

L'AECG avec l'Europe

Évaluation des retombées pour le Québec



Un partenariat entre

Président
Raymond Bachand

Directrice
Mia Homsy

Directeur de la recherche
Robert Gagné

Directeur associé
Jean-Guy Côté

L'AECG avec l'Europe : évaluation des retombées pour le Québec

Rachel Atkinson, Doris Chu, Jean-Guy Côté, Robert Gagné, Danielle Goldfarb, Mia Homsy, Sonny Scarfone, Sui Sui et Ari Van Assche

À propos de l'Institut du Québec

Issu d'un partenariat entre le Conference Board du Canada et HEC Montréal, l'Institut du Québec axe ses recherches et ses études sur les enjeux socioéconomiques auxquels le Québec fait face. Il vise à fournir aux autorités publiques et au secteur privé les outils nécessaires pour prendre des décisions éclairées, et ainsi contribuer à bâtir une société plus dynamique, compétitive et prospère.



Un partenariat entre



HEC MONTRÉAL

Institut du Québec
3000, chemin de la Côte-Sainte-Catherine
Montréal (Québec) H3T 2A7
institutduquebec.ca
[@InstitutduQC](https://www.instagram.com/InstitutduQC)

Pour citer le rapport : Atkinson, Chu, Côté, Gagné, Goldfarb, Homsy, Scarfone, Sui et Van Assche, *L'AECG avec l'Europe : évaluation des retombées pour le Québec*, Montréal, Institut du Québec, 2016.

© Institut du Québec, un partenariat entre Le Conference Board du Canada et HEC Montréal, 2016

Publié au Canada | Tous droits réservés | Entente no 40063028 | *Constituée en société sous le nom d'AERIC Inc.

Ce document est disponible sur demande dans un format accessible aux personnes ayant une déficience visuelle. Agent d'accessibilité, Le Conference Board du Canada. Tél. : 613-526-3280 ou 1-866-711-2262. Courriel : accessibility@conferenceboard.ca

MD Le Conference Board du Canada et le logo de la torche sont des marques déposées du Conference Board, Inc. Nos prévisions et travaux de recherche reposent souvent sur de nombreuses hypothèses et différentes sources de données. Ils présentent donc des risques et des incertitudes inhérents à ce genre de travail et ne doivent pas être perçus comme des sources de conseils spécifiques en matière de placement, de comptabilité, de droit ou de fiscalité.

TABLE DES MATIÈRES

i **RÉSUMÉ**

Chapitre 1

1 Un accord essentiel pour le Québec

2 Introduction

3 Importance des exportations pour le Québec

Chapitre 2

15 L'Accord économique et commercial global

16 Qu'est-ce que l'Accord économique et commercial global?

Chapitre 3

21 Impact des réductions tarifaires de l'AECG sur le Québec

22 Valeur des échanges commerciaux entre le Québec et l'UE

25 Méthodologie pour le calcul des réductions tarifaires

28 Retombées estimées de l'élimination des tarifs sous l'AECG, par secteur

35 Conclusion

Annexe A

36 Bibliographie

Annexe B

38 Méthodologie et résultats des réductions tarifaires attribuables à l'AECG

41 Estimations et données

Annexe C

43 Impact de l'élimination des tarifs à l'exportation de l'AECG

Remerciements

Les auteurs aimeraient remercier le Centre du commerce mondial du Conference Board du Canada pour son soutien dans le cadre de ce projet.

RÉSUMÉ

L'AECG avec l'Europe : évaluation des retombées pour le Québec

Aperçu

- La croissance économique interne du Québec demeurera limitée dans les années à venir. Afin d'accroître son développement économique, la province doit augmenter ses exportations. Le resserrement des liens commerciaux avec l'Europe représente l'une des éventuelles avenues pour augmenter le niveau des exportations et la croissance économique.
- L'Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne, une entente plus vaste et détaillée que l'Accord de libre-échange nord-américain, aura des effets mesurables sur la façon d'exporter en Europe.
- Selon le modèle prévisionnel utilisé, la réduction des tarifs douaniers établie par l'AECG permettra d'accroître les exportations à hauteur de 324 M\$ par année d'ici 2022.

La signature de l'Accord économique et commercial global (AECG) permettra aux entreprises québécoises de bénéficier d'un meilleur accès au marché européen, d'accéder aux marchés publics d'Europe et de consolider la place qu'elles occupent parmi les importateurs européens. L'Accord élimine notamment 99 % des tarifs généraux non agricoles et 94 % des tarifs agricoles. Il réduit les barrières non tarifaires comme celles liées à la certification.

L'AECG permet aussi une meilleure mobilité de la main-d'œuvre et la mise en place d'un système de reconnaissance des qualifications professionnelles. Il intègre un système d'arbitrage élaboré. L'AECG est à ce jour l'accord économique le plus vaste signé par le Canada et l'Union européenne. Il représente une occasion sans précédent pour les entreprises québécoises voulant exporter en Europe, notamment en ce qui concerne les marchés publics.

Il faut rappeler que les perspectives de croissance du Québec demeurent faibles en raison de la démographie vieillissante, entre autres. Sans un plus grand apport des exportations et une amélioration de la productivité, la croissance économique du Québec progressera moins vite que celle de ses voisins.

Bien que la signature de l'AECG ne soit pas sans risques, ce traité est essentiel pour accélérer le niveau des exportations québécoises. Certes, les États-Unis demeurent le principal partenaire commercial du Québec et le potentiel y demeure immense, mais la région du sud des États-Unis – celle ayant les meilleures perspectives de croissance – est davantage intégrée au Mexique. Les sociétés québécoises ne peuvent concurrencer avec les entreprises mexicaines sur la base des coûts d'exploitation. Le Québec doit donc impérativement continuer de diversifier les pays vers lesquels il exporte abondamment.

Actuellement, divers produits québécois sont exportés vers l'Europe. Par ordre d'importance, mentionnons les instruments ou appareils pour la navigation aérienne ou spatiale, le minerai de fer et ses concentrés, les turboréacteurs et turbines à gaz, l'aluminium et ses produits dérivés, ainsi que les appareils et l'équipement électroniques. En 2014, la valeur de ces ventes s'élevait à plus de 8 G\$. De plus, la relation économique du Québec avec le marché européen dépasse les seuls échanges de biens : elle comprend également les investissements bilatéraux, le commerce des services et la mobilité de la main-d'œuvre. L'Europe constitue ainsi un nouveau marché naturel pour plusieurs entreprises québécoises.

Selon le modèle prévisionnel utilisé, la baisse des tarifs établie par l'AECG permettra d'augmenter les exportations à hauteur de 324 M\$ en 2022¹, toutes choses étant égales par ailleurs, principalement dans le secteur des produits chimiques, de plastique et en caoutchouc.

1 Au total, plus de 2 G\$ de ventes supplémentaires sont prévus d'ici 2022.

CHAPITRE 1

Un accord essentiel pour le Québec

Résumé du chapitre

- Le commerce international est actuellement un élément déterminant de la croissance économique du Québec et il continuera de l'être dans le futur.
- La place qu'occupent les États-Unis dans les échanges commerciaux du Québec est proportionnellement moins grande qu'elle ne l'a été dans la période qui a suivi l'adoption de l'Accord de libre-échange nord-américain. La diversification des exportations québécoises passe par un accroissement des échanges commerciaux avec l'Europe.
- Les exportations québécoises vers l'Union européenne ont crû de près de 5 % par année de 2005 à 2014, et ce, malgré une récession dans certaines régions de l'UE.

Introduction

La croissance économique du Québec, considéré comme un petit marché, est en grande partie attribuable au commerce extérieur. Les entreprises québécoises doivent avoir accès aux marchés internationaux pour augmenter leurs revenus. Par le passé, le Québec a bénéficié des accords signés avec ses partenaires commerciaux. L'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA), entre autres, a profité au secteur manufacturier du Québec dans les années 1990.

La société québécoise est sur le point d'entrer dans une nouvelle phase d'intégration économique, avec l'Europe cette fois-ci. Les dirigeants politiques québécois ont été d'ardents promoteurs de la signature de cet accord entre le Canada et l'Union européenne (UE). L'Accord économique et commercial global (AECG) représente une occasion unique pour le Québec et ses entreprises de rivaliser pour devenir des partenaires majeurs de l'UE. Mais ce repositionnement ne viendra pas sans frictions, notamment en agriculture.

L'adoption du traité permettra toutefois au Québec de diversifier ses échanges commerciaux avec une région qui héberge son deuxième bassin de clients le plus naturel. L'AECG dépasse le cadre d'une simple intégration tarifaire et douanière : c'est un véritable partenariat économique qui modifiera plusieurs aspects non tarifaires de la relation commerciale entre le Québec et l'UE.

Dans le cadre de ce rapport, premier d'une série de deux, l'Institut du Québec (IdQ) a analysé les répercussions économiques potentielles de l'AECG sur l'économie du Québec. Le présent chapitre traite de l'importance des exportations dans l'économie du Québec. Le chapitre 2 se penche sur l'Accord lui-même et ses dispositions. Le chapitre 3

évalue les retombées économiques de l'AECG. Le deuxième rapport portant sur l'AECG examinera les meilleures stratégies d'intégration aux marchés européens.

