

Perspective

REVUE D'ANALYSE ÉCONOMIQUE

Volume 22 / Automne 2012

SPÉCIAL QUÉBEC – ÉTATS-UNIS

Conjuguer passé et futur

Au-delà du commerce de marchandises



Desjardins
Études économiques



MOUVEMENT DES CAISSES DESJARDINS



Vice-présidence Études économiques
Tél. : 418 835-2450 ou 1 866 835-8444, poste 2450
Télécopieur : 418 835-3705
Courriel : desjardins.economie@desjardins.com
Internet : www.desjardins.com/economie

NOTE AUX LECTEURS : Pour respecter l'usage recommandé par l'Office de la langue française, nous employons dans les textes et les tableaux les symboles **M** et **G** pour désigner respectivement les millions et les milliards de dollars.

MISE EN GARDE : Les opinions ou prévisions figurant dans ce document sont, sauf indication contraire, celles des auteurs et ne représentent pas les opinions de toute autre personne ou la position officielle du Mouvement des caisses Desjardins. Cette publication est fondée sur l'information disponible en date du 25 septembre 2012.

COLLABORATEURS PRINCIPAUX

François Dupuis
Vice-président et économiste en chef
514 281-2336
francois.dupuis@desjardins.com

Yves St-Maurice
Directeur principal et économiste en chef adjoint
514 281-7009
yves.st-maurice@desjardins.com

Joëlle Noreau
Économiste principale
Responsable du document
418 835-8444, poste 3764
joelle.noreau@desjardins.com

AUTRES COLLABORATEURS

Danielle Proulx
Commis spécialisée à l'édition

Édith Laferrière
Relecture

TABLE DES MATIÈRES

ÉDITORIAL <i>Le Québec et les États-Unis : des liens tissés serré</i>	3
LE POINT SUR L'ÉCONOMIE <i>2012 : une année qui ne sera pas propice au réchauffement des relations commerciales</i>	4
QUÉBEC – ÉTATS-UNIS <i>Conjuguer passé et futur</i>	5
QUÉBEC – ÉTATS-UNIS <i>Au-delà du commerce de marchandises</i>	11
VITRINE INTERPROVINCIALE <i>Le géant américain fait sentir sa présence partout au Canada</i>	17



ÉDITORIAL

Le Québec et les États-Unis : des liens tissés serré

Le Québec et les États-Unis sont liés historiquement et économiquement depuis des siècles. Toutefois, les années 2000 ont été éprouvantes pour les relations entre les deux partenaires. À peu près tous les liens unissant le Québec à l'oncle Sam ont été mis à l'épreuve.

Il faut reconnaître que la dernière décennie se présente comme celle où l'élan commercial du Québec a été brisé. La conjoncture économique hésitante n'a pas aidé les choses de même que l'appréciation du huard. La présence accrue des économies émergentes, notamment la Chine, comme fournisseurs de biens en remplacement des exportations québécoises a exacerbé la situation. De plus, la réorganisation de l'industrie des technologies de l'information et des communications (TIC), la baisse de la demande pour certains produits et le conflit sur le bois d'œuvre sont au nombre des facteurs qui permettent d'expliquer la contraction des échanges avec les États-Unis. Toutefois, cette relation n'a pas été que désillusion. Après avoir essuyé une forte récession à la fin des années 2000, le niveau des exportations a repris du tonus depuis la récession.

Il y a plus d'une raison de tenir aux liens qui unissent le Québec aux États-Unis. D'une part, il s'agit de la plus diversifiée et de la plus grande économie mondiale. Commercer avec elle apporte des avantages, notamment au chapitre de l'emploi. Par ailleurs, les chaînes d'approvisionnement sont imbriquées et on constate qu'entre 30 % et 50 % des échanges commerciaux sont le fait d'entreprises qui ont des usines de part et d'autre de la frontière.

Toutefois, si le Québec est lié de près à l'oncle Sam, il n'est pas le seul au Canada. Plusieurs provinces, dont l'Ontario et l'Alberta, sont encore plus dépendantes des États-Unis pour leurs expéditions de marchandises. Pour cinq provinces sur dix, l'énergie est le premier bien en importance exporté. Le Québec a l'avantage de compter sur des échanges plus variés.

Au chapitre des investissements étrangers, les États-Unis demeurent notre premier partenaire tant au Québec que dans les autres provinces, selon les données de 2009 à 2011. Si la rumeur veut que les investissements en provenance de l'Asie et d'ailleurs dans le monde soient de plus en plus imposants, ils n'ont pas outrepassé ceux des Américains.

Le commerce et les investissements ne sont qu'une facette des relations que le Québec entretient avec les États-Unis. Le tourisme est une autre façon de s'apprécier mutuellement. Toutefois, durant la décennie 2000, on a observé une diminution du nombre de visiteurs américains, alors qu'en contrepartie, les Québécois ont accru leur présence. Dure décennie que celle-là qui a vu la balance touristique se détériorer davantage. À ce chapitre comme à celui des exportations, les manches sont relevées pour regagner le terrain perdu.

Les relations avec notre voisin du Sud touchent également des volets moins conventionnels, mais cruciaux. Les questions énergétiques et environnementales sont de celles qui nécessitent des pourparlers. Le Québec est partie prenante aux discussions continentales sur le climat, les limitations des gaz à effet de serre, la qualité de l'eau et tout ce qui s'y rattache. Il faut désormais s'attaquer à ces questions, de même qu'à celle touchant la sécurité des frontières.

Enfin, si l'État s'est donné une stratégie pour guider ses relations avec les États-Unis, il faut voir que les liens qui sont tissés le sont également à l'échelle des universités, des associations d'affaires, des organismes publics et privés et des entreprises. Les alliances sont multiples et la volonté de continuer d'entretenir des liens avec l'économie américaine est bien là. En parallèle, le Québec cherche à tirer parti de l'émergence de nouveaux marchés. Bien difficile sera l'arbitrage entre la proximité qu'offre le voisin du Sud et l'attrait que suscitent les pays outre-mer. Quoi qu'il en soit, au cours de la prochaine décennie, les États-Unis demeureront tout de même notre partenaire économique privilégié.

François Dupuis
Vice-président et économiste en chef

LE POINT SUR L'ÉCONOMIE

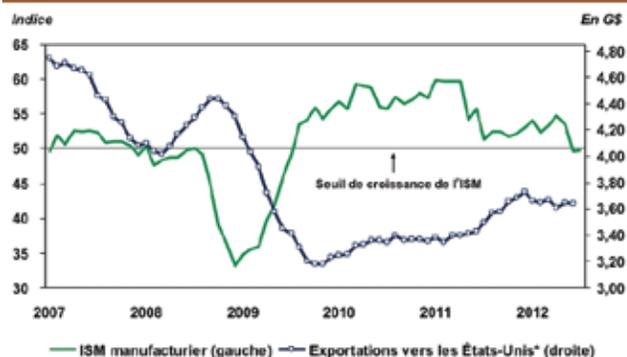
2012: une année qui ne sera pas propice au réchauffement des relations commerciales

Des conditions économiques et financières incertaines auront plané toute l'année sur l'économie mondiale. À la lumière des informations publiées cet automne, elles ne promettent pas de s'améliorer d'ici la fin de 2013.

Ce climat d'incertitude n'aide en rien l'économie américaine qui peine à atteindre un second souffle depuis la fin de la récession. À l'image de l'an dernier, 2012 aura été une année de croissance modérée. Cette apathie aura été caractérisée par une faible progression de l'emploi et par un taux de chômage qui sera demeuré élevé. Malgré cela, on observe une hausse des dépenses de consommation des ménages américains, mais rien de comparable à ce qui a caractérisé les années 2000. Même si le secteur de l'habitation sort peu à peu de sa torpeur, rien n'annonce une cadence débridée comme au milieu de la décennie précédente. Bref, les signaux ne sont pas très positifs, mais tout de même pas complètement négatifs pour les exportations québécoises en sol américain.

Heureusement, 2013 et 2014 s'annoncent un peu mieux. Mais il faut tout de même passer à travers la morosité actuelle. À court terme, les conditions ne sont pas très favorables au commerce de marchandises. L'indice ISM manufacturier (Indice des directeurs d'achat dans les entreprises manufacturières) frôle la barre des 50 points, ce qui signifie que la croissance demeurera très modeste à cet égard et que l'appétit du secteur de la fabrication sera restreint (graphique 1).

Graphique 1 – La récente faiblesse de l'indice ISM manufacturier se reflétera sur les exportations québécoises vers les États-Unis



* Moyenne mobile six mois.
Sources: Institute for Supply Management, Institut de la statistique du Québec et Desjardins, Études économiques

Malgré un environnement économique peu engageant, il y a eu tout de même une amélioration au chapitre des exportations québécoises en sol américain au cours des six premiers mois de 2012. Ainsi, on a observé que la valeur des biens expédiés au sud de la frontière a progressé de 3,9% de janvier à juillet 2012 (en dollars courants) en regard de la même période en 2011. Les gains se sont particulièrement manifestés du côté des semi-conducteurs et des autres composantes électroniques, des produits aérospatiaux, de la fabrication de camions lourds, de la fabrication des produits pharmaceutiques et des médicaments pour ne nommer que ceux-là. Toutefois, depuis le début de l'année, le niveau des expéditions de marchandises n'a pas progressé de façon fulgurante d'un mois à l'autre.

En ce qui a trait aux services, il y a peu de signaux disponibles, si ce n'est l'indice ISM non manufacturier américain. Sa progression est moins préoccupante que celle du manufacturier, mais il ne présage pas de la demande de services au Québec. Le constat est le même du côté du déplacement des personnes comme touristes ou excursionnistes. Les indicateurs sont trop fragmentaires pour qu'un constat rigoureux soit disponible. Néanmoins, la force du dollar canadien et l'augmentation des prix de l'essence au cours de l'été ont pu agir comme des répulsifs envers les visiteurs américains. L'anémie du marché du travail américain est un facteur de plus pour conclure que rien n'augure une année de records au chapitre du tourisme.

En quoi les années 2013 et 2014 sont-elles plus prometteuses ? D'une part, les nuages qui planent au-dessus de l'économie américaine devraient se dissiper surtout en 2014. Cette embellie devrait favoriser à la fois la confiance des consommateurs et des entreprises. Ceci sera un tonifiant pour l'économie américaine qui devrait adopter une cadence plus soutenue que cette année et qui devrait créer davantage d'emplois. Le succès des exportateurs québécois repose aussi sur la capacité à contrer les actions des concurrents et à composer avec un huard qui s'apprécie. À ce titre, il n'y a pas de répit attendu. Toutefois, le Québec a aussi des visées ailleurs qu'aux États-Unis en ce qui a trait aux exportations. Cette volonté de réduire la dépendance face à un seul grand marché amènera des entreprises à mettre leurs efforts de développement outre-Atlantique. Néanmoins, les États-Unis demeureront un partenaire privilégié.

