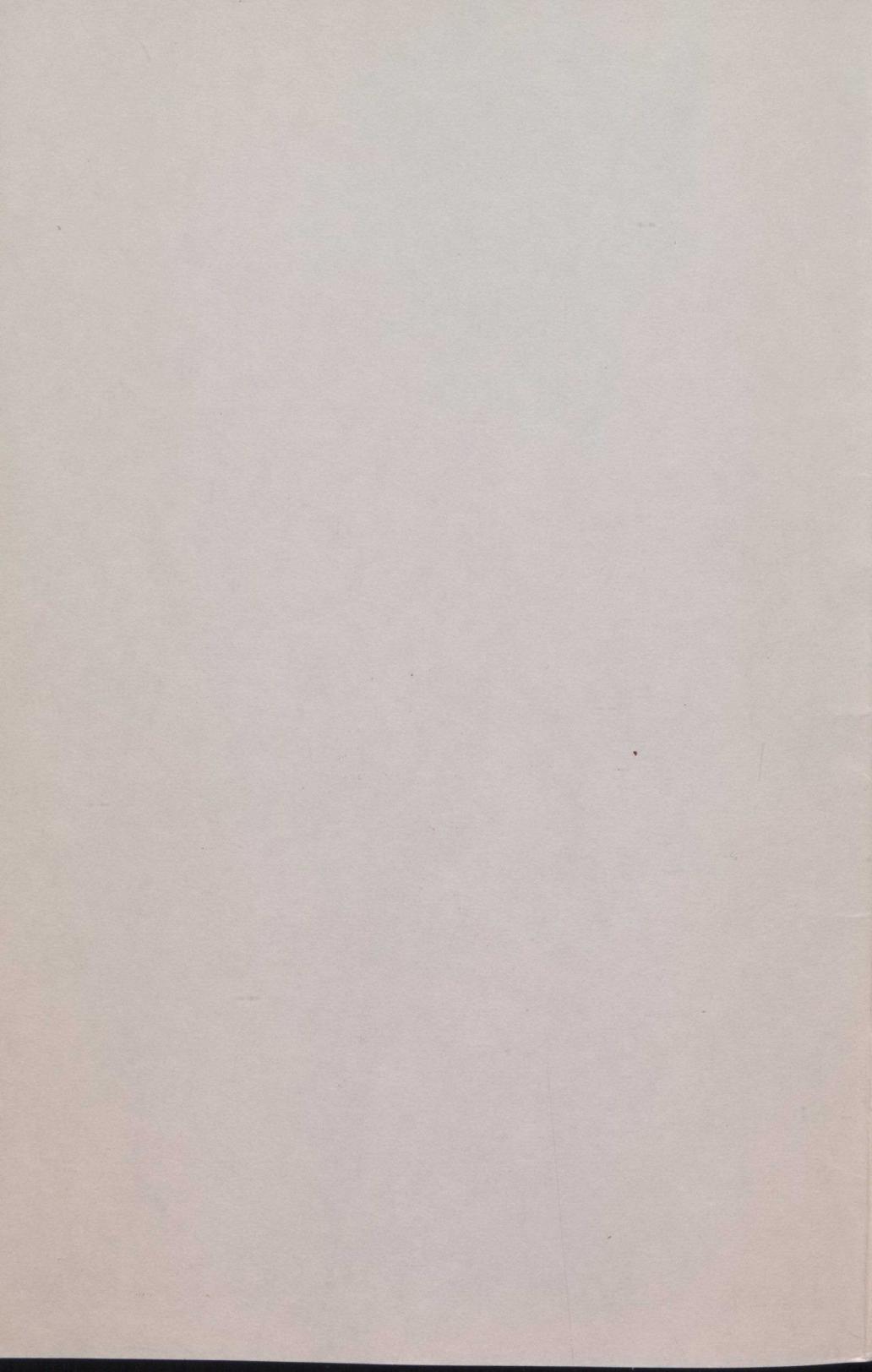


doc
CA1
EA9
S35
FRE
1980

Commerce extérieur et relations commerciales du Canada



LIBRARY DEPT. OF EXTERNAL AFFAIRS
MINISTÈRE DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES

Commerce extérieur et relations commerciales du Canada

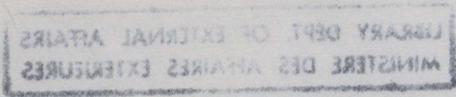
43-730-918

Texte rédigé par
le Groupe des renseignements économiques
du ministère de l'Industrie et
du Commerce, Ottawa

Dept. of Foreign Affairs
Min. des Affaires étrangères

JUL 6 2004

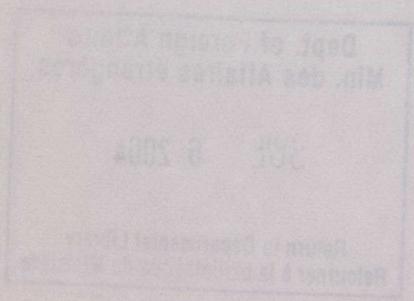
Return to Departmental Library
Retourner à la bibliothèque du Ministère



Direction des programmes d'information
à l'étranger
Ministère des Affaires extérieures
Ottawa (Ontario)
Canada K1A 0G2

Commerce extérieur et
relations commerciales
du Canada

Texte rédigé par
le Centre des renseignements économiques
du ministère de l'Industrie et
du Commerce Canada



On peut reproduire cette brochure en toute liberté,
qu'il s'agisse du texte intégral ou d'extraits (prière
d'indiquer la date de parution).

Les brochures appartenant à la série *Documents*
peuvent s'obtenir auprès des ambassades, hauts-
commissariats ou consulats canadiens. Dans les
pays où le Canada ne jouit d'aucune représenta-
tion diplomatique, prière de s'adresser à la Direc-
tion des programmes d'information au Canada du
ministère des Affaires extérieures (Ottawa,
Ontario, Canada K1A 0G2).

© 2004, le Centre des renseignements économiques
du ministère de l'Industrie et du Commerce Canada
Tous droits réservés

Les échanges commerciaux du Canada avec d'autres pays ont joué un rôle important dans l'expansion économique qu'il a connue durant le premier siècle de son histoire, rôle qui ne fera que s'accroître au cours du siècle suivant.

Les exportations et les importations ont atteint près de \$93 milliards* en 1978, chiffre qui permet au Canada de soutenir fort bien la comparaison avec la Grande-Bretagne (\$148 milliards) et les États-Unis (\$327 milliards) et qui, exprimé par tête, place même le Canada à un meilleur rang que ces deux pays (Canada: \$3 958; Grande-Bretagne: \$2 647; É.-U.: \$1 497) sans, toutefois, le laisser dépasser quelques petits pays industrialisés, comme la Belgique et les Pays-Bas dont le coefficient d'exportation est supérieur au sien. Le Canada, qui ne compte pourtant que 0,6 p. cent de la population mondiale, effectue près de 4 p. cent du commerce mondial et sa part de la production mondiale de biens et de services était évaluée à 2,4 p. cent en 1977.

Alors que la fin de la décennie approche, le Canada se classe environ au neuvième rang des grands pays commerçants.

Le rôle des exportations dans la croissance économique du Canada a toujours été une réalité fondamentale. Depuis la proclamation de la Confédération en 1867, les exportations ont augmenté à un rythme supérieur d'un

tiers au rythme de croissance de l'économie canadienne dans son ensemble, et deux fois plus rapidement que les échanges commerciaux des autres pays considérés globalement.

Partenaires commerciaux

Étudié dans son contexte historique, cet aperçu succinct de la position commerciale actuelle du Canada permet de dégager les données et tendances qui, manifestement, ont orienté l'évolution de ses échanges commerciaux, à savoir:

- 1) la création d'une association commerciale durable avec les États-Unis, association qui a pris beaucoup d'ampleur depuis quelques années,
- 2) l'accroissement relativement faible du commerce avec la Grande-Bretagne depuis la Seconde Guerre mondiale (notons que la valeur relative de ce commerce a d'ailleurs fortement baissé depuis l'entrée de la Grande-Bretagne dans le Marché commun européen),
- 3) le maintien constant (quoique à un rythme relativement faible) d'échanges avec les autres pays du Commonwealth,
- 4) la souplesse de ses relations commerciales avec le reste du monde.

