

PERSPECTIVE

Commerce Québec-États-Unis

Tableur sur les forces de chacun

20 % du PIB québécois repose sur les exportations vers les États-Unis

À l'heure où l'on observe un changement de la garde à la Maison-Blanche, une montée du protectionnisme et une faiblesse du dollar canadien, on peut se demander quelle tendance dominera le commerce bilatéral entre le Québec et les États-Unis dans les années à venir. Difficile à dire, dans la mesure où les incertitudes se multiplient. Le voisin américain achète plus de 70 % des exportations internationales du Québec, ce qui peut faire frémir lorsqu'on écoute les propos sur la renégociation de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA). Toutefois, une partie du commerce bilatéral est le fait d'échanges entre des usines d'une même entreprise dont les activités sont réparties de part et d'autre de la frontière. Il faut s'interroger sur la capacité de substituer l'ensemble des produits québécois qui servent d'intrants à des biens identifiés *made in USA*. La question des échanges commerciaux avec les États-Unis est préoccupante. L'année 2017 ne serait pas la plus menacée, hormis dans le secteur du bois d'œuvre. C'est le résultat des négociations qui donnera le ton pour les prochaines années. Se braquer trop rapidement empêcherait de faire la lumière sur les atouts dont dispose chacune des parties en présence. Depuis quand a-t-on avantage à ne pas tableur sur les forces de chacun?

Le commerce bilatéral Québec-États-Unis en 2016

Officiellement, 2016 est terminée, mais l'année statistique, elle, se boucle toujours un peu plus tard. Toutefois, les données des 11 premiers mois de 2016 sont disponibles et elles nous fournissent un bon aperçu de l'évolution récente du commerce bilatéral. Malgré le fait que le dollar canadien ait perdu du tonus, les exportations québécoises en dollars courants ont diminué de 3,5 % lorsque l'on compare la valeur des biens exportés au cours des 11 premiers mois de 2016 par rapport à la même période en 2015. On remarque notamment une diminution des expéditions d'aluminium, d'aéronefs, de papier et d'électricité.

Au premier abord, ce constat déçoit. Cependant, l'analyse des données permet de réaliser que le début de l'année a été particulièrement éprouvant et qu'après six mois, la diminution observée se chiffrait même à 8,7 %. Le fléchissement des échanges a été constaté dans toutes les grandes régions des États-Unis à l'exception de la Côte Sud-Est qui compte, notamment, la Géorgie et la Floride.

Il faudrait une fin d'année spectaculaire pour clore 2016 sur une note positive, ce qui n'est pas attendu. Il faut dire que 2016 fait

suite à quelques années où la croissance des exportations vers les États-Unis a été plutôt vigoureuse (2013 : 6,8 %, 2014 : 13,0 % et 2015 : 12,3 %).

Du côté des importations de chez notre voisin du Sud, la baisse a été plus prononcée, avec une réduction de 12,3 % en comparant les 11 premiers mois de 2016 avec la période correspondante en 2015. Le déclin des importations de pétrole brut classique, dont le prix a singulièrement diminué l'an dernier, s'est fait particulièrement sentir. Au final, le solde commercial a été positif pour le Québec à ce jour et il s'est même accru par rapport à 2015. Si la tendance se maintient, il pourrait se chiffrer autour de 24 G\$ CAN à 25 G\$ CAN en 2016.

L'histoire commerciale récente

Ce n'est pas d'hier que le Québec commerce avec les États-Unis. Sans faire la genèse des échanges, on peut tout de même porter un regard sur les dix dernières années. Ainsi, en 2006, le pays de l'oncle Sam comptait pour 77,6 % des exportations internationales du Québec et pour 30,6 % des importations internationales. En 2016 (11 mois), l'importance relative de notre voisin américain était respectivement de 71,5 % et de 34,7 %.