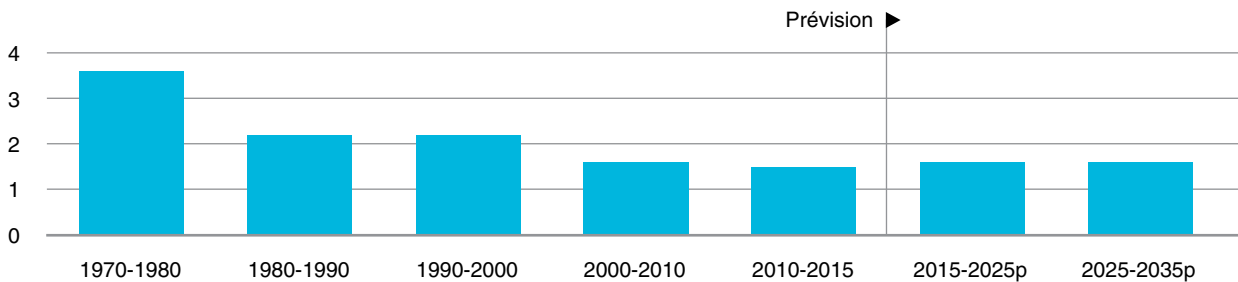
Importance des exportations pour le Québec

L'économie québécoise, ouverte sur le monde, est fondée en partie sur les exportations. Pour maintenir une balance commerciale adéquate, le Québec doit cependant poursuivre sur cette lancée. Mais il fait face à d'importants défis démographiques. Le vieillissement de la population aura notamment pour effet de plafonner la croissance annuelle à long terme du PIB à 1,6 % (voir le graphique 1). Cette croissance économique limitée aura un impact sur les finances publiques et sur la capacité de l'État à soutenir ses programmes sociaux.

Graphique 1

Croissance annuelle moyenne du PIB réel du Québec

(%)



p = prévision

Sources : Statistique Canada; prévisions du Conference Board du Canada.

Plusieurs options s'offrent à un État qui souhaite stimuler son économie au-delà de la croissance prévue : augmenter son nombre de consommateurs internes (croissance démographique), ou accroître sa productivité ou encore le nombre de consommateurs externes (par la voie du commerce interprovincial ou international).

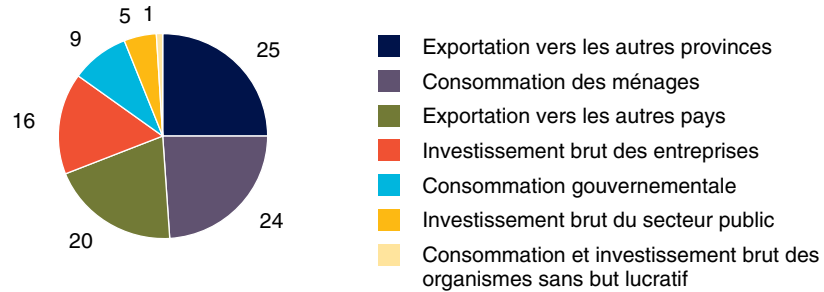
En 2013, la consommation représentait 60 % du PIB du Québec. Si ce niveau de consommation ne se maintient ou n'augmente pas, il est impensable d'envisager une période de croissance spectaculaire au cours des prochaines années. Étant donné le fort taux d'endettement des ménages, il est pourtant peu probable que les consommateurs québécois actuels puissent à eux seuls stimuler l'activité économique provinciale. De plus, il faudrait investir dans l'offre, tant dans la capacité de produire que dans la productivité elle-même. Une meilleure offre, plus compétitive, est aussi une façon d'augmenter le PIB du Québec. Ainsi, le fait d'exporter plus stimule le PIB, mais force aussi les entreprises québécoises à devenir et à demeurer compétitives.

Le commerce international, un pilier pour l'économie québécoise

Au XVII^e siècle, la Nouvelle-France s'est d'abord développée autour du commerce de la fourrure. Ce succès historique fait qu'encore aujourd'hui, le commerce international est l'un des piliers du développement économique du Québec. Sans cette ouverture économique vers l'extérieur, les perspectives de croissance des entreprises québécoises seraient limitées. En 2014, les exportations vers les autres pays (19,7 %) et les autres provinces représentaient au total près de 45 % du PIB du Québec. Afin de mesurer le poids des exportations sur l'économie québécoise, nous avons ventilé le PIB du Québec selon la production, par destination (voir le graphique 2).

Graphique 2

PIB du Québec basé sur la consommation en 2014
(%)

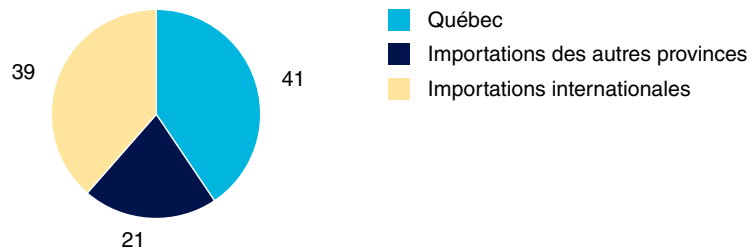


Source : Institut de la statistique du Québec.

Moins de la moitié des produits que les Québécois consomment provient du Québec. Quelque 21 % proviennent du reste du Canada et le reste est importé (voir le graphique 3). En d'autres termes, les ménages québécois sont dépendants du commerce international. L'économie québécoise est fortement intégrée au marché international.

Graphique 3

Consommation québécoise par lieu d'origine des produits en 2014
(%)



Source : Institut de la statistique du Québec.

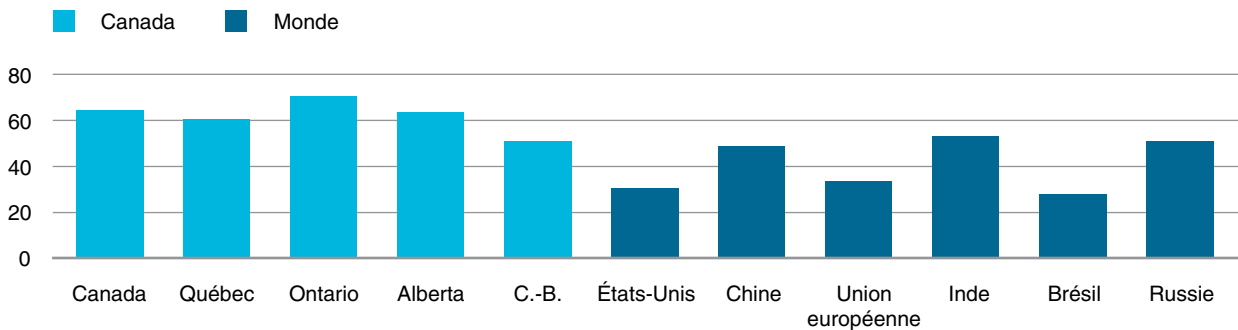
Le graphique 4 illustre la forte intégration de l'économie québécoise aux marchés mondiaux. Cette intégration est comparable à celle des autres provinces canadiennes; mais en faisant le compte des exportations et des importations par rapport au PIB, on constate que l'économie du

Québec est encore plus intégrée que celle du Brésil, de la Russie ou des États-Unis – qui sont des économies jouissant d'un vaste marché intérieur.

Graphique 4

Intégration économique

(exportations et importations par rapport au PIB, en %)



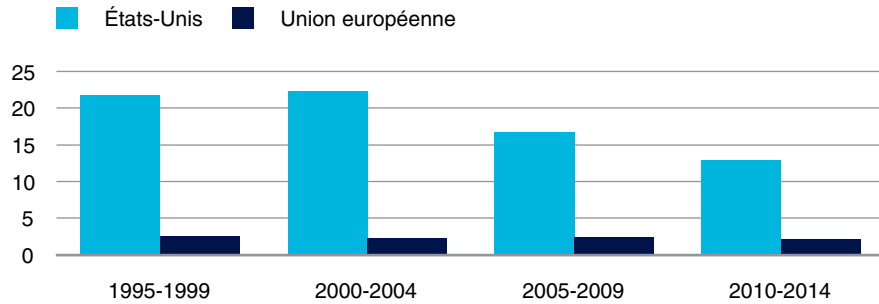
Note : Données de 2014 pour les provinces canadiennes, l'UE et les États-Unis; données de 2013 pour les autres régions.
Sources : Statistique Canada; Bureau of Economic Analysis; Commission européenne; Nations Unies.

Les États-Unis demeurent le principal partenaire commercial du Québec et ils le resteront au cours des prochaines années. Dans le graphique 5, on compare la part des exportations destinées aux États-Unis ou à l'UE par rapport au PIB nominal du Québec. Par le passé, les États-Unis ont toujours été pour les entreprises québécoises – et de loin – un marché plus important que le marché européen.

Graphique 5

Part des exportations à destination des États-Unis et de l'Union européenne

(% du PIB nominal du Québec en \$ CA, au taux de change de l'année en cours)



Sources : Statistique Canada; Industrie Canada, Données sur le commerce en direct.

Si les États-Unis demeurent la principale destination des échanges bilatéraux du Québec, la part des exportations québécoises est en diminution. Le graphique 6 montre l'évolution du volume des échanges commerciaux de la province avec les États-Unis, en distinguant la Nouvelle-Angleterre et l'État de New York (ses principaux partenaires historiques) du reste des États-Unis.

