



# Des partenaires pour la prospérité

Étude de l'importance des échanges  
commerciaux entre le Canada et les États-Unis

Octobre 2024

# UN MOT DE L'ÉCONOMISTE EN CHEF



Les États-Unis sont considérés comme le principal partenaire commercial du Canada, mais l'importance économique du Canada pour les États-Unis est souvent négligée de l'autre côté de la frontière. C'est l'une des raisons pour lesquelles ce nouveau rapport, rédigé par l'un des meilleurs économistes du monde académique canadien, Trevor Tombe, à un moment crucial pour ces relations bilatérales, apportera une contribution précieuse à la compréhension du public et aux discussions sur la politique commerciale de part et d'autre de la frontière à un moment crucial pour ces relations bilatérales.

Les recherches de M. Tombe offrent une vue d'ensemble des relations économiques entre le Canada et les États-Unis, qui sont vastes, profondément interconnectées et mutuellement bénéfiques. Son étude révèle de nombreux points fondamentalement importants, notamment la manière dont nous fabriquons des biens conjointement et investissons l'un dans l'autre dans l'objectif d'une prospérité partagée. Voici quelques-unes des principales conclusions du document :

1

En cette période d'incertitude et de protectionnisme croissants à l'échelle mondiale, **le Canada est un partenaire essentiel et fiable de la chaîne d'approvisionnement pour les entreprises et les consommateurs américains.**

2

Les échanges entre le Canada et les États-Unis portent essentiellement sur des intrants intermédiaires. Concrètement, cela signifie qu'une part importante des exportations canadiennes vers les États-Unis sont en fait des intrants pour les exportations américaines. Ainsi, **le maintien de chaînes d'approvisionnement transfrontalières efficaces rend les deux pays plus compétitifs sur leur territoire et à l'étranger, ce qui profite aux travailleurs et aux entreprises des deux côtés de la frontière** et accroît la résistance de l'économie aux chocs mondiaux.

3

L'analyse de M. Tombe révèle **le degré élevé d'intégration entre les entreprises qui impliquent des opérations et des processus de production transfrontaliers complexes.** Il constate qu'environ la moitié de tous les échanges bilatéraux de marchandises entre le Canada et les États-Unis concerne des entreprises qui exportent vers des « parties apparentées » dans lesquelles elles détiennent une participation.

# 4

Autre nuance, **une part importante des exportations canadiennes vers les États-Unis provient de sociétés américaines**. Environ 12 % de la valeur totale des exportations canadiennes vers les États-Unis est constituée de valeur ajoutée provenant de producteurs américains. Cela signifie que les exportations canadiennes vers les États-Unis génèrent aussi indirectement des revenus et des salaires pour d'autres entreprises et travailleurs américains, bien au-delà de ces transactions spécifiques.

# 5

**Le Canada est un important marché d'exportation pour les entreprises américaines** et constitue la première destination d'exportation pour 34 États américains.

# 6

**Les Canadiens investissent des milliards de dollars de plus aux États-Unis que les Américains au Canada**. La valeur comptable des investissements directs canadiens aux États-Unis s'élève à près de 1,1 billion de dollars, contre 620 milliards de dollars d'investissements directs américains au Canada.

# 7

M. Tombe modélise soigneusement l'impact potentiel **d'un tarif douanier de 10 % sur les importations américaines**, comme cela a été récemment proposé dans le cadre de la campagne de réélection de l'ancien président Donald Trump. Il constate qu'un tel tarif **aurait un impact important et négatif, non seulement pour l'économie canadienne** (réduction du revenu réel de 0,9 % et de la productivité du travail de près de 1 %), mais aussi pour l'économie américaine (diminution des revenus de 0,6 % et de la productivité du travail de 0,5 %). Les échanges commerciaux dans les secteurs de l'énergie et de l'automobile seraient les catégories de produits les plus perturbées.

# 8

**La situation serait encore pire si d'autres pays ripostaient aux droits de douane américains** en érigeant leurs propres barrières tarifaires. Dans ce cas, les revenus des Canadiens diminueraient de 1,5 % et la productivité de 1,6 %. Pour les États-Unis, les baisses seraient de près de 1 %. Cela signifie que, **s'ils sont appliqués, les tarifs douaniers de Trump et la guerre commerciale qui s'ensuivrait se traduiraient par un manque à gagner d'environ 800 USD (1 100 CAD) par an pour les personnes vivant de part et d'autre de la frontière!**

Dans un environnement commercial mondial de plus en plus complexe, la recherche de M. Tombe démontre de façon convaincante que nous devons continuer à entretenir cette relation vitale. Elle montre comment la collaboration économique entre le Canada et les États-Unis profite aux deux pays et met en garde contre les graves conséquences économiques qu'entraînerait l'adoption de politiques protectionnistes.

En poursuivant leur partenariat et en rejetant le protectionnisme, le Canada et les États-Unis peuvent assurer leur sécurité et leur prospérité économiques communes bien au-delà des prochaines élections.



Stephen Tapp  
Économiste en chef, Chambre de commerce du Canada



# À PROPOS DE L'AUTEUR

## Trevor Tombe

Professeur, Département  
d'économie et l'École de politique  
publique, Université de Calgary

Courriel : [ttombe@ucalgary.ca](mailto:ttombe@ucalgary.ca)

Téléphone : 1-403-220-8068

Trevor Tombe est professeur au département d'économie de l'Université de Calgary et directeur de la politique fiscale et économique à l'École de politique publique. Il détient un doctorat en économie de l'Université de Toronto et un diplôme de premier cycle en finance de l'Université Simon Fraser.

Ses travaux de recherche portent sur un large éventail de sujets, notamment le commerce international, les finances publiques et le fédéralisme fiscal. Il a publié des articles dans des journaux économiques de premier plan, est co-auteur du manuel *Public Finance in Canada*, co-auteur d'un manuel de macroéconomie à paraître, co-éditeur du récent volume *Fiscal Federalism in Canada*, co-directeur de *Finances of the Nation*, et membre du Forum des politiques publiques.

# TABLE DES MATIÈRES

<b>1</b>	<b>Introduction.....</b>	<b>6</b>
<b>2</b>	<b>Tendances commerciales entre le Canada et les États-Unis.....</b>	<b>9</b>
2.1	Flux et soldes des échanges commerciaux.....	10
2.2	Commerce d'intrants intermédiaires, de biens d'équipement et de biens de consommation finale.....	14
2.3	Flux commerciaux entre des provinces et des États spécifiques.....	15
2.4	Données américaines sur le commerce.....	19
2.5	Le commerce des services.....	21
2.6	Les échanges en valeur ajoutée.....	23
2.7	Les flux d'investissements transfrontaliers entre le Canada et les États-Unis.....	25
2.8	Commerce intra-entreprise entre le Canada et les États-Unis.....	27
<b>3</b>	<b>La politique commerciale et la productivité au Canada et aux États-Unis.....</b>	<b>28</b>
3.1	Comment le commerce affecte la productivité.....	29
3.2	Recherches pertinentes sur l'accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis.....	30
3.3	Le « choc Nixon » de 1971.....	32
3.4	Projection du coût économique du tarif douanier de 10 % proposé par Trump.....	33
3.5	Discussion des résultats du modèle.....	36
<b>4</b>	<b>Résumé et conclusion.....</b>	<b>37</b>

# LISTE DES FIGURES ET TABLEAUX

<b>Figure 1</b>	Volume des échanges commerciaux entre le Canada et les États-Unis (2024, janvier à juin).....	<b>10</b>
<b>Figure 2</b>	Composition du commerce entre le Canada et les États-Unis.....	<b>11</b>
<b>Figure 3</b>	Échanges commerciaux entre le Canada et les États-Unis au fil du temps, par catégories de produits.....	<b>13</b>
<b>Figure 4</b>	Grandes catégories économiques du commerce entre le Canada et les États-Unis (2023).....	<b>14</b>
<b>Figure 5</b>	Exportations nationales provinciales sélectionnées vers certains États américains (juin 2024)....	<b>16</b>
<b>Figure 6</b>	Commerce bilatéral Canada-États-Unis en pourcentage du PIB.....	<b>17</b>
<b>Figure 7</b>	Principaux partenaires commerciaux des États américains.....	<b>18</b>
<b>Figure 8</b>	Balance commerciale des États-Unis avec le Canada, avec et sans pétrole.....	<b>20</b>
<b>Figure 9</b>	L'investissement direct entre le Canada et les États-Unis.....	<b>25</b>
<b>Figure 10</b>	Commerce entre parties apparentées et non apparentées entre le Canada et les États-Unis, 2014-2023.....	<b>26</b>
<b>Figure 11</b>	Les dix principaux secteurs touchés par un tarif douanier généralisé de 10 % imposé par les États-Unis.....	<b>35</b>
<b>Tableau 1</b>	Transactions internationales entre le Canada et les États-Unis (millions d'USD).....	<b>22</b>
<b>Tableau 2</b>	Effets économiques simulés d'un tarif douanier à l'importation de 10 % imposé par les États-Unis.....	<b>34</b>

# 1 INTRODUCTION

L'économie mondiale est de plus en plus instable, certains qualifiant la période actuelle de « démondialisation ». De fait, le volume des échanges mondiaux de marchandises par rapport au PIB mondial a commencé à diminuer et les guerres tarifaires entre grandes économies se poursuivent. Certains soulignent toutefois que l'augmentation rapide du commerce des services fait plus que compenser le déclin du commerce des marchandises.<sup>1</sup> Peu importe ce que l'avenir nous réserve, pour les petites économies ouvertes comme le Canada, peu de facteurs sont plus importants que le commerce pour façonner notre économie, la croissance de notre productivité et notre prospérité de demain. Cette incertitude à l'échelle mondiale devrait donc interpeller tous les Canadiens.

Au-delà des tendances mondiales, le Canada se trouve confronté à des possibilités et à des risques uniques liés à sa profonde interdépendance avec les États-Unis. Les deux pays entretiennent des relations stables et pacifiques depuis des siècles, partageant des cultures, des systèmes juridiques, des environnements commerciaux, des goûts de consommation, des technologies et beaucoup plus. Les échanges commerciaux entre le Canada et les États-Unis dépassent largement la simple histoire de la spécialisation, où un partenaire se concentre sur la production d'un article tandis que l'autre en produit un autre. Au contraire, les deux économies sont imbriquées dans un réseau complexe de chaînes d'approvisionnement couvrant de nombreux secteurs.

Les pièces d'un produit fini peuvent être produites dans un pays, expédiées dans l'autre comme intrant pour un autre produit, puis réexpédiées de l'autre côté de la frontière pour une transformation plus avancée, et ainsi de suite. Le présent rapport examine en détail la taille, la composition et l'importance des relations commerciales canado-américaines au cours des dernières années. Il aborde également les implications potentielles des modifications dans la politique commerciale des États-Unis, avec l'éventualité d'une taxe générale de 10 % sur les importations proposée par certaines personnalités politiques de premier plan dans ce pays.

L'importance de cette relation commerciale ne surprendra pas les Canadiens. Historiquement, le volume des échanges commerciaux du Canada a toujours été fortement tributaire de quelques marchés clés. Dans les décennies qui ont suivi la Confédération, par exemple, les exportations canadiennes étaient également réparties entre le Royaume-Uni et les États-Unis, chaque pays représentant entre 40 et 50 % du volume total des échanges. Toutefois, après la Seconde Guerre mondiale, les échanges avec le Royaume-Uni ont commencé à perdre de leur importance, tandis que ceux avec les États-Unis ont augmenté de façon spectaculaire. En 1945, les États-Unis représentaient environ 38 % des exportations canadiennes et le Royaume-Uni environ 30 %.<sup>2</sup> En 1955, la part des États-Unis avait grimpé à 60 %, tandis que celle du Royaume-Uni n'était plus que de 18 %. Cette tendance s'est poursuivie et, en 1985, quelques années avant la

<sup>1</sup> Voir, par exemple, Richard Baldwin, Rebecca Freeman et Angelos Theodorakopoulos, 2024, « Deconstructing Deglobalization : The Future of Trade is in Intermediate Services », *Asia Economic Policy Review* 19(1) : 18-37.

<sup>2</sup> Source: Calculs de l'auteur à partir des Statistiques historiques du Canada, série G41-407, et du tableau de données 12-10-0011-01 de Statistique Canada.

signature de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, les États-Unis représentaient 79 % des exportations canadiennes, le Royaume-Uni dépassant à peine 2 %. Ces parts sont restées relativement stables par la suite. Ainsi, au cours des dernières décennies, l'économie canadienne a été étroitement imbriquée dans celle des États-Unis.

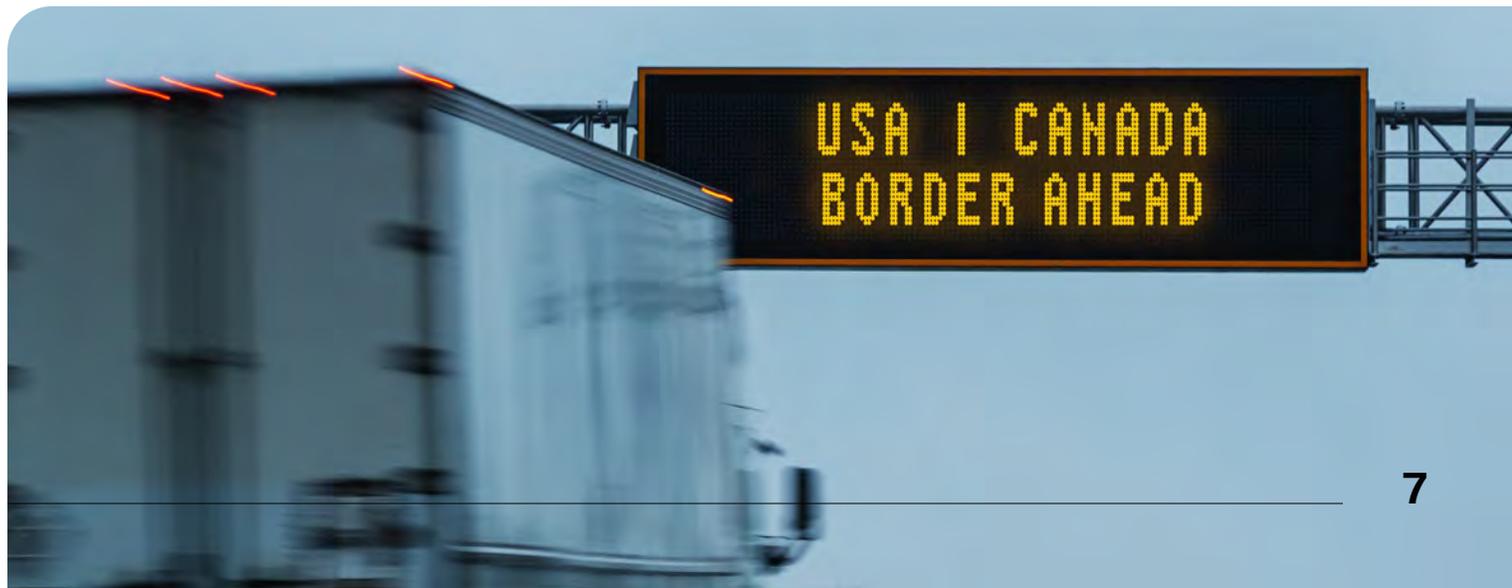
Si l'importance des États-Unis comme partenaire commercial du Canada est évidente et largement connue, l'importance du Canada comme partenaire commercial des États-Unis est souvent négligée au sud de la frontière. S'il est vrai, comme je le démontrerai dans ce rapport, que les volumes d'échanges avec le Canada en pourcentage du PIB américain sont considérablement plus faibles que ces mêmes volumes pour le Canada, en grande partie en raison de la taille et de l'échelle de l'économie américaine, cette perspective néglige plusieurs faits essentiels que ce rapport vise à mettre en relief.

