

# POINT DE VUE ÉCONOMIQUE

## Échanges commerciaux du Québec avec l'Union européenne

### La diversification géographique des exportations devrait s'intensifier



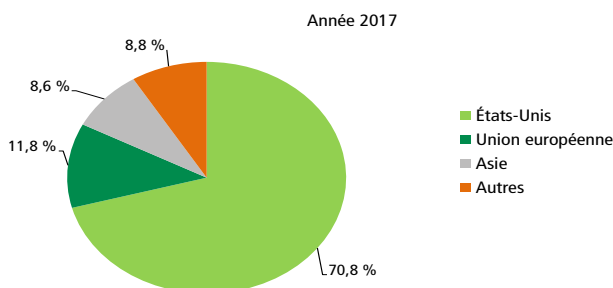
En cette période de protectionnisme accru sur la planète, particulièrement aux États-Unis, et les négociations concernant l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) qui se prolongent, la question d'une plus grande diversité des marchés d'exportation du Québec refait surface. Les expéditions de marchandises vers les blocs commerciaux tels que l'Europe et l'Asie ont gagné du terrain depuis quelques années alors que la part vers les États-Unis a fléchi. Cette tendance devrait s'accélérer au cours des prochaines années à mesure que les entreprises saisiront les nouvelles opportunités outre-mer. Les récents accords commerciaux du Canada, notamment celui avec l'Union européenne (UE) et un autre avec plusieurs pays riverains du Pacifique, élargissent les possibilités pour les exportations internationales québécoises.

#### Portrait des échanges internationaux du Québec

Bien que les États-Unis demeurent le principal débouché des exportations du Québec à l'étranger, l'UE et l'Asie se sont taillé une plus grande place au fil des ans et accaparent ensemble environ 20 % des expéditions internationales de la province (graphique 1). La valeur des produits exportés vers les pays de l'UE avoisinait 10 G\$ en 2017, soit une hausse d'environ 10 % en l'espace de dix ans. Reste à voir si la progression sera plus soutenue à la suite de l'entrée en vigueur de l'Accord économique et commercial global (AECG) entre le Canada et l'UE le 21 septembre 2017.

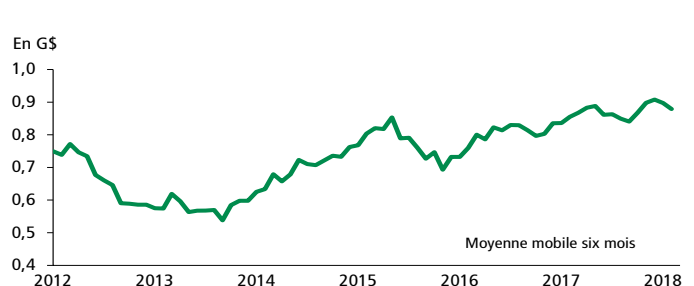
Il est encore trop tôt pour évaluer les incidences de cette entente sur les exportations québécoises puisque les statistiques par zone géographique varient beaucoup d'un mois à l'autre pour diverses raisons. Outre la conjoncture économique qui influence la demande, le type de produits exportés pendant certaines périodes en particulier peut parfois entraîner des fluctuations mensuelles importantes. La tendance récente n'indique pas de direction claire qui permet de conclure quoi que ce soit du côté de l'Europe (graphique 2). De toute façon, les bienfaits de l'AECG risquent de mettre quelques années à se faire pleinement sentir, comme cela avait été le cas avec l'entrée en vigueur de

**GRAPHIQUE 1**  
Part des exportations internationales de biens du Québec selon la destination



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

**GRAPHIQUE 2**  
Les exportations québécoises vers l'Europe n'affichent pas de direction claire



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

François Dupuis, vice-président et économiste en chef • Hélène Bégin, économiste principale

Desjardins, Études économiques : 418-835-2450 ou 1 866-835-8444, poste 5562450 • [desjardins.economie@desjardins.com](mailto:desjardins.economie@desjardins.com) • [desjardins.com/economie](http://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 © 2018, Mouvement des caisses Desjardins. Tous droits réservés.

l'Accord de libre-échange avec les États-Unis (ALE) à la fin des années 1980 (encadré).