Ainsi, depuis une dizaine d'années, les relations commerciales du Canada se sont beaucoup modifiées du point de vue des marchés, des fournisseurs, des matières premières et des produits, en regard des années précédant la Seconde Guerre mondiale et l'évolution

* Valeur exprimée en unités internationales (dollars américains)

est encore plus marquée si l'on remonte à la période précédant la Première Guerre mondiale.

Avant 1914, le Canada produisait surtout des denrées alimentaires et des matières premières et, à ce titre, était largement favorisé. A cette époque, les échanges internationaux suivaient en effet des schémas bien établis: des produits primaires de toutes sortes convergeaient de partout vers l'Europe, notamment vers la Grande-Bretagne; en retour, l'Europe était la principale source de capitaux et de services.

Le Canada se tournait vers l'Europe, et spécialement vers la Grande-Bretagne, pour obtenir les biens d'équipement nécessaires au développement de son économie et pour écouler facilement ses matières premières. Cependant, bien que restant une source d'approvisionnement essentielle, la Grande-Bretagne ne tarda pas à être éclipsée par les États-Unis comme principal fournisseur étranger du Canada.

Après la Première Guerre mondiale, les États-Unis devaient définitivement devenir la première source de capitaux de développement. Pendant la crise économique des années trente, grâce à l'adoption de tarifs préférentiels, l'on vit s'accroître le rôle de la Grande-Bretagne et des autres pays du Commonwealth dans le commerce extérieur du Canada qui, de ce fait, conserva 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 du cinquième.

Après la Seconde Guerre mondiale, la faible croissance économique de la Grande-Bretagne s'est accompagnée d'un ralentissement de son commerce avec le Canada, alors que les États-Unis augmentaient considérablement leurs échanges. Le Canada était, par ailleurs, le premier client et fournisseur des États-Unis qui, il faut le noter, sont, d'une façon générale, beaucoup moins tributaires que lui de leur commerce extérieur (avec le Canada en particulier).

En 1978, le Canada a écoulé quelque 70 p. cent de ses produits aux États-Unis, 6 p. cent au Japon, 4 p. cent en Grande-Bretagne, 6 p. cent dans les autres pays de la CEE et 14 p. cent dans le reste du monde.

Ces dernières années, l'Union soviétique, l'Europe de l'Est et la Chine continentale ont, à la suite de mauvaises récoltes en particulier, acheté de fortes quantités de blé canadien. (En 1968, ces pays ont absorbé quelque 7,6 p. cent des exportations canadiennes; depuis, une amélioration de leurs récoltes a réduit cette part à moins de 3 p. cent.) Le Japon, la Communauté économique européenne et l'Amérique latine offrent également

des marchés intéressants pour les produits canadiens. En outre, le Canada attache beaucoup d'importance aux pays en développement qui, éventuellement, peuvent être acquéreurs de ses biens et services.

Les États-Unis demeurent le principal fournisseur du Canada: en 1978, 71 p. cent des importations canadiennes provenaient de ce pays, contre 6 p. cent provenant des pays de la CEE, exception faite de la Grande-Bretagne. Cette dernière et le Japon ont fourni, chacun, 4,5 p. cent des importations canadiennes.

Au cours de 1978, année caractérisée, dans l'ensemble, par une forte croissance dans les secteurs de la production mondiale et des échanges internationaux, les exportations du Canada aux États-Unis se sont sensiblement accrues alors que celles qui étaient destinées à ses marchés traditionnels d'outre-mer ont augmenté à un rythme un peu moins rapide.

La nature et l'envergure des changements survenus dans la structure du commerce extérieur du Canada sont illustrées dans les tableaux de la page suivante.

Montée industrielle

La réorientation du commerce canadien sur le plan géographique n'a pas manqué de transformer sensiblement la nature de ce commerce. Les innovations ont commencé dès la Première Guerre mondiale. Jusqu'alors, notre commerce avait progressé réguliè-

ment grâce à l'exportation de denrées de base et à l'importation de biens d'équipement et de produits manufacturés. La prolongation 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 dans les années de l'après-guerre, notamment grâce à l'implantation de succursales étrangères et, en particulier, d'entreprises américaines. Dans bien des cas, on a établi ou agrandi ces succursales en profitant des tarifs préférentiels appliqués au sein de l'Empire britannique.

Il en est résulté une augmentation sensible des exportations de produits manufacturés canadiens, le rythme de cette croissance devant encore s'accélérer pour répondre ensuite aux besoins créés par la Seconde Guerre mondiale, puis, à la fin de celle-ci, à ceux des pays qui, ravagés par le conflit, devaient résoudre d'urgents problèmes de reconstruction et de décompression de la demande.

A titre de producteur industriel, le Canada a donc dû consolider son acquis et, dans certains cas, s'adapter aux tendances des années cinquante au fur et à mesure que la concurrence réapparaissait dans le secteur industriel et celui des exportations sur la scène mondiale. Dans les années soixante et au début des années soixante-dix, nos exportations de produits manufacturés

se sont considérablement diversifiées et spécialisées.

Le tableau ci-contre donne une idée générale de la montée industrielle et de son importance du point de vue de l'économie canadienne.

On constate que la fabrication de produits manufacturés est, de loin, le plus important secteur producteur de biens de l'économie canadienne, puisqu'elle représente plus de la moitié de la valeur des biens produits. L'importance relative de l'agriculture et des autres industries primaires tend à diminuer tandis que celle du bâtiment et

des services publics augmente.

Le tableau ci-contre révèle l'importance du rôle des produits manufacturés dans les échanges commerciaux du Canada.

Il est possible d'obtenir le pourcentage approximatif des « exportations de produits manufacturés » (à l'exception des produits comestibles) en combinant les « demi-produits non comestibles » et les « produits ouverts finis ». On constate que ce chiffre était égal, environ, à 70 p. cent en 1977 et à 58 p. cent en 1962. L'augmentation relative la plus forte a été enregistrée

Commerce extérieur du Canada avec certains pays

(pourcentage que représente ce commerce par rapport à son commerce extérieur global)

Exportations

	1911	1931	1937	1947	1957	1967	1971	1973	1978
États-Unis	38,0	45,6	36,1	37,3	59,4	64,2	67,5	67,7	70,0
Grande-Bretagne	48,2	26,3	40,3	27,1	15,0	10,3	7,8	6,3	3,8
Japon	0,2	0,5	3,2	neg.	2,8	5,0	4,7	7,1	5,8
URSS et Chine	0,6	0,4	2,9	0,7	0,2	1,9	1,9	2,3	2,2
CEE (sauf G.-B.)	2,9	12,9	3,8	8,4	8,2	6,0	6,2	6,0	5,5
Autres pays	10,1	13,3	13,7	26,5	14,4	12,5	12,0	10,5	12,7

Importations

	1911	1931	1937	1947	1957	1967	1971	1973	1978
États-Unis	60,8	69,0	60,7	76,7	71,1	73,1	70,1	70,8	70,6
Grande-Bretagne	24,3	17,3	18,2	7,4	9,3	6,0	5,4	4,3	4,5
Japon	0,5	0,9	2,0	neg.	1,1	3,6	5,1	4,4	4,5
CEE (sauf G.-B.)	6,2	2,5	4,6	1,0	4,2	5,8	6,0	6,0	6,1
Autres pays	7,8	10,3	13,1	17,9	15,9	11,5	13,4	14,6	14,3

dans le secteur des produits ouvrés finis. Si l'on incluait dans celui-ci les produits finaux comestibles (par exemple le whisky), on pourrait dire que les produits partiellement ou entièrement ouvrés représentent actuellement plus des trois-quarts des exportations canadiennes.