Premièrement, la répartition des échanges entre le Canada et les États-Unis est très largement dominée par les intrants intermédiaires et les biens d'équipement. Les biens et services consommés par les consommateurs finaux aux États-Unis ne représentent qu'une part relativement faible du total. Cela signifie que les échanges entre le Canada et les États-Unis ont des effets en cascade sur l'ensemble de l'économie américaine, le Canada étant un fournisseur essentiel et fiable d'intrants. Ceci n'est pas seulement vrai pour les produits énergétiques comme le pétrole et le gaz, mais s'étend également à l'ensemble du secteur manufacturier. De plus, dans plusieurs États américains, le commerce entre le Canada et les États-Unis est non seulement essentiel pour les chaînes d'approvisionnement, mais aussi pour l'ensemble de l'économie, les volumes d'échanges représentant une part relativement importante de la production et de l'emploi. Ces relations étroites sont évidentes au-delà

des chiffres, comme le montre le fait qu'une légère majorité du commerce global entre les deux pays se fait entre les filiales d'une même grande entreprise ou entre des parties liées, lorsqu'une entreprise a une participation dans l'autre située dans le pays opposé.

L'importance des flux d'investissement transfrontaliers est également une conséquence significative de cette interconnexion, les Canadiens investissant des sommes considérables directement aux États-Unis. Comme je le montrerai, les données les plus récentes indiquent que les Canadiens ont investi plus de 1 000 milliards de dollars aux États-Unis, soit plusieurs centaines de milliards de dollars de plus que ce que les Américains ont investi au Canada.

Dans les débats politiques actuels aux États-Unis, peu de statistiques commerciales reçoivent autant d'attention que la balance commerciale entre les États-Unis et leurs partenaires commerciaux. Cependant, comme l'ont souligné de nombreux économistes, cette statistique peut être trompeuse (et potentiellement non pertinente sur le plan économique), mais elle continue d'attirer l'attention de personnalités politiques et de commentateurs de premier plan. Le présent rapport examine de près la nature de la balance commerciale entre le Canada et les États-Unis. Si le déficit commercial entre les États-Unis et l'un de leurs partenaires commerciaux est une source d'inquiétude, il ne faut pas se leurrer sur le déficit que les États-Unis accusent vis-à-vis du Canada. Comme je le démontre dans ce rapport, ce déséquilibre est entièrement dû aux importations de pétrole canadien aux États-Unis. À l'aide de données américaines, je montre que les États-Unis maintiennent un excédent commercial important et stable avec le Canada si l'on exclut le pétrole. Les données relatives à la balance commerciale se concentrent souvent sur le commerce de marchandises, c'est-à-dire sur les échanges de biens physiques entre deux pays. Cette perspective ne tient pas compte du



fait que les États-Unis exportent un nombre substantiel de services vers le Canada, à un volume bien plus important que l'inverse. Les États-Unis conservent un excédent commercial important dans le domaine des services, qui, même s'il n'est pas aussi important que le déficit commercial dans le domaine des marchandises, vient s'ajouter à l'excédent commercial global qui existe lorsque le pétrole n'est pas pris en compte dans l'équation.

Au-delà des flux commerciaux directs, qu'il s'agisse de biens ou de services, les économies des États-Unis et du Canada sont profondément interconnectées d'une manière qui n'est pas instantanément manifeste dans les données brutes. Les liens entre les intrants et les extrants entre les secteurs créent des connexions indirectes entre les économies des deux pays. Une analyse récente de l'OCDE révèle qu'une part importante des importations des États-Unis en provenance du Canada contient une valeur ajoutée qui a été générée à l'origine aux États-Unis. Par exemple, les fournisseurs du secteur des services aux exportateurs américains peuvent fournir des pièces qui sont expédiées à des entreprises canadiennes pour un assemblage ou une production plus poussés, qui sont ensuite réexportés vers les États-Unis.

Dans l'ensemble, environ 12 % de la valeur des importations américaines en provenance du Canada est constituée de valeur ajoutée à l'origine par les producteurs américains, ce qui représente une part importante. Par ailleurs, les importations en provenance du Canada facilitent et améliorent la productivité et la compétitivité internationale des producteurs américains. La valeur ajoutée canadienne incorporée dans les exportations américaines a été substantielle, dépassant 24 milliards USD en 2019. Ce montant est supérieur à la valeur ajoutée incorporée dans les exportations américaines de tout autre pays. Cette interconnexion a également un impact sur la balance commerciale globale. La valeur ajoutée américaine incorporée dans les importations en provenance du Canada est supérieure à la valeur ajoutée canadienne incorporée dans les exportations américaines vers le Canada. En conséquence, l'OCDE constate que le déficit commercial diminue de près d'un tiers lorsque l'on tient compte des échanges en valeur ajoutée.

Compte tenu des interconnexions profondes entre les deux économies, de petits changements de politique peuvent avoir des conséquences importantes pour les deux pays. Dans ce rapport, je documente la recherche

sur des épisodes historiques récents, en me concentrant principalement sur l'accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis et ses conséquences, ainsi que sur le « choc Nixon » de 1971, lorsque les États-Unis ont imposé une surtaxe temporaire de 10 % sur les importations, y compris celles en provenance du Canada. Aujourd'hui, une surtaxe similaire de 10 % sur l'ensemble des importations américaines est à nouveau envisagée. Si toutes les politiques ont des avantages et des inconvénients, une perturbation des relations commerciales cruciales entre le Canada et les États-Unis, comme celle que provoquerait un tel tarif, aurait des répercussions économiques négatives considérables pour les deux pays. À l'aide d'un modèle robuste et populaire de commerce international, je simule les effets de ce tarif, avec et sans représailles de la part d'autres pays.

Je constate qu'une telle politique réduit considérablement le volume des échanges entre le Canada et les États-Unis, en particulier dans des secteurs critiques tels que les produits énergétiques, les véhicules à moteur, les équipements de transport, les produits chimiques et autres. La productivité serait également affectée : on estime que la productivité du Canada diminuerait de près de 1 % en raison des droits de douane américains, tandis que la productivité des États-Unis diminuerait d'environ 0,5 %. Toutefois, si d'autres pays prennent des mesures de rétorsion similaires, ces coûts augmenteront, entraînant une perte de productivité de 1,6 % pour le Canada et de près de 1 % pour les États-Unis. Ce sont des changements considérables. Au Canada, l'effet global dépasserait les 45 milliards de dollars par an. Cette perte correspondrait également à un peu plus de 800 USD ou 1 100 CAD de perte de revenu annuel réel par personne des deux côtés de la frontière. Les détails de la politique auraient une incidence sur ces résultats, bien entendu, mais ce premier aperçu de l'effet potentiel d'une telle guerre tarifaire démontre la contribution essentielle de la relation commerciale entre le Canada et les États-Unis à la force des deux économies.<sup>3</sup>

<sup>3</sup> Pour un travail détaillé examinant les effets économiques des changements tarifaires passés par les administrations du président Trump et du président Biden, voir Erica York, 2024, « Tariff Tracker : Tracking the Economic Impact of the Trump-Biden Tariffs », Tax Foundation, disponible en ligne à l'adresse <https://taxfoundation.org/research/all/federal/trump-tariffs-biden-tariffs/>.

The background of the page features a large, stylized number '2' in a light blue color. Behind it is a photograph of a large container ship sailing on the ocean. The ship is dark blue with a red hull and is heavily loaded with colorful shipping containers (red, blue, white, and yellow). The sky is blue with some white clouds.

## TENDANCES COMMERCIALES ENTRE LE CANADA ET LES ÉTATS-UNIS

Notre analyse commence par les volumes et les soldes commerciaux, ventilés selon les catégories de produits et les types de biens, y compris les intrants intermédiaires, les biens d'équipement et les biens de consommation finale. Cette section explore également les flux commerciaux entre des provinces et des États spécifiques, offrant ainsi un aperçu de la dynamique régionale qui sous-tend ce partenariat économique essentiel. L'analyse révèle l'intégration profonde des deux économies, caractérisée par des échanges équilibrés dans de nombreux secteurs, des flux d'investissement transfrontaliers importants et des échanges substantiels au sein des entreprises.

# 2.1

## FLUX ET SOLDES DES ÉCHANGES COMMERCIAUX

Le volume total des échanges internationaux entre le Canada et les États-Unis peut être illustré et ventilé de plusieurs façons, chacune mettant en lumière différents aspects importants de cette relation économique cruciale.

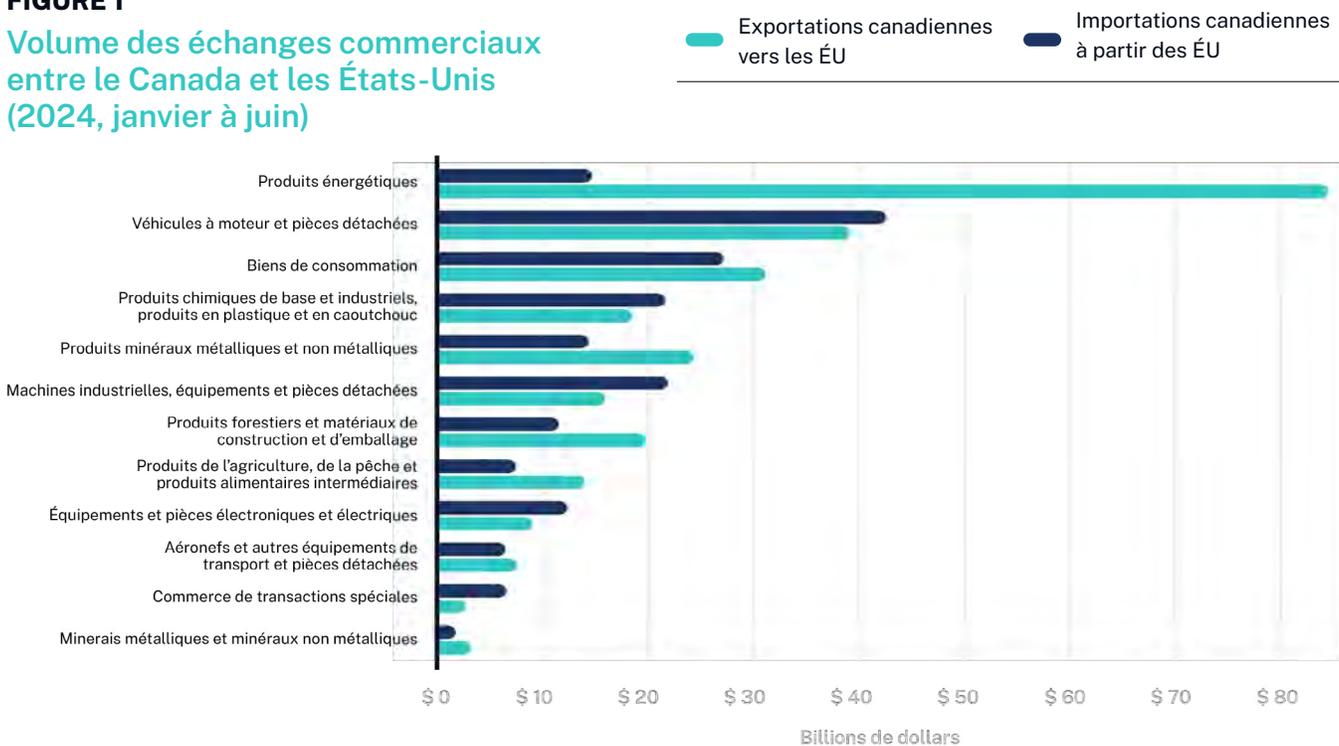
Mais avant tout, il est nécessaire de préciser comment les flux des échanges commerciaux sont mesurés et comptabilisés par les agences statistiques. Les rapports sur le commerce international entre le Canada et les autres pays sont normalement présentés sous deux formes. Tout d'abord, il y a la base douanière pour mesurer la valeur des importations et des exportations. Cette méthode permet de suivre le mouvement physique des marchandises qui franchissent une frontière. Entre le Canada et les États-Unis, ces données sont compilées par les organismes de services frontaliers

respectives. Une autre méthode de mesure du commerce international est celle de la balance des paiements. Cette approche tient compte du changement de propriétaire des biens entre les résidents d'un pays et ceux d'un autre, plutôt que de suivre le mouvement physique de ces biens à la frontière. Dans la plupart des cas, j'utilise la base douanière, sauf indication contraire.

Compte tenu de ce qui précède, nous pouvons commencer par les données sur les volumes d'échanges entre le Canada et les États-Unis pour les principales catégories de produits. La *Figure 1* ci-dessous présente la valeur totale des exportations et des importations par catégories, en utilisant les données les plus récentes pour le premier semestre de 2024. On observe plusieurs tendances intéressantes. Les produits énergétiques sont de loin l'article le plus exporté par

**FIGURE 1**

### Volume des échanges commerciaux entre le Canada et les États-Unis (2024, janvier à juin)



**Remarque :** Valeur totale des échanges commerciaux entre le Canada et les États-Unis par grande catégorie de produits.