François Dupuis, vice-président et économiste en chef • Joëlle Noreau, économiste principale

Desjardins, Études économiques : 418-835-2450 ou 1 866-835-8444, poste 5562450 • desjardins.economie@desjardins.com • desjardins.com/economie

NOTE AUX LECTEURS : Pour respecter l'usage recommandé par l'Office québécois de la langue française, nous employons dans les textes et les tableaux les symboles k, M et G pour désigner respectivement les milliers, les millions et les milliards. MISE EN GARDE : Ce document s'appuie sur des informations publiques, obtenues de sources jugées fiables. Le Mouvement des caisses Desjardins ne garantit d'aucune manière que ces informations sont exactes ou complètes. Ce document est communiqué à titre informatif uniquement et ne constitue pas une offre ou une sollicitation d'achat ou de vente. En aucun cas, il ne peut être considéré comme un engagement du Mouvement des caisses Desjardins et celui-ci n'est pas responsable des conséquences d'une quelconque décision prise à partir des renseignements contenus dans le présent document. Les prix et les taux présentés sont indicatifs seulement parce qu'ils peuvent varier en tout temps, en fonction des conditions de marchés. Les rendements passés ne garantissent pas les performances futures, et les Études économiques du Mouvement des caisses Desjardins n'assument aucune prestation de conseil en matière d'investissement. Les opinions et les prévisions figurant dans le document sont, sauf indication contraire, celles des auteurs et ne représentent pas la position officielle du Mouvement des caisses Desjardins. Copyright © 2017, Mouvement des caisses Desjardins. Tous droits réservés.

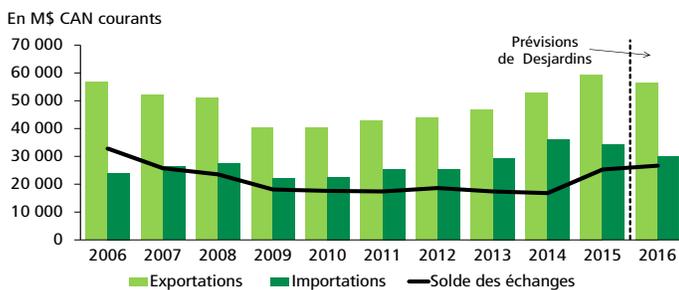
Le lien est plus étroit au chapitre des exportations que des importations. La part relative des États-Unis a oscillé à la hausse et à la baisse ces dernières années, passant momentanément sous la barre des 70 % pour ensuite la dépasser quelque peu. Malgré ces fluctuations, un fait demeure : la dépendance est très grande en ce qui a trait au commerce avec les Américains.

Le graphique 1 permet d'observer l'évolution récente des échanges ainsi que les variations du solde commercial qui demeure à l'avantage du Québec. En 2006, avant la récession,

la valeur des exportations atteignait 56,8 G\$ CAN (en dollars courants), niveau dépassé en 2015 avec 59,5 G\$ CAN. En 2016, on avoisinera la marque établie en 2006.

Les importations ont diminué passablement en 2015 et en 2016, notamment en raison de la réduction des prix de l'énergie comme on l'a déjà noté précédemment. En effet, pour ces deux années, la baisse de la valeur des importations de pétrole brut classique a été de 37 % en 2015 et autour de 55 % à 60 % l'an dernier. Ce produit est en tête des biens importés de chez notre voisin du Sud.

GRAPHIQUE 1
Les exportations québécoises aux États-Unis ont dépassé le niveau de pré-récession