Joëlle Noreau
Économiste principale

QUÉBEC – ÉTATS-UNIS

Conjuguer passé et futur

Le Québec et les États-Unis partagent une longue histoire d'échanges commerciaux, vieille de plusieurs siècles. Depuis le début des années 2000, toutefois, les exportations québécoises au sud de la frontière ont diminué de façon appréciable. Malgré cette chute importante, la valeur des exportations chez l'oncle Sam l'emporte encore sur celle des importations, mais pour combien de temps encore? D'autres changements sont à venir et s'il est difficile d'estimer le niveau des échanges entre les deux partenaires commerciaux pour la prochaine décennie, on peut s'intéresser à ce qui pourrait changer la donne.

LA DÉCENNIE 2000 : UN ÉLAN COMMERCIAL BRISÉ

Les exportations sont une façon de prendre le pouls des relations entre le Québec et les États-Unis. Ce n'est pas la seule, loin de là, mais elle permet de chiffrer et de mesurer l'intensité des échanges commerciaux. Voilà pourquoi l'analyse portera principalement sur les exportations de biens.

De 2002 à 2011, la valeur des exportations québécoises de biens à destination des États-Unis, en dollars canadiens, est passée de 57,2 G\$ à 43,0 G\$ (dollars courants), perdant pratiquement le quart de sa valeur en une dizaine d'années. Ce phénomène préoccupant a fait l'objet de plusieurs études : on a cherché les causes de cette dégringolade pour y trouver des facteurs explicatifs. Les réflexions du Ministère du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation (MDEIE) sont éclairantes¹. En fait, depuis le début de la décennie 2000, on a observé deux affaissements de la valeur des exportations : un premier, de 2000 à 2003, dans le sillage du ralentissement économique aux États-Unis en 2001 et un second lors de la récession mondiale de 2008-2009. Entre ces deux périodes, les exportations ont stagné et en 2011, elles ont affiché une hausse.

En plus de la conjoncture économique défavorable, de nombreux facteurs ont précipité le mouvement à la baisse des exportations québécoises chez notre voisin du Sud. Tout d'abord, les États-Unis se sont ouverts davantage aux économies en émergence, plaçant ainsi ses traditionnels partenaires que sont le Canada et le Québec quelque peu en retrait. Le démantèlement de l'Accord sur les textiles et les vêtements (ATV) de l'OMC (l'Organisation mondiale du commerce) en 2005 (et en 2008 pour la Chine), qui fixait des quotas d'exportations par pays et par produits dans les secteurs du textile et de l'habillement depuis une trentaine d'années, a touché négativement les exportations québécoises chez l'oncle Sam. La débandade de l'industrie des technologies de l'information au début des années 2000 a aussi affecté durement les industries et les exportations québécoises (ex. : Nortel).

À ces éléments s'ajoutent les déconvenues de l'industrie du bois (conflit commercial sur le bois d'œuvre, effondrement du marché résidentiel américain, etc.), le déclin continu de la demande pour le papier journal et l'appréciation du dollar canadien. De leur côté, le MDEIE et l'Institut de la statistique

du Québec (ISQ) précisent que « près du tiers de la baisse de la part québécoise dans les importations américaines de biens au cours des années 2000 à 2008 s'explique par la concentration des exportations québécoises dans les secteurs d'importations américaines à faible croissance² ». Il sera question un peu plus loin de l'effet de la présence des pays émergents sur le marché américain et des répercussions au Québec.

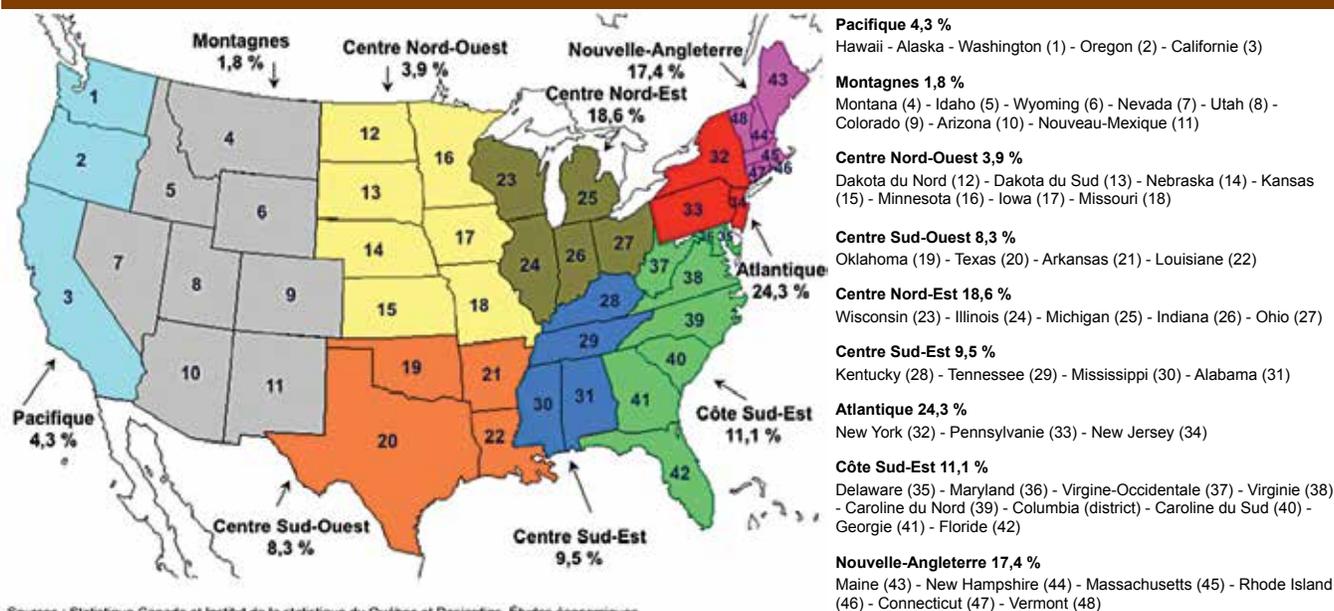
L'EST DES ÉTATS-UNIS : LA DESTINATION PREMIÈRE DES EXPORTATIONS QUÉBÉCOISES

En toute logique, la proximité physique avec l'est des États-Unis a favorisé les échanges commerciaux avec cette partie du pays. Ainsi, trois grandes régions, parmi les neuf identifiées par l'ISQ (graphique 2 à la page 6), accaparaient à elles seules plus de 60,3 % des exportations québécoises aux États-Unis, en 2011. Ce sont l'Atlantique (États de New York, de Pennsylvanie et du New Jersey) à 24,3 %, le Centre Nord-Est (États de l'Illinois, de l'Ohio, du Michigan, du Wisconsin et de l'Indiana) à 18,6 % et la Nouvelle-Angleterre (États du Connecticut, du Vermont, du New Hampshire, du Massachusetts, du Maine et du Rhode Island) à 17,4 %. Ces mêmes régions comptaient pour 57,5 % des exportations québécoises en sol américain en 2002. La position relative de chaque grande région n'a que peu changé, si ce n'est la Nouvelle-Angleterre qui est passée de 13,9 % à 17,4 %.

En concentrant l'analyse sur ces trois grandes régions, on remarque que pour la période de 2002 à 2011, la baisse des exportations québécoises a été de 26,1 % en Atlantique, de 26,6 % au Centre Nord-Est et de 6,5 % en Nouvelle-Angleterre. Selon le découpage de l'ISQ, on observe une diminution dans pratiquement toutes les grandes régions américaines, à l'exception du Centre Sud-Est (Tennessee, Kentucky, Mississippi et Alabama) où l'on a observé une croissance de 23,9 % et une stabilité du côté du Centre Sud-Ouest (Texas, Arkansas, Oklahoma et Louisiane). Dans le Centre Sud-Est, au Tennessee notamment, Memphis est la deuxième plus importante gare de triage du CN aux États-Unis, ce qui en fait un lieu de destination important.

L'année 2011 a permis de conjurer le mauvais sort qui amenait les exportations québécoises sur une pente négative depuis le début des années 2000. Ainsi, dans six régions sur les neuf identifiées à l'ISQ, on a observé une remontée des

Graphique 2 – Répartition des exportations québécoises aux États-Unis par région, en 2011 (en %)



exportations. Dans certains cas, cette hausse avait débuté dès 2010, au sortir de la crise financière. Cette augmentation de la valeur des exportations fait dérailler le pessimisme ambiant qui condamnait les exportations québécoises en sol américain à un long et inéluctable déclin.

LES EXPORTATIONS DANS TOUS LEURS ÉTATS

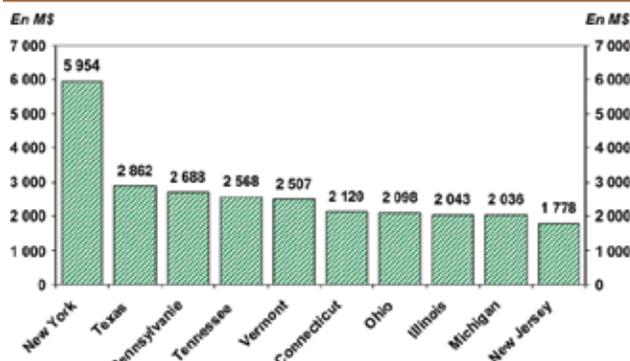
Une analyse plus détaillée permet d'identifier les États vers lesquels le Québec a expédié la plus grande valeur de ses biens manufacturés l'an dernier. Le graphique 3 illustre bien la position de tête qu'occupe l'État de New York grâce à ses importations de fonte et d'affinage de métaux, de produits de raffinerie de pétrole, de produits de l'alumine et de l'aluminium, de laminés et de produits divers en cuivre ainsi que de l'électricité. Fait à noter, des entreprises telles que Bombardier et Nova Bus ont des usines à Plattsburgh.