Bien qu'elles constituent encore

une part importante des exportations du Canada, les denrées alimentaires et les matières brutes ne représentaient qu'environ 30 p. cent de l'ensemble des expéditions en 1977, contre 42 p. cent en 1962. Cela ne veut pas dire que les valeurs réelles sont en régression, loin de là. Par exemple, les exportations canadiennes de blé, éva-

Produit intérieur brut, au coût des facteurs, pour les industries canadiennes productrices de biens — Années choisies

Pourcentages¹ de la production globale

Industrie	1927	1937	1947	1957	1967	1977
Agriculture	35	22	22	10	9	8
Foresterie, pêche et piégeage	4	5	5	3	3	2
Extraction	7	15	7	8	9	11
Fabrication	45	52	53	55	57	52
Bâtiment	8	7	10	14	15	18
Services publics	-	-	4	10	6	8

¹ Pourcentages arrondis

Exportations canadiennes — Répartition procentuelle par groupe de produits — Années choisies

	1962	1967	1972	1977
Aliments, provendes, boissons et tabac	20	15	12	10
Matières brutes non comestibles (y compris le gaz de pétrole)	22	19	18	20
Demi-produits non comestibles	47	38	33	34
Produits ouvrés finis	11	28	36	35

luées à \$1,8 milliard en 1977, n'atteignaient que \$600 millions environ en 1962. Quant aux exportations de produits animaux et d'autres produits comestibles, évaluées à \$2,7 milliards en 1977, elles n'étaient que de quelque \$600 millions seulement en 1962.

Par ailleurs, la valeur des exportations de minerais et de concentrés est passée d'environ \$700 millions en 1962 à \$2,7 milliards en 1977. Parmi les faits saillants de cette période, citons particulièrement l'augmentation des exportations canadiennes de pétrole brut et de gaz naturel, qui sont passées d'environ \$300 millions en 1962 à \$3,8 milliards en 1977.

L'expansion rapide des exportations de substances minérales et de produits forestiers reflète bien le rôle important que joue le Canada dans ce secteur. Il importe de souligner que les exportations de bois de construction, de pâte à papier et de papier journal, de \$1,5 milliard en 1962, étaient évaluées à près de \$7 milliards en 1977. Quant aux exportations de métaux ouvrés (cuivre, zinc, nickel, aluminium, etc), elles représentaient \$3,5 milliards en 1977 contre quelque \$900 millions en 1962.

Le Canada est le premier exportateur de produits miniers du monde et se classe au troisième rang pour la production minière, derrière les États-Unis et l'Union soviétique. L'industrie minière a été et demeure l'un de ses principaux facteurs d'expansion économique.

Cette industrie repose sur les exportations. Environ 82 p. cent de l'ensemble de la production minière sont exportés, les principaux acheteurs étant les États-Unis, la Communauté économique européenne et le Japon.

La rationalisation des industries canadienne et américaine de l'automobile, réalisée dans le cadre du Pacte de l'automobile ratifié par les deux pays en 1965 a stimulé les exportations canadiennes de produits ouvrés finis de façon spectaculaire. Le Pacte avait pour but de créer, au cours d'une période donnée, un marché commun des produits de l'automobile en Amérique du Nord. Pour le Canada, il s'est traduit par des exportations passant de moins de \$100 millions en 1962 à plus de \$10 milliards en 1977. Le processus de rationalisation a également entraîné une augmentation importante des importations canadiennes de produits de l'automobile.

On a également constaté une augmentation sensible des exportations dans les secteurs de la machinerie et de l'équipement industriels (véhicules et pièces d'automobile non-compris). Évaluées à environ \$4 milliards en 1977, celles-ci se sont chiffrées à environ un demi-milliard de dollars en 1962.

Les exportations de produits de consommation finis (autres que les produits de l'automobile) ont également progressé sensiblement depuis le début des années soixante.

Le Canada et l'économie mondiale

Quel que soit le critère utilisé, on est amené à constater que les Canadiens jouissent d'un des niveaux de vie les plus élevés du monde. Certes, les fortes fluctuations des taux de change internationaux rendent les comparaisons du niveau de vie plutôt aléatoires. Toutefois, selon des statistiques récentes de l'OCDE, le Canada se classe au deuxième rang de ses 24 pays membres (après les États-Unis) en ce qui a trait aux dépenses de consommation par habitant. Il suit d'ailleurs les États-Unis de près en ce qui a trait au nombre de voitures privées, de téléviseurs, de médecins par habitant, etc. et il est intéressant de noter qu'il dépasse de loin tous les autres pays en ce qui concerne le nombre d'habitants poursuivant des études dites « supérieures ».*

Soulignons que le Canada dépend beaucoup plus de son commerce extérieur que ses partenaires commerciaux traditionnels, les États-Unis, le Japon et la Grande-Bretagne. Ainsi, les exportations et importations de biens et de services représentent maintenant environ de 27 à 28 p. cent de son produit national brut.

La situation de l'industrie manufacturière canadienne

On se rend compte que l'avenir des exportations du Canada, particulièrement dans le secteur des produits manufacturés, est étroitement lié à sa capacité d'améliorer sa productivité ou son efficacité industrielles. Aussi le gouvernement offre-t-il aux sociétés canadiennes: subventions, prêts, garanties de prêts, déductions fiscales, etc. pour favoriser le développement de la technologie et, en général, la mise au point de produits et de procédés grâce auxquels l'industrie canadienne sera plus concurrentielle sur le plan international.

Il en résulte que l'industrie canadienne se spécialise ou se rationalise de plus en plus. Les tableaux suivants renseignent sur les tendances des exportations (part de la production exportée), la pénétration des importations (part du marché canadien approvisionnée par des importations) et le degré d'autosuffisance (part du marché canadien alimentée par la production canadienne) pour les principaux secteurs manufacturiers. On y trouvera également des données relatives aux balances commerciales (selon la valeur en douane) et à des sous-secteurs manufacturiers clés.

L'orientation des exportations et la pénétration des importations ont généralement progressé, ce qui reflète une spécialisation et une rationalisation plus poussées. Les industries du bois, du papier et des articles de papier, et des

* Il ne s'agit pas exclusivement, ici, d'études universitaires.

métaux de première transformation produisent d'importants excédents à l'exportation. Presque tous les autres grands secteurs manufacturiers enregistrent des déficits commerciaux.

Dans l'ensemble, la production manufacturière canadienne correspond à peu près à la consommation intérieure de produits manufacturés bien que certains secteurs (secteurs du papier et des articles de papier par exemple) enregistrent d'importants excédents tandis que d'autres (industries de la machinerie et « industries manufacturières diverses », notamment) sont loin d'avoir atteint le stade de l'autosuffisance.

Rappelons que les ressources naturelles donnent lieu à la majorité des exportations canadiennes et que, par conséquent, elles ont eu une influence manifeste sur le développement économique du pays.

Le Canada joue un rôle de premier plan dans l'approvisionnement des marchés mondiaux en ressources naturelles. Aujourd'hui, ces ressources qui, autrefois, étaient expédiées presque totalement sous forme de matière brute, sont de plus en plus souvent transformées avant exportation, la transformation atteignant parfois le stade le plus avancé possible.

Cette tendance à transformer les matières premières qui s'est fait jour dans les années soixante-dix se reflète mal dans les chiffres: les prix des produits d'exportation ont eu tendance à croître plus vite dans les premières

étapes de fabrication qu'au niveau du produit fini. Ainsi, de 1971 à 1978, l'indice global des prix à l'exportation (indice actuellement pondéré) a doublé alors que les prix des exportations de matières brutes (non comestibles) ont augmenté d'environ 2,75 fois au cours de la même période; que ceux des demi-produits (non comestibles) ont augmenté d'environ 1,75 fois et que les prix des exportations de produits finis ne se sont accrus que de 0,75 fois.