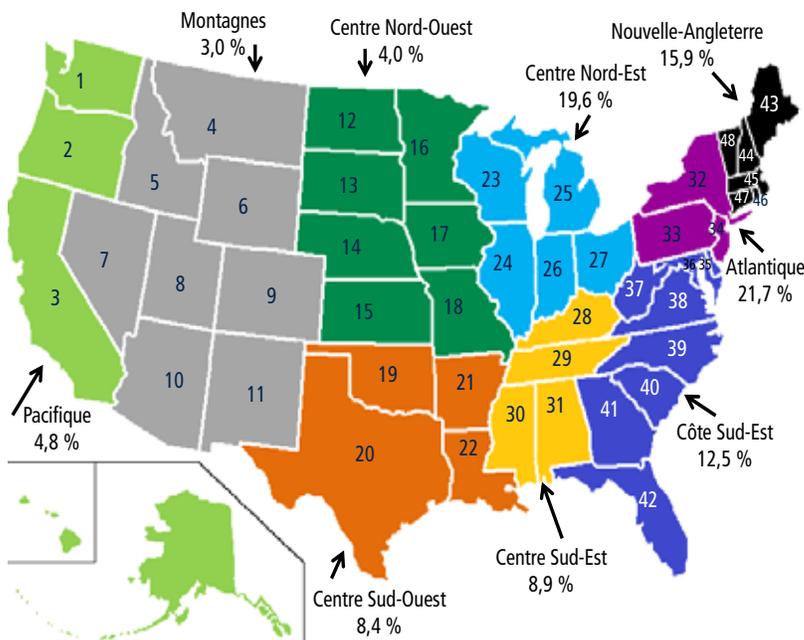


Sources : Datastream et Desjardins, Études économiques

Les échanges avec les États-Unis sont stratégiques. Ils le sont tant par leur taille, par la longévité de cette relation commerciale, par la proximité physique (marchés facilement accessibles par la route, le rail, la mer et le ciel en plus du partage d'une frontière commune), par la complémentarité des deux économies ainsi qu'en raison du potentiel de croissance économique encore plus élevé au sud qu'au Canada et au Québec. Les États-Unis sont le premier partenaire commercial du Québec hors du Canada. Plus de 50 % de toutes les exportations du Québec (interprovinciales et internationales réunies) y sont acheminées. Même si la part des importations est moins grande, elle demeure presque trois fois plus imposante que celle du deuxième pays en importance, la Chine.

CARTE 1

Répartition des exportations québécoises aux États-Unis par région en 2015



- Pacifique : 4,8 %**
Hawaii - Alaska - Washington (1) - Oregon (2) - Californie (3)
- Montagnes : 3,0 %**
Montana (4) - Idaho (5) - Wyoming (6) - Nevada (7) - Utah (8) - Colorado (9) - Arizona (10) - Nouveau-Mexique (11)
- Centre Nord-Ouest : 4,0 %**
Dakota du Nord (12) - Dakota du Sud (13) - Nebraska (14) - Kansas (15) - Minnesota (16) - Iowa (17) - Missouri (18)
- Centre Sud-Ouest : 8,4 %**
Oklahoma (19) - Texas (20) - Arkansas (21) - Louisiane (22)
- Centre Nord-Est : 19,6 %**
Wisconsin (23) - Illinois (24) - Michigan (25) - Indiana (26) - Ohio (27)
- Centre Sud-Est : 8,9 %**
Kentucky (28) - Tennessee (29) - Mississippi (30) - Alabama (31)
- Atlantique : 21,7 %**
New York (32) - Pennsylvanie (33) - New Jersey (34)
- Côte Sud-Est : 12,5 %**
Delaware (35) - Maryland (36) - Virginie-Occidentale (37) - Virginie (38) - Caroline du Nord (39) - Columbia (district) - Caroline du Sud (40) - Géorgie (41) - Floride (42)
- Nouvelle-Angleterre : 15,9 %**
Maine (43) - New Hampshire (44) - Massachusetts (45) - Rhode Island (46) - Connecticut (47) - Vermont (48)

Sources : Statistique Canada, Institut de la statistique du Québec et Desjardins, Études économiques