Le Texas se classe au deuxième rang, notamment en raison des produits aérospatiaux et de leurs pièces. Bombardier et CAE disposent d'installations à Dallas, ce qui doit favoriser les échanges commerciaux. La Pennsylvanie occupe la troisième place grâce aux exportations de produits du papier. Il faut noter que Cascades et Domtar, entre autres, ont des installations dans ces États, ce qui peut contribuer à augmenter les échanges de ce type. Le Tennessee arrive en quatrième lieu et les exportations de produits d'alumine et d'aluminium n'y sont pas étrangères. À ce chapitre, Alcoa, présente au Québec, y possède également une usine de feuilles d'aluminium servant à produire des cannettes. Le Vermont se positionne cinquième au classement. Les exportations de semi-conducteurs et autres composants électroniques dominent dans cet état. Il faut

rappeler que les usines d'IBM à Bromont et à Burlington travaillent de concert et que les échanges de composants ont certainement moussé le volume des expéditions.

Une vue d'ensemble des exportations québécoises aux États-Unis, selon le Système de classification des industries de l'Amérique du Nord (SCIAN), plaçait la production et la transformation d'alumine et d'aluminium en tête en 2011 (5,4 G\$). Elles étaient suivies des produits aérospatiaux et leurs pièces (3,3 G\$), de la fonte et de l'affinage de métaux non ferreux (sauf l'aluminium) (2,3 G\$), des produits du papier (2,6 G\$) et de produits raffinés du pétrole (2,1 G\$). On constate qu'il s'agit, dans quatre cas sur cinq, de produits liés aux matières premières. Toutefois, le Québec n'exporte pas que des biens de faible technologie.

Graphique 3 – Exportations québécoises vers les États-Unis en 2011 : l'État de New York l'emporte largement



LA TECHNOLOGIE : UN PEU, BEAUCOUP...

Les données pour les exportations peuvent être regroupées selon le niveau technologique des biens (tableau 1). Ainsi, on note que la haute technologie (aéronautique, pharmaceutique, matériel de traitement de l'information, etc.) comptait pour 15,2% des biens exportés aux États-Unis en 2011. Toutefois, le groupe dont l'importance l'emporte sur tous les autres est celui dont le niveau est de « moyenne faible » technologie (produits pétroliers raffinés, produits minéraux non métalliques, ouvrages en métaux, etc.) avec 37,0% des biens exportés cette même année. Il est suivi de ceux de « faible technologie » (papier, carton, bois, meubles, aliments, habillement, etc.) à 23,3% et de « moyenne haute technologie » (machines et appareils électriques, produits chimiques, matériel ferroviaire roulant, etc.) à 16,9%.

De 2002 à 2011, tous les secteurs, à l'exception de la moyenne faible technologie, ont connu une baisse de la valeur (en dollars courants) de leurs exportations. Dans la haute technologie, on a noté notamment que la valeur des exportations de produits aéronautiques et de leurs pièces a diminué d'un peu plus de 50% et que celle des équipements et appareils de radio, de télévision et de télécommunications a également décliné. Dans la faible technologie, la réduction a été observée particulièrement dans les textiles, l'habillement, la fourrure et le cuir dont la valeur en 2011 était quatre fois moindre qu'elle ne l'était en 2002. Les expéditions vers les États-Unis de papier, carton, produits d'imprimerie et de bois ont fondu de près de 50% durant la même période.

UNE AFFAIRE DE GRANDE ENTREPRISE ?

À la lumière des données sur le contenu technologique des exportations à destination des États-Unis et des produits expédiés dans les principaux États partenaires commerciaux, un court bilan s'impose. À ces informations, il faut joindre une vue d'ensemble sur les dix biens dont la valeur des exportations est la plus élevée en 2011, selon le SCIAN. On constate qu'à elles seules, ces dix catégories comptent pour environ 50% de la valeur des exportations de biens à destination des États-Unis en 2011, alors que ces mêmes produits comptaient pour 41% en 2002. Les cinq premiers biens d'exportations sont liés de près aux ressources premières, à l'exception des produits

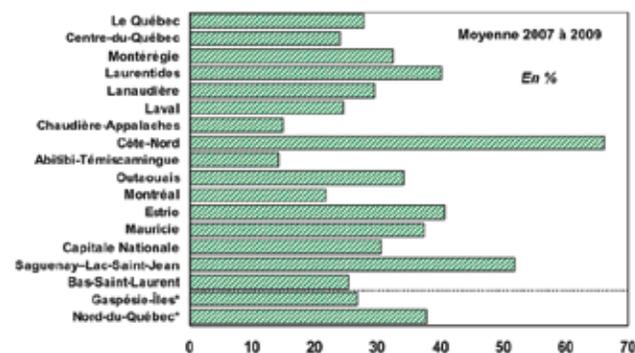
aérospatiaux et leurs pièces. Ces produits sont associés à des entreprises de grande taille et à la grande industrie. Enfin, au regard des produits expédiés dans les dix principaux États, on constate aussi que les exportations sont liées à des grandes sociétés. En fait, on estime généralement au Québec qu'entre 30% et 50% de l'ensemble du volume du commerce bilatéral est attribuable aux échanges entre les filiales appartenant à la même entreprise.

ET LES RÉGIONS DANS TOUT CELA ?

Les exportations ne sont pas que l'affaire des régions centrales. Le graphique 4 illustre bien cette réalité. Il met en évidence l'importance des ventes directes aux États-Unis en pourcentage des revenus découlant des biens fabriqués par région administrative, en moyenne de 2007 à 2009. Les données à destination des États-Unis sont disponibles pour chacune à l'exception du Nord-du-Québec et de la Gaspésie et les Îles-de-la-Madeleine pour lesquelles seul le total international est publié. Ce palmarès permet de voir dans quelle mesure les ventes des manufacturiers sont liées à la demande américaine.

On constate que 5 régions sur 17 ont plus du tiers de leurs revenus découlant des biens fabriqués qui sont liés aux exportations en sol américain. La Côte-Nord est en tête (alumine et

Graphique 4 – Importance des ventes directes aux États-Unis, en pourcentage des revenus découlant des biens fabriqués



* : Ventes à l'étranger. Sources : Institut de la statistique du Québec et Desjardins, Études économiques

produits d'aluminium, produits forestiers) suivie du Saguenay-Lac-Saint-Jean et on peut aisément identifier les mêmes facteurs comme raison de ce classement. L'Estrie arrive en troisième position : en raison notamment des expéditions des grandes entreprises productrices de papier et de portes et fenêtres. Les Laurentides s'affichent au quatrième rang, on y retrouve de grandes usines de production de camions, d'aliments, de papier et d'aérospatiale pour ne nommer que celles-là. La Mauricie est en cinquième place et on pense au papier et au carton, à l'aluminium et à la fabrication des produits métalliques.

	Valeur en M\$	Variation 2002-2011 (en %)	Importance relative en 2011 (en %)
Haute technologie	6 537	(47,7)	15,2
Moyenne haute technologie	7 244	(24,8)	16,9
Moyenne faible technologie	15 887	27,5	37,0
Faible technologie	3 265	(47,3)	23,3
Non manufacturier	3 265	(9,1)	7,6

Sources : Institut de la statistique du Québec, Ministère du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation et Desjardins, Études économiques

En conclusion, les exportations de biens vers les États-Unis sont une affaire qui concerne les régions de près.

QUAND LES ÉTATS-UNIS ACHÈTENT AILLEURS

Dans les années 2000, l'oncle Sam a été de plus en plus courtisé par de nombreuses économies empressées de répondre à l'appétit du géant américain. Sur ses propres marchés d'exportation, le Québec a été mis en concurrence avec des rivaux dont les coûts de production étaient nettement inférieurs. Dans ce contexte, la part des produits achetés par les Américains en provenance du Québec est passée de 3,5% en 2000 à 2,3% en 2009. Pendant ce temps, celle de la Chine a progressé de 8,2% à 19,0%, selon les estimations du MDEIE. Les calculs du ministère chiffrent le « déclasserment progressif » du Québec sur le marché américain à 25,3 G\$ entre 2000 et 2008.

Graphique 5 – Dollar canadien : une appréciation non négligeable



Sources : Datastream et Desjardins, Études économiques

Deux facteurs seraient responsables de ce glissement graduel. D'une part, il y a l'effet de compétitivité, estimé à 17,4 G\$, qu'on attribue en partie à la force du dollar canadien. En fait, plus de 50% de la perte de compétitivité serait attribuable à la Chine et 15% au Mexique, l'Inde étant beaucoup moins présente à ce moment-là. D'autre part, la perte de 7,9 G\$ restant serait liée au fait que « la concentration des exportations du Québec dans des produits pour lesquels la croissance de la demande américaine est relativement faible, mais surtout de la forte diminution de la compétitivité des exportations du Québec ».

En ce qui a trait à la période de 2008 à 2009, la perte calculée (13,1 G\$) est attribuée à la faiblesse de la demande américaine en période de récession.

LE REVERS DE LA MÉDAILLE : LES IMPORTATIONS

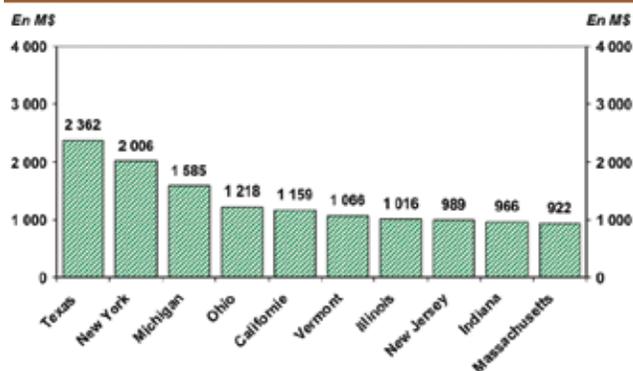
Si les exportations vers les États-Unis ont subi une baisse appréciable, les importations québécoises de biens américains, elles, n'ont diminué que faiblement. Dans les faits, de 2002 à 2011, elles sont passées de 26,2 G\$ à 24,7 G\$. Le ratio exportations

sur importations est passé de 2,1 en 2002 à 1,7 en 2011. C'est donc dire que le solde commercial a passablement diminué, mais qu'il demeure à l'avantage du Québec.

Les importations proviennent à 50% de trois grandes régions américaines en 2011 : le Centre Nord-Est (20,3%), l'Atlantique (15,6%) et la Nouvelle-Angleterre (14,1%). L'importance relative de ces trois régions a peu changé entre 2002 et 2011, à l'exception du Centre Nord-Est qui a quelque peu diminué.