Exportations des principaux secteurs manufacturiers canadiens 1966 - 1978

- Pourcentage de la production représenté par les exportations

Secteur manufacturier	Moyenne 1966-1978	1978
Aliments et boissons	9,9	11,4
Produits du tabac	0,5	0,5
Caoutchouc et plastique	7,2	10,4
Industrie du cuir	6,7	8,7
Industrie du textile	5,2	6,3
Bonneterie	1,9	1,4
Industrie des vêtements	4,3	4,0
Industrie du bois	43,5	49,2
Meubles et articles d'ameublement	4,5	6,6
Papier et industries annexes	52,9	54,8
Impression et édition	2,3	3,0
Première transformation des métaux	45,4	47,7
Fabrication de produits en métal	5,0	6,8
Fabrication de machines	43,7	53,5
Fabrication de matériel de transport	66,1	75,7
Fabrication de produits électriques	14,1	17,9
Minéraux non métalliques	7,8	11,2
Produits du pétrole et du charbon	4,0	3,9
Industrie chimique	17,7	24,2
Industries manufacturières diverses	19,6	19,4
ENSEMBLE DE L'INDUSTRIE MANUFACTURIÈRE	25,9	29,8

REMARQUE: Les valeurs sont exprimées en dollars courants. Les données sont établies selon la méthode de la valeur en douane (*Commerce du Canada*). Les données sur les échanges ont été réparties entre les secteurs industriels suivant la *Classification des activités économiques de 1970*. Les données sur les livraisons de 1966 à 1976 sont tirées du *Recensement des fabricants*. Les données sur les livraisons de 1977 et 1978 proviennent de la *Valeur des commandes, des livraisons et des stocks dans les industries manufacturières*, Statistique Canada.

REMARQUE: Par « livraisons » on entend « production ».

Importations des principaux secteurs manufacturiers canadiens 1966 - 1978

(pourcentage du marché canadien alimenté par les importations)

Secteur manufacturier	Moyenne 1966-1978	1978
Aliments et boissons	8,5	10,3
Produits du tabac	1,3	1,6
Caoutchouc et plastique	21,2	23,1
Industrie du cuir	27,9	32,9
Industrie du textile	25,5	27,1
Bonneterie	26,3	26,8
Industrie des vêtements	9,1	9,6
Industrie du bois	10,4	9,6
Meubles et articles d'ameublement	9,5	12,5
Papier et industries annexes	8,1	9,5
Impression et édition	13,7	14,7
Première transformation des métaux	24,7	26,0
Fabrication de produits en métal	14,3	15,4
Fabrication de machines	70,0	74,9
Fabrication de matériel de transport	68,2	76,7
Fabrication de produits électriques	31,3	39,2
Minéraux non métalliques	15,9	17,4
Produits du pétrole et du charbon	5,7	3,7
Industrie chimique	28,4	32,2
Industries manufacturières diverses	51,7	54,5
ENSEMBLE DE L'INDUSTRIE MANUFACTURIÈRE	28,0	31,1

REMARQUE: Les valeurs sont exprimées en dollars courants. Les données sur le commerce sont établies selon la méthode de la valeur en douane (*Commerce du Canada*). Les données sur les échanges ont été réparties entre les secteurs industriels suivant la *Classification des activités économiques de 1970*. Les données sur les livraisons de 1966 à 1976 sont tirées du *Recensement des fabricants*. Les données sur les livraisons de 1977 et de 1978 proviennent de la *Valeur des commandes, des livraisons et des stocks dans les industries manufacturières*, Statistique Canada.

REMARQUE: Par « livraisons » on entend « production ».

Potentiel d'autosuffisance des secteurs manufacturiers canadiens 1966 - 1978

(pourcentage du marché canadien pouvant être alimenté par la production canadienne)

Secteur manufacturier	Moyenne 1966-1978	1978
Aliments et boissons	101,5	101,2
Produits du tabac	99,2	99,0
Caoutchouc et plastique	84,9	85,8
Industrie du cuir	77,3	73,5
Industrie du textile	78,6	77,8
Bonneterie	75,1	74,3
Industrie des vêtements	95,0	94,2
Industrie du bois	177,9	158,6
Meubles et articles d'ameublement	94,8	93,7
Papier et industries annexes	195,0	200,1
Impression et édition	88,3	88,0
Première transformation des métaux	137,8	141,5
Fabrication de produits en métal	90,3	90,7
Fabrication de machines	53,3	53,5
Fabrication de matériel de transport	93,9	95,9
Fabrication de produits électriques	90,0	74,0
Minéraux non métalliques	91,3	93,1
Produits du pétrole et du charbon	98,3	100,3
Industrie chimique	87,0	89,4
Industries manufacturières diverses	60,1	56,4
ENSEMBLE DE L'INDUSTRIE MANUFACTURIÈRE	97,1	96,2

REMARQUE: Le terme « autosuffisance » suppose que la production et le commerce sont relativement homogènes. Cela veut dire, par exemple, que l'industrie de la fabrication de machines produit ou est capable de produire les quantités de marchandises importées.

**Balance commerciale du Canada par secteur manufacturier
1966 - 1978, 1978**

— en millions de dollars —

Secteur manufacturier	Moyenne 1966-1978	1978
Aliments et boissons	182	275
Produits du tabac	-10	-5
Caoutchouc et plastique	-278	-491
Industrie du cuir	-154	-331
Industrie du textile	-568	-968
Bonneterie	-172	-306
Industrie des vêtements	-99	-217
Industrie du bois	1 309	3 557
Meubles et articles d'ameublement	-58	-123
Papier et industries annexes	2 761	5 174
Impression et édition	-294	-555
Première transformation des métaux	1 438	2 914
Fabrication de produits en métal	-513	-883
Fabrication de machines	-2 304	-4 297
Fabrication de matériel de transport	-586	-771
Fabrication de produits électriques	-877	-1 908
Minéraux non métalliques	-189	-260
Produits du pétrole et du charbon	-70	27
Industrie chimique	-587	-942
Industries manufacturières diverses	-997	-2 209
ENSEMBLE DE L'INDUSTRIE MANUFACTURIÈRE	-2 062	-2 323

Source: *Manufacturing Trade and Measures, 1966-1978*, Groupe des renseignements économiques, Planification des politiques, ministère de l'Industrie et du Commerce, juillet 1979.

**Données choisies sur les sous-secteurs de l'industrie
manufacturière canadienne, 1966 - 1978 (moyenne) et 1978**

Sous-secteur industriel	Orientation des exporta- tions %	Pénétration des impor- tations %	Degré d'auto- suffisance %	Balance commer- ciale (en millions de dollars)
Machines agricoles				
1966-1978	66,5	79,4	61,6	-306
1978	64,8	79,3	58,9	-653
Sidérurgie				
1966-1978	17,6	18,7	98,6	-33
1978	21,8	16,1	107,3	327
Tuyaux et tubes d'acier				
1966-1978	24,4	28,0	95,3	-18
1978	31,7	36,6	92,8	-51
Aéronefs et pièces d'aéronef				
1966-1978	63,4	61,7	104,6	29
1978	61,0	60,1	102,4	27
Véhicules automobiles				
1966-1978	69,5	61,0	128,0	1 068
1978	61,0	60,1	102,4	27
Carrosseries de camions et remorques				
1966-1978	0,8	10,1	90,6	-50
Pièces de véhicules automobiles				
1966-1978	89,7	94,3	55,4	-1 688
1978	102,8	101,6	55,3	-3 533
Construction et réparation de navires				
1966-1978	22,5	10,2	115,9	55
1978	29,3	8,4	129,5	154
Téléviseurs et postes de radio ménagers				
1966-1978	13,8	50,3	37,7	-189
1978	31,9	71,6	41,8	-416
Machines et équipement divers (non électriques)				
1966-1978	35,7	66,7	51,8	-1 619
1978	46,8	71,8	53,0	-2 897

L'examen de l'évolution du volume des exportations canadiennes selon l'étape de fabrication, permet de se rendre compte des progrès de la mise en valeur des ressources avant l'exportation. Ainsi le volume (pondéré fixe) de l'ensemble des exportations canadiennes a augmenté de 44 p. cent entre les années civiles 1971 et 1978 mais les exportations de matières brutes non comestibles ont enregistré une diminution réelle d'environ 12 p. cent; les exportations de demi-produits non comestibles ont augmenté de 35 p. cent tandis que celles de produits finis (à l'exception des aliments) ont, pour ainsi dire, doublé au cours de la même période.