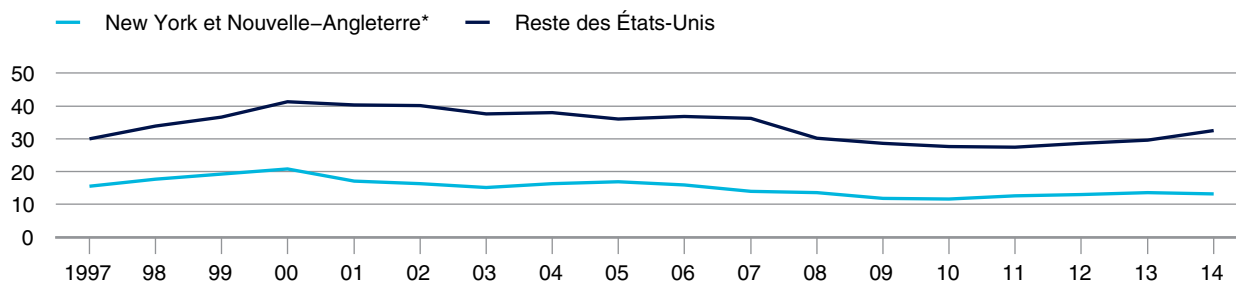
On remarque que pour les deux sous-groupes, les exportations nationales ont rapidement augmenté jusqu'à la fin des années 1990, décennie durant laquelle s'est signé l'ALÉNA. Un déclin graduel s'en est suivi à partir de 2000, déclin qui s'est accéléré lors de la récession américaine de 2007-2009¹. Depuis 2010, la situation s'est quelque peu améliorée, surtout pour les États qui ne sont pas des partenaires traditionnels du Québec. Cependant, les échanges avec ces derniers demeurent bien en deçà des niveaux atteints pour les États du Nord-Est des États-Unis.

1 Parmi les autres raisons souvent invoquées, mentionnons les contrôles frontaliers plus serrés à la suite des attaques du 11 septembre 2001, une devise canadienne plus forte et la restructuration de la chaîne de production nord-américaine.

Graphique 6

Exportations internationales en provenance du Québec

(G\$, pondérés selon le déflateur de Paasche)



Note : inclut le Maine, le Vermont, le New Hampshire, le Connecticut, le Massachusetts et le Rhode Island.

Source : Industrie Canada, Données sur le commerce en direct.

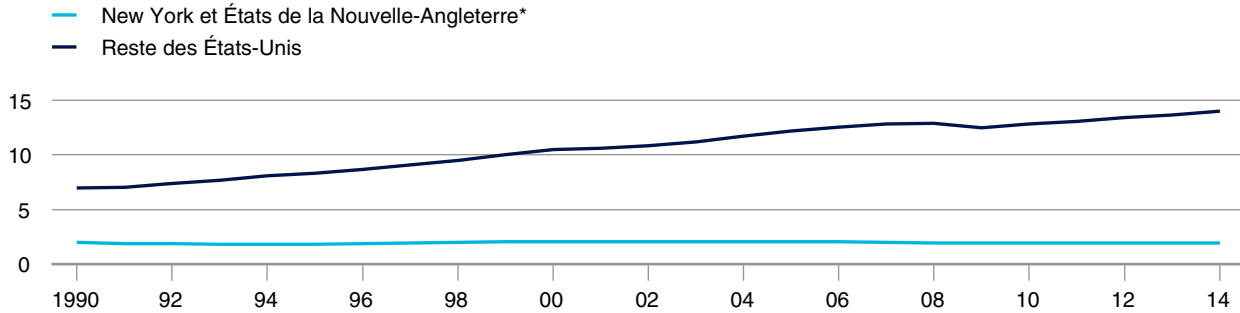
L'une des raisons expliquant cette léthargie relative aux exportations québécoises vers la Nouvelle-Angleterre et l'État de New York est la croissance économique négligeable de cette région depuis 25 ans (voir le graphique 7). La stagnation est attribuable à une décroissance de la population dans plusieurs de ces États au profit d'États du Sud-Est et du Texas. Cette absence de croissance économique limite donc les perspectives de croissance des exportations dans cette région.

La région du sud des États-Unis est celle ayant les meilleures perspectives de croissance. Cette zone entretient cependant des relations économiques plus importantes avec le Mexique qu'avec le Canada. À moyen terme, il serait avantageux pour le Québec de diversifier ses partenaires commerciaux afin de ne plus compter uniquement sur la croissance économique d'un seul partenaire.

Graphique 7

Croissance du PIB réel de l'État de New York et des États de la Nouvelle-Angleterre comparativement au reste des États-Unis

(G\$ de 2009, indexés à 1990=100)



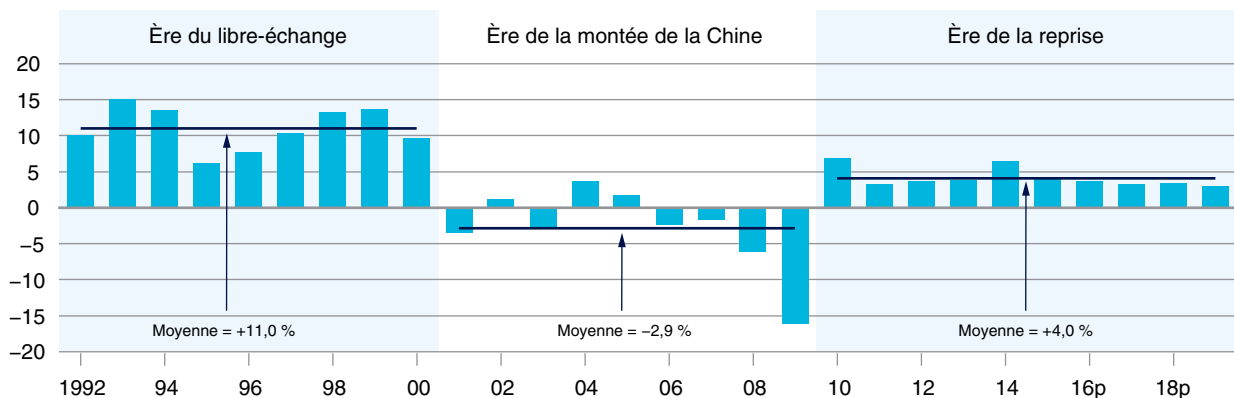
* Note : inclut le Maine, le Vermont, le New Hampshire, le Connecticut, le Massachusetts et le Rhode Island.
 Source : Bureau of Economic Analysis.

D'après les prévisions du Conference Board du Canada, la croissance des exportations à destination des États-Unis devrait rebondir de façon soutenue, à la suite d'une décennie de contraction (voir le graphique 8). Cette conjoncture sera toutefois moins profitable que dans les années 1990, période au cours de laquelle le dollar s'est fortement déprécié et où l'ALÉNA est entré en vigueur, ce qui renforce l'idée de la nécessité d'une diversification des partenaires commerciaux.

Graphique 8

Croissance des exportations canadiennes à destination des États-Unis

(exportations réelles aux États-Unis, en % de variation)



Source : Prévisions du Conference Board du Canada.

Importance des marchés européens pour les entreprises québécoises

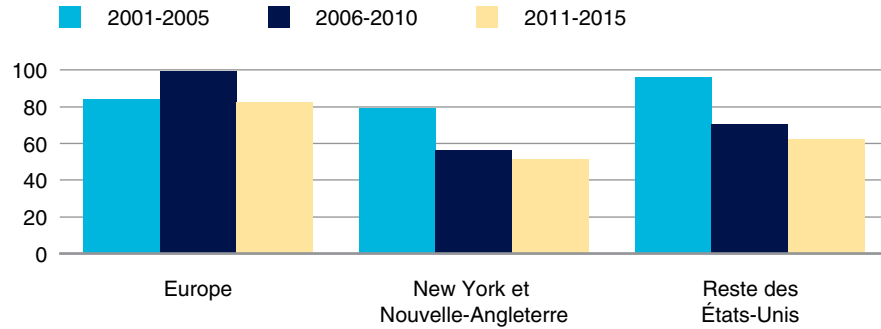
De 2005 à 2014, les exportations québécoises vers l'UE ont crû à un rythme annuel de près de 5 %, et ce, malgré la profonde récession qui a affecté certaines régions de l'UE. Cette croissance des exportations demeure en deçà de celle observée dans les marchés émergents comme la Chine, mais il est vrai que le volume exporté vers ces marchés demeure relativement faible (2,7 G\$ en 2014).

Les pays vers lesquels le Québec exporte déjà en Europe sont évidemment les économies les plus fortes du continent. Depuis 2010, le Québec a établi des liens économiques similaires avec la France, l'Allemagne, les Pays-Bas et le Royaume-Uni. Le graphique 9 présente l'évolution des relations économiques du Québec avec diverses régions du monde.

Graphique 9

Part des exportations québécoises à destination de certaines régions depuis 2000

(indexée à la moyenne 1996-2000 = 100)



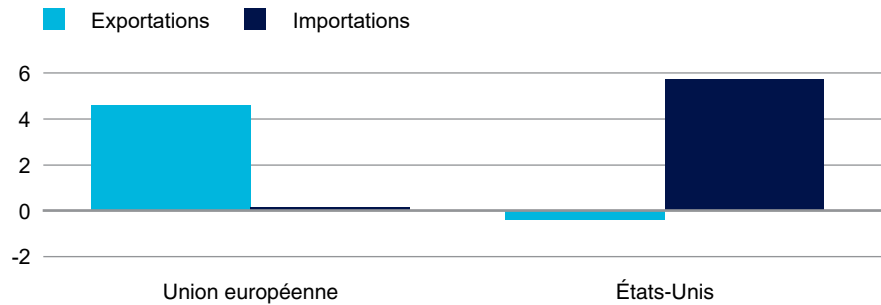
Sources : Statistique Canada; Industrie Canada, Données sur le commerce en direct.

De 2005 à 2014, la croissance annuelle des exportations québécoises vers l'Europe peut sembler intéressante, mais elle ne l'est que lorsqu'on la compare à la stagnation des exportations vers les États-Unis durant la même période (voir le graphique 10). Elle pourrait toutefois s'améliorer, étant donné que les ententes commerciales offrent un potentiel de croissance à long terme.