### Échanges commerciaux du Québec avec l'UE

Les produits exportés par le Québec à destination de l'UE<sup>1</sup> prennent principalement la direction de la France, de l'Allemagne et du Royaume-Uni<sup>2</sup> (tableau 1). Il ne s'agit pas nécessairement de la destination finale, mais du point d'arrivée de la marchandise en sol européen. Environ 10 % des expéditions sont acheminées aux Pays-Bas puisqu'elles transitent, en grande partie, par l'important port de Rotterdam et aussi 10 % vers l'Espagne, principalement via le port de Barcelone. Ces cinq pays s'avèrent le premier point de chute d'environ deux tiers des exportations du Québec vers l'UE et le reste se répartit entre les 23 autres pays membres. Au niveau des groupes de produits, celui de l'aérospatial représente la valeur la plus importante suivi des minerais et des machines et appareils pour réacteurs nucléaires (tableau 2 à la page 3).

<sup>1</sup> Pays membres de l'Union européenne : Allemagne, Autriche, Belgique, Bulgarie, Chypre, Croatie, Danemark, Espagne, Estonie, Finlande, France, Grèce, Hongrie, Irlande, Italie, Lettonie, Lituanie, Luxembourg, Malte, Pays-Bas, Pologne, Portugal, République tchèque, Roumanie, Royaume-Uni, Slovaquie, Slovénie, Suède.

<sup>2</sup> Le Royaume-Uni demeure pour l'instant un membre à part entière de l'Union européenne.

**TABLEAU 1**  
Exportations de biens du Québec vers les pays membres de l'UE

PAYS	2017	
	G\$	%
1. France	1,7	16,9
2. Allemagne	1,3	13,2
3. Royaume-Uni*	1,3	12,8
4. Pays-Bas	1,0	10,0
5. Espagne	1,0	10,0
6. Autres pays membres	3,7	37,1
<b>Total UE</b>	<b>10,0</b>	<b>100,0</b>

\* Le Royaume-Uni demeure pour l'instant un pays membre de l'Union européenne.  
Sources : Institut de la statistique du Québec et Desjardins, Études économiques

### L'UE : le deuxième fournisseur du Québec

Même si les produits asiatiques ont envahi les tablettes de nombreux commerçants au cours des années 2000, les États-Unis demeurent le principal pays de provenance des importations de la province (graphique 4 à la page 3). L'UE occupe la deuxième position avec une valeur de 22,6 G\$ de biens importés et l'Asie suit de près. Les principaux produits importés de l'Europe par le Québec sont les véhicules routiers, les produits pétroliers et les pièces destinées à la production de l'industrie aérospatiale.

La valeur des importations du Québec en provenance de l'UE s'avère actuellement deux fois plus élevée que les exportations

## ENCADRÉ

### Le poids du marché américain a diminué

Même si les États-Unis figurent encore au premier rang des expéditions internationales du Québec, ce marché a perdu du terrain après avoir atteint un sommet au début des années 2000. À cette époque, plus de 85 % des exportations à l'étranger de la province étaient acheminées en sol américain. L'ALE signé avec les États-Unis en 1989, puis l'ALENA qui l'a remplacé en 1994 avec l'ajout du Mexique, a d'abord donné une impulsion aux échanges commerciaux du Québec avec le pays voisin. La part des expéditions de biens vers le marché américain qui se situait sous 75 % avant l'entrée en vigueur du premier Accord s'est accrue graduellement pour culminer dix ans plus tard (graphique 3).