**Source :** Calculs de l'auteur à partir du tableau de données 12-10-0175-01 de Statistique Canada.

**FIGURE 2**

**Composition du commerce entre le Canada et les États-Unis**

■ Produits manufacturés    
 ■ Ressources naturelles et matières premières    
 ■ Agriculture et produits alimentaires intermédiaires    
 ■ Divers et autres

**A. Exportations de marchandises du Canada vers les États-Unis, janvier-juin 2024**



**B. Importations de marchandises des États-Unis vers le Canada, janvier-juin 2024**



**Remarque :** Présente la composition des flux des échanges commerciaux entre le Canada et les États-Unis pour la première moitié de 2024. **Source :** Calculs de l'auteur à partir du tableau de données 12-10-0175-01 de Statistique Canada.

États-Unis, approchant 85 milliards de dollars au cours du premier semestre 2024 ou près de 170 milliards de dollars sur une base annualisée. Le deuxième produit d'exportation le plus important est l'automobile et les pièces détachées, qui représentent près de 40 milliards de dollars d'exportations au cours de la même période.

Ces deux catégories de produits illustrent également une caractéristique importante du commerce entre le Canada et les États-Unis. Alors que les flux de produits énergétiques se font principalement du Canada vers les États-Unis, le commerce des véhicules à moteur et des pièces détachées est largement équilibré, les

valeurs des exportations et des importations étant à peu près équivalentes. En effet, pour la plupart des produits manufacturés, comme les produits chimiques, les plastiques, le caoutchouc, les machines industrielles, l'équipement et les pièces, l'électronique et l'équipement électrique, le commerce est en grande partie équilibré entre les deux pays. Les déséquilibres les plus importants concernent les produits énergétiques et les produits minéraux métalliques et non métalliques. Cela s'explique par l'avantage comparatif considérable dont dispose le Canada dans la production de ces matières premières, en raison des nombreux gisements de ressources naturelles dont il dispose.

Le fait que les échanges soient plus ou moins équilibrés pour la plupart des produits manufacturés montre que les bénéfices du commerce, que j'aborderai plus loin dans ce rapport, ne proviennent pas de la spécialisation dans un type de produit ou un autre, mais de l'approfondissement des interconnexions le long des chaînes d'approvisionnement longues et internationales entre les deux pays, afin de tirer parti des économies d'échelle.

Pour simplifier les faits et mieux cerner la nature des échanges entre le Canada et les États-Unis, permettez-moi de classer les produits en quatre grandes catégories. Premièrement, nous avons les ressources naturelles et les matières premières, dominées par les exportations de produits énergétiques comme le pétrole et le gaz. L'ampleur de ces exportations pour la première moitié de 2024 est illustrée dans la *Figure 2*. Deuxièmement, les produits manufacturés regroupent une grande variété de biens. Un grand nombre d'exportations canadiennes vers les États-Unis entrent dans cette catégorie, notamment les machines et équipements, le matériel électrique, les véhicules et le matériel de transport, les produits chimiques, les métaux de base, les plastiques, le caoutchouc et bien d'autres. Avec les ressources naturelles et les matières premières, ces deux grandes catégories représentent la majeure partie des exportations canadiennes vers les États-Unis. Du côté des importations, le commerce du Canada avec les États-Unis est largement dominé par les produits manufacturés. Au sein de cette catégorie, le tableau montre clairement que la composition des importations est très diversifiée et couvre un large éventail de types spécifiques de produits manufacturés. Toutefois, les véhicules à moteur et les pièces détachées constituent clairement le sous-ensemble le plus important, tout comme c'est le cas pour les exportations.

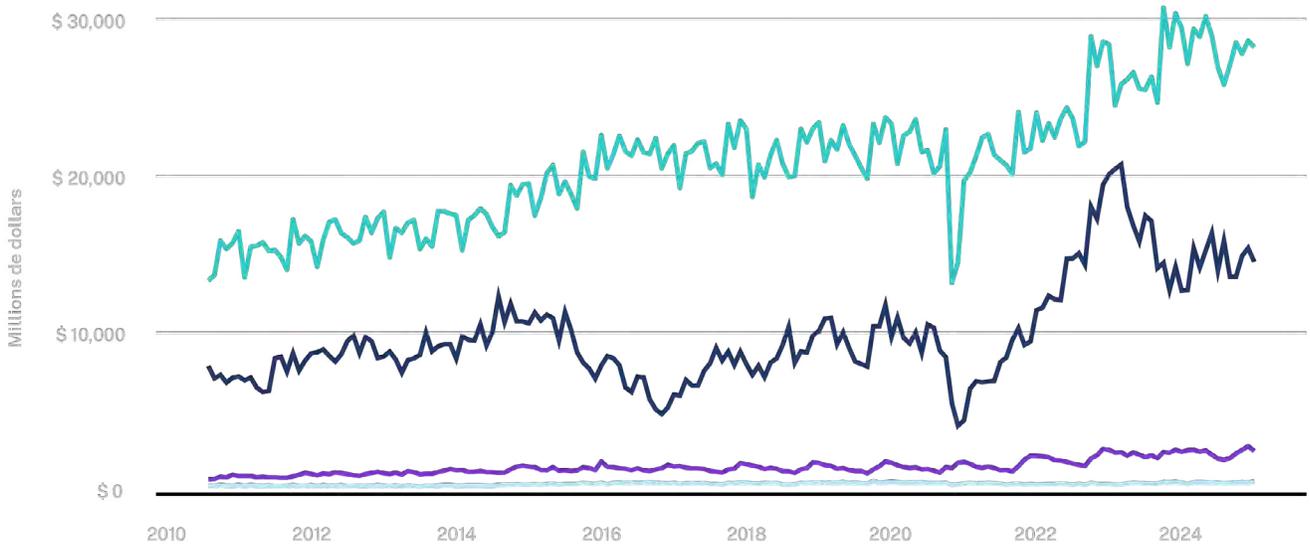
Ces tendances sont restées globalement inchangées au fil du temps. La *Figure 3* illustre la valeur totale des quatre principales catégories de produits entre 2010 et les dernières données de juin 2024. Les exportations de produits manufacturés du Canada vers les États-Unis ont progressivement augmenté entre 2010 et 2016, pour se stabiliser à plus de 20 milliards de dollars par mois par la suite. Toutefois, ces exportations ont augmenté de façon marquée depuis que le Canada s'est remis de la pandémie de COVID-19. À l'heure actuelle, les exportations globales de produits manufacturés s'élèvent à près de 30 milliards de dollars par mois, en données corrigées des variations saisonnières. Les exportations de ressources naturelles et de matières premières vers les États-Unis ont suivi un schéma différent, augmentant considérablement après la pandémie tout en maintenant une tendance à peu près stable au cours des années précédentes, bien qu'avec un degré élevé de volatilité. Cette volatilité est due aux fluctuations des prix mondiaux des matières premières, qui peuvent avoir des effets considérables sur la valeur de ces produits exportés. La structure des importations du Canada en provenance des producteurs et exportateurs américains est également relativement cohérente dans le temps, avec une prédominance écrasante des produits manufacturés.

**FIGURE 3**

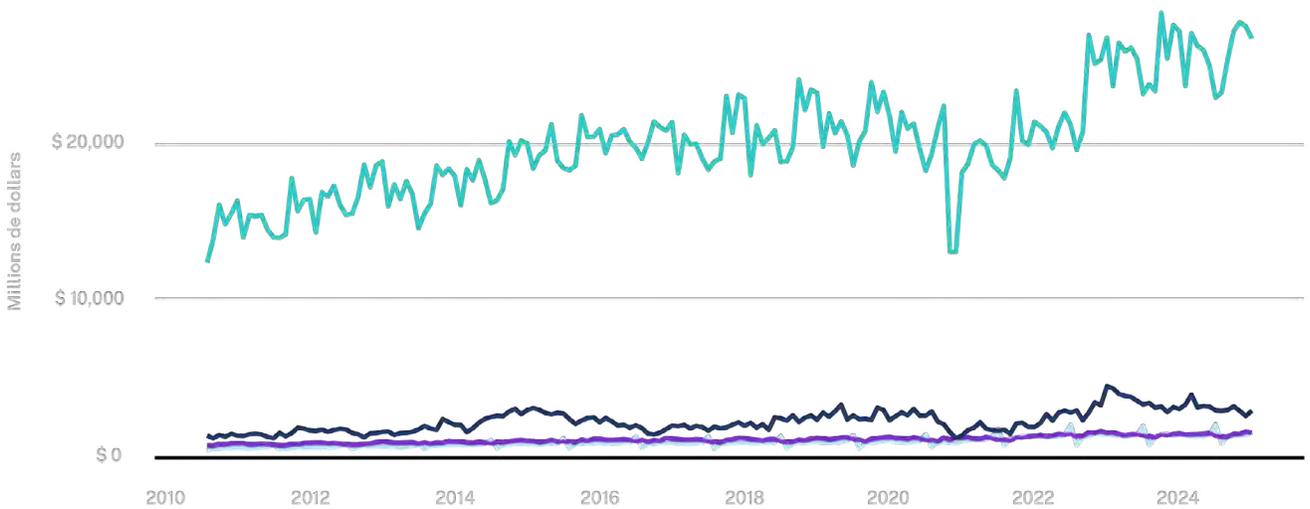
**Échanges commerciaux entre le Canada et les États-Unis au fil du temps, par catégories de produits**



**A. Exportations de marchandises du Canada vers les États-Unis, janvier 2010-juin 2024**



**B. Importations de marchandises des États-Unis vers le Canada, janvier 2010-juin 2024**



**Remarque :** Affiche la valeur des échanges commerciaux du Canada avec les États-Unis au fil du temps selon quatre grandes catégories de produits.

**Source :** Calculs de l'auteur à partir du tableau de données 12-10-0099-01 de Statistique Canada.

# 2.2

## COMMERCE D'INTRANTS INTERMÉDIAIRES, DE BIENS D'ÉQUIPEMENT ET DE BIENS DE CONSOMMATION FINALE

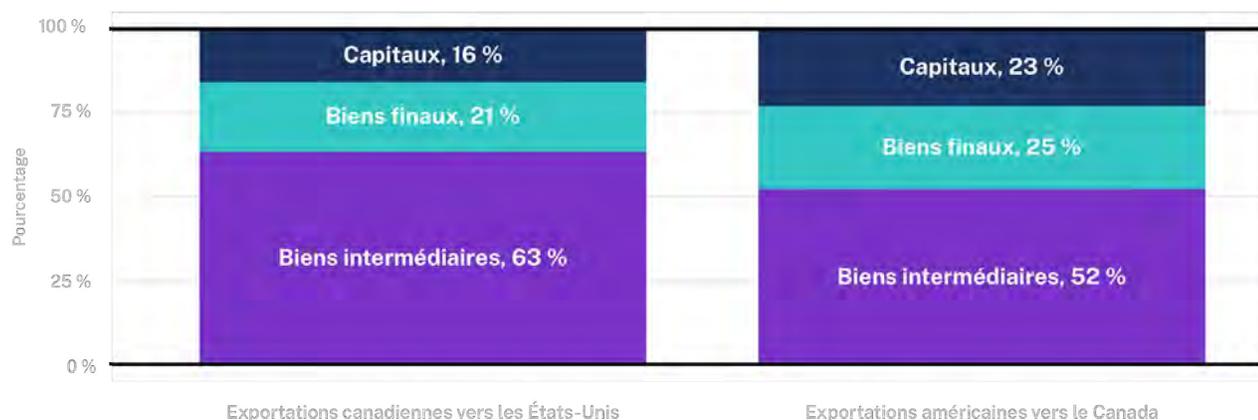
À quoi servent ces produits pour les acheteurs? D'un point de vue économique, il est essentiel de savoir si un article est acheté par des consommateurs finaux ou par des entreprises qui l'utilisent comme intrant dans la production d'un autre bien ou service. C'est pourquoi Statistique Canada utilise un système de classification international connu sous le nom de Classification par grandes catégories économiques (CGCE) pour déterminer si un article est normalement utilisé pour la consommation finale, comme bien d'équipement, ou comme intrant intermédiaire utilisé par les producteurs pour fabriquer un autre produit.<sup>4</sup>

La Figure 4 ci-dessous présente la composition des exportations canadiennes vers les États-Unis dans ces trois grandes catégories, ainsi que les exportations américaines vers le Canada, en utilisant les dernières informations disponibles pour 2023. Les résultats

sont frappants. Plus de 63 % des exportations canadiennes vers les États-Unis étaient composées d'intrants intermédiaires, et près de 16 % étaient classées dans la catégorie des biens d'équipement. Il ne reste donc que 21 %, soit environ 1 dollar sur 5, des exportations canadiennes vers les États-Unis qui sont utilisés comme biens de consommation finale par les acheteurs américains. Cela indique que les exportations canadiennes sont utilisées de manière disproportionnée par les entreprises américaines comme intrants pour produire d'autres biens. Cela renforce considérablement la compétitivité des producteurs américains, car ils peuvent obtenir des intrants de haute qualité à des prix compétitifs, ce qui stimule leur productivité et leur compétitivité internationale. La même dynamique s'applique dans l'autre sens, bien que dans une mesure légèrement moindre. Les exportations américaines vers le Canada sont composées d'environ 50 % d'intrants

**FIGURE 4**

### Grandes catégories économiques du commerce entre le Canada et les États-Unis (2023)



**Remarque :** Affiche la composition des échanges commerciaux entre le Canada et les États-Unis en 2023 selon le système de classification par grandes catégories économiques. Ce système classe les articles en fonction de leur utilisation finale éventuelle. Les intrants intermédiaires et les biens d'équipement sont utilisés par les entreprises pour produire d'autres biens et services. Les produits finaux sont consommés.

**Source :** Calculs de l'auteur à partir du tableau de données 12-10-0143-01 de Statistique Canada.

<sup>4</sup> D'autres catégories existent au-delà de ces trois dernières, mais je me limite ici à celles-ci.

intermédiaires et de 23 % de biens d'équipement, ce qui laisse 25 % pour la consommation finale.

