le Canada a accueilli la conférence de fondation), le Groupe de la Banque mondiale, le Programme des Nations Unies pour le Développement (PNUD), la Banque interaméricaine de développement, la Banque de développement des Antilles et la Banque de développement asiatique.

Si le GATT a été le point de mire de la politique commerciale extérieure du Canada, l'OCDE a joué un rôle important dans l'échange des points de vue et des statistiques et dans l'élaboration de solutions pour une grande variété de problèmes commerciaux, notamment les effets de la libéralisation du commerce, les approvisionnements gouvernementaux, la sauvegarde de l'environnement, l'expansion industrielle et la protection du consommateur.

Le Conseil de coopération douanière, dont le Canada fait partie depuis l'an dernier, servira de tribune pour débattre les problèmes commerciaux suscités par l'administration douanière.

L'importance qu'attache le Canada aux programmes d'aide internationale de l'ONU ainsi qu'aux banques multilatérales de développement ressort de sa participation intensive à leur activité. Le Canada est actuellement au cinquième rang des contributeurs aux fonds bénévoles d'aide économique institués par l'ONU. Cet apport comprend les 18 millions de dollars que le Canada s'est engagé à verser au Programme des Nations Unies pour le Développement en 1972.

Pour ce qui est des institutions financières internationales, la contribution du Canada au Groupe de la Banque mondiale se classe au sixième rang. Son apport de 25.2 millions de dollars aux fonds spéciaux consolidés de la Banque de développement asiatique, qui servent au financement à des conditions de faveur, est le troisième en importance. Le Canada a par ailleurs souscrit un montant égal aux fonds ordinaires de la Banque, qui est prêté à des conditions normales. Étant l'un des deux membres fondateurs extérieurs de la Banque de développement des Antilles, il joue un rôle actif dans le développement de cet organisme. Il a souscrit 20 p. 100, soit 10 millions de dollars, à son capital-actions et 15 millions de plus au Fonds spécial.

C'est en mai 1972 que le Canada devenait membre de la Banque interaméricaine de développement. A ce titre, il doit fournir l'équivalent de 100 millions de dollars américains au cours d'une période de trois ans. Avant d'adhérer à cet organisme, le Canada avait fourni, depuis 1964, 74 millions de dollars en prêts à l'Amérique latine à titre d'aide bilatérale au développement sous l'administration de la BIAD.

Récemment, la participation canadienne aux agences d'aide de l'ONU ainsi qu'aux banques précitées a accusé une hausse prononcée. Les chiffres initiaux pour l'année financière finissant le 31 mars 1972 indiquent une allocation globale de 101.2 millions, ce qui revient à une augmentation de près de 100 p. 100 en trois ans.

#### Investissements canadiens outre-mer

Les programmes d'aide sont le principal moyen de subvenir aux besoins les plus pressants de pays en voie de développement, mais le Canada attache de plus en plus d'importance aux mises de fonds directes à l'étranger. Au cours des années 1967-1969, les Canadiens ont investi directement à l'étranger en moyenne quelque 225 millions de dollars canadiens par année. En 1969, les investissements directs et les valeurs en portefeuille dans ce domaine s'élevaient à près de 8 milliards de dollars, soit plus que le double du chiffre de 1959.

La plupart de ces investissements ont été dirigés vers les pays industrialisés, mais les mises de fonds canadiennes dans les pays en voie de développement dépassaient quand même 800 millions de dollars à la fin de 1969. Vers la fin des années 1960, ce chiffre augmentait au rythme de plus de 30 millions de dollars par an.

## Annexe A

Commerce entre le Canada et les principaux co-échangistes,  
comparaison des totaux ,

(1968, 1969 et 1970)