Ressources naturelles

Sur les marchés internationaux où règne une concurrence très forte, le Canada tire grandement avantage de sa suprématie en matière de ressources naturelles. Ses quatre principaux secteurs de ressources sont l'agriculture, la pêche, les forêts et les mines.

L'agriculture: Avec plus de 160 000 milles carrés de terres agricoles hautement productives — situées, pour la plupart, dans les trois provinces des Prairies, soit le Manitoba, l'Alberta et la Saskatchewan — le Canada détient environ le quart du marché du blé que se partagent avec lui les États-Unis, l'Australie, l'Argentine et le Marché commun européen. Par ailleurs, il exporte également d'autres céréales,

des graines oléagineuses, des produits laitiers et du bétail (élément important de sa production agricole).

La pêche: La pêche commerciale s'effectue surtout le long de la côte atlantique qui s'étend sur plus de 12 000 milles, et le long de la côte du Pacifique (7 000 milles environ). Les eaux du plateau continental, assez peu profondes, offrent aux poissons de mer une nourriture abondante; d'autre part, elles sont assez froides pour leur donner une chair ferme et un goût agréable. En outre, la pêche est fructueuse dans les grands lacs de l'arrière-pays.

Le Canada s'est associé à d'autres pays pour protéger la pêche en haute mer, par le biais de projets de recherches mixtes et d'ententes internationales. En outre, il a pris des mesures relatives à la pêche dans ses zones côtières, portant la limite de la zone relevant de sa juridiction jusqu'à 200 milles marins le 1^{er} janvier 1977. Plusieurs ententes bilatérales, conclues par la suite, permettent à d'autres pays de continuer à pêcher dans cette zone les stocks qui dépassent notre capacité de capture.

Le Canada se classe maintenant au premier rang des exportateurs de poissons et ses eaux poissonneuses sont une attraction pour de nombreux touristes dont les Canadiens eux-mêmes. (Notons que l'extension des eaux territoriales ne manquera pas d'entraîner la création de nouveaux emplois dans le

secteur de la transformation des ressources halieutiques.)

Les forêts: Les forêts qui comptent plus de 2,5 millions de km² de terres forestières productives et toujours renouvelables font du Canada l'un des plus grands exportateurs de produits forestiers au monde. En 1978, ses exportations de bois, de produits du bois et de papier représentaient \$9 429 millions, soit environ 18 p. cent de la valeur de toutes ses exportations. Les bois résineux représentaient le tiers de la valeur de toutes les exportations de produits forestiers; quant au papier journal, il en représentait 31 p. cent et la pâte à papier, 23 p. cent, le reste étant constitué d'autres produits du bois et de papier.

Les forêts canadiennes sont en grande partie constituées de conifères et représentent 35 p. cent de la superficie du territoire. La Colombie-Britannique, l'Ontario et le Québec sont les plus importants producteurs de bois d'oeuvre.

Les mines: Le Canada qui se classe au troisième rang pour la production minière, après les États-Unis et l'Union soviétique, est le plus grand exportateur de minéraux du monde. L'industrie des mines est un des premiers facteurs de son développement économique. La force de cette industrie est liée à ses exportations. Il est arrivé, au cours de ces dernières années, qu'environ 82 p. cent de notre production annuelle aient été exportés.

La production minière comprend celle des minéraux métalliques, des minéraux non métalliques, des combustibles minéraux et des matériaux de construction. Le pétrole, le gaz naturel, le minerai de fer, le cuivre, le nickel et le zinc représentent plus des trois quarts de la valeur de la production minière canadienne, la production et le raffinage du pétrole et du gaz naturel étant la plus importante industrie minière du Canada.

Le Canada est le premier producteur de nickel, de zinc et d'amiante du monde et 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 métaux de platine et de plomb. Il occupe également un rang élevé pour la production de minerai de fer, de magnésium, de cuivre, de barytine et de plusieurs autres minéraux.

A l'heure actuelle, l'abondance des ressources énergétiques du Canada — pétrole brut, gaz naturel, charbon, uranium et hydro-électricité — suscite beaucoup d'intérêt. Sa production de brut est actuellement d'environ 15 p. cent inférieure à ses besoins, mais ce chiffre est bien faible si l'on considère la dépendance relative de presque tous les principaux pays membres de l'OCDE à l'égard des approvisionnements étrangers. Comme le Canada jouit d'un vaste potentiel de ressources

énergétiques non conventionnelles (principalement pétrole et gaz du Grand Nord et combustibles synthétiques), il cherche de plus en plus à devenir auto-suffisant à long terme. Cette politique exige évidemment des investissements très importants: il s'agit de construire des pipelines et des centrales, d'exploiter les sables bitumineux et le pétrole lourd et les réserves de l'Arctique et des zones littorales.

Géographie et transports

Le Canada est le plus vaste pays de l'hémisphère occidental et le deuxième pays du monde (après l'Union soviétique) par sa superficie. D'est en ouest, il s'étend sur plus de 5 000 kilomètres. Ses 9 922 330 km² englobent aussi bien la péninsule des Grands Lacs et la côte sud-ouest du Pacifique, au climat presque semi-tropical, que de vastes plaines fertiles, de grandes régions de montagnes et de lacs, les régions vierges du Nord et la toundra de l'Arctique.

Comme les principaux accidents géographiques s'alignent sur un axe nord-sud, la topographie du pays se trouve morcelée: des terrains accidentés et rocailleux séparent les provinces maritimes du Québec (première région colonisée) tandis que de vastes étendues de roc, d'eau et de tourbières dénudées s'étendent sur plus de 1 200 km au nord des lacs Huron et Supérieur entre l'est du pays et les

provinces des Prairies (Manitoba, Saskatchewan et Alberta) et que les montagnes Rocheuses forment une barrière entre les Prairies et la Colombie-Britannique, province maritime du Pacifique. S'il n'était pas parvenu à surmonter ces grands obstacles naturels, le Canada ne serait probablement jamais devenu une nation.

Parmi les faits saillants du développement des transports au Canada, mentionnons la construction du réseau de canaux du Saint-Laurent avant 1867, le rattachement par liaison ferroviaire des diverses régions du pays, l'avènement de l'automobile, les premières explorations aériennes du Grand Nord et la création de lignes aériennes nationales. Après la Seconde Guerre mondiale, le pays a vu ses transports routiers se développer tandis que l'on assistait à la construction d'oléoducs et de gazoducs, à l'achèvement de la Voie maritime du Saint-Laurent, que l'on raccordait des tronçons de la Route transcanadienne et que la construction de chaussées, de ponts, de tunnels et de traversiers battait son plein.

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

Nos deux principales compagnies aériennes, Air Canada (société d'État) et CP Air (société privée), assurent des services de très grande qualité. Grâce à des vols réguliers de transport voyageurs et marchandises, à elles deux, elles relient le Canada à la plupart des pays du monde. Leurs routes aériennes couvrent, au total, plus de 160 000 km.

La Voie maritime du Saint-Laurent, qui pénètre profondément à l'intérieur du continent nord-américain — soit à plus de 3 200 milles de l'Atlantique — permet aux transocéaniques d'aller chercher une partie des marchandises du continent à proximité des lieux où elles sont produites et de les transporter à moindre frais, ce qui contribue à faire du Canada une importante nation commerçante.

Les réseaux de pipelines ont également joué un rôle important du point de vue de l'exploitation économique des ressources pétrolières et gazières. Notons que l'un des conduits les plus longs du monde (plus de 3 200 km) relie Edmonton (Alberta) à Port Credit, près de Toronto (Ontario) et que depuis les premières découvertes de pétrole à la fin des années quarante, on a aménagé plus de 24 000 km de canalisations principales.