Plusieurs facteurs structurels et conjoncturels ont contribué par la suite à la baisse des exportations vers ce pays. D'abord, la récession américaine de 2001, qui a coïncidé avec l'éclatement de la bulle technologique, a porté un coup dur à nos exportations, notamment le matériel de télécommunication. Puis, la rationalisation du secteur forestier ainsi que celle de l'industrie du textile et du vêtement a réduit les exportations vers les États-Unis. L'intensification de la concurrence asiatique sur le marché américain et l'appréciation du huard, qui avoisinait 0,65 \$ US au début des années 2000, ont également réduit les exportations du Québec. Par la suite, la récession américaine de 2008-2009 ainsi que l'effondrement du secteur résidentiel ont réduit davantage la demande pour nos produits. La part de marché a même fléchi sous les 70 % à ce moment et a peu remonté par la suite. Le poids des États-Unis dans le commerce extérieur du Québec est donc loin d'être aussi élevé qu'auparavant. Les exportations vers l'Europe et l'Asie ont gagné du terrain, réduisant ainsi le risque de dépendance économique trop élevé envers un seul partenaire commercial.

**GRAPHIQUE 3**  
Part des expéditions du Québec vers les États-Unis



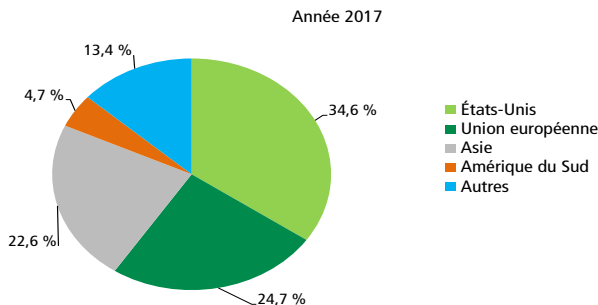
Sources : Institut de la statistique du Québec et Desjardins, Études économiques

**TABEAU 2**  
Principaux produits exportés par le Québec vers les pays membres de l'UE

GROUPES DE PRODUITS	2017	
	G\$	%
1. Aérospatial	2,5	25,4
2. Minerais	1,9	18,5
3. Machines et appareils pour réacteurs nucléaires	1,8	18,0
4. Matériel médical, d'optique et de mesure	0,5	5,1
5. Combustibles	0,5	4,7
6. Autres produits	2,8	28,3
<b>Total de tous les produits</b>	<b>10,0</b>	<b>100,0</b>

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

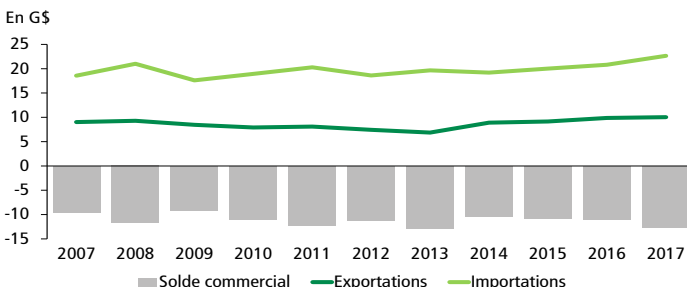
**GRAPHIQUE 4**  
Part des importations internationales de biens du Québec selon la provenance



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

vers cette destination. Un déficit commercial de plus de 10 G\$ caractérise donc les échanges commerciaux entre ces deux économies. Comme plusieurs industries de la province importent des pièces du Vieux Continent pour la production et que le produit final est bien souvent exporté par la suite, le solde commercial négatif n'est pas nécessairement révélateur (graphique 5).

**GRAPHIQUE 5**  
Échanges commerciaux du Québec avec l'UE



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

Certains secteurs, comme celui de l'aérospatial, s'avèrent très intégrés et de nombreuses pièces transitent entre les usines des deux côtés de l'Atlantique. Étant donné que le Québec achète beaucoup de produits pétroliers et d'automobiles en provenance d'Europe, ce déficit commercial est loin d'être préoccupant. L'AECG signé avec le Canada l'automne dernier aura sans doute l'effet de stimuler à la fois les exportations et les importations, de sorte que l'effet sur le solde commercial est difficile à évaluer. De toute façon, le but premier est de créer de nouvelles opportunités d'affaires pour les deux partenaires et de faciliter les échanges de biens et services des deux côtés de la frontière.