Pour comprendre les relations commerciales entre les deux pays, il est essentiel de comprendre que le Canada est un fournisseur essentiel et sûr d'intrants pour les entreprises américaines. Un tarif douanier prélevé sur les articles achetés par les consommateurs finaux aura naturellement un impact négatif sur leur bien-être, car leur revenu ne sera plus aussi important en raison du coût plus élevé de ces articles. Toutefois, les droits de douane sur les intrants intermédiaires des entreprises ou les biens d'équipement auront un effet encore plus large en rendant la production d'autres biens et services dans l'ensemble de l'économie américaine plus coûteuse

qu'elle ne le serait autrement. Comme ces intrants sont utilisés pour produire d'autres intrants qui sont à leur tour utilisés pour produire d'autres intrants, ces coûts peuvent se répercuter en cascade et s'amplifier. Cela entraîne non seulement une hausse des prix, mais aussi une baisse de la productivité, car les entreprises ajustent leurs achats d'intrants par rapport à ce qui aurait pu être optimal pour elles avant l'imposition des droits de douane. L'importance de ces connexions intersectorielles sera un élément clé des simulations basées sur des modèles qui seront discutées plus loin dans ce rapport.

## 2.3

### FLUX COMMERCIAUX ENTRE DES PROVINCES ET DES ÉTATS SPÉCIFIQUES

Les économies du Canada et des États-Unis sont très diversifiées dans les différentes régions de chaque pays. Il est donc intéressant d'étudier les liens commerciaux entre les provinces et les États individuellement, et pas seulement les échanges globaux entre les deux nations. Les données de Statistique Canada fournissent une cartographie détaillée des échanges commerciaux, à la fois les exportations et les importations, pour chaque province et territoire du Canada avec chaque État américain. Pour faire ressortir certains des schémas pertinents, la *Figure 5* illustre les provinces sélectionnées et la valeur de leurs dernières exportations vers divers États.

Les principales destinations des exportations de l'Ontario sont le Michigan et plusieurs autres États du Midwest, ce qui reflète l'intégration profonde des chaînes d'approvisionnement dans le secteur manufacturier, en particulier dans la fabrication de matériel de transport. Les principales exportations de la Colombie-Britannique sont destinées à l'État de Washington et à d'autres États de la côte ouest, une tendance qui s'aligne sur le modèle gravitationnel du commerce, où la proximité joue un rôle important. Le

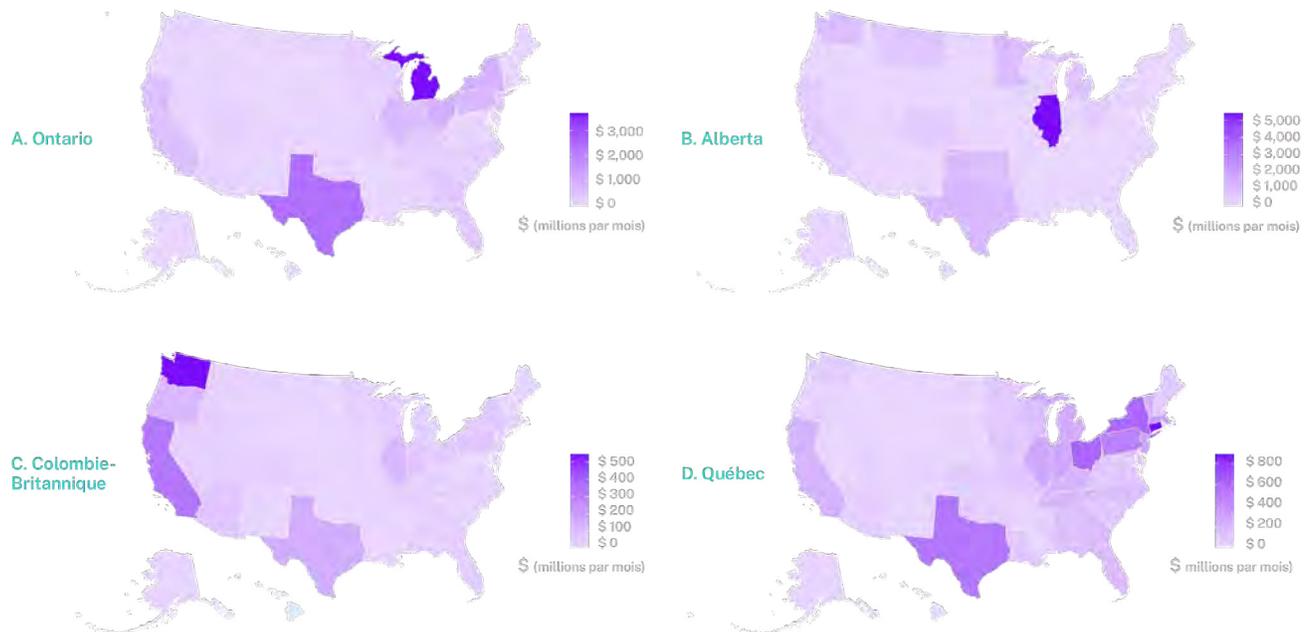
Québec, avec ses importantes activités manufacturières, exporte principalement vers le Midwest et le nord-est des États-Unis. L'Alberta présente un tableau différent, l'Illinois étant sa principale destination d'exportation. Cela est dû en grande partie à l'infrastructure énergétique qui achemine les principaux produits d'exportation de l'Alberta, à savoir le pétrole et le gaz, vers les marchés américains, où ils sont traités et raffinés, principalement dans l'Illinois.<sup>5</sup>

La compréhension de ces flux commerciaux est importante, car on pense souvent que les échanges commerciaux se produisent entre les pays. Cependant, cette perspective peut être trompeuse, en particulier pour les pays dont la géographie est vaste et les régions économiques diverses, comme le Canada et les États-Unis. Reconnaître la nature régionale du commerce aide également à comprendre comment les chocs économiques d'un endroit peuvent se propager aux économies d'un autre pays. Différentes régions des États-Unis peuvent connaître un boom économique alors que d'autres sont confrontées à un déclin relatif, et il en va de même au Canada.

<sup>5</sup> La structure des importations des États américains vers les provinces canadiennes suit une logique géographique similaire, bien que je ne l'aie pas explicitement détaillée ici.

**FIGURE 5**

**Exportations nationales provinciales sélectionnées vers certains États américains (juin 2024)**



**Remarque :** Affiche la répartition des flux d'exportation des provinces sélectionnées vers chaque État américain.  
**Source :** Calculs de l'auteur à partir du tableau de données 12-10-0099-01 de Statistique Canada.

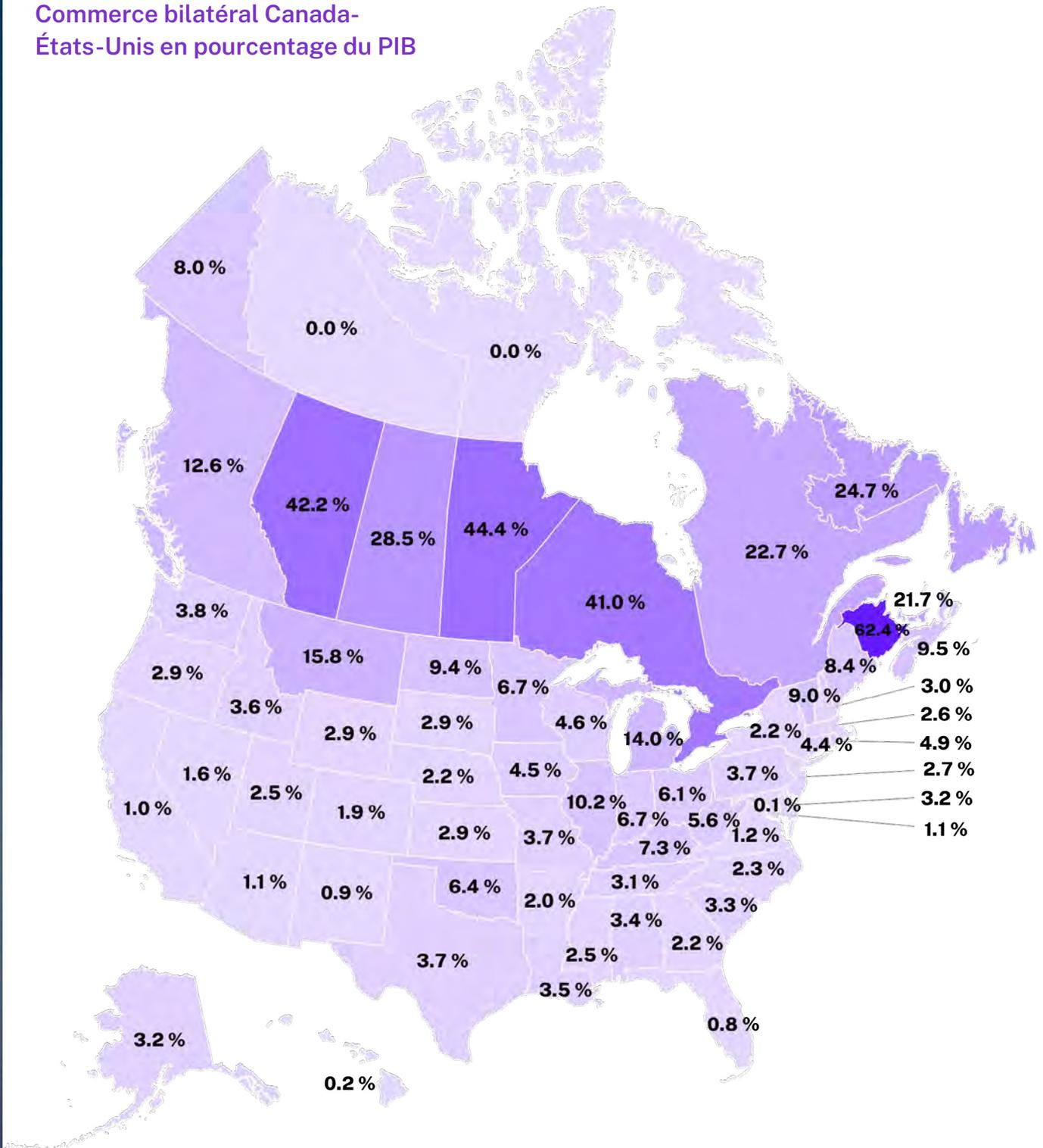
Les chocs économiques dans différentes régions ou secteurs auront des conséquences variées pour les différentes parties du Canada. Cela est particulièrement évident lorsque l'on compare le commerce de l'Alberta, axé sur les matières premières, à la base manufacturière de l'Ontario, mais la diversité va au-delà de cette comparaison. Elle révèle également quelles parties de chaque pays peuvent être plus exposées aux changements au niveau des politiques qui rendent le commerce plus coûteux. Cette exposition dépend également de l'importance des flux commerciaux par rapport à l'économie d'une province ou d'un État, qui varie considérablement.

Compte tenu de l'économie relativement plus petite du Canada, la proportion de l'activité économique globale représentée par le commerce avec les États-Unis est beaucoup plus importante que l'importance du commerce avec le Canada pour de nombreux États américains. *Figure 6* affiche la valeur du commerce bilatéral par rapport aux dernières statistiques

disponibles sur le PIB de chaque province, État et territoire. Par exemple, en Ontario, le volume des échanges avec les États-Unis, selon les données les plus récentes de Statistique Canada, représente 41 % de l'ensemble de l'économie de la province. Au Nouveau-Brunswick, la valeur du commerce bilatéral, qui comprend à la fois les importations et les exportations, représente près des deux tiers de l'économie de la province. Bien que l'économie américaine soit plus importante et généralement moins dépendante des flux commerciaux internationaux que celle du Canada, il existe de nombreux États américains où le volume des échanges avec le Canada représente une part considérable de l'activité économique globale. Dans le Michigan, par exemple, les échanges avec le Canada représentent 14 % de l'économie de l'État. Même au Texas, les échanges avec le Canada représentent 3,7 % de l'économie, alors qu'ils sont de 10,2 % dans l'Illinois, de 6,1 % dans l'Ohio et de 6,7 % dans le Wisconsin. La

**FIGURE 6**

**Commerce bilatéral Canada-États-Unis en pourcentage du PIB**



**Remarque :** Affiche la valeur totale du commerce bilatéral en juin 2024, sur une base annualisée, en tant que part du dernier PIB de chaque province, territoire et État pour 2023. Le PIB provincial pour cette année-là est tiré des dernières Perspectives RBC. Le PIB des territoires est calculé à partir de leurs valeurs de 2022 et du taux de croissance national moyen du PIB prévu par RBC. **Source:** Calculs de l'auteur à partir du tableau de données 12-10-0099-01 de Statistique Canada.



# 2.4

## DONNÉES AMÉRICAINES SUR LE COMMERCE

Les données précédentes ont été rapportées à partir de sources canadiennes. Les données américaines fournissent également des informations essentielles sur les relations commerciales entre le Canada et les États-Unis qui ne sont pas disponibles à partir de sources canadiennes. En utilisant les données du U.S. Census Bureau, la *Figure 7* présente les principaux partenaires commerciaux de chaque État américain. Le panneau A présente les exportations, montrant que le Canada est la première destination des exportations de 34 États. Le Mexique est la première destination d'exportation pour sept États et la Chine pour cinq autres États, tandis que trois États ont des exportations vers d'autres pays.

Le fait que le Canada soit le premier partenaire commercial de la plupart des États américains est une donnée essentielle. Pour nombre de ces États, la différence entre la première destination d'exportation (le Canada) et la deuxième destination d'exportation est considérable. Par exemple, au cours du premier semestre 2024, le Michigan a exporté près de 13 milliards USD vers le Canada, contre environ 8,5 milliards USD vers le Mexique, sa deuxième destination d'exportation. De même, l'Illinois a exporté près de 11 milliards de dollars vers le Canada au cours de la même période, alors que les exportations vers le Mexique n'ont totalisé que 6,6 milliards de dollars. L'Indiana a exporté près de 8 milliards de dollars vers le Canada, soit environ le double de ses exportations vers le Mexique. Dans l'ensemble, dans les 17 États où le Canada est la première destination des exportations et le Mexique la deuxième, les exportations vers le Canada étaient environ 80 % plus élevées que celles vers le Mexique. Cela montre que le Canada n'est pas seulement la première destination des exportations de la plupart des États américains, mais que l'écart entre le Canada et les autres pays est considérable.

Cela s'explique non seulement par le fait que le Canada

est un partenaire commercial sûr et fiable pour les États-Unis, mais aussi par sa proximité physique, en particulier avec les centres de population du nord et de l'est des États-Unis. Le Mexique est le premier partenaire commercial de sept États, principalement le long de la frontière sud des États-Unis. Cela s'explique à nouveau par la proximité physique du Mexique avec ces États. Cette situation reflète une tendance générale observée dans le commerce international, où deux facteurs expliquent principalement les relations commerciales : la taille des économies et la distance qui les sépare. C'est ce que l'on appelle souvent le « modèle gravitationnel » du commerce international, analogue à la force de gravité entre deux corps, qui dépend de leur masse respective et inversement de leur distance.