Historique des relations commerciales

Dans les années qui ont immédiatement précédé la proclamation de la Confédération (1867), les colonies avaient déjà un régime de libre

échange des produits primaires avec les États-Unis. Elles voyaient en celui-ci le moyen de compenser la perte de leur traitement préférentiel sur le marché britannique. L'entente avait été négociée par la Grande-Bretagne en 1854 dans l'espoir d'améliorer la viabilité économique de ces territoires restés sous sa tutelle et d'empêcher leur union politique éventuelle avec les États-Unis.

Les États-Unis ont révoqué l'accord de réciprocité en 1866, ce qui eut des effets déplorables sur le commerce canadien et les investissements américains au Canada. C'est, en partie, pour résoudre ce problème que la Confédération fut proclamée: la nouvelle nation s'est immédiatement efforcée d'obtenir de meilleures conditions d'accès sur les marchés américain et britannique.

Ces efforts ne donnèrent pas les résultats escomptés, ce qui amena le Canada à adopter en 1879 la politique des tarifs élevés. Cette politique était alors en vogue dans la plupart des pays commerçants, exception faite de la Grande-Bretagne. Elle visait à donner un essor à l'industrie manufacturière et à augmenter les recettes devant permettre de financer de nouveaux moyens de transport et de stimuler le développement économique en général. Il y avait toutefois conflit entre les deux objectifs, et il devint évident que le développement intérieur et la compétitivité des produits canadiens sur les marchés d'exportation

étaient étroitement liés. Pendant de nombreuses années, il fallut alors s'efforcer de maintenir un équilibre difficile entre les mesures destinées à accroître le commerce d'exportation et les mesures visant à protéger l'industrie nationale.

C'est ainsi qu'en 1907, par mesure de compromis, le Canada a adopté un régime douanier comportant trois niveaux de droits d'entrée: le tarif préférentiel (pour les importations de la Grande-Bretagne et du Commonwealth), le tarif intermédiaire et le tarif général. Une nouvelle initiative pour obtenir une entente de réciprocité avec les États-Unis a été rejetée lors des élections canadiennes de 1911.

Devant la hausse considérable des tarifs qui, dans de nombreux pays, suivit la crise des années trente et devant les grandes difficultés auxquelles l'économie mondiale était alors en butte, la Grande-Bretagne, le Canada et d'autres membres du Commonwealth ont adopté un régime d'accès préférentiel systématique et étendu. En 1937 et 1938, en retour des réductions consenties par les États-Unis, le Canada et la Grande-Bretagne ont réduit leurs tarifs et abandonné certains de leurs tarifs préférentiels.

La perturbation qu'a connue le système financier et commercial mondial dans les années trente et quarante a persuadé de nombreux pays de la nécessité de repartir sur des bases

nouvelles. C'est ainsi que fut signé l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT), accord que le Canada appuie fortement depuis sa ratification en 1948. L'Accord prévoit un barème de concessions tarifaires. Il prévoit aussi que les parties signataires s'accordent, réciproquement, le traitement de la nation la plus favorisée et établit des règles et des règlements visant à contrôler le commerce international. Aujourd'hui, plus de 80 pays sont signataires de cet accord qui est, à la fois, un traité commercial et un mécanisme de négociation commerciale, d'harmonisation et de règlement des différends. En fait, le GATT est devenu le principal traité commercial du Canada, car la politique canadienne ne peut être envisagée en dehors des grands courants du commerce mondial.

Depuis la signature du GATT, il y a eu sept séries de négociations tarifaires qui ont entraîné une réduction sensible des barrières commerciales. Les négociations du Kennedy Round (1962-1967) ont abouti à des réductions tarifaires dont les dernières sont entrées en vigueur en 1972. Ayant un champ d'application plus vaste que celui de toutes les ententes antérieures, elles portaient sur des échanges évalués à quelque \$45 milliards et touchant une cinquantaine de pays. Le Canada était parmi les négociateurs les plus pressés, car son enjeu s'élevait à environ 5 milliards et demi de dollars. Il a su

obtenir de meilleurs débouchés sur les marchés mondiaux pour des exportations d'une valeur approximative de \$3 milliards par an; en retour, il a accordé des réductions tarifaires sur des importations évaluées à quelque \$2 milliards et demi par année. Avec l'accord des autres parties, le Canada a participé à ces négociations en tant que pays se heurtant à des difficultés particulières sur le plan commercial et s'est entendu avec d'autres pays sur la réciprocité de certaines concessions, sans pour autant consentir une réduction générale de ses tarifs.

Les pays ayant participé aux négociations Kennedy en sont venus à s'entendre sur le fait qu'il était temps d'envisager des réductions tarifaires plus poussées s'appuyant sur le principe du traitement de la nation la plus favorisée, de s'attaquer aux mesures non tarifaires qui avaient pris de plus en plus d'importance après les négociations Kennedy et de se montrer plus réceptif face aux besoins commerciaux des pays en voie de développement.

Par la suite, les pressions protectionnistes se sont renforcées, faute d'initiatives en vue de libéraliser davantage le commerce mondial. La surtaxe à l'importation et les autres mesures adoptées par les États-Unis en août 1971 ont remis en question la viabilité du système commercial international actuel et fait ressortir la vulnérabilité du Canada devant l'évolution de la conjoncture internationale. Cependant, on

a pu envisager quelques solutions avec la reprise des négociations du GATT en 1973 et 1974. Les Canadiens se sont généralement montrés réceptifs face à des efforts de libéralisation du commerce susceptibles d'offrir plus de débouchés à leurs exportations, d'accroître leur productivité, d'augmenter le nombre d'emplois et de leur donner l'occasion de diversifier leurs échanges avec leurs principaux partenaires.

De 1973 à 1979, au cours des longues négociations du « Tokyo Round » (NCM), le Canada s'est attaché à obtenir:

- une nouvelle réduction des tarifs douaniers applicables aux produits qu'il exporte ou sera, vraisemblablement, à même d'exporter à l'avenir,

- l'élargissement des marchés (États-Unis compris) sur lesquels ses produits pourraient entrer en franchise,

- l'élimination ou la réduction des barrières non tarifaires entravant ses exportations,

- la libéralisation du commerce afin d'améliorer les possibilités d'investissement dans les industries canadiennes produisant des articles ouvrés et des produits alimentaires ayant subi une transformation assez poussée, ainsi que des produits finis, et afin d'améliorer la production en ce domaine,

- une réduction de ses tarifs qui soit adaptée à une conjoncture internationale plus concurrentielle, tout en

demandant que les concessions tarifaires soient limitées dans les secteurs industriels — textiles et chaussures par exemple — particulièrement vulnérables en ce qui concerne l'emploi et les importations,

— l'assurance que la période dont il disposerait pour appliquer les réductions tarifaires convenues serait assez longue pour lui permettre de les échelonner et de s'adapter au nouveau climat des échanges; et

— l'introduction de certains changements dans les règles régissant le commerce international et concernant les droits compensateurs, les lois anti-dumping et les mesures d'urgence contre les importations qui causent préjudice aux producteurs canadiens, tout en demandant que l'on limite le droit des gouvernements à prendre des mesures arbitraires nuisant aux exportations.

Bon nombre des objectifs généraux et particuliers du Canada ont été atteints. Toutefois, les économies nationales étant plus interdépendantes et plus concurrentielles que jamais, les négociations de Tokyo n'ont pu résoudre tous les problèmes commerciaux du monde. Rappelons d'ailleurs que la dernière série de négociations pour la réduction des tarifs douaniers et des obstacles au commerce a eu, comme toile de fond, un bouleversement économique international — pénurie d'énergie, faible croissance économique, inflation, chômage croissant — et

que les pressions exercées en faveur de l'adoption de mesures de protection du commerce y furent plus fortes que jamais. De façon générale, les négociations de Tokyo ont, malgré tout, permis l'adoption d'un nouvel ensemble important de lignes directrices visant à rendre les échanges internationaux plus équitables et plus libres.