L'élimination presque complète des droits de douane pour le commerce des biens qui a été appliquée dès l'entrée en vigueur de l'Accord avec l'EU<sup>3</sup> ouvre des portes à chacun des partenaires. Les pays qui ne bénéficient pas d'une telle entente, comme les États-Unis, se heurtent à la difficulté de maintenir des prix compétitifs tout en assumant des tarifs dans certains secteurs. L'exemple des fruits de mer est éloquent, l'Europe favorise désormais les produits canadiens et québécois plutôt qu'américains en raison de l'écart de coûts associés aux tarifs imposés à notre voisin. Le protectionnisme des Américains et le manque d'ouverture au libre-marché s'avèrent pénalisant pour les industries qui concurrencent avec des pays bénéficiant d'ententes commerciales multilatérales.

### L'Europe et l'Asie vont gagner du terrain

Alors que le Canada a resserré les liens commerciaux avec plusieurs zones du globe, les Américains ont tendance à s'isoler. En effet, les États-Unis n'ont pas procédé à la signature de l'AECG avec l'UE puis ont retiré leur adhésion du Partenariat transpacifique<sup>4</sup> au lendemain des élections présidentielles de 2016. Cette forme d'isolement de la part des États-Unis sur le plan commercial tranche avec la tendance mondiale de créer des alliances afin de faciliter des échanges.

Du même coup, les entreprises canadiennes et québécoises bénéficient d'un avantage comparatif au niveau des coûts en raison de l'élimination progressive des barrières commerciales. Les marchés de l'UE et des 11 pays membres de la zone transpacifique deviennent ainsi plus accessibles. La croissance des exportations du Québec vers ces blocs commerciaux devrait donc s'intensifier au cours des prochaines années. Même si les États-Unis ont toujours l'avantage de la proximité, leur poids dans nos échanges devrait continuer de diminuer. Les négociations en cours concernant l'ALENA, qui semblent vouloir se prolonger pour une période indéterminée, représentent une incertitude supplémentaire pour les exportations du Québec vers cette destination.

<sup>3</sup> [Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne : un survol de l'entente, des échanges commerciaux et des avantages](#), Desjardins, Études économiques, Point de vue économique, 22 avril 2015, 22 p.

<sup>4</sup> [Le nouveau Partenariat transpacifique est plus petit, mais tout aussi ambitieux](#), Desjardins, Études économiques, Point de vue économique, 16 mars 2018, 4 p.

De plus, la sortie officielle du Royaume-Uni de l'UE, qui devrait avoir lieu officiellement le 29 mars 2019, pourrait compliquer les échanges. Ce pays s'avère le troisième pays de destination des exportations québécoises en sol européen et revêt une importance particulière pour le secteur aéronautique. Une période de transition à la suite du *Brexit*<sup>5</sup>, dont la durée et les modalités restent à déterminer, reporte toutefois l'échéance d'un impact possible sur le secteur extérieur du Québec.

Les exportations vers l'Europe et l'Asie continueront de gagner du terrain, réduisant ainsi le risque de dépendance économique trop élevé envers un seul partenaire commercial. Il faudra toutefois faire davantage connaître les produits québécois sur ces marchés et adapter les réseaux de distribution en conséquence, ce qui demande temps et investissement. La capacité des entreprises à accroître leur présence outre-mer dépendra aussi de la capacité à recruter suffisamment de main-d'œuvre. Certaines entreprises ont déjà du mal à suffire à la demande et se voient dans l'obligation de refuser des commandes additionnelles en raison du manque de travailleurs. Certaines pourraient même faire le choix de délaisser le marché américain afin de profiter des nouvelles opportunités avec les pays signataires des récents accords commerciaux. En résumé, il est beaucoup trop tôt pour évaluer les incidences de l'entrée en vigueur, le 21 septembre 2017, de l'Accord entre le Canada et l'UE. Toutefois, la diversification géographique des exportations internationales du Québec est déjà bien amorcée et devrait se poursuivre.

**Hélène Bégin**, économiste principale

---

<sup>5</sup> *Brexit : la situation à un an du divorce*, Desjardins, Études économiques, *Nouvelles économiques*, 28 mars 2018, 1 p.