Le Canada est également un partenaire commercial important pour de nombreux États américains en ce qui concerne les importations. Le panneau B de la *Figure 7* présente le principal partenaire d'importation de chaque État américain, bien que le schéma soit très différent. Le Mexique est le premier partenaire d'importation d'une douzaine d'États, tandis que la Chine occupe cette position pour neuf d'entre eux. Le Canada reste le principal partenaire commercial de plus de 20 États.

Le commerce génère des recettes dans les deux sens. Du côté des exportations, ces gains prennent la forme de revenus plus élevés pour les exportateurs, car ils peuvent souvent obtenir de meilleurs prix à l'étranger, par exemple au Canada, que sur leur marché national. Du côté des importations, le commerce permet aux consommateurs d'accéder à moindre coût à des biens produits ailleurs. Toutefois, les relations commerciales entre le Canada et les États-Unis ne se résument pas à la spécialisation d'un pays dans certains produits et à l'exportation de ceux-ci, tandis que d'autres sont importés. Elles se caractérisent plutôt par un volume élevé d'échanges dans des secteurs similaires de part

et d'autre de la frontière. Par exemple, les véhicules, le matériel de transport et les machines font l'objet d'échanges importants entre les deux économies, souvent sous la forme d'intrants intermédiaires utilisés par les producteurs des deux pays pour fabriquer d'autres biens. Par conséquent, les importations en provenance du Canada facilitent grandement les exportations des producteurs américains.

Comme nous l'avons mentionné dans l'introduction, de nombreux décideurs politiques aux États-Unis, y compris les récents présidents, ont accordé une grande importance à la balance commerciale entre les États-Unis et leurs partenaires commerciaux. Comme nous l'avons déjà mentionné dans ce rapport, la valeur des exportations de matières premières du Canada vers les États-Unis est considérablement plus élevée que la valeur des produits similaires exportés des États-Unis vers le Canada. Les données américaines sur la balance commerciale globale entre le Canada et les États-Unis révèlent systématiquement un déficit commercial important du point de vue des États-Unis.

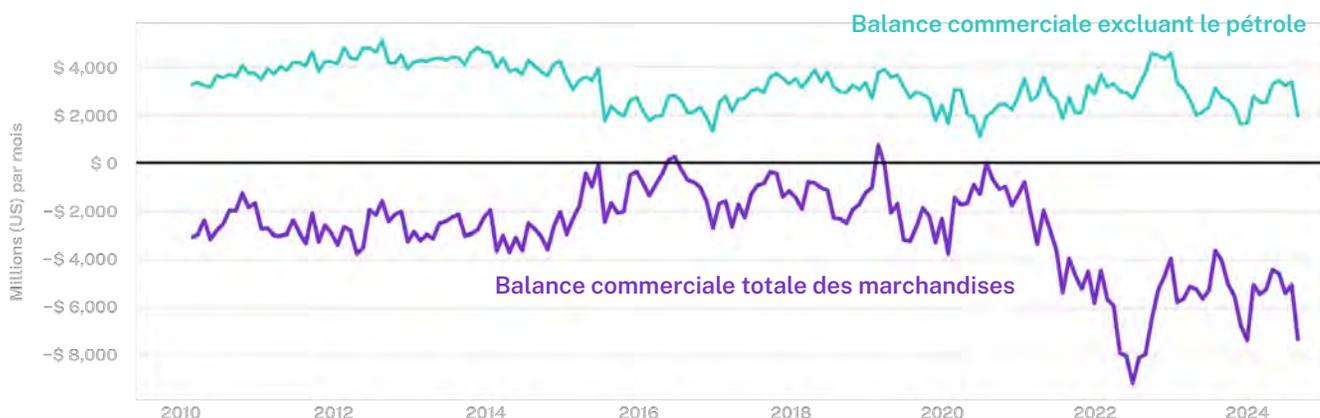
Pour illustrer ces propos, la *Figure 8* utilise les données du U.S. Census Bureau, corrigées des variations saisonnières. Ces dernières années, ce déficit s'est considérablement creusé, passant d'une moyenne d'environ 2 milliards USD par mois à environ 5 milliards USD par mois. Toutefois, cette augmentation est en grande partie due à la hausse de la valeur des exportations de pétrole du Canada vers les États-Unis.

Lorsque les prix du pétrole augmentent, la valeur totale des importations en provenance du Canada augmente naturellement aussi. Le U.S. Census Bureau rapporte également la valeur des échanges par produit. Si l'on exclut la valeur commerciale des carburants et du pétrole de la balance commerciale globale, les États-Unis maintiennent un excédent commercial constant et relativement stable avec le Canada. Au cours des quinze dernières années, cet excédent a varié entre 2 et 4 milliards de dollars américains par mois, sans changement significatif au cours des dernières années.

Ce contexte met en évidence le rôle du Canada en tant que fournisseur sûr et fiable, non seulement d'intrants et de matériaux intermédiaires pour divers secteurs de l'économie américaine, mais aussi d'approvisionnements énergétiques essentiels, en particulier de pétrole et de gaz. Il faut y voir un aspect positif des relations commerciales entre les deux pays. Bien qu'il y ait de bonnes raisons pour que les décideurs politiques ne se concentrent pas trop sur les balances commerciales bilatérales, l'inquiétude des États-Unis à l'égard de cette mesure est déplacée. Même si l'on devait donner la priorité à la balance des échanges commerciaux, les données américaines montrent clairement que les relations commerciales entre les États-Unis et le Canada sont caractérisées par des excédents commerciaux si l'on exclut le pétrole.

**FIGURE 8**

### Balance commerciale des États-Unis avec le Canada, avec et sans pétrole



**Remarque :** Affiche la balance commerciale avec et sans les carburants et les produits pétroliers (code SH à deux chiffres 27).

**Source:** Calculs de l'auteur à partir des données du U.S. Census Bureau. Données mensuelles corrigées des variations saisonnières.

# 2.5

## LE COMMERCE DES SERVICES

La plupart des statistiques commerciales se concentrent sur les biens physiquement échangés entre les pays, car ils sont plus faciles à suivre en raison de la capacité des agences de services frontaliers à contrôler les expéditions. En revanche, le commerce des services est beaucoup plus difficile à quantifier, car il n'implique souvent pas le passage d'une frontière par un produit physique vers un lieu spécifique. Toutefois, compte tenu de son importance croissante dans les relations commerciales internationales, les agences statistiques s'efforcent d'estimer la taille et la nature de ces flux.

Le commerce des services englobe un large éventail de transactions économiques. Prenons l'exemple des services d'entretien et de réparation fournis par les résidents d'un pays à ceux d'un autre. Il peut s'agir d'une personne qui se déplace pour un travail de courte durée afin d'assurer l'entretien d'une installation dans un autre pays. Une autre solution, particulièrement intéressante pour les services informatiques, consiste à effectuer ce travail à distance, le prestataire de services restant dans son propre pays. Un exemple plus familier pour la plupart des gens est celui des voyages. Lorsqu'une personne visite un autre pays, elle y achète des biens et des services. Ces dépenses représentent une exportation pour le pays qui fournit ces biens et services et une importation pour le pays d'origine du voyageur. Le transport est une autre forme de commerce de services. Lorsqu'une entreprise déplace des personnes ou des marchandises d'un pays à un autre, et si le fournisseur est basé dans un autre pays, cette transaction représente un commerce entre les deux nations. Les services financiers et d'assurance constituent également une part importante du commerce international. Les paiements effectués pour ces services par les résidents d'un pays vont à des fournisseurs situés dans un autre pays. Un autre exemple notable, particulièrement pertinent pour les États-Unis, est le commerce de la propriété intellectuelle. Les paiements

effectués pour des films, de la musique ou d'autres œuvres créatives achetées par des résidents d'un pays à un artiste américain, par exemple, entrent dans cette catégorie de commerce de services.

La liste des échanges de services est longue, mais les données ne sont souvent pas disponibles avec le même niveau de détail, que ce qui concerne le pays ou les services concernés, ou la fréquence que pour les échanges de marchandises. Le Canada et les États-Unis produisent des données sur le commerce des services, généralement sur une base annuelle. Le Canada produit des données mensuelles sur le commerce des services, mais ces données ne font pas de distinction entre les pays. Statistique Canada produit des données trimestrielles sur le commerce des services entre les pays partenaires, mais ne les ventile pas par type de services à ce niveau. Le U.S. Bureau of Economic Analysis fournit toutefois des détails trimestriels sur les transactions internationales entre les deux pays, et c'est donc ces données que j'utilise ici.<sup>6</sup>

Les données les plus récentes sur les transactions internationales des États-Unis avec le Canada, disponibles jusqu'au premier trimestre de 2024, donnent un aperçu détaillé des relations commerciales entre les deux pays. Le graphique *Tableau 1* ci-dessous présente les données des cinq trimestres les plus récents. Au début de 2024, les exportations américaines de biens vers le Canada ont dépassé 85,6 milliards USD pour ce trimestre. Les exportations américaines de services au cours de la même période s'élevaient à environ 22,4 milliards de dollars, la catégorie la plus importante étant celle des services aux entreprises, qui représentait 6,2 milliards de dollars. Cette catégorie est suivie de près par les services de voyage, qui ont totalisé 5,7 milliards de dollars. Les secteurs américains de la finance et de l'assurance ont exporté ensemble environ 3,3 milliards de dollars, tandis que les exportations de services de

<sup>6</sup> Ces données sont disponibles en ligne à l'adresse suivante : <https://www.bea.gov/itable/international-transactions-services-and-investment-position>.

**TABLEAU 1****Transactions internationales entre le Canada et les États-Unis (millions d'USD)**

	2023				2024
	T1	T2	T3	T4	T1
<b>Exportations de biens et de services des États-Unis vers le Canada</b>					
Biens	86,840	91,922	89,897	86,298	85,679
Services	21,508	21,960	20,811	21,701	22,399
Voyages	6,046	5,739	5,186	4,907	5,657
Services financiers et d'assurance	3,353	3,231	3,480	3,327	3,398
Redevances pour l'utilisation de propriété intellectuelle	1,713	2,075	1,883	2,024	1,605
Transportation	2,145	1,976	1,903	1,996	2,139
Services TIC	1,956	2,156	2,023	2,069	2,189
Autres services aux entreprises	5,209	5,656	5,212	6,106	6,207
Tous les autres services	1,086	1,127	1,124	1,272	1,204
<b>Importations de biens et de services par les États-Unis en provenance du Canada</b>					
Biens	105,511	107,450	106,309	108,017	103,056
Services	11,897	14,116	15,037	13,228	12,224
Voyages	1,269	2,953	4,135	2,145	1,618
Services financiers et d'assurance	1,631	1,621	1,692	1,421	1,352
Redevances pour l'utilisation de propriété intellectuelle	317	346	252	325	313
Transportation	1,648	1,841	1,890	1,701	1,698
Services TIC	3,095	3,219	3,051	3,082	3,003
Autres services aux entreprises	2,792	2,877	2,821	3,244	2,850
Tous les autres services	1,145	1,259	1,196	1,310	1,390

**Remarque :** Affiche la valeur des échanges de biens et de services entre le Canada et les États-Unis, avec des détails sélectionnés pour le commerce des services. Non corrigé des variations saisonnières. Toutes les valeurs sont exprimées en millions d'USD par trimestre.

**Source :** U.S. Bureau of Economic Analysis, « Table 1.3. U.S. International Transactions, Expanded Detail by Area and Country » (consulté le dimanche 25 août 2024).

télécommunications, d'informatique et d'information des États-Unis vers le Canada ont approché les 2,2 milliards de dollars. Les paiements pour l'utilisation de la propriété intellectuelle se sont élevés à un peu plus de 1,6 milliard de dollars au cours de ce trimestre. Du côté des importations, les États-Unis ont importé un peu plus de 103 milliards de dollars de biens du Canada au cours du premier trimestre 2024, mais n'ont importé que 12,2 milliards de dollars de services. Les services les plus importants fournis par les Canadiens aux Américains ont été les télécommunications, l'informatique, l'information et les autres services aux entreprises, représentant près de 6 milliards de dollars

au total. Les exportations canadiennes de services financiers vers les États-Unis ont été évaluées à 1,2 milliard de dollars, les services de transport à 1,7 milliard de dollars et les services de voyage à 1,6 milliard de dollars pour ce trimestre. Par conséquent, les États-Unis maintiennent un excédent commercial substantiel dans le domaine des services avec le Canada, un point souvent négligé dans les discussions publiques sur la balance commerciale globale entre les deux pays. Tout au long de l'année 2023, l'excédent commercial bilatéral total des États-Unis dans le domaine des services avec le Canada a approché 32 milliards de dollars américains.

# 2.6

## LES ÉCHANGES EN VALEUR AJOUTÉE

L'importance du commerce des intrants intermédiaires et, de plus en plus, du commerce des services, signifie qu'une grande partie des flux qui se produisent entre les pays peut être ignorée si l'on se contente d'examiner les données relatives à ce qui traverse la frontière. Pour mieux saisir les interconnexions complexes entre les secteurs et les pays, il est de plus en plus utile d'effectuer une analyse qui estime où la valeur a été ajoutée et où elle a été finalement absorbée par les acheteurs finaux. Ces « flux de valeur ajoutée » sont suivis et rapportés régulièrement par l'OCDE, qui met ces informations à disposition dans une base de données connue sous le nom de Base de données des échanges de valeur ajoutée (TiVA).<sup>7</sup>

Ces données peuvent parfois conduire à des résultats contre-intuitifs qui ne sont pas largement appréciés. Par exemple, en 2019, la dernière année complète de données avant le début de la pandémie de COVID-19, l'OCDE a constaté que les importations aux États-Unis en provenance du Canada s'élevaient à environ 319 milliards de dollars américains. Toutefois, sur ce total, 38 milliards de dollars provenaient des États-Unis eux-mêmes. Cela signifie que les producteurs américains ont fabriqué des intrants qui ont été exportés au Canada ou dans un autre pays, où ils ont été transformés en d'autres produits par des entreprises canadiennes, puis réexportés vers les États-Unis. Cela signifie qu'en 2019, environ 12 % de la valeur des importations aux États-Unis en provenance du Canada était constituée de valeur ajoutée par les producteurs américains. Autrement dit, les revenus générés par les producteurs américains et versés aux travailleurs et aux propriétaires aux États-Unis constituaient une part importante de ces importations en provenance du Canada.