Graphique 10

Échanges commerciaux du Québec avec l'Europe et les États-Unis

Croissance annuelle de 2005 à 2014, en %



Source : Industrie Canada, Données sur le commerce en direct.

Après les provinces de l'Atlantique, le Québec est la province où la plus grande part des exportations sont destinées à l'UE. En 2005, les exportations québécoises vers le Vieux Continent étaient estimées à 5,5 G\$, alors qu'en 2014, elles atteignaient 8,2 G\$. Les principaux acheteurs de biens produits au Québec demeurent la France (1,4 G\$), les Pays-Bas (1,3 G\$), le Royaume-Uni (1,2 G\$) et l'Allemagne (1,0 G\$)².

Tableau 1

Exportations des provinces canadiennes à destination de l'UE

(%)

	Part des exportations locales à destination de l'UE	Part des exportations locales à destination de l'UE (excluant les États-Unis)
Provinces de l'Atlantique	14,9	53,5
Québec	11,1	38,4
Ontario	9,6	46,4
Provinces des Prairies	1,8	10,8
Colombie-Britannique et Territoires	8,4	16,2

Source : Industrie Canada, Données sur le commerce en direct.

L'UE, un débouché pour les entreprises québécoises

L'UE, c'est près de 500 millions de consommateurs, soit plus que la population américaine, avec en outre un niveau de vie aussi élevé. Le PIB de l'UE est également plus imposant que celui des États-Unis. En 2013, le Québec a produit au total 330 G\$ de biens et services, alors que l'UE en a importé 2 300 G\$. Si le Québec exportait l'ensemble de sa production en Europe, celle-ci ne représenterait que 14 % de ses importations totales.

- 2 Lorsqu'on analyse les tendances de long terme, il est important de tenir compte des limites des données présentées, qui calculent les exportations locales des produits faits au Canada et envoyés à destination de l'Europe, avec le Québec comme point de départ.

Il serait trompeur de mesurer les bénéfices d'une augmentation des échanges commerciaux uniquement du point de vue des échanges de biens, qui profitent déjà, de façon générale, de tarifs douaniers plutôt faibles. En effet, la capacité d'exportation du secteur des services est énorme. L'échange d'information par l'intermédiaire des outils de communication rend ce secteur plus performant sur les marchés internationaux que les industries manufacturières, sujettes à des coûts de transport. De plus, de nombreux services sont vendus en même temps que certains biens³.

Depuis 2003, à l'échelle mondiale et interprovinciale, les biens exportés par le Québec ont diminué de 10 % alors que le secteur des services gagnait 14 %. Dans cette catégorie, on pense notamment aux services environnementaux, à la recherche et développement, à l'audit ou à l'ingénierie. Traditionnellement, les données officielles ne tiennent pas compte de l'importance des échanges de services.

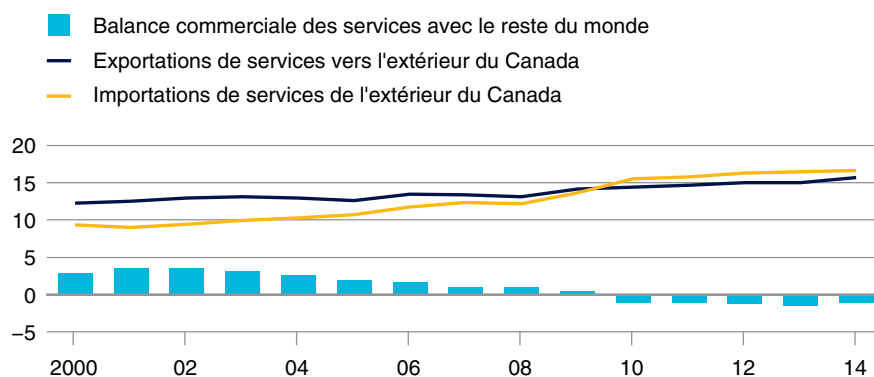
Par exemple, les échanges de services se font souvent grâce à la présence physique des personnes concernées, ou par la voie de filières qui ne sont pas comptabilisées dans les rapports officiels. Ainsi, les ventes de services ne sont pas marginales au Québec et ont un immense potentiel intrinsèque. L'UE, dans laquelle les secteurs tertiaires sont globalement vigoureux, compte également parmi les régions qui importent le plus de services. Le graphique 11 montre l'évolution des échanges dans le secteur des services au Québec. Les chiffres sont cependant sous-estimés étant donné que les activités des filiales étrangères, qui génèrent tout de même des emplois dans la province, sont exclues des calculs.

3 Selon Colijn et Goldfarb, les biens qui sont vendus avec des services ont tendance à obtenir de meilleurs résultats que les autres en Europe. Voir B. Colijn et D. Goldfarb, *Understanding the Four Faces of Europe: Preparing for Freer Commerce*, 2015.

Graphique 11

Échanges internationaux de services au Québec

(G\$ CA de 2007)



Source : Statistique Canada.

Selon le ministère des Affaires mondiales du Canada, les exportations actuelles de services du Québec vers l'UE se font principalement dans les secteurs des technologies de l'information, de l'architecture, du génie, de la recherche et développement et de l'environnement.

L'analyse ne peut quantifier toutes les répercussions que l'AECG aura sur les entreprises québécoises et l'économie de la province. Cependant, il est possible d'affirmer que le traité de libre-échange avec l'Europe permettra aux entreprises québécoises d'intégrer des chaînes de valeur intercontinentales et d'offrir des services ou des biens à un nouveau bassin de 500 millions d'habitants.

De plus, l'accès aux marchés publics européens (sauf dans les domaines ayant trait à la santé et à l'éducation) pourrait s'avérer très avantageux pour le secteur québécois des services de TI ou de génie. Cet accès permettra aux compagnies québécoises de souscrire à de multiples appels d'offres auxquels elles ne peuvent actuellement répondre.

CHAPITRE 2

L'Accord économique et commercial global

Résumé du chapitre

- L'Accord élimine 99 % des tarifs douaniers sur les produits généraux non agricoles.
- L'Accord lève plusieurs barrières non tarifaires telles que celles liées aux certifications et à l'étiquetage.
- L'Accord intègre un système d'arbitrage plus évolué que celui de l'ALÉNA.

Qu'est-ce que l'Accord économique et commercial global?

L'Accord économique et commercial global (AECG) entre l'Union européenne et le Canada devrait entrer en vigueur en 2017. Cet accord est généralement décrit comme étant un accord commercial « de deuxième génération », soit plus large et complexe que l'ALÉNA, signé en 1994.

L'AECG va au-delà d'une simple réduction des barrières commerciales : il prévoit la mise en place de processus commerciaux intégrés, comme la protection des brevets et l'approbation de nouveaux produits. Plus encore, il permet la libéralisation des investissements, nécessaire à l'intégration intercontinentale des chaînes de valeur et à l'accès aux marchés publics, ce qui aura des retombées majeures pour les sociétés de services.

L'Accord :

- élimine 99 % des tarifs douaniers sur les produits généraux non agricoles;
- supprime 94 % des tarifs douaniers sur les produits agricoles et agroalimentaires;
- réduit graduellement et de façon importante les barrières non tarifaires, notamment par rapport aux exigences liées à l'étiquetage, aux certifications et aux tests de produits. Cela allègera progressivement les obstacles plus complexes liés aux politiques de visa, aux normes applicables aux produits et aux lois relatives à la main-d'œuvre, entre autres;
- permet un accès additionnel aux technologies de l'UE;
- donne accès aux contrats gouvernementaux (excluant ceux axés sur la santé et l'éducation);
- assure une mobilité accrue de la main-d'œuvre, particulièrement pour les gens d'affaires;

- dresse un cadre de reconnaissance des qualifications professionnelles – fondé en partie sur l'accord actuel de mobilité de la main-d'œuvre entre le Québec et la France;
- protège de façon générale le système de gestion de l'offre, car les producteurs touchés seront dédommagés (les producteurs de fromages, par exemple).
- permet la libéralisation des investissements, facilitant ainsi l'intégration intercontinentale des chaînes de valeur.

Perspectives juridiques

Outre les barrières tarifaires, les traités de libre-échange contiennent souvent des dispositions visant à éliminer les obstacles aux échanges non attribuables aux tarifs à l'importation. Par exemple, des dispositions portant sur la protection des investisseurs et le règlement des différends – particulièrement controversées d'habitude – sont comprises dans l'AECG. Voici un aperçu de ces dispositions et de ce qu'elles impliquent dans le contexte de l'AECG, et en quoi leurs effets sur les entreprises québécoises concernées pourraient différer par rapport aux traités antérieurs.

Les clauses relatives à la protection des investisseurs¹ étrangers font systématiquement partie des traités de commerce et d'investissement, qu'ils soient bilatéraux ou multilatéraux (plus de deux États). De façon générale, ces clauses sont des garanties données par les gouvernements locaux (l'État dans lequel l'investissement est réalisé) aux investisseurs de l'autre État voulant qu'ils soient traités selon certains standards minimaux. Ces investissements, généralement interprétés de manière assez large, incluent la plupart des actifs commerciaux.

1 Un « investisseur » est un ressortissant d'un autre État qui détient, à divers degrés, un « investissement ».

L'AECG prévoit des protections standards, notamment² :

- le droit à un « traitement national » (l'investisseur étranger a droit au même traitement de la part de l'État d'accueil que les investisseurs locaux);
- le droit au traitement de la nation la plus favorisée (le Canada ou l'UE s'engagent à s'accorder mutuellement tout avantage qui aurait été accordé à un État tiers);
- le droit d'être protégé par l'État d'accueil, contre l'expropriation soit directement ou indirectement;
- le droit à un « traitement juste et équitable » (comprenant des notions telles que les attentes légitimes des investisseurs, la transparence des actions de l'État, le respect des obligations contractuelles, etc.). C'est l'une des protections les plus controversées en matière d'investissement, étant donné l'interprétation très large qui peut en être faite.