Destination États-Unis

Afin de bien visualiser la valeur des échanges avec les différentes régions des États-Unis, la carte 1 à la page 2 permet de voir où sont réparties les exportations québécoises. Ainsi, en 2015, quatre grandes régions se démarquaient. La première est l'Atlantique et elle regroupe les États de New York, de la Pennsylvanie et du New Jersey. À eux seuls, ces trois États représentaient 21,7 % des expéditions québécoises aux États-Unis en 2015. Vient ensuite le Centre Nord-Est qui accaparait 19,6 % des exportations québécoises en 2015 et qui compte notamment l'Ohio, l'Illinois et le Michigan, pour ne nommer que ces États. La troisième région en importance était la Nouvelle-Angleterre (15,9 %) qui englobait notamment le Vermont et le Connecticut. Enfin, la quatrième région est la Côte Sud-Est (12,5 % en 2015) qui inclut notamment la Géorgie et la Floride, par exemple.

Ces marchés ont une certaine proximité avec le Québec, bien qu'il faille traverser une partie du continent pour rejoindre les États plus au sud, dont la Floride. Parmi les 50 États américains, celui dont la valeur des exportations du Québec pèse le plus dans la balance est l'État de New York (tableau 1). Les ventes de produits d'aluminium dominant, suivies de la fonte et l'affinage de métaux non ferreux. Le deuxième État en importance est le Texas, notamment, en raison des expéditions de produits aérospatiaux et de leurs pièces. Bombardier y a plusieurs types d'installations, dont un centre de services et un centre de réparation et de révision de composants.

TABLEAU 1

Palmarès des dix États où le Québec exporte le plus

RANG EN 2015	ÉTATS	EXPORTATIONS	VARIATION (%)
		G\$ en 2015	11 mois 2016 vs 11 mois 2015
1	New York	6 876,0	-3,1
2	Texas	4 997,4	-10,8
3	Ohio	4 537,6	-3,6
4	Pennsylvanie	3 650,0	-3,1
5	Vermont	3 086,0	-11,4
6	Tennessee	3 085,6	-25,7
7	Connecticut	2 634,7	-12,9
8	New Jersey	2 395,0	0,2
9	Illinois	2 354,4	-0,6
10	Michigan	2 107,2	-3,0

Sources : Statistique Canada et Desjardins, Études économiques

L'Ohio est en troisième place et les exportations de produits aérospatiaux et de pièces sont en tête. Heroux-Devtek, qui produit des trains d'atterrissage, a des installations là-bas. La Pennsylvanie arrive au quatrième rang, en raison, notamment, des produits d'alumine et d'aluminium, suivis des usines de papier et de pâte à papier. Au cinquième rang, le Vermont se distingue particulièrement par ses achats de semi-conducteurs et autres composants électroniques. On comprend que les installations d'IBM à Bromont et celles de Burlington sont en contact étroit et qu'elles contribuent à ce classement où les produits électroniques sont à l'honneur.

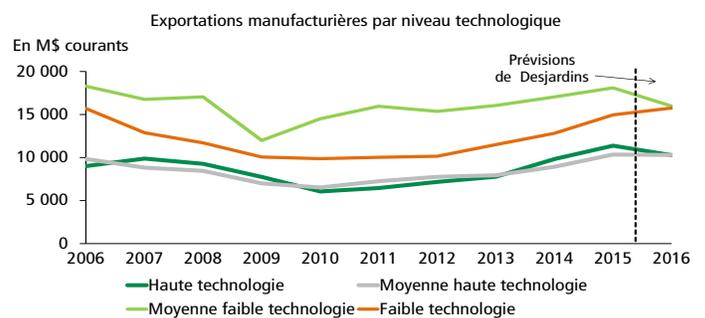
En 2015, le premier produit vendu par le Québec aux États-Unis a été des aéronefs, et ce, pour 9,4 % de la valeur des exportations dans ce pays. Les expéditions d'aluminium et d'alliages d'aluminium sous forme brute suivaient de très près cette année-là avec une part de 9,1 %. C'est donc dire que 18,5 % des ventes québécoises chez l'oncle Sam reposaient uniquement sur deux types de produits. Si l'on comptabilise ensemble les aéronefs entiers, les pièces et les moteurs, on réalise qu'ils représentaient 12,7 % de la valeur des exportations vers les États-Unis, soit un dollar d'exportations sur huit.