L'OCDE rapporte également que ces dernières années, la valeur ajoutée canadienne incorporée dans les exportations américaines s'élevait à environ 20 milliards USD par an. En 2019, ce chiffre a dépassé les 24 milliards de dollars. Il s'agit d'un montant de valeur ajoutée incorporée dans les exportations américaines plus important que celui du deuxième pays partenaire le plus important pour les exportations américaines, la Chine. À titre de comparaison, la valeur ajoutée

mexicaine incorporée dans les exportations américaines s'élevait à près de 13 milliards de dollars en 2020 et à près de 16 milliards de dollars en 2019.

Cette constatation modifie considérablement la façon dont on perçoit la balance commerciale entre les deux pays. Étant donné qu'une part considérable des exportations canadiennes vers les États-Unis est constituée par la valeur ajoutée générée par les travailleurs et les chefs d'entreprise américains, cette part ne devrait pas être entièrement prise en compte dans le déficit commercial bilatéral global des États-Unis vis-à-vis du Canada. Selon l'OCDE, le déficit commercial brut entre les États-Unis et le Canada s'élevait en 2019 à un peu plus de 52 milliards de dollars américains, avant de retomber à un peu moins de 51 milliards de dollars en 2020, l'année la plus récente disponible dans la base de données TiVA. Toutefois, en utilisant la valeur ajoutée totale de la demande finale pour évaluer la balance commerciale, l'OCDE a constaté que le déficit global des États-Unis avec le Canada s'élevait à un peu moins de 36 milliards de dollars pour cette année-là. Comme nous l'avons souligné précédemment, ce déficit est

<sup>7</sup> Ces données sont disponibles en ligne à l'adresse suivante : <https://data-explorer.oecd.org/?pg=0&bp=true&snb=14&tm=TiVA>.



entièrement dû au déséquilibre des matières premières et des produits énergétiques, en particulier le pétrole. En revanche, les États-Unis affichent un excédent considérable dans leurs échanges avec le Canada dans de nombreux secteurs de services importants, tels que l'information et les communications, l'intermédiation financière et les services de soutien aux entreprises.

Il existe d'autres sources de données qui, sans être aussi détaillées que celles de l'OCDE, fournissent une vision plus récente de la relation commerciale complexe entre le Canada et les États-Unis, en particulier en matière d'intrants intermédiaires. Par exemple, en 2022, Statistique Canada a estimé que sur plus de 634 milliards de dollars exportés du Canada vers les États-Unis, plus de 105 milliards de dollars d'importations américaines étaient incorporés dans ces exportations.<sup>8</sup> Cela signifie que près d'un sixième de ce que les États-Unis achètent au Canada contient des articles que les États-Unis avaient précédemment produits et expédiés au Canada en tant qu'intrants intermédiaires.

Du côté canadien, d'importants services nationaux ont également été fournis aux exportateurs, qui sont incorporés dans ces exportations. Cela signifie que le revenu généré par les exportations, en ce qui concerne la valeur ajoutée directe, sous-estime l'ampleur globale de la valeur ajoutée dans les exportations. Sur les 634

milliards de dollars d'exportations brutes en 2022, Statistique Canada estime que la valeur ajoutée directe s'élève à un peu moins de 290 milliards de dollars. Toutefois, si l'on inclut la valeur ajoutée des services qui sont incorporés dans ces exportations, la valeur ajoutée totale des exportations vers les États-Unis s'élève à environ 469 milliards de dollars.

Bien que des données similaires pour les États-Unis ne soient pas rapportées de cette manière, il est probable qu'un schéma comparable existe. Il en va de même pour l'impact sur l'emploi du commerce avec les États-Unis, qui dépasse le nombre de personnes directement employées par les entreprises qui exportent vers les États-Unis. En 2022, Statistique Canada a estimé que plus de 1,2 million d'emplois directs étaient incorporés dans les exportations. Si l'on inclut les emplois associés aux entreprises qui fournissent des services aux exportateurs canadiens, et ainsi de suite tout au long de la chaîne d'approvisionnement, le nombre total d'emplois incorporés dans les exportations canadiennes vers les États-Unis dépassait les 2,4 millions.

Par conséquent, l'impact économique du commerce avec les États-Unis est plus important que ce que l'on pourrait penser en examinant l'impact direct des seuls exportateurs.

<sup>8</sup> Source: Calculs de l'auteur à partir du tableau de données 12-10-0100-01 de Statistique Canada.

# 2.7

## LES FLUX D'INVESTISSEMENTS TRANSFRONTALIERS ENTRE LE CANADA ET LES ÉTATS-UNIS

Parallèlement aux échanges de biens et de services, les relations économiques profondes et significatives entre le Canada et les États-Unis se manifestent par le volume des flux d'investissement entre les deux pays. Les investisseurs des deux côtés de la frontière recherchent activement des occasions d'investir dans des activités productives. Cette activité fait l'objet d'un suivi trimestriel par Statistique Canada, comme l'illustre la Figure 9, qui présente les données les plus récentes sur les flux d'investissement entre les deux pays.

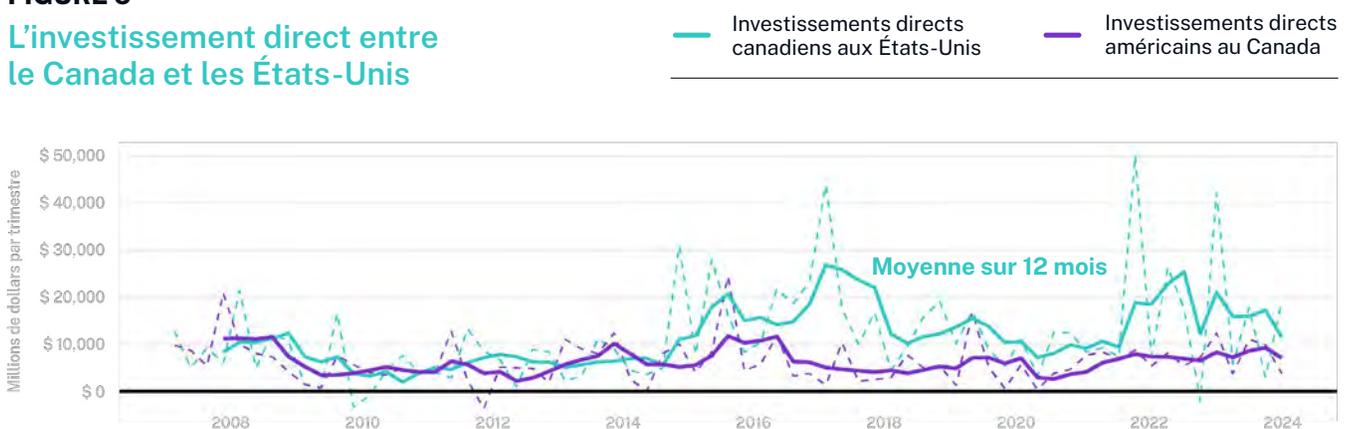
Compte tenu de la volatilité inhérente à ce type de données, j'ai illustré à la fois les flux bruts et la moyenne mobile sur 12 mois. Au cours des derniers trimestres, le volume des investissements directs canadiens aux États-Unis a oscillé entre 15 et 20 milliards de dollars par trimestre, soit 3 à 4 milliards de dollars par mois. Cet investissement a augmenté récemment et est maintenant plus élevé que le volume de l'investissement

direct américain au Canada, qui s'élève en moyenne à moins de 10 milliards de dollars par trimestre, soit environ 2 milliards de dollars par mois. Avant 2014, l'ampleur relative des flux d'investissements directs dans les deux sens était à peu près; le montant investi par les Canadiens aux États-Unis était comparable à celui investi par les Américains au Canada. Cependant, depuis 2014, on observe une augmentation notable des investissements canadiens aux États-Unis.

Les flux nets se sont élevés en moyenne à environ 10 milliards de dollars par trimestre au cours des dernières années, contribuant au stock de capital productif et à l'amélioration de la productivité aux États-Unis. Au fil du temps, ces flux s'accumulent pour former des stocks considérables de capitaux détenus dans les deux pays par des résidents de l'autre pays. Par exemple, en 2023, Statistique Canada a estimé que la valeur comptable totale de l'investissement direct canadien aux États-

FIGURE 9

### L'investissement direct entre le Canada et les États-Unis



**Remarque:** Affiche les flux trimestriels d'investissement direct entre le Canada et les États-Unis. La ligne continue est la moyenne mobile sur 12 mois et la ligne pointillée est la donnée brute. **Source :** Calculs de l'auteur à partir du tableau de données 36-10-0025-01 de Statistique Canada.

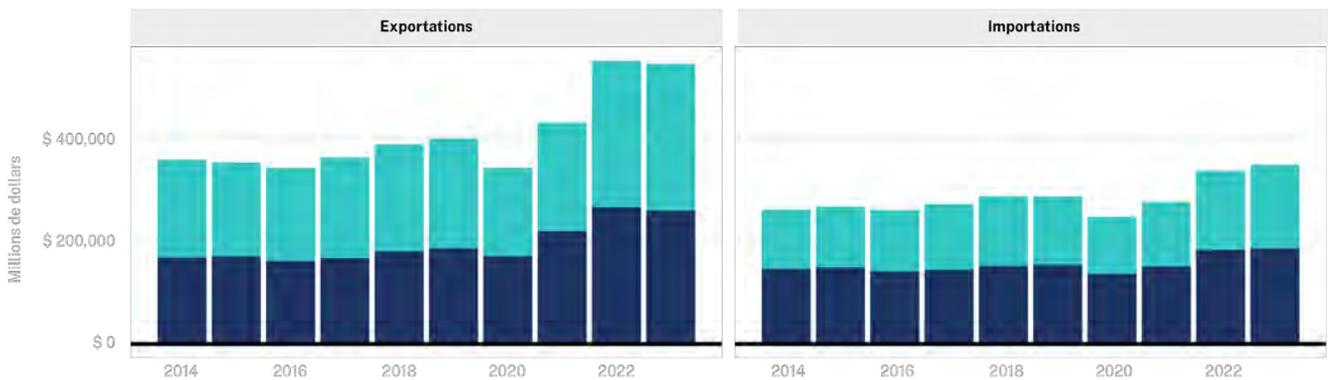
Unis s'élevait à un peu moins de 1,1 billion de dollars. En comparaison, les investissements directs américains au Canada s'élevaient à près de 620 milliards de dollars la même année.

Le fait que les Canadiens investissent beaucoup plus aux États-Unis que les Américains au Canada mérite d'être souligné. Certains au Canada peuvent considérer qu'il s'agit là d'une réponse appropriée à des conditions économiques difficiles et à une diminution potentielle

des possibilités d'investissements importants dans le pays. Toutefois, cette situation met également en évidence la nature profondément imbriquée de l'activité économique des deux côtés de la frontière et souligne l'importance particulière des États-Unis pour les investisseurs canadiens. En effet, sur les quelque 2 200 milliards de dollars d'investissements directs canadiens à l'étranger dans le monde, la moitié est constituée d'investissements aux États-Unis.

**FIGURE 10**

**Commerce entre parties apparentées et non apparentées entre le Canada et les États-Unis, 2014-2023**



**Remarque :** Affiche la valeur annuelle des exportations et des importations du Canada vers et depuis les États-Unis, en dollars canadiens, pour les transactions entre parties apparentées et non apparentées. Une partie apparentée est une partie qui détient une participation dans la partie à laquelle elle achète ou vend.

**Source:** Calculs de l'auteur à partir des tableaux de données 12-10-0158-01 et 12-10-0160-01 de Statistique Canada.

# 2.8

## COMMERCE INTRA-ENTREPRISE ENTRE LE CANADA ET LES ÉTATS-UNIS

Comme l'ont expliqué les sections précédentes, le commerce et l'investissement transfrontalier sont intimement liés, car de nombreuses entreprises exercent leurs activités dans plusieurs juridictions. Par exemple, une société peut produire des intrants dans une installation en Ontario, puis expédier ces intrants à une autre installation au Michigan pour une transformation ou une fabrication plus poussée. De même, une société pétrolière et gazière de l'Alberta peut exporter des produits vers une raffinerie qu'elle possède aux États-Unis. Ce type d'échanges a lieu au sein de l'entreprise plutôt que sur un marché entre deux acheteurs et vendeurs non liés.

Statistique Canada et les États-Unis suivent et distinguent les échanges entre apparentés ou non apparentés. Au Canada, une partie apparentée est définie comme une partie qui détient au moins 5 % de l'entité à laquelle elle achète ou vend. Les dernières données pour 2023 indiquent que plus de la moitié de la valeur totale des exportations du Canada vers les États-Unis concerne des entreprises qui exportent vers des apparentés dans lesquelles elles détiennent une

participation. De même, les importations des entreprises canadiennes en provenance de parties liées aux États-Unis représentent un peu moins de la moitié des importations totales cette même année.

La *Figure 10* rapporte ces données au fil du temps, en commençant par 2014, année où de telles estimations ont débuté. La distinction entre les parties liées et non liées a également une incidence sur la façon dont nous comprenons la balance commerciale globale entre le Canada et les États-Unis. L'écart entre la valeur des exportations et des importations est le plus important lorsque l'on considère le commerce entre parties liées. En 2023, l'excédent commercial entre les parties liées du point de vue du Canada était de 122 milliards de dollars.



# LA POLITIQUE COMMERCIALE ET LA PRODUCTIVITÉ AU CANADA ET AUX ÉTATS-UNIS

Les liens étroits en ce qui concerne le commerce, l'investissement et d'autres flux entre le Canada et les États-Unis ont été clairement démontrés. Cependant, comment ces interconnexions affectent-elles la productivité? En quoi les changements politiques, comme l'instauration de nouveaux droits de douane, influencent-ils cette relation? Dans cette section, je me penche sur les principes fondamentaux qui sous-tendent l'influence du commerce sur la productivité, j'examine un cas historique pertinent de droits de douane généralisés imposés par les États-Unis et je me tourne vers des estimations modélisées de la façon dont de nouveaux droits de douane imposés par les États-Unis pourraient avoir un impact sur les économies des deux pays.