L'*Investor State Dispute Settlement* (ISDS) est un processus dans le cadre duquel les investisseurs peuvent mettre en application les protections d'investissement prévues par le traité. La forme la plus commune de l'ISDS est l'arbitrage par un tribunal international. Les différends sont résolus (généralement) par un panel de trois arbitres, dont l'un est habituellement nommé par chaque partie et le troisième, conjointement par les deux arbitres nommés par les parties.

Les protections classiques offertes par l'Accord sont définies d'une manière plus précise et restrictive que dans la majorité des traités précédents. L'AECG définit plus clairement les concepts d'expropriation indirecte³ et de traitement juste et équitable. Cette définition comprend une liste exhaustive des situations pouvant donner lieu à une violation

- 2 Pour en savoir davantage sur les éléments traités dans cette section, veuillez consulter le document de la Commission européenne suivant : European Commission, *Investment provisions in the EU-Canada Free Trade Agreement (CETA)*, trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/november/tradoc_151918.pdf.
- 3 La plupart des politiques publiques relatives à la santé publique ou à l'environnement ne sont pas considérées comme des expropriations directes, puisque l'État n'exproprie pas formellement l'investisseur étranger.

de cette obligation. L'Accord reconnaît explicitement le droit d'un État « de poursuivre des objectifs légitimes de politique publique, comme la protection de la santé, de la sécurité et de l'environnement ».

L'AECG ne permet pas que la clause de la nation la plus favorisée soit utilisée par les investisseurs afin de modifier les dispositions relatives au règlement des différends. Un investisseur ne pourrait donc pas se fier aux dispositions relatives au règlement des différends d'un autre traité conclu par le Canada ou l'UE, qui lui sembleraient plus avantageuses.

L'AECG introduit une notion de transparence totale dans les conflits de l'ISDS : tous les documents (présentations par les parties, décisions du tribunal) seront accessibles au public sur un site Web que l'UE financera. Toutes les audiences seront ouvertes au public. Tout cela est positif, puisque l'examen du public influera sûrement sur les arguments que les investisseurs mettront de l'avant et aura éventuellement une incidence sur la conduite du gouvernement.

L'AECG prévoit la mise en place d'un tribunal d'investissement permanent composé de 15 membres nommés par l'UE et le Canada, contrairement à l'approche traditionnelle selon laquelle les arbitres sont désignés par l'investisseur et l'État concerné. Un tribunal d'appel sera également mis sur pied pour réviser les décisions du tribunal, ce qui constitue un changement, car les décisions arbitrales ne peuvent actuellement pas faire l'objet d'un appel. L'AECG définit clairement les motifs de la révision des décisions. En outre, les qualifications des membres du tribunal et du tribunal d'appel seront les mêmes que celles exigées à la Cour internationale de justice.

Si l'on ne sait pas encore comment ces changements se traduiront en pratique, les investisseurs canadiens devront en être conscients lors de l'élaboration de leurs plans d'investissement en Europe. Ils devront garder à l'esprit que l'État pourra disposer d'une marge de manœuvre pour des mesures réglementaires concernant la santé publique et l'environnement.

La signature de l'AECG fait du Canada le seul pays à conclure un accord commercial si ouvert entre deux grandes puissances économiques – États-Unis et UE –, sans compter qu'il est en plus membre de l'accord de Partenariat transpacifique, qui regroupe près de 40 % des économies de la planète. Ce dernier accord n'a toutefois pas encore été ratifié par l'ensemble des 12 pays signataires.

CHAPITRE 3

Impact des réductions tarifaires de l'AECG sur le Québec

Résumé du chapitre

- De 2007 à 2014, la proportion moyenne des exportations totales de marchandises québécoises à destination de l'UE était de 12 %.
- En 2014, les ventes de biens dans l'UE s'élevaient à plus de 8 G\$.
- Selon le modèle prévisionnel utilisé, la réduction des tarifs autorisée par l'AECG permettrait d'augmenter les exportations à hauteur de 324 M\$ par année d'ici 2022 (toutes choses étant égales); ces exportations proviendraient principalement du secteur des produits chimiques, de plastique et en caoutchouc.
- Le modèle ne prend pas en compte la levée de multiples barrières non tarifaires qui auront des répercussions encore plus importantes sur la qualité des échanges commerciaux entre le Québec et l'UE.

Puisque l'Europe est un partenaire commercial important pour le Québec, l'élimination des barrières tarifaires devrait accroître la valeur des échanges entre les deux économies. Quel sera l'impact de ces réductions tarifaires sur l'économie québécoise?

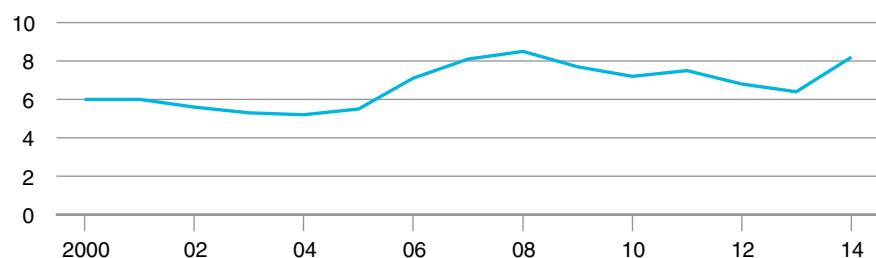
Valeur des échanges commerciaux entre le Québec et l'UE

De 1997 à 2006, moins de 9 % des exportations totales de marchandises québécoises étaient destinées à l'UE, en moyenne. De 2007 à 2014, la part moyenne des exportations totales des marchandises québécoises à destination de l'UE a grimpé à 12 %. Ceci est certes attribuable à une augmentation moyenne des exportations à destination de l'Europe, mais aussi au fait que les États-Unis ont davantage diversifié les régions d'où ils importent leurs biens et services (voir le graphique 12).

Graphique 12

Exportations de marchandises québécoises vers l'Union européenne, de 2000 à 2014

(statistiques douanières, en G\$ CA)



Source : Industrie Canada, Données sur le commerce en direct.

La récession de 2008-2009, initialement ressentie aux États-Unis, a contribué à hausser à 13,7 % la part des exportations de biens québécois vers l'UE, en raison d'expéditions additionnelles d'avions, de minerais de fer, de turbopropulseurs et de turbines à gaz. De 2009 à 2013, l'appréciation du dollar canadien face à l'euro et la croissance anémique de l'économie européenne ont fait diminuer le niveau des exportations vers l'Europe. Ainsi, des secteurs comme les exportations d'aéronefs tirent à la baisse les exportations à destination de l'UE (9,8 % en 2013).

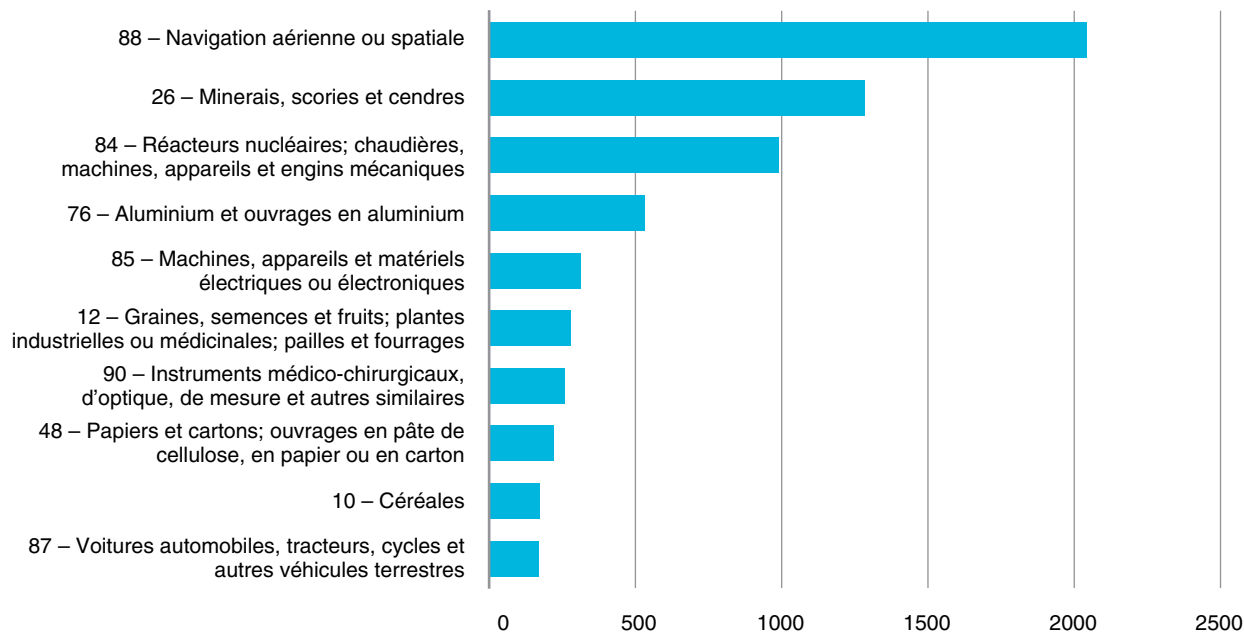
En 2014, les exportations des biens québécois à destination de l'Europe ont rebondi¹ – ce qui pourrait en partie être dû au recul du dollar canadien amorcé à cette époque. Les exportations québécoises ont tendance à être plus volatiles que celles des autres provinces, étant donné l'importance des ventes de pièces d'aéronefs dans la balance commerciale. Le secteur des pièces d'aéronefs est en effet plus sensible aux variations des marchés. Le graphique 13 indique les dix principaux produits d'exportation du Québec à destination de l'UE en 2014.