A la suite des NCM, les réductions tarifaires des États-Unis sur les produits manufacturés, seront, en moyenne, de 4 p. cent; celles du Japon et de la Communauté économique européenne, d'environ 6 p. cent, tandis que celles du Canada se situeront entre 9 et 10 p. cent.

A l'instar de nombreux autres participants, le Canada n'accordera aucune réduction tarifaire, même relativement petite, sur des articles comme le textile, le vêtement, la chaussure, les navires et les wagons ferroviaires.

Conformément à la nouvelle entente commerciale bilatérale négociée par le Canada et les États-Unis en 1979 dans le cadre du Tokyo Round, 80 p. cent de toutes les exportations canadiennes entreront aux États-Unis en franchise, tandis que le taux des tarifs douaniers frappant 15 p. cent des autres ne dépassera pas 5 p. cent.

En retour, le Canada admettra en franchise environ 65 p. cent des importations provenant des États-Unis. Le taux du tarif moyen imposé par le Canada sur celles qui sont passibles de droits sera de 8,5 p. cent, ce qui, tout

en représentant une baisse de 6,3 p. cent par rapport à l'ancienne entente, correspond à plus du double du tarif moyen que les États-Unis imposent sur leurs importations canadiennes passibles de droits.

Il est important de noter que les réductions tarifaires s'échelonnent sur une période de 8 ans commençant en 1980.

Investissements étrangers

Les investissements étrangers ont toujours joué un rôle important au Canada, étant donné que la rareté des capitaux de risque canadiens a souvent entravé le rythme du développement et de la croissance économique du pays. C'est ainsi qu'à une époque où l'aménagement de voies de communication était indispensable, on a dû utiliser d'importants capitaux étrangers pour financer la construction de canaux, de routes de voies ferrées et d'installations connexes.

Plus récemment, on a eu recours à des capitaux étrangers pour financer de nouvelles industries, l'exploitation de mines et de ressources énergétiques et permettre l'expansion d'industries comme celles des pâtes et papiers, les fonderies et raffineries de métaux non ferreux, la fabrication de produits chimiques et l'exploitation du pétrole.

Tout d'abord, les capitaux étrangers ont pénétré au Canada sous forme d'investissements directs et souvent par l'entremise d'une entreprise

internationale. Dans une certaine mesure, ce genre d'investissement soumet l'entreprise ainsi financée à un contrôle étranger mais, en retour, il met à sa disposition les techniques, les compétences gestionnaires, les services de vente et d'approvisionnement des grandes sociétés internationales.

Le développement de l'économie canadienne a permis de recourir, de plus en plus, à des capitaux canadiens — bénéfiques non distribués, provisions pour amortissement, crédit intérieur — pour répondre aux besoins du pays. Si les fonds étrangers sont toujours les bienvenus, le gouvernement a adopté un certain nombre de mesures en vue de favoriser et de protéger les intérêts nationaux. Il a imposé des restrictions aux investissements étrangers dans les banques, certaines autres institutions financières et certains organes de télécommunications. Grâce à la Banque fédérale de développement, à des mesures fiscales et à des programmes de contributions et de subventions plus directes, il encourage la création d'entreprises solides aux mains des Canadiens.

En avril 1973, le gouvernement a promulgué la première partie de la Loi sur l'examen de l'investissement étranger qui prévoit que les étrangers ne pourront prendre le contrôle d'une entreprise canadienne à moins qu'il ne soit démontré que le Canada en bénéficiera sensiblement; il a aussi créé une agence chargée d'étudier les demandes à cet égard.

Le 15 octobre 1975, la Loi sur l'examen de l'investissement étranger prenait tout son sens avec l'adoption de sa deuxième partie, qui prévoit la présélection par l'Agence d'examen de l'investissement étranger de certains types de nouvelles entreprises constituées au Canada par des sociétés, des individus ou des gouvernements étrangers.

En 1978, la valeur comptable totale des investissements étrangers directs au Canada était évaluée à environ \$50 milliards, et les investissements étrangers de portefeuille avaient également atteint un total cumulatif de \$50 milliards. Les autres dettes des Canadiens à l'égard des étrangers, qui représentaient environ \$18 milliards, faisaient monter l'ensemble de notre dette étrangère à 118 milliards de dollars. Ce phénomène était partiellement compensé par quelque \$16 milliards d'investissements canadiens directs à l'étranger, \$11 milliards en investissements de portefeuille et quelque \$27 milliards d'autres catégories d'avoirs à l'étranger.

En 1978, l'endettement canadien net à l'étranger était donc d'environ 60 milliards de dollars.

Les dividendes et intérêts que le Canada doit verser pour s'acquitter de cette dette extérieure croissante représentent actuellement la fraction de son déficit annuel en compte courant qui croît le plus rapidement. En supposant

une valeur nette, les paiements d'intérêts à l'étranger ont atteint \$3,2 milliards en 1978 auxquels sont venus s'ajouter 1,1 milliard de dollars de dividendes nets, ce qui porte le total des fonds versés à des non-résidents en une seule année à \$4,3 milliards. Cette somme représente environ la moitié du déficit global du compte des invisibles, et plus de 80 p. cent de notre déficit actuel en compte courant.

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 au sein de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), du Conseil de coopération douanière, de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, de l'Organisation pour l'alimentation et l'agriculture dont il a accueilli la Conférence de fondation, du Groupe de la Banque mondiale, du Programme des Nations Unies pour le développement (PNUD), de la Banque interaméricaine de développement, de la Banque de développement des Caraïbes et de la Banque asiatique de développement.

ANNEXES



Tableau 1
Principaux clients du Canada*

(Le rang correspond à la valeur des produits importés du Canada.)

		Rang				(valeur des produits importés en millions de dollars américains)			
		1971	1972	1973	1978	1971	1972	1973	1978
1	États-Unis	1	1	1	1	12 080	14 111	17 107	31 192
3	Japon	3	3	2	2	784	972	1 799	2 576
2	Grande-Bretagne	2	2	3	3	1 348	1 342	1 588	1 659
4	Allemagne de l'Ouest	4	4	4	4	317	319	444	663
6	Italie	6	8	5	10	208	204	295	401
13	URSS	13	5	6	7	126	287	292	478
7	Chine	7	6	7	8	202	262	288	424
5	Pays-Bas	5	7	8	6	233	254	287	483
10	Belgique et Luxembourg	10	9	9	11	179	200	284	381
11	France	11	11	10	9	155	158	216	402
9	Australie	9	10	11	13	181	158	210	339
8	Norvège	8	12	12	22	185	155	181	122
12	Inde	12	15	13	14	150	100	157	202

16	14	16	14	16	Mexique	80	101	120	192
15	15	12	15	12	Brésil	92	89	113	350
14	13	5	16	5	Venezuela	120	148	103	580
20	19	18	17	18	Cuba	56	59	82	185
22	21	24	18	24	Suisse	38	46	70	102
18	18	23	19	23	Espagne	65	58	67	111
17	22	-	20	-	Afrique du Sud	66	44	60	-
21	20	-	21	-	Suède	44	46	60	-
19	17	-	22	-	Pérou	65	61	52	-
		15		15	Arabie Saoudite				200
		17		17	Pologne				190
		19		19	Corée				182
		20		20	Algérie				136
		21		21	Iran				130
Total (pays susmentionnés)						16 774	19 174	23 875	41 680
Total (tous les pays importateurs de produits canadiens)						17 676	20 178	25 196	44 333

* Liste donnée dans l'ordre d'importance de l'année 1973

Source: UN Commodity Trade Statistics, Banque de données sur le commerce international du CCI

Tableau 2
Principaux fournisseurs du Canada*
 (Le rang correspond à la valeur des produits exportés du Canada.)