Canada

# 3.1

## COMMENT LE COMMERCE AFFECTE LA PRODUCTIVITÉ

L'effet du commerce international sur la productivité d'un pays peut être significatif. Intuitivement, il y a deux raisons fondamentales à cela, bien que de nombreux autres canaux y contribuent également de manière substantielle. Premièrement, les gains classiques du commerce, connus depuis des siècles, permettent aux pays de se spécialiser dans la production d'articles pour lesquels ils disposent d'un avantage comparatif. Autrement dit, cela signifie qu'un pays peut produire un article particulier avec une efficacité relativement supérieure à celle d'un autre pays. Pendant ce temps, l'autre pays peut avoir un avantage relatif en matière de productivité dans la production d'autres produits. Si les deux pays se spécialisent dans les articles qu'ils produisent plus efficacement, ils peuvent atteindre des niveaux de consommation plus élevés que s'ils ne faisaient pas d'échanges et produisaient tout par eux-mêmes.

Par exemple, le Canada jouit d'un avantage comparatif dans certains types de produits énergétiques et minéraux en raison de l'abondance de ses ressources naturelles. Il exporte ces produits et importe ceux pour lesquels il n'a pas d'avantage comparatif. L'impact sur la productivité du Canada se manifeste principalement dans l'allocation du travail et du capital au sein de l'économie. Tous les secteurs ne sont pas également productifs, et si nous déplaçons la main-d'œuvre, le capital et les autres ressources productives vers les secteurs où nous avons un avantage comparatif, en réduisant nécessairement les secteurs où nous n'en avons pas, la productivité moyenne globale de l'économie augmente. Le commerce facilite cette meilleure répartition du travail et du capital.

Une autre source de gains provenant du commerce découle de la sélection des producteurs, dans un secteur donné, qui opèrent dans un pays. Dans les secteurs où il existe de nombreuses variétés de biens

et de services, il est courant de voir coexister plusieurs producteurs. Étant donné que leurs produits sont quelque peu différents et qu'ils ne sont pas parfaitement substitués, même les entreprises dont la productivité est relativement faible peuvent continuer à opérer et à vendre sur ce marché. Toutefois, à mesure que les coûts commerciaux diminuent et que la pénétration des importations augmente, les consommateurs d'un pays peuvent commencer à préférer les produits étrangers aux produits nationaux. Par conséquent, les entreprises moins compétitives qui ne peuvent pas suivre les producteurs étrangers fermeront probablement leurs portes.

Parallèlement, les entreprises les plus productives du pays se développeront, car elles peuvent désormais accéder à un marché plus vaste à l'étranger. Ce déplacement réaffecte le travail et le capital des entreprises moins productives vers celles dont la productivité est plus élevée au sein du même secteur. Ce mécanisme se distingue du concept traditionnel d'avantage comparatif, qui implique généralement une spécialisation dans un secteur et l'importation de biens d'un autre secteur. Les gains du commerce décrits ici se produisent plutôt à l'intérieur des secteurs, lorsque

les entreprises produisant des variétés légèrement différenciées de biens et de services se concurrencent et se spécialisent. Par exemple, les échanges entre le Canada et les États-Unis se caractérisent par d'importants flux de produits manufacturés assez similaires, mais légèrement différenciés. Les échanges permettent aux entreprises les plus productives de chaque pays de servir efficacement les deux marchés, de bénéficier d'une clientèle plus large et de favoriser la croissance.

Il existe de nombreuses autres raisons potentielles pour lesquelles le commerce peut améliorer la productivité. Des marchés plus vastes augmentent les incitations à l'innovation, ce qui peut entraîner une augmentation des dépenses de recherche et de développement. En élargissant les marchés, le commerce permet

également aux entreprises des secteurs à coûts fixes élevés de se développer à des échelles qui seraient autrement impossibles à atteindre, ce qui se traduit par des gains d'efficacité pour les consommateurs. Par ailleurs, le commerce peut limiter le pouvoir de marché des entreprises nationales qui pourraient autrement détenir un monopole, en les empêchant de facturer aux consommateurs nationaux des prix qui dépassent les coûts réels de production. Il y a également des avantages en matière de variété de produits disponibles pour les consommateurs, qui peuvent profiter d'une gamme de produits plus large après l'ouverture d'un pays au commerce qu'ils ne l'auraient fait autrement. Pour ces raisons et bien d'autres encore, le commerce contribue de manière significative à la productivité.

## 3.2

# RECHERCHES PERTINENTES SUR L'ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE ENTRE LE CANADA ET LES ÉTATS-UNIS

L'estimation empirique de l'effet du commerce sur la productivité d'un pays n'est pas une tâche facile pour les chercheurs. Le lien de causalité peut être diamétralement opposé à celui que l'on observe. Par exemple, les pays à revenu élevé peuvent participer davantage au commerce international pour diverses raisons. Les consommateurs de ces pays ont peut-être un plus grand appétit pour la variété ou les produits de luxe fabriqués à l'étranger. De plus, la corrélation entre les volumes d'échanges et la puissance économique peut s'expliquer par des facteurs contradictoires. Par exemple, les pays dont l'infrastructure est plus développée ont tendance à avoir à la fois une productivité plus élevée et des niveaux de commerce plus importants. Toutefois, compte tenu de l'importance de ce domaine politique, plusieurs contributions significatives ont permis d'améliorer notre compréhension des bénéfices du commerce. Bien qu'un

examen complet de la littérature pertinente dépasse le cadre du présent document, deux d'entre elles sont particulièrement pertinentes pour les relations commerciales entre le Canada et les États-Unis.

Le premier est un article publié par Daniel Trefler, économiste à l'Université de Toronto, qui examine l'effet de l'accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis.<sup>9</sup> Comme de nombreux Canadiens le savent, cet accord a entraîné une réduction spectaculaire des droits de douane entre les deux pays, ramenant les droits de douane moyens prélevés par les États-Unis sur les importations en provenance du Canada d'environ 5 % au début des années 1980 à environ 1 % au milieu des années 1990. De la même manière, les droits de douane canadiens moyens sont passés de plus de 9 % à moins de 2 % au cours de la même période. Cependant, tous les secteurs n'ont pas bénéficié de réductions tarifaires

de la même ampleur, certains ayant connu des baisses beaucoup plus importantes que d'autres. Trefler exploite cette variation en comparant les résultats des usines des secteurs qui ont connu d'importantes réductions tarifaires à ceux dont les tarifs ont été peu ou pas du tout abaissés. Bien que Trefler examine de nombreux résultats, je me concentrerai ici sur les résultats liés à la productivité du travail. Il constate que dans les secteurs exportateurs qui ont connu les réductions tarifaires les plus importantes, la productivité du travail a augmenté en moyenne de 14 % par usine. Dans les secteurs qui sont en concurrence avec les importations, Trefler a également constaté que les secteurs les plus touchés ont vu la productivité du travail augmenter de 15 % dans les usines. Pour l'industrie manufacturière, Trefler conclut que la productivité du travail a augmenté d'environ 6 %, un effet substantiel si l'on considère qu'une part importante de l'industrie manufacturière pouvait déjà circuler entre les pays sans droits de douane avant même l'accord de libre-échange.

Dans une recherche plus récente, Daniel Trefler et sa coauteure, Alla Lileeva, approfondissent les effets de la libéralisation des échanges entre le Canada et les États-Unis, révélant qu'elle n'a pas seulement entraîné la sortie d'usines à productivité relativement faible, mais qu'elle a également modifié les incitations pour les usines individuelles à s'engager dans des activités d'amélioration de la productivité.<sup>10</sup> En construisant une

nouvelle mesure des droits de douane auxquels sont confrontées les usines individuelles, les chercheurs ont pu établir un lien entre les réductions tarifaires et l'évolution de ces usines au fil du temps. Ils ont constaté que parmi les usines qui ont commencé à exporter ou qui ont augmenté leurs exportations en raison des réductions tarifaires, la productivité individuelle du travail a augmenté de près de 7 %. Cette augmentation s'explique en partie par le fait que ces entreprises s'engagent davantage dans l'innovation de produits et adoptent des technologies de fabrication plus avancées qu'auparavant. Si la plupart des usines n'ont pas réagi aux réductions tarifaires, celles qui l'ont fait ont contribué à une augmentation de la productivité du travail de 1,4 % dans l'ensemble du secteur manufacturier. Ce chiffre ne tient même pas compte de l'augmentation de la productivité globale résultant de la sortie des entreprises à faible productivité.

<sup>10</sup> Alla Lileeva and Daniel Trefler, 2010, "Improved access to foreign markets raises plant-level productivity... for some plants," *Quarterly Journal of Economics* 125 (3): 1051-1099.

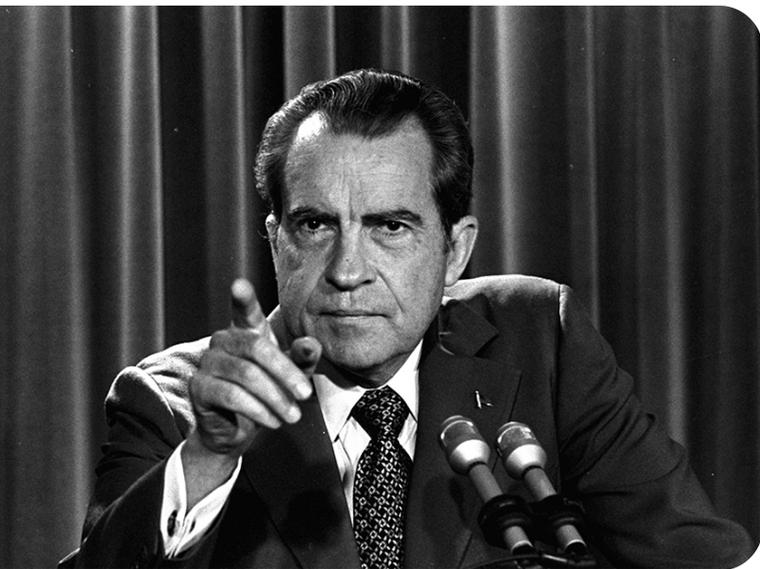
# 3.3

## LE « CHOC NIXON » DE 1971

La proposition de droits de douane de 10 % sur les importations aux États-Unis, mise en avant par l'ancien président Trump lors de sa campagne de réélection en 2024, n'est pas la première fois qu'une telle politique est suggérée dans l'histoire des États-Unis. Il y a un demi-siècle, en août 1971, le président Nixon a imposé une surtaxe générale de 10 % sur les importations. Cette mesure était motivée par la volonté d'améliorer la balance commerciale des États-Unis et par le retrait du pays de l'étalon-or international. Comme la proposition d'aujourd'hui, les droits de douane de Nixon ont été controversés et ont tendu les relations avec les principaux partenaires commerciaux des États-Unis. À l'époque, comme aujourd'hui, le Canada a demandé à être exempté de cette politique, invoquant son rôle unique et intégral en tant que partenaire commercial fiable des États-Unis. Au Canada, on estime à l'époque qu'environ 90 000 emplois seraient perdus si la mesure était restée en vigueur pendant une année entière (Muirhead, 2011).<sup>11</sup> Les droits de douane de 10 % mis en place par Nixon ont été de courte durée, puisqu'ils n'ont duré que quatre mois avant d'être annulés. Il n'en demeure pas moins qu'il s'agit d'une évolution importante de la politique commerciale et qu'elle a été largement étudiée depuis. Des recherches récentes

menées par Douglas Irwin, économiste commercial de renom, et publiées en 2012, ont montré que les droits de douane de 10 % imposés par Nixon ont entraîné une réduction de 2,6 % du total des importations aux États-Unis en provenance du Canada.<sup>12</sup>

Étant donné la courte durée du « choc Nixon », un tarif douanier général plus permanent de 10 % entraînerait probablement une plus grande perturbation des flux commerciaux entre les deux pays. D'autres raisons expliquent pourquoi l'effet pourrait être plus important aujourd'hui. Premièrement, la nature du commerce entre les deux pays est devenue beaucoup plus complexe, avec des interconnexions profondes et des liens de chaîne d'approvisionnement dans divers secteurs dans les deux nations. La doctrine de choc de Nixon ne s'appliquait également qu'à un sous-ensemble de l'ensemble des biens échangés entre les deux pays. Le prélèvement de 10 % n'a été appliqué qu'à ce que l'on appelle les importations passibles de droits de douane, qui représentaient environ un tiers de l'ensemble des expéditions canadiennes vers les États-Unis. Par conséquent, un volume considérable d'échanges n'était pas soumis à la taxe de 10 %. Enfin, il est important de noter que sous l'ère Nixon, il n'y a pas eu de représailles généralisées par le biais de tarifs douaniers à l'encontre des exportations américaines par d'autres pays. En revanche, une politique de grande envergure comme celle proposée aujourd'hui provoquerait presque certainement des représailles systématiques de la part de nombreux pays dans le monde, comme cela s'est produit en réponse aux récents droits de douane sur l'acier et l'aluminium imposés par les États-Unis il y a quelques années à peine. Dans la section suivante, j'examinerai les implications d'un tarif douanier généralisé de 10 % sur toutes les importations aux États-Unis, quelle que soit leur origine, à la fois avec et sans représailles mondiales.



<sup>11</sup> Bruce Muirhead, 2011, "From Special Relationship to Third Option: Canada, the U.S., and the Nixon Shock," *American Review of Canadian Studies* 34 (3): 439-462.

<sup>12</sup> Douglas Irwin, 2012, "The Nixon Shock After Forty Years: The Import Surcharge Revisited," NBER Working Paper 17749.

# 3.4

## PROJECTION DU COÛT ÉCONOMIQUE DU TARIF DOUANIER DE 10 % PROPOSÉ PAR TRUMP

Le modèle est conçu pour reproduire fidèlement les modèles d'échanges observés entre les pays, y compris tous les liens d'entrée-sortie et les flux entre les secteurs au sein des pays et entre les pays, comme le montrent les TIES de l'OCDE. Le modèle intègre également les niveaux tarifaires moyens observés entre les pays, des données détaillées sur la taille des pays et d'autres aspects clés de l'économie mondiale. Je simule ensuite une augmentation de 10 points de pourcentage du coût des importations aux États-Unis, quel que soit l'exportateur.

En réponse à ce tarif, les entreprises et les consommateurs du modèle optimisent leurs choix. Les acheteurs américains déplacent une partie de leurs achats vers des producteurs locaux plutôt que de payer les 10 % de droits de douane. Les conséquences économiques pour les États-Unis sont doubles. Les entreprises qui remplacent les fournisseurs importés ont généralement une productivité légèrement inférieure, ce qui explique pourquoi elles n'étaient pas le choix préféré dans l'équilibre pré-tarifaire. Deuxièmement, pour compenser cet impact négatif sur la productivité, les États-Unis bénéficient de ce que l'on appelle un avantage au niveau des « termes de l'échange ». En effet, une partie des recettes tarifaires perçues sera payée par les producteurs établis à l'étranger, générant ainsi des recettes pour les États-Unis sans qu'aucune partie nationale n'en supporte le coût. En principe, il est possible pour une grande économie de tirer profit de l'imposition unilatérale d'un tarif douanier modeste. Comme nous le verrons dans les résultats que je présenterai prochainement, ce n'est peut-être pas le cas pour le tarif douanier général de 10 % proposé aujourd'hui.