La longue marche vers la technologie

Un coup d'œil aux exportations selon le niveau technologique permet de poser un regard différent et de faire quelques constats rapides. Les graphiques 2 et 3 révèlent que ce sont les expéditions de produits dans les catégories de moyenne faible technologie (produits pétroliers raffinés, caoutchouc et plastique, produits minéraux non métalliques et produits métallurgiques de base, par exemple) et de faible technologie (papier, carton, bois, aliments et boissons, textiles, habillement et récupération, par exemple) qui dominent depuis des années. Ils sont en tête, tant en valeur qu'en pourcentage des exportations.

GRAPHIQUE 2

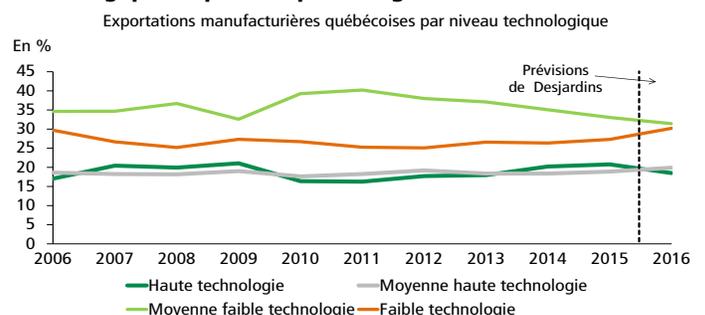
Les exportations québécoises de moyenne faible technologie dominant encore



Sources : Statistique Canada et Desjardins, Études économiques

GRAPHIQUE 3

La position relative des différentes catégories de biens technologiques exportés a peu changé



Sources : Statistique Canada et Desjardins, Études économiques

Par ailleurs, au fil du temps, la valeur en dollars courants a peu changé entre 2006 et 2016, ce qui laisse présager qu'en dollars constants il y a eu une diminution de la valeur des exportations québécoises vers les États-Unis. De plus, on sait que la part des produits québécois et canadiens diminue graduellement chez l'oncle Sam depuis 2002, et ce, au profit des économies émergentes.

En 2016, on a observé une baisse de la valeur des expéditions dans les catégories haute technologie (-6,9 % après 11 mois) et moyenne faible technologie (-10,1 %). Il y a eu stabilité du côté de la moyenne haute technologie et une hausse dans la faible technologie (5,2 %). Cette même année, on a vu une diminution des exportations dans la catégorie aéronautique et aérospatiale de près de 14 % et d'environ 11 % pour le groupe des machines de bureau et de traitement informatique. Du côté de la moyenne faible technologie, il y a un net recul des produits de cokéfaction et de produits pétroliers raffinés (autour de 45 %).

Le revers de la médaille : les importations

Si les États-Unis sont une destination de choix pour les exportations québécoises, ils sont parallèlement une source d'approvisionnement non négligeable. Le palmarès des biens importés change dans le temps et c'est encore plus vrai récemment, en raison de la baisse des prix de l'énergie.

Ainsi, le pétrole brut classique, qui était en tête des produits américains importés encore en 2015, a glissé au troisième rang en 2016. Le classement (par ordre décroissant) était le suivant en 2016 : camions légers, minifourgonnettes et véhicules utilitaires sport en première position, presque ex aequo avec les voitures particulières. Vient ensuite le pétrole brut classique, suivi des pièces pour avions et autre matériel aérospatial, puis des circuits imprimés et intégrés, semi-conducteurs et assemblages de circuits. Fait à noter, la valeur des importations des États-Unis était environ deux fois moins importante que celle des exportations en 2016.