En ce qui a trait aux États, le graphique 6 donne un aperçu de la répartition. Le Texas se classe en premier lieu avec ses expéditions à destination du Québec de produits des raffineries de pétrole, de produits de résine synthétique et de produits d'alumine et d'aluminium. L'État de New York arrive en deuxième position avec ses exportations de produits pétrochimiques et les produits de raffineries de pétrole vers le Québec. Le Michigan, au troisième rang, se distingue avec les produits automobiles, tout comme l'Ohio (quatrième rang) et l'Illinois (septième au classement). En cinquième place on retrouve la Californie notamment pour les produits aérospatiaux et leurs pièces vers la destination québécoise.

Graphique 6 – Importations québécoises des États-Unis en 2011 : le Texas est en tête



Sources : Statistique Canada et Institut de la statistique du Québec, le Commerce International en ligne

Le portrait d'ensemble de toutes les importations de biens américains au Québec est le suivant : on retrouve en ordre décroissant : les véhicules et les véhicules automobiles légers, les produits aérospatiaux et leurs pièces, les produits raffinés du pétrole, les semi-conducteurs et autres composants électroniques et les produits de résine et de caoutchouc synthétique. Les dix principaux produits importés comptaient pour 50,8% de l'ensemble des produits en provenance des États-Unis en 2011. Ce pourcentage était de 44,5% en 2002. Parmi les cinq premiers produits importés des États-Unis, un seul était lié aux matières premières, les autres étant des produits finis ou semi-finis.

Si le Québec a perdu du terrain avec ses exportations aux États-Unis, de 2002 à 2011, l'inverse est aussi vrai. Les produits américains sont passés de 41,2% du total des importations québécoises internationales à 30% en une dizaine d'années. La Chine et l'Allemagne, entre autres, ont pris un peu plus de place.

L'EFFET DES EXPORTATIONS SUR L'ÉCONOMIE QUÉBÉCOISE

À la fin des années 2000, le MDEIE et l'ISQ ont réalisé une étude d'impact économique des exportations québécoises. Les grandes conclusions de cette analyse étaient les suivantes pour l'année 2007. Les exportations internationales et interprovinciales avaient un impact de 144,6 G\$ au Québec. En fait, on leur attribuait la présence de 1,1 million d'emplois : ce qui comprend à la fois les exportations interprovinciales et internationales, tant de biens que de services. Cette année-là, on estimait que chaque million de dollars d'exportations engendrait directement et indirectement 7,6 emplois (tableau 2). De plus, la richesse générée par les échanges commerciaux (la valeur ajoutée) était de 87,7 G\$, soit 31,6% du PIB. Ces conclusions étaient valides pour l'ensemble des exportations.

On a observé que chaque million de dollars d'exportations engendre un plus grand nombre d'emplois pour les exportations interprovinciales (8,5) que pour les internationales (7,0) et que les exportations de services (peu importe la destination) engendraient deux fois plus d'emplois (12,9 emplois) que celles des biens (6,3 emplois).

On a noté également que depuis le début de la décennie, la part des emplois qui dépend des exportations a diminué. Malgré le bon tonus des exportations interprovinciales, elles n'ont pas été suffisantes pour compenser la baisse observée du côté de l'international.

En ne retenant que les exportations de biens sur le plan international, elles ont généré en 2007, six emplois par million de dollars d'expéditions. Si on applique la règle de six emplois par million d'exportations comme en 2007, on pourrait cal-

culer que les 43 G\$ d'expéditions en 2011 vers les États-Unis auraient contribué à 258 000 emplois au Québec l'an dernier, seulement pour les biens. En supposant que le ratio ait diminué comme on l'a observé au cours des années précédentes et en estimant à 5,7 le nombre d'emplois créés par million d'exportations, l'estimation serait de 245 000. Ça demeure un aperçu, mais il donne tout de même un ordre de grandeur.

En ce qui a trait aux services, on peut tenter de faire l'exercice. Toutefois, le pourcentage des exportations de services vers les États-Unis n'est pas connu de façon aussi précise que pour les marchandises. En supposant qu'environ 60% des services exportés étaient destinés à l'oncle Sam et sachant que la valeur des exportations de services hors du Canada en 2011 était 13,9 G\$, la valeur pour les États-Unis se serait chiffrée à environ 8,3 G\$ cette année-là. En 2005, 14,1 emplois étaient créés pour chaque million d'exportations internationales de services et ce chiffre est passé à 13,5 en 2007. Pour éviter de surestimer le nombre d'emplois créés, on pourrait établir le ratio à 13 emplois créés en 2011. Selon cette hypothèse, environ 109 000 emplois dépendaient des exportations de services à destination des États-Unis l'an dernier au Québec. Si la part des exportations destinée aux États-Unis était plutôt établie à 55%, le nombre d'emplois créés aurait été d'environ 99 000.

Bref, les exportations vers les États-Unis pèsent tout de même lourd dans l'économie ne serait-ce qu'au chapitre de l'emploi. Dans ce contexte, la diminution des exportations vers notre voisin du Sud demeure préoccupante parce qu'elle a une influence sur la prospérité du Québec.

DES ENJEUX DE TAILLE

Face à la dégringolade des exportations chez l'oncle Sam, le Québec a choisi de diversifier ses marchés au cours des dernières années. Toutefois, il ne peut négliger le fait que les États-Unis sont encore la plus grande et la plus diversifiée des économies sur la planète et que les chaînes d'approvisionnement nord-américaines sont interreliées. Voilà pourquoi ils demeureront le principal pays d'exportations québécoises hors du Canada au cours de la décennie qui vient.

Les exportateurs du Québec devront se méfier de ce qui a causé des remous au cours des années 2000. Les facteurs qui ont présidé à la diminution des échanges commerciaux ne se dissiperont pas rapidement. En ce sens, il faudra encore composer avec un dollar canadien fort, soutenu par des prix élevés de l'énergie, et une situation fiscale et financière du gouvernement central plus saine au nord de la frontière qu'au sud. Par ailleurs, les économies en émergence sont en voie de devenir des puissances économiques redoutables. Elles seront de plus en plus présentes et leurs offensives pour s'imposer

Tableau 2 – Emplois liés aux exportations* internationales et interprovinciales de biens et services, en 2007

	Exportations totales*		Emplois		
	G\$	%	Nombre total	%	Par M\$ d'exportation
Biens	115,7	80,0	726 378	66,1	6,3
Services	28,9	20,0	373 328	33,9	12,9
Total	144,6	100,0	1 099 706	100,0	7,6

* : Elles excluent les réexportations et sont en dollars courants.
Sources : Institut de la statistique du Québec et Ministère du Développement économique de l'Innovation et de l'Exportation

comme fournisseurs sur le marché américain seront comme des coups de butoir pour les exportateurs québécois qui s’y trouvent et qui cherchent à conserver leurs acquis. Enfin, les mesures telles les dispositions *Buy American* de l’*American Recovery and Reinvestment Act* (ARRA), visant à réduire l’accès des entreprises étrangères aux projets auxquels ils avaient accès avant et celles sur l’étiquetage obligatoire du pays d’origine, bien qu’ayant été atténuées, ont tout de même eu des effets négatifs de ce côté-ci de la frontière. Elles ne disparaîtront pas d’elles-mêmes.

Enfin, les enjeux de sécurité et d’énergie devraient davantage rallier que diviser. Il sont cruciaux des deux côtés de la frontière et sont liés de près aux relations commerciales. Ils prendront de plus en plus de place au cœur des discussions et des préoccupations qui unissent les deux entités. Il en sera question davantage aux pages 11 à 16. Par ailleurs, les exportateurs québécois devront continuer à travailler encore davantage sur la productivité pour affronter les concurrents que sont la Chine, l’Inde et de plus en plus les pays d’Amérique du Sud. Il faudra miser sur les atouts dont dispose le Québec : la proximité, la flexibilité qu’offrent les PME, les systèmes juridiques comparables et les fuseaux horaires facilement compatibles pour ne nommer que ces facteurs.

UN ESPACE ÉCONOMIQUE TOUJOURS À CONQUÉRIR

Enfin, le Québec devra faire bien davantage que de réagir en fonction de ce qui se passera sur le front de la conjoncture : les défis sont déjà trop importants ailleurs. Sur le plan des paramètres économiques et démographiques, il dispose déjà d’atouts, quoiqu’il y ait encore des espaces économiques à conquérir. À cet effet, au chapitre de la vente des biens de consommation, on constate que parmi les 15 États ayant le revenu personnel disponible par habitant le plus élevé en 2011 (tableau 3), quatre de ceux-ci (Connecticut, New Jersey, New York et Illinois) sont parmi les États où le Québec est le plus présent. Il faut noter cependant que, pour le moment, les plus grandes catégories de marchandises exportées sont davantage liées à des usages industriels qu’à des particuliers.

Par ailleurs, en ce qui a trait aux projections démographiques (2000 à 2030), on constate que les exportateurs québécois ne sont pas nécessairement là où la croissance sera la plus trépidante et conséquemment là où l’activité économique devrait être la plus soutenue. Dans les 17 États où l’augmentation de la population sera supérieure à celle de la moyenne projetée pour les États-Unis d’ici 2030 (+29,2%), il y en a deux où le Québec est particulièrement présent par ses exportations : le Texas, dont la population devrait augmenter de près de 60%, et le Tennessee (29,7%). N’y a-t-il pas là des pistes de travail ?

Tableau 3 – PIB par habitant pour les 15 États les plus prospères* en 2011

État	Niveau en \$US en 2011
États-Unis	42 070
Delaware	63 159
Alaska	61 853
Connecticut	56 242
Wyoming	55 516
Massachusetts	52 915
New York	52 214
Dakota du Nord	50 096
New Jersey	48 380
Oregon	48 098
Virginie	46 408
Californie	46 041
Minnesota	45 822
Colorado	45 792
Washington	45 520
Maryland	45 360

* : Excluant le district de Columbia

Sources : Bureau of Economic Analysis et Desjardins, Études économiques

Sur le paramètre du PIB par habitant, dans les 15 États les plus prospères en 2011, le Québec en comptait trois parmi ceux avec lesquels il exportait le plus activement. Le Connecticut, New York et le New Jersey occupaient respectivement les 3^e, 6^e et 8^e rangs dans le palmarès du PIB par habitant le plus élevé aux États-Unis. Cette année-là, les exportateurs québécois étaient présents, mais, de toute évidence, le vaste marché que représente notre voisin du Sud pourrait offrir des occasions d’affaires qui n’ont pas encore été saisies.