Tableau 1

Exportations

Rang			(millions de dollars É.-U.)			
<u>1968</u>	<u>1969</u>	<u>1970</u>		<u>1968</u>	<u>1969</u>	<u>1970</u>
1	1	1	États-Unis	8,527.1	9,798.7	10,539.5
2	2	2	Grande-Bretagne	1,133.6	1,029.8	1,432.1
3	3	3	Japon	562.7	579.2	760.2
4	4	4	Allemagne de l'Ouest	215.0	259.6	371.6
6	5	5	Pays-Bas	171.0	173.4	268.3
5	7	6	Australie	177.1	156.0	192.4
9	10	7	Belgique et Luxembourg	119.4	109.3	183.8
8	6	8	Italie	122.9	173.4	179.5
10	11	9	Norvège	108.7	96.6	169.2
14	8	10	France	77.9	119.9	150.1
7	9	11	Chine	151.0	113.3	135.2
11	12	12	Inde	104.3	89.6	126.7
12	13	13	Venezuela	95.3	86.4	107.5
15	14	14	Afrique de Sud	64.8	74.2	100.7
13	34	15	URSS	82.8	9.1	97.2
16	15	16	Mexique	53.2	71.0	91.2
17	18	17	Brésil	46.2	49.0	90.1
20	17	18	Espagne	39.2	52.7	63.2
18	16	19	Argentine	45.0	58.3	56.6
19	20	20	Cuba	42.0	37.9	56.6
Totaux, exportations de tous les produits				12,549.6	13,754.0	16,134.5

## Importations

Tableau II

Rang			(millions de dollars É.-U.)			
<u>1968</u>	<u>1969</u>	<u>1970</u>		<u>1968</u>	<u>1969</u>	<u>1970</u>
1	1	1	États-Unis	8,380.0	9,544.0	9,454.3
2	2	2	Grande-Bretagne	643.9	731.6	705.1
3	3	3	Japon	333.1	458.5	556.6
5	4	4	Allemagne de l'Ouest	276.5	328.1	355.2
4	5	5	Venezuela	331.1	319.7	324.4
6	6	6	France	112.6	142.2	151.7
9	8	7	Australie	70.3	89.0	140.2
7	7	8	Italie	106.0	130.6	138.5
8	9	9	Suède	72.2	78.1	101.5
11	10	10	Suisse	59.5	77.6	77.3
10	11	11	Pays-Bas	63.8	72.8	75.4
12	12	12	Hong Kong	54.0	67.4	75.0
14	15	13	Antilles néerlandaises	52.6	54.1	57.6
21	19	14	Taiwan	31.8	39.2	49.8
13	14	15	Belgique-Luxembourg	53.2	56.4	49.2
18	20	16	Brésil	35.9	39.0	47.3
17	18	17	Norvège	36.2	41.5	47.0
15	13	18	Mexique	48.2	59.3	44.8
16	16	19	Afrique du Sud	36.4	42.5	44.0
24	23	20	Autriche	<u>26.4</u>	<u>36.0</u>	<u>43.7</u>
Totaux, importations de tous les produits				11,439.1	13,136.5	13,307.5

Annexe B

Exportations canadiennes en 1960 et 1969, selon la classification type du commerce international, en millions de dollars (É.-U.)

CTCI * No.	Description	1960		1969		1960-1969
		Valeur	Part p.100	Valeur	Part p.100	Evolution p.100
0&1	Aliments et boissons	1,016	18.3	1,360	9.9	34
041	Blé	423	7.6	437	3.2	3
2&4	Matières brutes	1,862	33.5	3,050	22.2	64
243	Bois	362	6.5	658	4.8	82
251	Pâte de bois	339	6.1	682	5.0	101
28	Minéraux métalliques	667	12.0	1,057	7.7	59
3	Matériaux énergétiques	150	2.7	740	5.4	393
641.1	Papier journal	781	14.0	1,041	7.6	33
68	Métaux non ferreux	686	12.3	1,140	8.3	66
7&8&9	Produits finis	500	9.0	5,150	37.4	930
732	Véhicules automobiles	69	1.2	3,025	22.0	3,385
272	Minéraux bruts	172	3.1	316	2.3	84
5&6	Matières fabriquées	<u>2,033</u>	<u>36.6</u>	<u>3,450</u>	<u>25.1</u>	<u>70</u>
	TOTAUX	5,562	100.0	13,754	100.0	147

\* Les chiffres de la première colonne correspondent à ceux qu'utilisent les Nations Unies dans leurs statistiques.

DOCS

CA1 EA9 R30 FRE

mai 1972

Commerce extérieur et relations  
commerciales du Canada

.B4358776

LIBRARY E A / BIBLIOTHÈQUE A E



3 5036 01063527 7