Dans une deuxième simulation, j'envisage le scénario où il ne s'agit pas seulement d'un tarif douanier unilatéral de 10 % imposé par les États-Unis, mais d'une situation où des représailles étendues et systématiques se produisent. Dans ce cas, d'autres pays imposeraient un tarif douanier de 10 % sur les importations en provenance des producteurs américains. Par conséquent, les échanges dans les deux sens entre les États-Unis et tout autre pays seraient frappés d'un tarif douanier de 10 % qui s'ajouterait à tous les droits préexistants. Cela entraînerait une réduction significative du volume des échanges et une augmentation correspondante de la production nationale dans la plupart des pays.

À l'aide de ce modèle, je constate qu'une augmentation générale de 10 % des droits de douane sur les importations aux États-Unis aurait un impact significatif sur les flux commerciaux, la productivité, les prix et les niveaux de revenu réel dans les deux pays. J'estime que l'effet permanent de ce tarif sur les importations canadiennes en provenance des États-Unis entraînerait une baisse équivalente à un peu plus de 5 points de pourcentage du PIB du Canada. Bien qu'une part importante de ces pertes commerciales soit remplacée par une augmentation des dépenses allouées à la production nationale au Canada, on observe également un glissement vers l'importation de biens et de services en provenance d'autres marchés. J'estime que l'augmentation des importations en provenance de marchés autres que les États-Unis équivaut à environ 0,8 point de pourcentage.

Certains secteurs sont plus exposés que d'autres à un tel tarif. Comme nous l'avons vu plus haut dans ce rapport, les volumes commerciaux des exportations canadiennes vers les États-Unis sont les plus élevés

<sup>13</sup> Lorenzo Caliendo and Fernando Parro, 2015, "Estimates of the Trade and Welfare Effects of NAFTA," *The Review of Economic Studies* 82 (1): 1-44.

**TABLEAU 2****Effets économiques simulés d'un tarif douanier à l'importation de 10 % imposé par les États-Unis**

	<b>Revenus réels</b>	<b>Productivité du travail</b>
<b>Pas de représailles</b>		
Canada	<b>-0.88 %</b>	<b>-0.95 %</b>
États-Unis	<b>-0.63 %</b>	<b>-0.51 %</b>
<b>Représailles complètes</b>		
Canada	<b>-1.51 %</b>	<b>-1.57 %</b>
États-Unis	<b>-0.95 %</b>	<b>-0.95 %</b>

Source: Calculs de l'auteur à l'aide d'un modèle d'équilibre général de l'économie mondiale. Voir le texte pour les détails et la discussion.

dans des secteurs comme les produits énergétiques et certaines industries manufacturières, comme les véhicules à moteur et leurs pièces. Les exportations de ces secteurs en tant que part de leur production vers les États-Unis diminueraient considérablement en cas de droits de douane. J'estime que si un tarif douanier de 10 % était imposé de manière générale à tous les secteurs, la part de la production exportée vers les États-Unis par les secteurs concernés diminuerait de 22 points de pourcentage. Dans les secteurs des véhicules à moteur et des équipements de transport, la baisse des exportations américaines en proportion de leur production serait de 10 points de pourcentage. Les métaux basiques subiraient une réduction de 9 points de pourcentage, les produits chimiques une réduction de 8 points de pourcentage et les produits du papier une réduction de 7 points de pourcentage. Certains secteurs ne subiraient que très peu de perturbations, le modèle estimant que les changements dans le commerce et les services entre le Canada et les États-Unis en tant que part de la production de ces secteurs sont négligeables, en grande partie parce qu'il y a très peu d'échanges dans ces domaines au départ.

J'illustre les perturbations dans la *Figure 11*. Bien qu'ils ne soient pas mentionnés dans ce rapport, les secteurs américains les plus perturbés par ces droits de douane sont similaires, en particulier les véhicules à moteur, les métaux de base et les produits énergétiques.

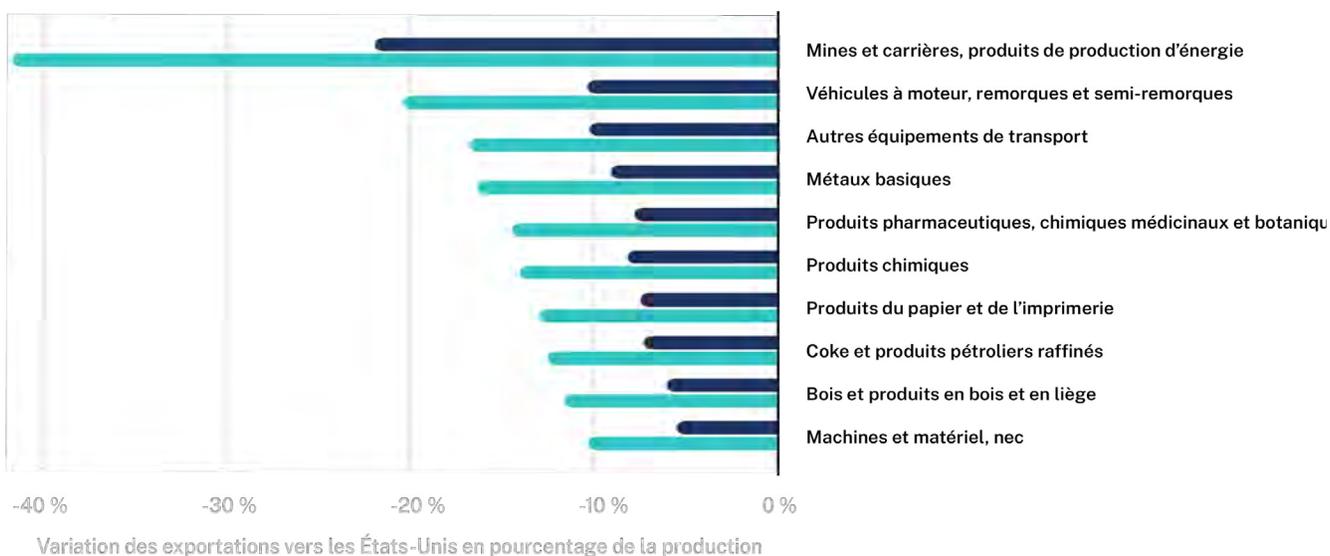
Ces changements dans la structure des dépenses commerciales ont un impact important et négatif sur l'économie canadienne. Plus précisément, si les États-Unis imposent une telle mesure sans aucune mesure de rétorsion de la part d'autres pays, le revenu réel canadien diminuerait de 0,9 % et la productivité globale du travail au Canada chuterait de près de 1 %. Les États-Unis subissent également des perturbations dans la structure de leurs échanges et de leurs dépenses. La baisse des importations en provenance du Canada en proportion de leur PIB équivaut à 0,5 point de pourcentage. Les États-Unis connaîtraient donc également une réduction de la taille et de la productivité de leur économie, le revenu réel diminuant d'environ 0,6 % et la productivité du travail de 0,5 %. Je présente ces résultats dans le *Tableau 2*.

Toutefois, il est peu probable qu'une telle politique soit mise en œuvre sans que d'autres pays ne réagissent, comme nous l'avons vu dans des cas précédents. Si d'autres pays ripostent en imposant leurs propres droits de douane de 10 % sur les exportations américaines, les coûts économiques et les perturbations augmenteront. Dans ce scénario, je constate que les effets sur les volumes d'échanges sont nettement plus importants. La part des importations canadiennes en provenance des États-Unis dans le PIB diminuerait d'un peu plus de 9 points de pourcentage. De même, les importations américaines en provenance du Canada en proportion de leur PIB diminueraient encore davantage, de 0,8 point de pourcentage supplémentaire. Les effets sur les différents secteurs s'intensifient de la même manière. Avec cette plus grande perturbation de la structure des échanges et des dépenses de part et d'autre de la frontière, les conséquences négatives sur le revenu

réel et la productivité sont également amplifiées, comme je l'illustre dans la *Figure 11*. J'estime que les revenus réels au Canada diminueraient de 1,5 %, tandis que la productivité du travail chuterait de près de 1,6 %. Aux États-Unis, le revenu réel et la productivité du travail diminueraient tous deux d'environ 1 %. Il s'agit de changements importants, équivalant à un peu plus de 800 dollars américains (ou près de 1 100 dollars canadiens) par personne en perte de revenu annuel réel pour les individus des deux côtés de la frontière.

**FIGURE 11**

**Les dix principaux secteurs touchés par un tarif douanier généralisé de 10 % imposé par les États-Unis**



**Remarque :** Ce graphique présente la variation simulée des exportations sectorielles vers les États-Unis en pourcentage de la production. Les changements sont rapportés en points de pourcentage.  
**Source :** Calculs de l'auteur à l'aide d'un modèle d'équilibre général de l'économie mondiale. Voir le texte pour les détails et la discussion.

# 3.6

## DISCUSSION DES RÉSULTATS DU MODÈLE

Plusieurs raisons importantes expliquent pourquoi ces estimations basées sur le modèle peuvent sous-estimer l'ampleur réelle des perturbations économiques auxquelles les deux pays seraient confrontés si les États-Unis imposaient un tarif douanier général de 10 %.

Tout d'abord, le modèle en question fait abstraction des coûts d'ajustement qui surviennent lorsque les économies passent d'un équilibre à un autre. Si le PIB réel peut se redresser à long terme, le modèle suppose implicitement que les travailleurs et les autres facteurs de production peuvent se réorienter sans heurt vers de nouveaux secteurs, les flux commerciaux et les habitudes d'achat s'adaptant en conséquence. Toutefois, à court terme, les individus supportent des coûts lorsqu'ils changent de profession ou de secteur, et peuvent connaître des périodes de chômage pendant ces ajustements. Ces coûts s'ajouteraient aux conséquences négatives globales d'une politique commerciale perturbatrice, telle qu'un tarif douanier de 10 %, mais le modèle ne les prend pas en compte.

Deuxièmement, la nature à long terme de ces estimations signifie que les implications d'un tarif douanier pour certains secteurs peuvent être beaucoup moins importantes au départ que ne le suggèrent les résultats rapportés ici. Prenons l'exemple des exportations de produits énergétiques du Canada vers les États-Unis. Ce secteur dépend fortement de certains types d'infrastructures qui sont construites et configurées d'une manière qu'il est extrêmement difficile de modifier à court terme. Par conséquent, un tarif douanier peut ne pas modifier immédiatement la production globale et l'expédition de barils de pétrole des producteurs de l'Alberta vers les raffineries et les transformateurs des États-Unis. Dans un premier temps, les entreprises de ce secteur sont plus susceptibles

de subir une réduction de leurs marges bénéficiaires et de leurs revenus, ce qui aurait des répercussions à court terme sur les recettes publiques et pourrait réduire l'incitation à investir. Au fil du temps, cela pourrait également entraîner une baisse des volumes de production, les entreprises cherchant à trouver de nouveaux acheteurs. Toutefois, plus les droits de douane resteront en place, plus ces entreprises seront incitées à explorer d'autres marchés. Il est important de noter que le modèle utilisé ici fait abstraction de ces détails spécifiques au secteur, se concentrant plutôt sur des impacts plus larges et à long terme.

De plus, le modèle ne tient pas compte des décisions plus complexes et plus prospectives que prennent les entreprises. Investir dans des technologies et des installations productives, ainsi que développer des relations avec les fournisseurs et les clients, prend du temps et exige des entreprises qu'elles fassent des investissements initiaux importants. Face à un tarif douanier de 10 %, les entreprises devraient modifier leurs décisions, leurs orientations et leurs relations. Ces changements n'entraînent pas seulement des coûts directs, mais aussi des réactions à long terme du volume des échanges aux modifications tarifaires qui sont plus importantes que ce qui est généralement estimé par les chercheurs. Autrement dit, l'« élasticité des échanges » peut augmenter avec le temps. En effet, une analyse récente de George Alessandria, Horag Choi et Kim Ruhl (2021)<sup>14</sup> suggère que la prise en compte de ces facteurs augmente les conséquences des modifications tarifaires d'un ordre de grandeur par rapport aux résultats suggérés par une simple comparaison de deux équilibres en régime permanent comme je l'ai fait ici.

<sup>14</sup> George Alessandria, Horag Choi, and Kim Ruhl, 2021, "Trade adjustment dynamics and the welfare gains from trade," *Journal of International Economics* 131: 103458.

# 4 RÉSUMÉ ET CONCLUSION

L'analyse présentée dans ce rapport souligne l'importance cruciale des échanges commerciaux entre le Canada et les États-Unis pour renforcer la force et la résilience économiques des deux nations. La profondeur des relations économiques, caractérisées par d'importants échanges bilatéraux de biens, de services et d'investissements, met en évidence le rôle du Canada en tant que partenaire commercial essentiel et fournisseur clé d'intrants intermédiaires, en particulier dans les secteurs de la fabrication et de l'énergie. Cela permet non seulement de soutenir la productivité des États-Unis, mais aussi de garantir aux entreprises américaines l'accès à des ressources de haute qualité essentielles à leurs activités. L'interdépendance de nos économies est également démontrée par la valeur ajoutée intégrée et les flux commerciaux substantiels au sein des entreprises qui stimulent l'efficacité et la compétitivité de part et d'autre de la frontière.

Les chaînes d'approvisionnement mondiales étant de plus en plus incertaines, le statut du Canada en tant que partenaire sûr et fiable est plus important que jamais. Les avantages économiques durables de cette relation sont évidents : les deux pays bénéficient d'une chaîne d'approvisionnement intégrée qui tire parti de leurs forces respectives. En encourageant et en protégeant le commerce entre le Canada et les États-Unis, les deux pays peuvent encore améliorer leur stabilité économique, leur productivité et leur compétitivité mondiale dans les années à venir.

Le LDE est le fruit de notre collaboration avec  
Statistique Canada et du soutien financier  
d'Innovation, Science et Développement  
économique Canada.



Chambre de  
Commerce  
du Canada

Canadian  
Chamber of  
Commerce

Financé par le  
gouvernement  
du Canada

Canada



Laboratoire de données sur les entreprises Business Data Lab