1 L'augmentation du volume des ventes de produits aéronautiques et de minerai de fer à destination de l'UE a connu une croissance importante en 2014, soit de 11 %.

Graphique 13

Les 10 plus importantes exportations de marchandises du Québec à destination de l'UE en 2014

(M\$ CA, codes SH2)



Sources : Industrie Canada, Données sur le commerce en direct.

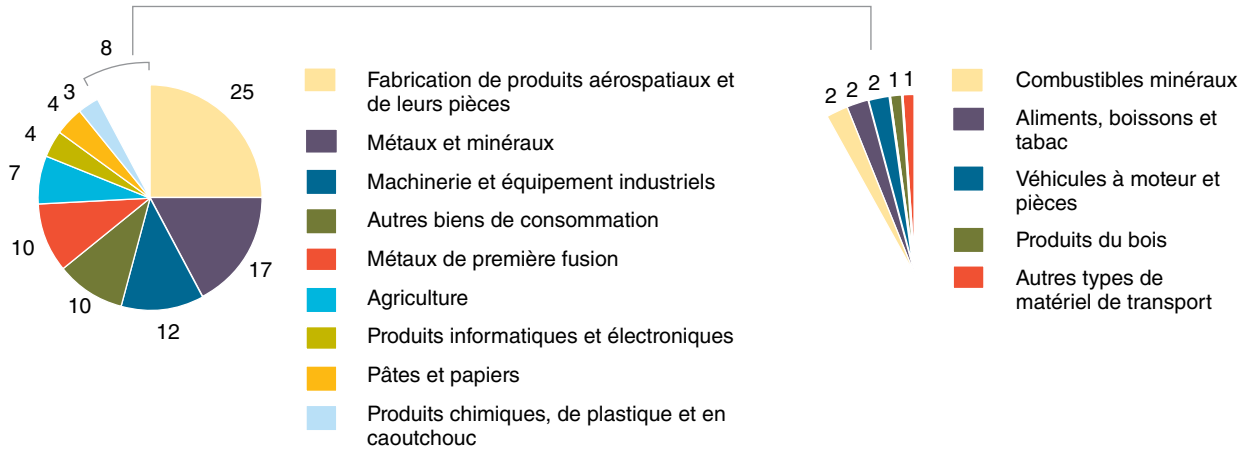
Les cinq catégories les plus substantielles, soit l'aérospatial, les minerais, la machinerie, l'aluminium et le matériel électronique², représentaient plus de 60 % des exportations à destination de l'UE en 2014 (voir le graphique 14).

2 De façon plus détaillée, les principaux produits du Québec sont les aéronefs et leurs pièces, le minerai de fer, les turbohélices, l'aluminium et le soja.

Graphique 14

Les produits aérospatiaux et leurs pièces demeurent la principale exportation du Québec à destination de l'UE en 2014

(ventilation sectorielle, en %)



Sources : Industrie Canada, Données sur le commerce en direct; Le Conference Board du Canada.

Partant de ces données, quel serait l'impact des réductions tarifaires prévues dans l'AECG?

Méthodologie pour le calcul des réductions tarifaires

Basée sur des techniques économétriques standards et les théories économiques usuelles, l'analyse suivante vise à déterminer quelles seraient les répercussions des réductions tarifaires autorisées par l'AECG sur les secteurs d'activité et les entreprises du Québec. Cette analyse se fonde sur une analyse similaire réalisée par le Conference Board du Canada pour l'ensemble du Canada³. L'annexe B présente en détail la méthodologie utilisée.

3 Voir Chu et Goldfarb, *Stronger Ties*.

En théorie, les exportations sont fonction de la demande globale et de la différence relative des prix entre les pays⁴. Pour construire un modèle empirique évaluant les conséquences des barrières tarifaires sur les exportations, on doit intégrer les cycles commerciaux des entreprises importatrices et les éléments de concurrence entre les pays partenaires.

Ainsi, le modèle prend en considération la demande internationale et l'effet de la variation des prix entre les pays concernés par l'échange commercial. De façon logique, une hausse de la demande dans le pays importateur stimulera la demande auprès du pays exportateur, de la même façon qu'une augmentation des prix dans le pays exportateur réduira la demande du pays importateur.

Les données utilisées proviennent de plusieurs sources⁵. Afin d'avoir une vue d'ensemble plus significative, l'analyse et le modèle ont été construits par secteur plutôt que par ligne tarifaire. Les produits ont été regroupés selon les secteurs suivants (les annexes B et C présentent en détail les regroupements) :

- Fabrication de produits aérospatiaux et de leurs pièces
- Métaux de première fusion
- Machinerie et équipement industriels
- Autres biens de consommation
- Minéraux et métaux
- Agriculture
- Produits informatiques et électroniques
- Industrie papetière
- Produits chimiques, de plastique et en caoutchouc
- Combustibles minéraux
- Aliments, boissons et tabac
- Véhicules à moteur et pièces
- Produits du bois

4 Dans cette analyse, les prix relatifs font référence au prix des exportations canadiennes par rapport au prix de production d'un même bien dans l'Union européenne.

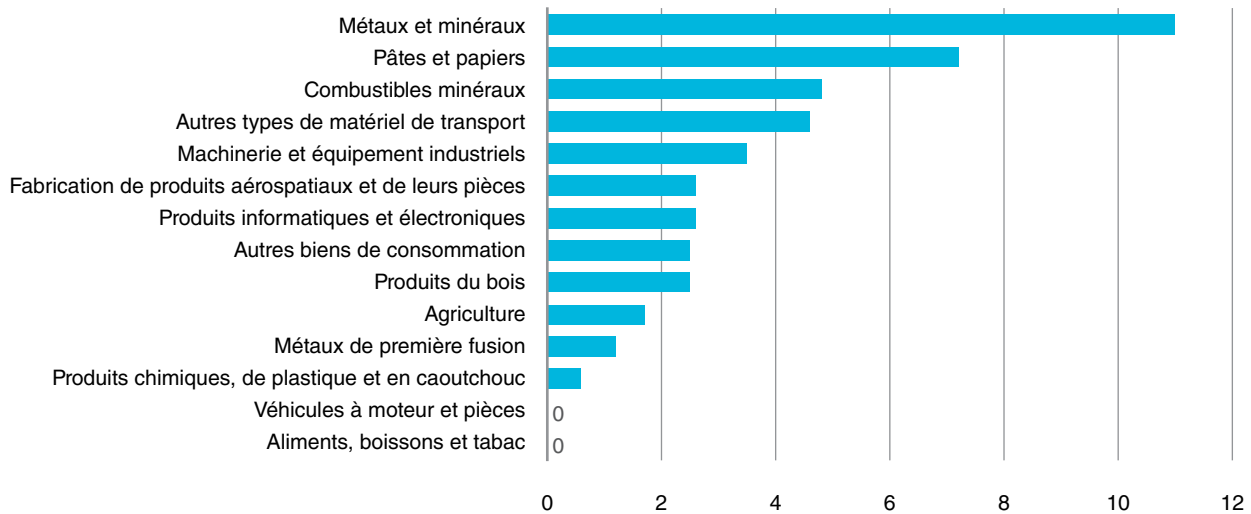
5 Les données sur les échanges de marchandises proviennent d'Industrie Canada et de Statistique Canada. Les données européennes proviennent d'Eurostat. L'évaluation des tarifs provient de l'Organisation mondiale du commerce.

- Autres types de matériel de transport

Le calcul des tarifs, reposant sur les données de l'Organisation mondiale du commerce (OMC), a été pondéré pour chaque regroupement. Les tarifs calculés sont les tarifs applicables aux exportations québécoises au pourcentage de leur valeur⁶. Les tarifs basés sur le volume ou le poids ont été exclus pour des raisons de complexité. On présume ainsi que les tarifs pondérés sont généralement sous-estimés, surtout dans le secteur agricole et agroalimentaire, plus propice à des modèles tarifaires qui ne suivent pas le pourcentage de la valeur.

Le graphique 15 présente un résumé des tarifs pondérés par catégories.

Graphique 15
Tarifs douaniers actuellement imposés par l'Union européenne
 (%)



Sources : Organisation mondiale du commerce; Le Conference Board du Canada.

6 Note : la vérification a été effectuée auprès des exportateurs et non au point d'entrée.

Rappelons que les tarifs imposés aux exportations canadiennes par l'UE sont déjà relativement bas (moins de 3 %, en général). Cependant, des secteurs comme l'alimentation, le tabac, les véhicules à moteur et leurs pièces, le caoutchouc et le plastique sont toujours sujets à des tarifs relativement élevés.

Pour construire le modèle, surtout en ce qui concerne la demande, on a utilisé des moyennes historiques extrapolées à partir de données annuelles. Le taux de change a aussi été pondéré. Naturellement, les données relatives aux secteurs des métaux non transformés et des pâtes et papiers ont été retirés, les tarifs de ces secteurs étant de zéro ou légèrement supérieurs à zéro. Soulignons que ces secteurs constituaient tout de même près de 23 % des exportations du Québec vers l'UE en 2014.