L'avenir en forme de point d'interrogation

La part des exportations internationales du Québec dans le PIB oscillait autour de 27 % à 28 % ces dernières années. Dans la mesure où environ 70 % de celles-ci sont acheminées aux États-Unis, on peut estimer que les expéditions destinées au marché américain représentent entre 19 % et 20 % du PIB québécois. C'est imposant. Autour de 4 500 entreprises québécoises exportent de façon régulière aux États-Unis, selon le ministère québécois de l'Économie, de la Science et de l'Innovation (MESI)¹.

Une fois ce constat établi et compte tenu de tout ce qui peut faire chanceler les relations commerciales entre deux États, on peut se demander s'il est possible de prévoir la tendance des exportations avec les États-Unis pour les prochaines années. L'exercice est hasardeux puisque le contexte économique et politique actuel compte une multitude d'incertitudes. Toutefois, il est intéressant de faire le tour des facteurs qui peuvent avoir une influence sur les expéditions québécoises à destination des États-Unis.

Parmi les facteurs qui pourraient avantager les exportations vers les États-Unis, on note la demande américaine. À cet effet, on sait déjà qu'au troisième trimestre de 2016, soit avant que le résultat des élections à la présidence ne soit connu, que l'économie américaine avait pris du tonus. Malgré un quatrième trimestre plus modeste, la confiance des consommateurs et des entreprises est à la hausse et permet d'espérer une année 2017 un peu meilleure. Si les promesses de baisses d'impôt et les intentions d'investissement dans les infrastructures du nouveau président américain étaient mises en œuvre rapidement, l'économie de l'oncle Sam recevrait une impulsion supplémentaire, ce qui, *a priori*, serait favorable aux exportations québécoises. Toutefois, les entreprises d'ici n'ont pas d'influence sur cet élément de l'équation.

La faiblesse actuelle de la devise canadienne pourrait être salubre aux exportations québécoises. Selon toute vraisemblance, le huard pourrait évoluer entre 70 ¢ US et 75 ¢ US à la fin de 2017 et il s'apprécierait quelque peu à la fin de 2018. Il s'agit de conditions avantageuses pour les entreprises de ce côté-ci de la frontière, mais là, encore, il s'agit d'un paramètre qu'elles ne peuvent contrôler.

Enfin, il y a au moins un autre aspect à considérer : c'est la connaissance qu'ont les entreprises américaines des produits d'ici. Si l'on veut vendre aux États-Unis, il faut être vu et reconnu. C'est un facteur sur lequel il est possible d'agir.

Des actions en ce sens sont posées depuis des années et, plus récemment en octobre 2016, le MESI a lancé une nouvelle stratégie d'exportation pour la période 2016-2020. Plus de 500 M\$ CAN seront investis pour sa mise en œuvre. On y déploiera 21 mesures pour conquérir les marchés extérieurs, incluant les États-Unis². L'action vise tant la stratégie d'affaires, les compétences, les certifications étrangères, l'utilisation du commerce électronique, l'intégration des chaînes d'approvisionnement que la mise en vitrine des produits innovants des entreprises québécoises. Ces efforts se joignent à ceux des nombreux organismes fédéraux destinés à promouvoir les exportations et le savoir-faire canadien à l'étranger.

¹ Ministère de l'Économie, de la Science et de l'Innovation, *Oser exporter*, Stratégie québécoise de l'exportation 2016-2020, Cap sur les États-Unis, octobre 2016.

² *Ibid.*

Les vents contraires

Les éléments énoncés précédemment sont ceux qui pourraient soutenir les ventes des produits québécois sur le marché américain. Toutefois, des vents contraires pourraient en atténuer l'effet. La montée du protectionnisme est un élément à considérer. Ce n'est pas d'hier que des mesures visant à ralentir l'entrée des produits étrangers sont apparues, mais on ne peut nier que le discours et les actions protectionnistes sont de plus en plus présents partout sur la planète et que l'Amérique du Nord ne fait pas exception à ce phénomène.