UN TRAVAIL DE MARATHONIEN

La conquête du marché américain relève ni plus ni moins d’un travail de marathonien : il faut persévérer même si le parcours peut s’avérer long et semé de difficultés. Malgré une décennie qui s’est révélée éprouvante au chapitre des exportations américaines et la nécessité d’identifier de nouvelles destinations pour les produits et les services québécois, les échanges commerciaux avec les États-Unis demeureront au cœur de la stratégie économique et commerciale du Québec pour la prochaine décennie.

Joëlle Noreau
Économiste principale

¹ MDEIE, *La dynamique des exportations de biens et de services du Québec sur les marchés extérieurs*, 2011, 12 pages.

² MDEIE et ISQ, *Étude d’impact de la concurrence de la Chine, de l’Inde et du Mexique sur les ventes de biens du Québec aux États-Unis et au Canada* : 2000-2008 et 2008-2009. 2010, 31 pages.

QUÉBEC – ÉTATS-UNIS

Au-delà du commerce de marchandises

Lorsqu'il est question d'échanges avec les États-Unis, la circulation des marchandises prend très souvent la première place. Toutefois, les liens que le Québec a tissés au cours des siècles ont largement dépassé cette dimension. À ce titre, le tourisme est un autre type de rapprochement. De leur côté, les investissements offrent un angle d'analyse différent qui permet de sonder la présence américaine en sol québécois. Bref, les occasions d'interagir ne manquent pas et, pour coordonner le tout, le Québec s'est donné une stratégie pour harmoniser les actions des différents ministères et organismes. De leur côté, les gens d'affaires se sont dotés d'outils pour tirer avantage de la proximité de ce géant économique. Voici un tour d'horizon qui va au-delà des données sur le commerce de marchandises.

L'ATTRAIT DU SUD

Cen'est pas d'hier que le sud exerce un attrait. De 1861 à 1900, plus d'un demi-million de Québécois ont mis le cap vers les villes américaines pour aller travailler, notamment dans les filatures de coton. Entre 1830 et 1930, c'est environ 900 000 Canadiens français, comme on les appelait à l'époque, qui avaient déménagé leurs pénates dans le nord des États-Unis. Le Maine, le Vermont, le Massachusetts, le New Hampshire, le Rhode Island et le Connecticut ont été les États favoris à un point tel qu'ils ont parfois même été surnommés les «petits Canada». Si certains ont fui afin d'éviter les représailles pour s'être rangés du côté des Américains durant la révolution et que d'autres ont cherché à échapper aux conséquences de leur participation aux Rébellions de 1837-1838, la très grande

majorité des migrants ont quitté pour des raisons économiques. Les fermiers, notamment, étaient fort endettés et ils ont formé une part importante des expatriés. Les publicités dans les journaux de l'époque, le travail des agents recruteurs qui prenaient en main les détails du voyage et l'aide pour trouver un logement ainsi que les témoignages de ceux qui y avaient refait leur vie avec succès, ont encouragé le mouvement. C'est en 1930, au lendemain du krach boursier et au début de la grande dépression qu'une loi sévère du gouvernement américain en regard de l'immigration a mis fin à cet exode.

Toutefois, le sud exerce toujours une fascination auprès des Québécois. S'ils ne migrent plus en masse pour de longues périodes, ils sont nombreux à le faire pour les vacances...

**Tableau 4 – Échanges touristiques entre le Québec et les États-Unis
2006 à 2010**

Volume et dépenses des visiteurs américains au Québec								
	Volume (visites-province)				Dépenses (\$)			
	Touristes ¹	Excursionnistes ²	Visiteurs ³	Δ (%)	Touristes	Excursionnistes	Visiteurs	Δ (%)
2006	2 108 400	1 041 200	3 149 600	nd	1 196 830 000	64 971 000	1 261 800 900	nd
2007	1 979 400	887 000	2 866 400	(9,0)	1 146 685 800	43 910 600	1 190 596 400	(5,6)
2008	1 837 400	723 500	2 560 900	(10,7)	1 067 382 000	32 863 600	1 100 245 600	(7,6)
2009	1 727 000	667 700	2 394 700	(6,5)	984 354 300	33 030 900	1 017 385 300	(7,5)
2010	1 804 800	614 300	2 419 100	1,0	1 026 654 000	35 905 900	1 062 560 000	4,4

Volume et dépenses des visiteurs québécois aux États-Unis								
	Volume (visites-personne)				Dépenses (\$)			
	Touristes	Excursionnistes	Visiteurs	Δ (%)	Touristes	Excursionnistes	Visiteurs	Δ (%)
2006	3 946 000	4 470 800	7 966 800	nd	1 603 823 500	110 830 400	1 714 653 900	nd
2007	3 742 900	4 750 600	8 493 500	6,6	1 707 627 500	171 504 200	1 879 131 800	9,6
2008	3 748 000	4 846 500	8 594 500	1,2	1 752 755 200	184 835 800	1 937 591 000	3,1
2009	3 751 000	4 552 100	8 303 100	(3,4)	1 773 756 700	143 799 600	1 917 556 400	(1,0)
2010	4 439 100	5 423 600	9 862 700	18,8	2 321 404 300	149 475 300	2 470 879 600	28,9

1: Touristes : personnes qui ont fait un voyage d'une nuit ou plus, mais d'une durée de moins d'un an, à l'extérieur de leur ville et qui ont utilisé de l'hébergement commercial ou privé.

2: Excursionnistes : personnes qui ont fait un voyage aller-retour dans la même journée à l'extérieur de leur ville, dont la distance à l'aller est d'au moins 40 kilomètres.

3: Visiteurs : terme qui englobe à la fois les touristes et les excursionnistes.

Δ : Variation avec l'année précédente. nd : non disponible

Note : En raison de l'arrondissement des données, le total peut ne pas correspondre à la somme des parties.

Sources : Statistique Canada, Enquête sur les voyages internationaux, Ministère du Tourisme du Québec et Direction de l'évaluation et de l'analyse stratégique

LE TOURISME : UNE AUTRE FAÇON DE S'APPRÉCIER MUTUELLEMENT

L'analyse des statistiques récentes sur le tourisme se présente de différentes façons. Dans un premier temps, on peut suivre la tendance de la deuxième moitié de la décennie 2000. Dans un second temps, on regarde si, comme pour les exportations de marchandises, les activités touristiques ont repris du tonus en 2010 après la récession. Ainsi, on constate que de 2006 à 2009, le nombre de visiteurs américains (catégorie qui inclut les touristes et les excursionnistes¹) a diminué progressivement, tendance qui était d'ailleurs déjà amorcée depuis le début de la décennie (tableau 4). En 2010, on comptait tout de même 2,4 millions de visiteurs américains au Québec.

En contrepartie, les Québécois sont beaucoup plus nombreux à se déplacer aux États-Unis. Ainsi, en 2010, on évaluait à 9,9 millions de visiteurs québécois en sol américain, soit quatre fois plus que le nombre d'Américains en visite ici. On conçoit qu'avec presque 10 millions de visiteurs, alors que le Québec compte une population d'environ 8 millions de personnes, de nombreux Québécois ont traversé la frontière à quelques reprises cette année-là. Durant la période de 2006 à 2010, le nombre de visiteurs québécois n'a cessé d'augmenter, sauf en 2009 année de la récession.

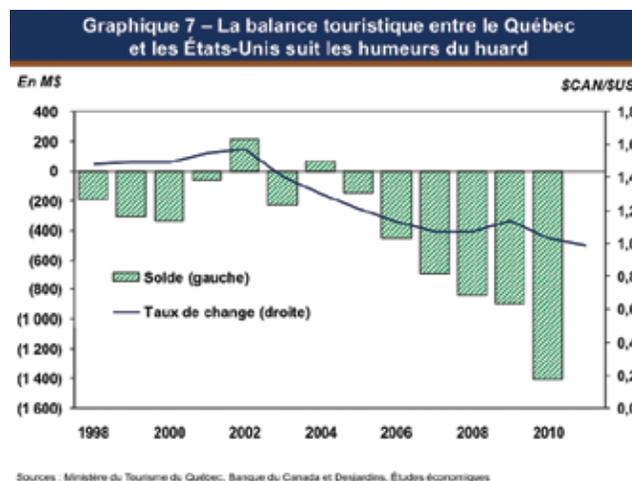
QU'EN EST-IL DES DÉPENSES ?

Les échanges touristiques peuvent aussi être analysés sous l'angle des dépenses. On constate que de 2006 à 2010, le niveau des dépenses des Américains au Québec a été bien inférieur à celui des Québécois aux États-Unis (tableau 4). En 2010, il se chiffrait à un peu plus d'un milliard. Les touristes (ceux qui restent pour au moins une nuitée) étaient responsables à 96,6% des débours de tous les visiteurs américains. Si l'on prend en compte toutes les dépenses touristiques effectuées au Québec (incluant celles des Québécois), celles des Américains représentaient 14,2% de celles-ci. Dans la région de Montréal, elles comptaient pour 18,3% des dépenses touristiques totales et ce pourcentage était de 27% pour celle de Québec. C'est dire l'importance de la clientèle touristique américaine dans ces régions.

À l'inverse, les dépenses des Québécois chez l'oncle Sam ont été de l'ordre de 2,5 G\$ en 2010, soit environ 2,3 fois plus que ce que les visiteurs américains ont déboursé au Québec la même année.

Il existe un autre point de divergence entre les visiteurs américains et québécois et c'est du côté des excursionnistes. Ces derniers, dont le voyage n'inclut pas de coucher sur place, constituaient 25,4% des visiteurs américains au Québec. Parallèlement, les excursionnistes québécois représentaient 55% des visiteurs aux États-Unis. La part de ceux qui faisaient l'aller-retour dans la même journée était au moins deux fois plus importante de la part des Québécois.

On constate donc que depuis 2006, le solde des dépenses touristiques entre le Québec et les États-Unis n'a cessé de se creuser (graphique 7). Ce n'est pas un phénomène propre au Québec. Le Canada et l'Ontario observent la même tendance.



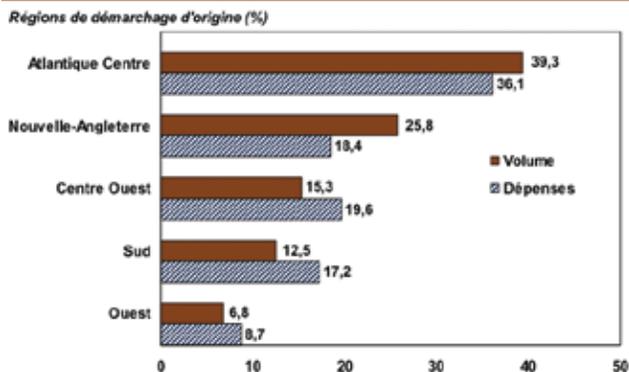
POURQUOI LA BALANCE TOURISTIQUE SE CREUSE-T-ELLE ?