Retombées estimées de l'élimination des tarifs sous l'AECG, par secteur

Comme anticipé, le modèle démontre qu'une réduction des tarifs, donc des prix, a un effet positif sur le volume des biens exportés vers l'UE⁷. Plus encore, une augmentation de la demande en Europe a pour conséquence d'augmenter la demande en biens exportés québécois. Selon le modèle, la vigueur de la demande européenne a plus d'impact sur la demande de biens exportés québécois que leur prix relatif. La majorité des secteurs d'exportation est donc plus sensible à la demande européenne qu'aux prix⁸.

En 2017, l'AECG éliminera certains tarifs de façon immédiate, alors que d'autres seront progressivement éliminés sur un horizon de six ans (jusqu'en 2023), notamment en ce qui concerne les secteurs

- 7 Les données des exportations servant à estimer un déflateur de prix ne sont pas disponibles au niveau des provinces. Par conséquent, les déflateurs canadiens ont été utilisés. Puisque les exportations québécoises constituent une partie importante des exportations vers l'UE, on peut présumer que les déflateurs canadiens représentent une estimation acceptable des déflateurs québécois.
- 8 Beckman tire la même conclusion dans « What Might Canada's Future Exports Look Like? ».

agroalimentaires et de l'automobile. Ainsi, le modèle est projeté jusqu'en 2023 selon la trame tarifaire en vigueur à chaque année. Fait à noter, quelques tarifs sur les produits agroalimentaires subsisteront après 2023.

Le tableau 2 présente l'échéancier de réduction tarifaire, indiquant ceux qui seront éliminés immédiatement et ceux qui le seront de façon progressive. Les tarifs sont pondérés par secteur. Les données utilisées proviennent du résumé technique émis par le gouvernement du Canada en 2013⁹. La majorité des tarifs à l'importation devraient être entièrement éliminés dès 2017, conditionnellement à une signature de l'Accord en 2017 (scénario prévu).

Tableau 2
Calendrier de réduction des tarifs
(%)

	Avant l'AECG	2017	2019	2021	2023
Autres types de matériel de transport	1,2	0	0	0	0
Machinerie et équipement industriels	1,7	0	0	0	0
Fabrication de produits aérospatiaux et de leurs pièces	2,5	0	0	0	0
Produits informatiques et électroniques	2,5	0	0	0	0
Autres biens de consommations	2,6	0	0	0	0
Produits du bois	2,6	0	0	0	0
Agriculture	3,5	0,4	0,4	0,4	0,3
Métaux de première fusion	4,6	0	0	0	0
Produits chimiques, de plastique et en caoutchouc	4,8	0	0	0	0
Véhicules à moteur et pièces	7,2	7,2	4,5	2,2	0
Aliments, boissons et tabac	11	0,01	0,01	0	0

Sources : Organisation mondiale du commerce; Le Conference Board du Canada.

9 Gouvernement du Canada, *Résumé technique des résultats finaux de la négociation*.

Répercussions des réductions tarifaires

Selon le modèle, toutes choses étant égales par ailleurs, la réduction des tarifs fera grimper à 324 M\$ par année le montant total des exportations vers l'UE d'ici 2022. Ce qui représente environ 22 % de l'augmentation prévue des exportations canadiennes (d'une valeur totale de 1,45 G\$ pour l'ensemble du pays)¹⁰. Rappelons que cette estimation ne comprend qu'une partie des gains économiques que le Canada devrait récolter grâce à la signature de l'AECG, gains qui sont généralement estimés à 12 G\$. Cette dernière estimation comprend l'ensemble des effets liés à la réduction des barrières non tarifaires qui ne sont pas mesurés dans le cadre de ce rapport.

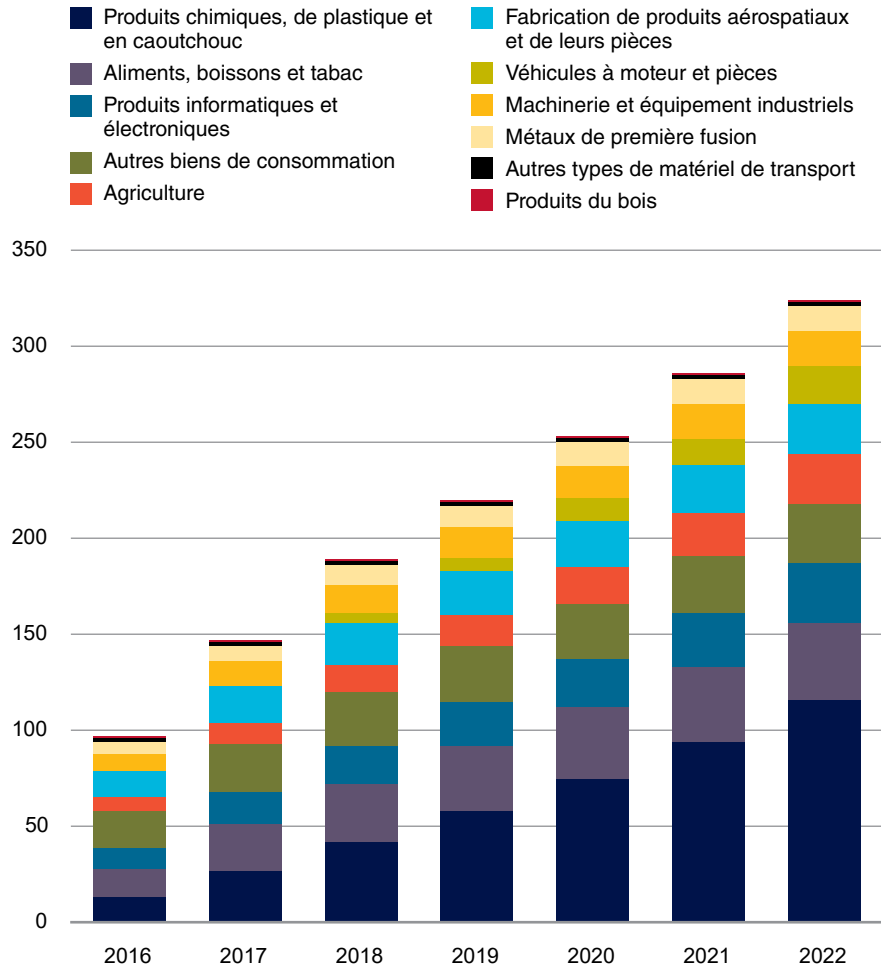
Le graphique 16 détaille les différences (en M\$) entre certains secteurs québécois d'exportation selon les années de mise en place de l'AECG. L'annexe C présente les chiffres détaillés par secteur. Les produits chimiques, de plastique et en caoutchouc retirent les plus importants bénéfices.

10 Les montants estimés pour le Canada se retrouvent dans « *Stronger Ties – CETA Tariff Elimination and the Impact on Canadian Exports* ».

Graphique 16

Les produits chimiques, de plastique et en caoutchouc feront les gains les plus importants

(choc moins contrôle, en M\$ de 2007, niveau de différence)



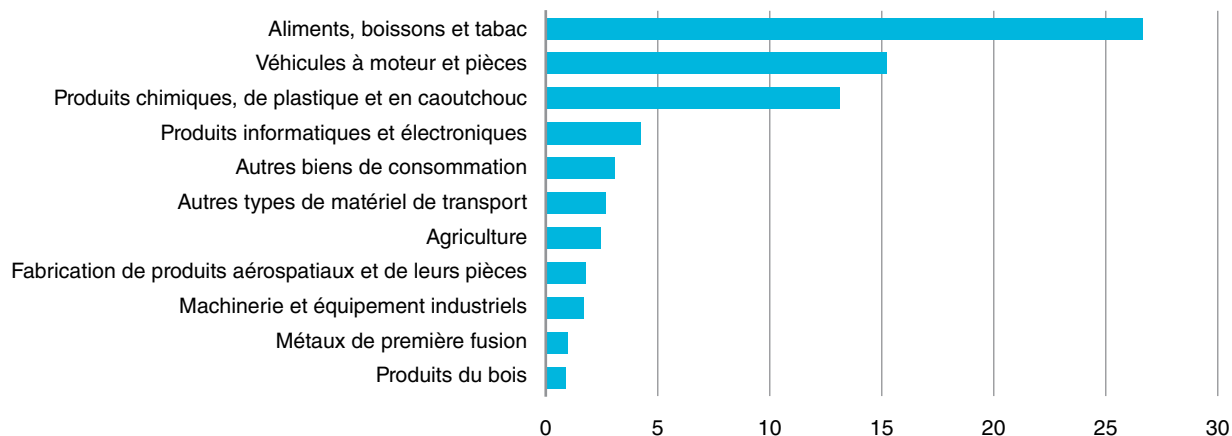
Source : Le Conference Board du Canada.

Le graphique 17 détaille la croissance des ventes relatives par secteur d'ici la fin de l'implantation de l'AECG en 2022. C'est le secteur de l'agroalimentaire et du tabac qui connaîtra la plus forte croissance.

Graphique 17

Les aliments, boissons et tabac connaîtront la plus forte croissance relative d'ici 2022

(choc moins contrôle, différence en %)



Source : Le Conference Board du Canada.

Il n'est pas surprenant que le secteur de l'agroalimentaire soit celui qui bénéficiera le plus des réductions tarifaires, puisque les tarifs douaniers auxquels il est soumis sont demeurés parmi les plus élevés en Europe. Ces observations renforcent les constats établis dans un rapport de l'IdQ publié en 2015 et intitulé *L'industrie agroalimentaire, un puissant levier de développement économique pour le Québec*¹¹, qui mentionnait que l'exportation était la voie du développement privilégié pour le secteur agroalimentaire québécois.