D'autres éléments pourraient nuire à la fluidité des échanges. La volonté de certains industriels de rapatrier une partie de la production de leurs usines sur le sol américain pour desservir le marché nord-américain depuis quelques années en est un³. La détermination du nouveau président américain de renégocier l'ALÉNA à brève échéance, en faveur des intérêts des États-Unis, en est un autre et il est très préoccupant.

Dans ces discussions qui s'annoncent houleuses, quels paramètres seront revus? Quelles seront les bases de la négociation? Avant de sonner le glas des exportations québécoises aux États-Unis, on peut s'interroger. Est-ce que la rationalité économique des entreprises américaines quant au contrôle des coûts de production disparaîtra instantanément alors que le dollar canadien s'échange plus près des 70 ¢ US à 80 ¢ US et qu'il permet des économies appréciables?

Doit-on donner foi aux informations qui circulent quant à l'imposition d'une taxe frontalière de 10 % qui augmenterait d'autant le coût des biens importés du Canada? Il n'y a pas de certitude à cet égard.

Il faut garder en tête que la capacité de substituer un bien par un autre n'est pas la même d'un secteur d'activité à l'autre. De plus, les chaînes d'approvisionnement sont de plus en plus répandues et elles ouvrent davantage la porte aux produits étrangers qu'autrefois. S'ajoute à cela le fait qu'une partie du commerce transfrontalier québécois est le fait d'entreprises qui ont des usines de part et d'autre de la frontière, cette part était estimée entre 30 % et 50 % dans les années 2000.

Au moment d'écrire ces lignes, tout reste à clarifier. Il faut également considérer le fait que le Canada est le premier partenaire commercial de 35 États américains et que tous ne sont pas prêts à jeter la serviette aussi rapidement (carte 2).

CARTE 2

États-Unis : le Canada demeure le principal partenaire commercial au chapitre des exportations

Destination principale des exportations américaines selon les États



* Inclus : Hong Kong, Suisse, France, Brésil, Australie et Belgique.
Sources : The Globe and Mail et Desjardins, Études économiques

Toutefois, on ne peut mettre sous le tapis le conflit sur le bois d'œuvre et les sanctions imminentes qui ralentiront les exportations de bois au sud de la frontière canadienne, dans le présent cas, la menace est plus immédiate et se matérialisera dès 2017.

Enfin, dans quelle mesure les velléités protectionnistes des États-Unis à l'égard d'autres partenaires commerciaux que les Canadiens placeront le Canada dans une position délicate où il sera placé entre l'arbre et l'écorce?

Scruter l'horizon alors que le brouillard devient de plus en plus opaque

Quelle trajectoire suivront les exportations québécoises dans l'avenir? À court terme, la force renouvelée de la demande américaine portera le mouvement à la hausse pour les exportations québécoises. L'ALÉNA ne peut être mis au rancart dès cet hiver puisque le président américain doit donner un préavis de six mois. Toutefois, il est clair qu'une décision unilatérale d'abandon de l'Accord, suivi d'un relèvement des tarifs américains et de la fermeture de certains marchés causerait des ennuis à bon nombre d'exportateurs canadiens et québécois.

Compte tenu de l'importance stratégique du marché américain au Québec et en Ontario, ces deux provinces écoperaient davantage. Les scénarios les plus sévères laisseraient même entrevoir une récession. Toutefois, les négociations ne sont pas entamées et il faut éviter de sauter aux conclusions trop rapidement. Les États-Unis et le Québec partagent une longue tradition d'échanges commerciaux. Se braquer trop rapidement empêcherait de faire la lumière sur les atouts dont dispose chacune des parties en présence. Depuis quand a-t-on avantage à ne pas tabler sur les forces de chacun?

Joëlle Noreau, économiste principale

³ Desjardins, Études économiques, *Perspective*. Le rapatriement de la production manufacturière : au-delà du discours, Volume 24/Février 2014, 5 p.