La balance touristique se détériore pour différentes raisons. La tendance est à la hausse pour les dépenses des Québécois aux États-Unis. L'appréciation du huard n'est pas étrangère à cet état de fait : elle rend les escapades aux États-Unis moins chères et, en contrepartie, les voyages des Américains au Québec plus onéreux. Les débours des Américains en sol québécois ont diminué dans la décennie 2000, à l'exception de 2010. Au Québec, le déficit de la balance touristique se chiffrait à 1,4 G\$ en 2010. En Ontario et au Canada, il atteindrait respectivement 7,3 G\$ et 14,1 G\$ en 2010.

Pourquoi les Américains viennent-ils au Québec ? Il n'est pas possible de connaître les motivations de tous les visiteurs, mais à la lumière des données préliminaires de 2010 et de 2011, et selon les relevés du ministère du Tourisme du Québec, on apprend qu'un peu plus de 50% des touristes viennent au Québec pour le plaisir. Un peu plus de 20% visitent des parents et des amis. On compte une part de 17 à 18% dont le but est les affaires et les congrès. Le 6 à 7% restant a d'autres motivations. Ce sont les touristes qui viennent par affaires et pour les congrès qui dépensent le plus.

D'où viennent-ils ? Près de 40% des touristes américains proviennent de la région de démarchage de l'Atlantique-Centre qui regroupe les États du Connecticut, du Delaware, du Maryland, du New Jersey, de New York, de Pennsylvanie, de Virginie, de Virginie-Occidentale et de Washington D.C. (graphique 8 à la page 13). Un peu plus de 25% sont originaires de la Nouvelle-Angleterre (Maine, Massachusetts, New Hampshire, Rhode Island et Vermont). Les autres habitent le Centre Ouest (Colorado, Dakota Nord et Sud, Illinois, etc.).

Graphique 8 – Portrait des touristes américains au Québec en 2010

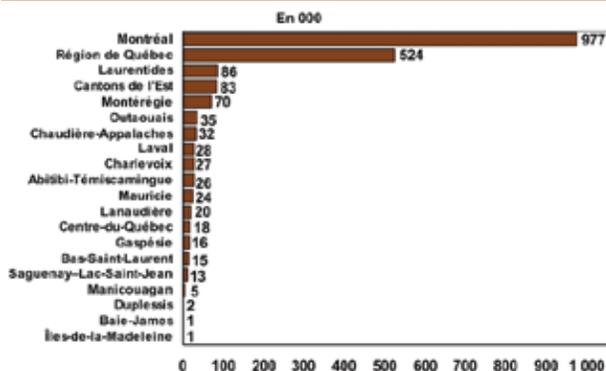


Sources : Statistique Canada et Ministère du Tourisme du Québec

Quelles sont les régions de prédilection des touristes américains ? Le graphique 9 donne quelques points de repère. Là encore, il convient d'être prudent dans l'interprétation des données. Dans un premier temps, les régions touristiques ne sont pas rigoureusement identiques aux régions administratives. Ensuite, on observe une grande variabilité des données annuellement. Enfin, il ne faut pas tenter de concilier le nombre de visites-province avec les visites-régions : les touristes pouvant décider de voyager dans plus d'une région.

Une fois ces mises en garde faites, on constate que les régions de Montréal et de Québec sont largement favorites. Elles sont suivies, de loin, par les Laurentides, les Cantons de l'Est puis par la Montérégie.

Graphique 9 – Touristes américains (en visites-régions) dans les régions touristiques en 2011 (données préliminaires)



Source : Statistique Canada, Enquête sur les voyages internationaux (EVI)

LES VISITEURS AMÉRICAINS SE FONT PLUS RARES... POURQUOI ?

La diminution graduelle des visiteurs américains, alors que le nombre de voyages internationaux qu'ils ont effectués à travers le monde a augmenté, n'est pas une tendance exclusivement québécoise. Elle a été observée ailleurs au Canada, on l'a vu, notamment depuis 2002. Les pertes pour le Québec

seraient plus importantes en provenance des marchés dits de «proximité» comme la Nouvelle-Angleterre et l'Atlantique Centre que dans les régions plus éloignées. De nombreuses raisons président à cet état de fait outre les caprices de la conjoncture (ralentissement économique américain en 2001 et crise financière ayant débuté en 2007). Avec la hausse du dollar canadien à compter de 2002, le Québec et les autres provinces ne sont plus «une aubaine» comme avant. La hausse des prix de l'essence a certainement produit son effet. Par ailleurs, de l'aveu même du ministère du Tourisme, voyager au Canada coûte cher pour un touriste américain en conjuguant le prix des billets d'avion, le prix du carburant, les taxes et les autres dépenses de voyage. Selon le Conference Board du Canada, «les touristes américains sont particulièrement sensibles aux prix et cherchent la meilleure aubaine possible d'autant plus qu'ils peuvent maintenant facilement comparer les prix sur Internet»². De ce côté, l'industrie touristique est en pleine expansion partout dans le monde et le nombre de destinations exotiques à bon prix s'est multiplié depuis la fin du XX^e siècle. Cette concurrence a certainement joué dans la contraction du nombre de touristes américains ici.

Outre les raisons économiques, le renforcement des mesures de sécurité aux frontières présente un irritant pour plusieurs. Depuis les événements du 11 septembre 2001, les contrôles resserrés, les files d'attente allongées et les exigences administratives plus nombreuses ont pu en rebuter plus d'un. Par ailleurs, depuis le milieu des années 2000, des procédures accélérant le passage aux douanes ont été mises en place. Cependant, tous les visiteurs potentiels ne sont pas nécessairement au fait de ces développements et ils ont pu garder l'impression que le passage aux frontières canado-américaines était devenu une formalité très contraignante, et ce, de façon irrémédiable.

POURQUOI TENIR AUTANT AUX TOURISTES AMÉRICAINS ?

La présence des touristes américains rapporte. Le tableau 5 permet d'illustrer les dépenses comparées par séjour et par nuitée des touristes, selon leur origine. Ainsi, les Américains ont dépensé en moyenne 569\$ par séjour en 2010, ce qui

Tableau 5 – Les touristes ayant voyagé au Québec en 2010

Origine	Dépenses moyennes	
	Par séjour	Par nuitée
Québec	190 \$	77 \$
Reste du Canada	359 \$	106 \$
États-Unis	569 \$	153 \$
Autres pays	1 051 \$	84 \$
Moyenne	270 \$	88 \$

Sources : Statistique Canada et Ministère du Tourisme, Le tourisme en bref - 2010

est bien davantage que les résidents des autres provinces (359 \$) et que les Québécois en général (190 \$). Par ailleurs, par nuitée, la dépense était de 153 \$ pour les Américains, un niveau nettement supérieur aux autres catégories de visiteurs. Ces quelques données font ressortir le caractère stratégique de la présence des touristes américains au Québec. Le constat face à cet effritement de la clientèle américaine est connu depuis déjà un bon moment et le travail pour la reconquérir est en cours. La restructuration de l'offre touristique québécoise, le déploiement des efforts, les objectifs visés et les outils de mesure sont en élaboration.

LES ÉTATS-UNIS, PRÉSENTS ÉGALEMENT PAR LEURS INVESTISSEMENTS

Il y a plusieurs façons de s'intéresser aux investissements américains dans l'économie québécoise. Tout d'abord, il y a la donnée brute (tableau 6). Selon les chiffres fournis par Statistique Canada, on constate que la valeur des investissements américains au Québec a culminé en 2007 à environ 4,9 G\$. Ils ont ensuite décliné jusqu'en 2010, à 2,4 G\$, soit la moitié moins que trois ans auparavant. Toutefois, une remontée a été observée en 2011 (+20,9%).

On peut regarder les données par un autre prisme en calculant la proportion occupée dans l'ensemble des investissements étrangers et privés au Québec. On constate que pour les États-Unis, cette part des investissements étrangers a varié entre 62,3% en 2004 à 48,9% en 2011 et a atteint une moyenne de 52,7% durant la période 2009 à 2011. Même en diminution, cette portion demeure importante.

En comparant les investissements américains par rapport à l'ensemble des dépenses du secteur privé non résidentiel au Québec, on s'aperçoit que la part occupée par les États-Unis a atteint un sommet en 2005 (22,6%), qu'elle a touché un creux en 2010 (11,9%) pour s'établir à 13,5% en 2011. Là encore, on constate que cette présence est non négligeable.

Tableau 6 – Dépenses en immobilisations du secteur privé non résidentiel au Québec

Entreprises dont le contrôle est américain

	Immobilisations M\$
2004	4 581,8
2005	4 601,3
2006	4 679,1
2007	4 879,6
2008	4 283,6
2009	3 013,5
2010	2 441,9
2011	2 952,4

Sources : Statistique Canada et Institut de la statistique du Québec

Enfin, en comparant avec les dépenses en immobilisations faites par des intérêts québécois, canadiens et étrangers et en y incluant le secteur public et l'activité résidentielle, la part des intérêts américains passait à 4,4% en 2011. Tout est question de perspective. Toutefois, on ne peut négliger que la part des investissements américains dans le total des investissements étrangers frôle 50% et qu'en ce sens, c'est un joueur incontournable.

VIVRE À PROXIMITÉ DU GÉANT AMÉRICAIN NÉCESSITE UNE ACTION CONCERTÉE

Le Québec vit depuis longtemps à proximité du géant américain. Les deux économies sont intégrées, notamment au chapitre de la production manufacturière. Toutefois, les relations avec l'oncle Sam dépassent largement cet aspect. Depuis quelques siècles, l'histoire du continent nord-américain s'est écrite en commun. Cependant, il faut bien plus que l'habitude de se côtoyer pour favoriser des relations mutuellement favorables. Dans les années 1980 et 1990, le Québec s'est donné des lignes directrices lors des négociations de l'Accord sur le libre-échange (ALE) et de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA). Plus récemment, il a établi cinq priorités en regard des États-Unis qui sont consignées dans un plan d'action pour les années 2010 à 2013. Celui-ci est issu d'une stratégie gouvernementale qui, elle-même, s'inscrit dans la politique internationale du Québec.