	Rang					(Valeur des produits exportés en millions de dollars américains)			
	1971	1972	1973	1978		1971	1972	1973	1978
1	1	1	1	1	États-Unis	10 854	13 055	16 504	29 488
2	2	2	2	2	Japon	794	1 116	1 018	1 910
3	3	3	3	3	Grande-Bretagne	824	958	1 006	1 344
4	4	4	4	5	Allemagne de l'Ouest	426	518	606	1 045
5	5	5	5	4	Venezuela	384	415	522	1 081
6	6	6	6	7	France	211	253	326	576
7	7	7	7	9	Italie	156	206	238	442
8	8	8	8	12	Australie	125	196	236	290
9	9	9	9	14	Suède	112	133	167	274
11	10	10	10	10	Taiwan	80	127	163	335
14	16	11	8	8	Iran	66	72	132	501
10	12	12	15	15	Suisse	85	103	118	240
13	13	13	17	17	Pays-Bas	76	91	118	191
12	11	14	13	13	Hong Kong	79	106	110	280

15	14	15	18	Belgique et Luxembourg	59	90	104	170
19	17	16	16	Brésil	50	62	88	209
17	19	17	20	Afrique du Sud	54	60	86	118
20	21	18	19	Mexique	49	54	83	155
16	18	19	-	Nigeria	56	61	82	-
18	15	20	-	Norvège	53	78	78	-
22	20	21	6	Arabie Saoudite	28	55	60	632
21	22	22	-	Autriche	42	47	59	-
			11	Corée				306
			21	Espagne				114
			22	Irak				111
			23	Équateur				89
			24	Nouvelle-Zélande				85
Totaux (pays susmentionnés)					14 771	17 908	21 958	39 986
Totaux (tous les pays exportant des produits au Canada)					15 460	18 922	23 305	41 846

*Liste donnée dans l'ordre d'importance de l'année 1973

Source: *UN Commodity Trade Statistics*, Banque de données sur le commerce international du CCI

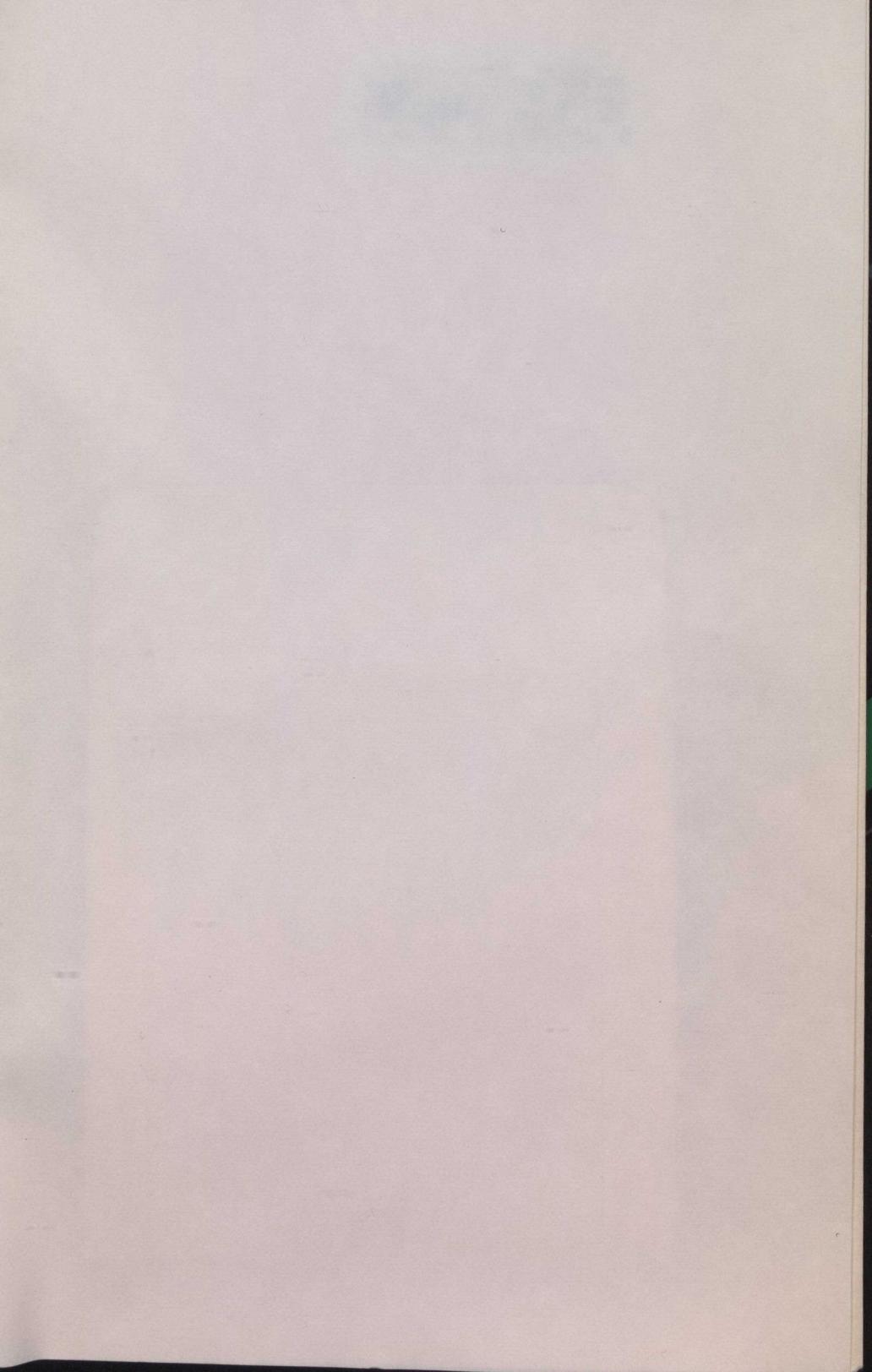
Exportations canadiennes en 1963 et 1978, selon la Classification internationale des activités économiques

(en millions de dollars américains)

CTCI No.	Description	1963		1978		Évolution p.100
		Valeur	Part p.100	Valeur	Part p.100	
0 & 1 ¹	Aliments et boissons	1 350	21	4 464	10	+ 231
041	Blé	730	11	1 611	4	+ 121
2 & 4 ¹	Matières brutes	1 926	30	8 477	19	+ 340
243	Bois	421	7	2 740	6	+ 551
251	Pâte à papier	381	6	1 852	4	+ 386
27	Minéraux bruts	175	3	746	8	+ 326
28	Minéraux métalliques	652	10	2 026	5	+ 211
3 ¹	Matières énergétiques	325	5	4 912	12	+ 1,411
5 & 6 ¹	Demi-produits	2 054	3	10 347	22	+ 403
641	Papier et cartons	754	12	2 916	7	+ 287
68	Métaux non ferreux	707	11	2 393	5	+ 239
7 & 8 & 9 ¹	Produits finaux	817	13	16 174	37	+ 1 880
732	Véhicules automobiles	73	1	9 579	22	+ 13 060
	TOTAUX	6 477¹	100¹	44 333¹	100¹	+ 585

¹ Représente le total des données sur le commerce et la part procentuelle.

Source: UN Commodity Trade Statistics, Banque de données sur le commerce international du CCI



Exportations classifiées en 1960 et 1978, selon la Classification internationale des activités économiques

1978	Part p. 100	Évolution p. 100
4 406	70	+ 100
1 971	4	- 96
5 377	10	+ 20
2 700	5	+ 60
1 602	4	- 65
790	0	+ 20
4 025	5	+ 71
4 012	12	+ 141
13 961	22	+ 80
4 757	7	+ 65
2 362	2	+ 55
16 174	26	+ 106
9 579	12	+ 13 500
40 335	100	+ 100

DOCS
CA1 EA9 S35 FRE
1980
Commerce extérieur et relations
commerciales du Canada
53593614

LIBRARY E A / BIBLIOTHÈQUE A E



3 5036 01007296 8



Affaires extérieures
Canada

External Affairs
Canada