La Stratégie du gouvernement du Québec à l'égard des États-Unis sollicite directement les actions de 17 ministères et organismes. C'est dire à quel point les relations avec ce pays touchent toutes les sphères d'activité de l'État, de l'économie et de la société. On devine bien que le ministère des Relations internationales est concerné au premier chef, ceux de l'Agriculture, du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation, des Ressources naturelles et de la Faune, du Développement durable, de l'Environnement et des Parcs sont aussi partie prenante à la stratégie. Cette énumération n'est pas exhaustive, mais elle permet d'avoir un aperçu des intérêts partagés de part et d'autre de la frontière. Aux ministères, il faut adjoindre les compétences de certains secrétariats, dont celui au Affaires intergouvernementales canadiennes, jusqu'au Directeur des poursuites criminelles et pénales, en passant par le Secrétariat aux Affaires autochtones.

En territoire américain, le Québec compte six représentations, dont quatre délégations : Atlanta, Boston, Chicago, Los Angeles et une délégation générale à New York. On compte également un bureau du Québec à Washington. Au sein des délégations, des services sont offerts dans les secteurs d'activité comme l'économie, l'éducation, la culture, l'immigration et les affaires publiques. On y retrouve des employés qui sont détachés de leur ministère pour la durée de leur séjour. On y compte également des attachés et du personnel de soutien recrutés sur place. La délégation générale est le plus important

des postes du Québec à l'étranger. Le Bureau est différent dans la mesure où il est dirigé par un directeur nommé par le ministre des Relations internationales. Les services offerts y sont limités en termes d'activité.

Bref, les relations se tissent sur les deux territoires. Elles passent également par la participation à des forums régionaux par exemple le *Western Climate Initiative* (objectif de réduction des gaz à effet de serre), le *Regional Greenhouse Gas Initiative* ou encore la *Conférence des gouverneurs de la Nouvelle-Angleterre et des premiers ministres de l'Est du Canada*, pour ne nommer que ceux-là.

LE COMMERCE : INCONTOURNABLE

Parmi les priorités identifiées dans la stratégie québécoise, il est question de « favoriser les échanges économiques ». De façon formelle, 14 actions y sont greffées et elles sont réparties entre différents ministères. Cet aspect des relations économiques a été largement discuté aux pages 5 à 10 du présent document. Malgré le fait que la question des relations commerciales semble « aller de soi », la dissipation des effets de l'ALE et de l'ALENA au cours des années 2000, l'appréciation du dollar canadien, l'accroissement de la concurrence étrangère et les réflexes protectionnistes plus apparents depuis la fin de la récession (dont le recours à la clause « Buy American ») rendent encore plus nécessaires une vigilance accrue pour s'assurer de la fluidité des échanges commerciaux et de l'accessibilité au marché américain tant pour la petite que la grande entreprise.

DES PRÉOCCUPATIONS DÉSORMAIS INÉVITABLES

L'énergie et l'environnement sont à l'agenda du XXI^e siècle. Elles sont aussi une priorité dans les relations avec les États-Unis qui a été libellée de la façon suivante : « assurer le leadership du Québec sur les plans énergétique et environnemental ». Dans un contexte où l'énergie est devenue un enjeu de développement partout sur la planète, le Québec entend jouer un rôle actif sur le continent nord-américain. L'énergie propre et les possibilités d'exportations accrues d'hydro-électricité sont des atouts que le Québec fait valoir aux États-Unis.

Au chapitre de l'environnement, on a vite compris que les problèmes environnementaux dépassaient les frontières. De son côté, le Québec a adopté des règlements et a fait ses premières armes depuis déjà un bon moment. Il est particulièrement avancé en ce qui a trait à la limitation des émissions de gaz à effet de serre pour ne nommer que cet aspect. De même, il participe à des initiatives régionales qui incluent des États américains tels la *Conférence des gouverneurs de la Nouvelle-Angleterre et des premiers ministres de l'Est du Canada* (CGNA-PMEC), la *Western Climate Initiative* (WCI) ou encore le *Climate Registry*.

Cette énumération n'est pas exhaustive, loin de là. Elle n'est qu'un pâle reflet des aspects autres que strictement économiques des relations que le Québec entretient avec les États-Unis. La coopération s'étend également à la gestion de l'eau. Le fleuve Saint-Laurent est au cœur du peuplement québécois puisque 80 % de la population vit dans son bassin et que 50 % de cette dernière y puise son eau potable. Toutefois, le fleuve appartient à un ensemble plus vaste qui le relie à celui des Grands Lacs. À ce titre, le Québec contribue aux activités du Conseil des Gouverneurs des Grands Lacs et il est membre associé de la Commission des Grands Lacs.

LA SÉCURITÉ : UN ENJEU DE TOUJOURS, REMIS EN ÉVIDENCE DEPUIS 2001

La sécurité aux frontières est un des volets des relations Québec-États-Unis et elle a pris une importance croissante depuis le début du millénaire. Bien qu'elle affecte nombre d'activités, la sécurité touche aussi les intérêts commerciaux. Cette délicate question a fait l'objet de bien des débats, mais aussi d'initiatives. Des programmes accélérant le passage aux douanes tant pour les marchandises que pour les personnes (C-TPAT, FAST, NEXUS, permis de conduire Plus, etc.) sont autant de solutions et de réponses qui ont permis d'allier les préoccupations pour une frontière sûre et une meilleure fluidité des personnes et des marchandises. À ce sujet, la question demeure toujours d'actualité et fait l'objet de nombreuses négociations avec les autorités canadiennes et américaines.

Le Québec a également établi une priorité à cet effet dans son plan d'action qui porte le vocable suivant : « Contribuer à la sécurité du continent nord-américain ». Au-delà du développement d'outils déjà évoqués, l'État québécois a conclu des ententes avec les États limitrophes et participe au Consortium des directeurs de la sécurité du Nord-Est du continent américain qui regroupe 10 États américains et 3 provinces canadiennes.

UNE PRÉSENCE QUÉBÉCOISE QUI S'AFFICHE AUTREMENT

Le Québec et les États-Unis se côtoient sur bien d'autres aspects. Voilà pourquoi une des priorités des dernières années (une des cinq identifiées dans la stratégie québécoise), a été d'« encourager le partage et la diffusion de la culture et de l'identité québécoises ». Les intentions sont multiples. Tout d'abord, elles sont destinées à développer des marchés pour les créateurs québécois et pour les entreprises culturelles d'ici tout en faisant la promotion des producteurs auprès du public américain. Mais elles vont jusqu'au support de la francophonie en Amérique.

Enfin, les missions ministérielles, administratives, économiques et institutionnelles de même que l'établissement de relations bilatérales avec de nombreux États, membres du Congrès américain, sont autant de manifestations de la volonté

du gouvernement québécois d'« accroître la capacité d'action du Québec et appuyer le développement des expertises ». À ces initiatives se greffe l'appui financier à des chaires et à des centres de recherche universitaires qui concentrent leurs travaux sur les États-Unis. Ce ne sont là que quelques illustrations de la diversité des relations Québec–États-Unis.

LE MILIEU DES AFFAIRES SE JETTE AUSSI DANS LA MÊLÉE

Au début des années 2000, la Fédération des chambres de commerce du Québec (FCCQ) a élaboré un concept appelé « Corridors de commerce ». Selon ses propres mots, « les corridors de commerce représentent et reconnaissent l'existence de nouvelles zones économiques qui vont au-delà des frontières ». Ainsi, en 2001, le Corridor Québec–New York est né, fruit d'une entente entre la Fédération et la Plattsburg–North Country Chamber of Commerce. Par la suite, on a créé les corridors Québec–Vermont, Québec–Nouvelle-Angleterre, Québec–Massachusetts, Québec–Connecticut ainsi que plusieurs autres avec le Maine, le New Hampshire et le Rhode Island. Depuis la récession en 2008, ils ont été relégués au second rang, mais les activités devraient être relancées à l'automne 2012 afin de soutenir les PME québécoises dans les relations notamment avec les États de la Nouvelle-Angleterre.

Les relations avec les États-Unis sont aussi le fruit d'un tissage étroit des milieux d'affaires de part et d'autre de la frontière. Outre les sessions de formation ou les missions commerciales offertes par les différents ministères pour s'introduire au marché américain, les chambres de commerce et les organismes de promotion économique régionaux ont mis au point des outils de travail pour apprivoiser le marché américain.

De son côté, la Chambre de commerce du Montréal métropolitain compte quelques initiatives très concrètes. Une première d'entre elles est une journée de formation qui consiste à se rendre directement aux postes de douane pour voir la façon dont se fait le passage des marchandises aux frontières puis de rencontrer les gens de la Chambre de commerce de Plattsburgh pour apprendre les rudiments du commerce en territoire américain (procédures d'incorporation, aspects bancaires, taxes, location d'entrepôt, location d'un bureau, etc.). Par ailleurs, des missions commerciales sont organisées dans des États selon des thèmes précis (ex. : construction, approvisionnement de bateaux de croisière, etc.). Des formations visent à développer les compétences des entrepreneurs en les

familiarisant avec les aspects légaux du commerce chez l'oncle Sam et des séminaires permettent d'en savoir davantage sur des opportunités d'affaires.

Dans la région de Québec, l'agence de développement économique, Québec International, a mis en place plusieurs outils dont des missions de type sectoriel, en lien direct avec les créneaux d'excellence de la région (ex. : sciences de la vie, technologies appliquées, assurances, etc.), des formations appliquées sur la fiscalité aux États-Unis, la conformité douanière ou encore, les opportunités d'affaires pour ne nommer que ces moyens-là. Une stratégie est en place pour conquérir le marché américain.

Toutes ces initiatives des différentes associations d'affaires ou d'organismes de développement économique s'ajoutent à celles des entreprises qui tentent leur chance individuellement. Par ailleurs, cette « conquête du sud » se fait en même temps que celle qui vise à gagner les marchés outre-mer (Europe et Asie notamment). L'objectif est de profiter des marchés en émergence tout en réduisant la dépendance face à un seul client comme les États-Unis.

LES RELATIONS AVEC LES ÉTATS-UNIS, À L'IMAGE D'UN KALÉIDOSCOPE

Il y a tant de facettes aux relations entre le Québec et les États-Unis qu'on pourrait comparer l'exercice de les réunir à la construction d'un kaléidoscope. La question économique domine, car elle est de celles qui sont mesurables et quantifiables. Cependant, les relations débordent largement ce cadre. Ces dernières années, les impératifs de sécurité et de développement durable ont donné des dimensions particulières à cette relation avec ce géant économique et pas uniquement pour des considérations commerciales, quoique cette dimension est difficile à dissocier à moyen terme.

Joëlle Noreau
Économiste principale

¹ Excursionniste : visiteur dont le voyage n'inclut pas de coucher sur place.

² Conference Board of Canada, *Travel Exclusive*, hiver 2006, p. 3, cité dans : Ministère du Tourisme, *Notes explicatives sur l'évolution du marché touristique américain au Canada et au Québec*, 2007, 9 pages.

VITRINE INTERPROVINCIALE

Le géant américain fait sentir sa présence partout au Canada

Compte tenu de la proximité des États-Unis et de la taille de son économie, il n'est pas étonnant qu'ils soient le premier partenaire commercial du Canada. Toutefois, la réciprocité n'est plus vraie depuis 2009, le pays a été relégué au second rang derrière la Chine. Les provinces, de leur côté, ont connu des parcours divers au cours de la dernière décennie : certaines ont vu leurs relations s'intensifier alors que d'autres se sont distendues. Voici un bref portrait des échanges entre les États-Unis et les provinces.

LES ÉTATS-UNIS, UNE DESTINATION PRIVILÉGIÉE POUR LES EXPORTATEURS CANADIENS

Lorsque l'on jette un regard aux exportations de biens à destination des États-Unis selon la province d'origine, on devine aisément que l'Ontario se classe en première place en raison de l'importance de l'industrie automobile (tableau 7). L'Ontario l'emportait haut la main avec ses 142 400 M\$ l'an dernier. Elle était suivie d'assez loin par l'Alberta (80 600 M\$), puis par le Québec qui occupait la troisième place (43 000 M\$) dans ce palmarès. À elles seules, ces trois provinces comptaient pour un peu plus de 80 % des exportations canadiennes en sol américain. La quatrième place était occupée par la Saskatchewan (18 300 M\$). La Colombie-Britannique se retrouvait au cinquième rang, elle qui était tout de même à la troisième place pour la province la plus peuplée au Canada et à la quatrième pour son PIB. Étant le principal port d'entrée et de sortie des marchandises à destination de l'Asie, on comprend mieux que les exportations qui lui sont attribuées aient un « biais » plus asiatique qu'américain.

Tableau 7 – Exportations à destination des États-Unis, en 2011

	Niveau en M\$	En % des exportations internationales
Canada	330 088	73,7
Terre-Neuve-et-Labrador	8 048	66,4
Île-du-Prince-Édouard	512	67,9
Nouvelle-Écosse	3 277	73,3
Nouveau-Brunswick	12 555	84,3
Québec	42 960	67,6
Ontario	142 433	78,5
Manitoba	7 246	60,7
Saskatchewan	18 301	61,9
Alberta	80 646	86,2
Colombie-Britannique	14 002	42,1

Sources : Statistique Canada, Industrie Canada et Desjardins, Études économiques

Certaines provinces sont-elles plus dépendantes que d'autres de l'oncle Sam ? On constate que l'Alberta était en tête en 2011 avec 86,2 % des expéditions de marchandises hors Canada à destination des États-Unis. Le Nouveau-Brunswick occupait

la seconde place (84,3 %). L'Ontario suivait de près (78,5 %) de même que la Nouvelle-Écosse (73,3 %). L'Île-du-Prince-Édouard (67,9 %), le Québec (67,6 %), Terre-Neuve-et-Labrador (66,4 %), la Saskatchewan (61,9 %), le Manitoba (60,7 %) et la Colombie-Britannique fermaient la marche (42,1 %).

UN PARCOURS EN DENTS DE SCIE

Tout au long de la décennie 2000, le niveau des exportations a évolué en dents de scie en fonction de la conjoncture, du tonus de différents secteurs (bois, automobile, énergie, etc.) et de la force du huard. Pour les quatre provinces dont les exportations les plus fortes étaient liées à l'énergie (Alberta, Saskatchewan, Manitoba et Terre-Neuve-et-Labrador), le sommet a été atteint en 2008. En Ontario, la valeur des exportations à destination des États-Unis a culminé en 2002 tandis que le sommet a été atteint en 2011 pour le Nouveau-Brunswick.

L'ÉNERGIE EN VEDETTE

Parmi les produits expédiés aux États-Unis, l'énergie retient l'attention. Il s'agit du premier bien exporté en provenance de cinq provinces sur dix. Selon le découpage proposé par le Système de classification des industries de l'Amérique du Nord (SCIAN), les produits d'extraction de pétrole et de gaz représentaient plus de 75 % des expéditions de biens de l'Alberta l'an dernier. Cette catégorie de produits était en tête également en Saskatchewan, à Terre-Neuve-et-Labrador, en Colombie-Britannique et au Manitoba. Au Nouveau-Brunswick, il était davantage question de produits raffinés du pétrole. On comprend que les infrastructures (oléoducs et gazoducs) modèlent aussi la répartition sur le territoire canadien des exportations vers les États-Unis. Du côté de l'Ontario, le secteur automobile dominait, alors que les produits de la transformation d'aluminium l'emportaient au Québec.

LES IMPORTATIONS : EN COMPLÉMENT DE L'ACTIVITÉ ÉCONOMIQUE PROVINCIALE

Pour l'ensemble canadien, le niveau des importations demeure inférieur à celui des exportations. Toutefois, il n'en va pas de même pour chacune des provinces, on le verra plus loin. Sur le plan des importations de marchandises, l'Ontario et le Québec occupaient respectivement la première et la deuxième place (tableau 8 à la page 18). L'Ontario dominait nettement

toutes les autres provinces, en raison de l'imbrication des industries canadienne et américaine de l'automobile. En fait, en 2011, l'Ontario comptait, à elle seule, environ 64 % des importations canadiennes de marchandises.

Tableau 8 – Importations provenant des États-Unis - 2011

	Niveau en M\$	En % des importations internationales
Canada	220 879	49,5
Terre-Neuve-et-Labrador	434	11,9
Île-du-Prince-Édouard	47	76,0
Nouvelle-Écosse	386	4,6
Nouveau-Brunswick	2 815	20,6
Québec	21 036	28,2
Ontario	141 543	55,5
Manitoba	13 133	81,1
Saskatchewan	8 149	86,6
Alberta	15 727	64,2
Colombie-Britannique	17 419	43,1

Sources : Statistique Canada, Industrie Canada et Desjardins, Études économiques

En considérant la part occupée par les importations américaines dans le total des importations internationales, on constate que la Saskatchewan était en tête de peloton. En effet, 86,6 % des biens importés dans cette province étaient en provenance des États-Unis. Ce pourcentage se chiffrait autour de 80,0 % au Manitoba et à 76,0 % à l'Île-du-Prince-Édouard. Par la suite, cette part était passablement moins importante. Par ailleurs, elle avoisinait les 30 % au Québec cette année-là.

Tout au cours de la dernière décennie, les importations ont fluctué pour atteindre leur sommet en 2008, puis leur creux en 2009. Par province, les années où les importations ont culminé durant les années 2000 sont passablement variables. Il est difficile de déceler des tendances aussi claires que pour les exportations.

On a noté que le niveau des exportations était supérieur à celui des importations avec les États-Unis, et ce, pour l'ensemble du Canada. Ce surplus de la balance commerciale, estimé à 109 208 M\$ en 2011, était largement attribuable à l'Alberta, dont l'excédant atteignait 64 919 M\$ cette même année. Le Québec est la deuxième province contributrice avec environ 21 000 M\$. Dans les faits, l'an dernier, huit provinces sur dix comptaient un surplus. Celui de l'Ontario était relativement mince, à environ 800 millions. Seules les provinces du Manitoba et de la Colombie-Britannique comptaient un déficit commercial avec les voisins du Sud. Il était respectivement de 5 900 M\$ et de 3 400 M\$.

L'INVESTISSEMENT ÉTRANGER : LES ÉTATS-UNIS EN TÊTE

Au chapitre des investissements, deux provinces s'accaparaient la part du lion au Canada pour les dépenses américaines (tableau 9) pour la période de 2009 à 2011. Les fluctuations étant importantes au sortir de la récession, il est apparu plus prudent de travailler avec la moyenne des trois dernières années. L'Alberta et l'Ontario étaient ex aequo, à tout près de 9 000 M\$. La place qu'occupaient les États-Unis en termes d'importance relative face aux investissements internationaux était de 61,3 % au Canada, selon Statistique Canada. L'Île-du-Prince-Édouard était la province dont la part des investissements américains face au total des investissements étrangers était la plus élevée, à 81,6 %. L'Alberta occupait la seconde place (71,3 %), suivie par la Colombie-Britannique (66,3 %), la Nouvelle-Écosse (65,8 %) et la Saskatchewan (64,1 %). En fait, dans neuf provinces sur dix, la part des investissements américains était supérieure à 50 %. Dans cinq provinces sur dix, elle avoisinait les deux tiers des investissements étrangers. L'oncle Sam est encore bien présent au Canada.

Tableau 9 – Moyenne 2009-2011 des investissements américains

	Niveau en M\$	En % des investissements étrangers totaux
Canada	26 903,0	61,3
Terre-Neuve-et-Labrador	712,0	29,9
Île-du-Prince-Édouard	22,4	81,6
Nouvelle-Écosse	405,5	65,8
Nouveau-Brunswick	266,2	55,3
Québec	2 802,6	52,7
Ontario	8 822,3	60,2
Manitoba	512,3	61,0
Saskatchewan	597,3	64,1
Alberta	8 966,2	71,3
Colombie-Britannique	3 599,8	66,3
Territoires du Nord-Ouest, Yukon et Nunavut	196,4	29,6

Sources : Statistique Canada, Investissements étrangers et nationaux au Canada et Desjardins, Études économiques

Que ce soit au chapitre des exportations, des importations ou des investissements, la place des États-Unis demeure importante, pour ne pas dire prépondérante dans chacune des provinces. La question énergétique prend énormément de place dans l'Ouest et dans l'Atlantique, mais elle n'occulte pas complètement ce qui se passe dans les autres provinces. Les liens qui unissent les provinces aux États-Unis seront-ils tissés aussi serré au cours de la prochaine décennie, alors que les rapprochements avec l'Europe et l'Asie sont en cours ? Ça reste à confirmer.

Joëlle Noreau
Économiste principale



Desjardins
Études économiques

www.desjardins.com/economie