L'ouverture des marchés agroalimentaires sera aussi source de tensions. Les Québécois, qui ont déjà entamé le débat concernant les quotas de fromages, doivent reconnaître qu'une plus grande ouverture commerciale va dans les deux sens. Si les producteurs québécois peuvent exporter en Europe, les Européens devraient pouvoir faire de même ici, ce qui forcera l'industrie québécoise à s'adapter. Cependant, pour l'IdQ, les bénéfices de cette ouverture dépassent les frictions qu'elle pourrait engendrer.

11 Antunes, Pedro, Mia Homsy, Lois Mainville et Sonny Scarfone, *L'industrie agroalimentaire : un puissant levier de développement économique pour le Québec*, Montréal, Institut du Québec, 2015.

Fait à noter, le modèle donne sensiblement les mêmes résultats pour le reste du Canada, même si l'on observe une moins grande élasticité de la demande au Québec dans certains secteurs¹². En outre, à la différence des autres secteurs en général, l'agroalimentaire et le tabac, l'industrie chimique, le caoutchouc et l'électronique sont plus sensibles à une réduction des prix, donc à un abaissement des tarifs. Ces secteurs ne représentent toutefois que 11 % des exportations du Québec vers l'Europe.

Il faut également rappeler que le secteur agroalimentaire, qui constitue une force industrielle au Québec, a été affecté négativement par les tarifs élevés imposés par l'Europe. L'annexe C présente les résultats pour chaque secteur d'activité québécois en matière de bénéfices escomptés de l'abaissement des barrières tarifaires.

Perspectives économiques

La possibilité d'augmenter les exportations vers l'Europe de plus de 300 M\$ supplémentaires par année d'ici 2022, toutes choses étant égales par ailleurs, représente une formidable occasion pour les producteurs québécois. Cette estimation ne prend d'ailleurs pas en considération une modernisation probable des entreprises québécoises ni une augmentation de leur capacité de production. Les économies d'échelle auront aussi un impact positif. À long terme, si les entreprises québécoises sont proactives, les revenus supplémentaires qu'elles pourraient engranger grâce à l'AECG dépasseront ces estimations.

Rappelons aussi que cette estimation ne tient pas compte des effets positifs générés par la réduction des barrières non tarifaires, qui influenceront à la baisse sur les coûts d'exportation des compagnies québécoises.

De plus, ces estimations ne prennent pas en considération l'effet boule-de-neige que cette hausse des exportations aura fort probablement sur les sociétés du secteur des services, qui s'inscrivent à divers niveaux de la

12 Chu et Goldfarb, *Stronger Ties*.

chaîne d'approvisionnement. L'AECC entraînera également une meilleure convergence réglementaire entre les pays, une plus grande mobilité des personnes, une protection accrue de la propriété intellectuelle, et une meilleure protection des investissements directs étrangers. L'ouverture des marchés publics constitue également une importante occasion à saisir pour les sociétés québécoises de services. Ces impacts positifs s'ajoutent aux retombées estimées par le modèle de l'IdQ.

Conclusion

Pour soutenir une croissance économique acceptable, le Québec devra relever le défi du vieillissement de la population. Dans ce contexte, les entreprises du Québec ont tout intérêt à investir les marchés internationaux, en particulier la zone euro. Car malgré un potentiel encore inexploité au sud de la frontière, la place des États-Unis dans les marchés d'exportation du Québec n'est plus ce qu'elle était.

De 2005 à 2014, les exportations québécoises vers l'UE ont progressé de près de 5 % annuellement, et ce, malgré une récession dans certaines régions de l'Europe. La signature et la mise en place de l'AECG vont resserrer ce lien économique.

L'AECG éliminera 99 % des tarifs douaniers sur les produits non agricoles, réduira les barrières non tarifaires et permettra l'accès aux marchés publics. Il s'agit d'un accord de « deuxième génération » qui va beaucoup plus loin que l'ALÉNA.

De 2007 à 2014, les exportations québécoises vers l'UE ont représenté 12 % du total, avec des ventes atteignant 8 G\$ en 2014. La réduction des tarifs prévus à l'AECG accroîtra ces ventes de 324 M\$ par année d'ici 2022, sans compter les retombées de l'élimination des barrières non tarifaires et de l'ouverture des marchés publics.

Le Québec amorce une nouvelle ère dans ses relations économiques avec l'Europe. Une ère où les entreprises auront tout intérêt à investir et à s'investir dans les marchés européens. Une ère où 500 millions de consommateurs européens seront plus proches que jamais auparavant. Aux sociétés québécoises de saisir cette occasion!

Dites-nous ce que vous en pensez – évaluez cette publication.

www.conferenceboard.ca/e-Library/abstract.aspx?did=7916

ANNEXE A

Bibliographie

Affaires étrangères, Commerce et Développement Canada. *Canada-Union européenne : Accord économique et commercial global (AECG)*, www.international.gc.ca/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/ceta-aecg/benefits-avantages/investment-investissement.aspx?lang=eng (consulté le 15 décembre 2015).

Armstrong, Maxim, et Michael Burt. *Adding Value to Trade Measures: Understanding Canada's Role in Global Value Chains*, Ottawa, Le Conference Board du Canada, 2012.

Baldwin, John, et Wulong Gu. *Liaisons globales : Multinationales, propriété étrangère et croissance de la productivité dans le secteur canadien de la fabrication*, Statistique Canada, Division de l'analyse microéconomique, 2005.

—, et Y. Wang. « Plant Size, Nationality and Ownership Change », *International Journal of the Economics of Business*, vol. 18, n° 3, 2011, p. 351-380.

—, et Yan Beiling. *Indications empiriques du rapport entre le commerce et la productivité basées sur des données au niveau des entreprises canadiennes*, Statistique Canada, juin 2015.

Chu, Doris, et Daniel Goldfarb. *Stronger Ties: CETA Tariff Elimination and the Impact on Canadian Exports*, Ottawa, Le Conference Board du Canada, 2015.

European Commission. *Investment Provisions in the EU-Canada Free Trade Agreement (CETA)*, 2016, trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/november/tradoc_151918.pdf.

Goldfarb, Danielle, et Sui Sui. *For Innovators Only: Canadian Companies' EU Export Experience*, Ottawa, Le Conference Board du Canada. 2014.

—, et Louis Thériault. *Le commerce « manquant » du Canada avec l'Union européenne*, Ottawa, Le Conference Board du Canada, 2010.

Lapham, B. (À paraître). « International Trade with Firm Heterogeneity: Theoretical Developments and Policy Implications », *Redesigning Canadian Trade Policies for New Global Realities, The art of the state*, Volume VI, Institut de recherche en politiques publiques.

Levanon, Gad, Bert Colijin, Ben Cheng et Michael Paterra. *From Not Enough Jobs to Not Enough Workers: What Retiring Baby Boomers and the Coming Labor Shortage Mean for Your Company*, New York, The Conference Board, Inc., 2014.

OCDE. *Moving Up the Value Chain: Staying Competitive in the Global Economy*, 2007.

Palladini, Jacqueline. *Spotlight on Services in Canada's Global Commerce*, Ottawa, Le Conference Board du Canada, 2015.

Smith, Ken G., Christopher J. Collins et Kevin D. Clark. « Existing Knowledge, Knowledge Creating Capability, and The Rate of New Product Introduction in High-technology firms », *The Academy of Management Journal*, vol. 48, n° 2, 2005, p. 346-357.

Treffer, Daniel. *The Long and the Short of the Canada-U.S. Free Trade Agreement*, Université de Toronto, CIAR et NBER, février 2004.

ANNEXE B

Méthodologie et résultats des réductions tarifaires attribuables à l'AECG

Les équations visant à estimer les variations en matière d'exportation ont été élaborées autour de onze secteurs d'activité afin de cerner l'impact de l'élimination des tarifs sur le volume des exportations québécoises vers l'UE.

Les équations pour chaque secteur sont généralement élaborées selon la formule suivante :

$$XM_t / PXM_t = \beta_0 + \beta_1 * EUDK_t + \beta_2 * ((1 + TR_t) * PXM_t / (PF_{XEU_t} * PDEU_t)) + \beta_3 * Tendance_t + \varepsilon_t$$

où :

Les bêta (β_0, β_1, \dots) représentent les coefficients estimés et mesurent ainsi l'impact d'une variable indépendante sur le volume des exportations de produits québécois vers l'UE pour un secteur donné;

EUDK est un indice du degré d'activité économique en Europe;

PXM est le niveau général de prix des biens canadiens exportés¹;

PDEU représente le prix de production intérieure des producteurs européens;

PFXEU représente le taux de change entre le dollar canadien et l'euro au moment de l'observation, exprimé sous la forme du prix d'un euro en dollar canadien;

TR représente le tarif douanier;

β_0 une constante;

Tendance représente la tendance dans le temps;

ε représente un coefficient d'erreur.

Un processus autorégressif a été inclus à quelques équations pour corriger certains problèmes d'autocorrélation.

L'indice t représente le temps auquel la variable est observée.

Finalement, les équations ont été estimées en utilisant des bases logarithmiques qui permettent de mesurer les effets de croissance.

Le tableau 1 présente les variables indépendantes utilisées pour l'équation économétrique de chaque secteur afin de mesurer l'effet de la demande européenne et des prix relatifs sur la demande d'exportations québécoises.

1 Il n'existe pas de données spécifiques sur le niveau des prix au Québec. Les prix relatifs sont donc extrapolés à l'aide d'une comparaison des prix au sein de l'Union européenne et du Canada.

Tableau 1
Variables explicatives utilisées pour les estimations

XM	Variables indépendantes		
	EUDK	PXM	PDEU
Agriculture	Consommation d'aliments au sein de l'UE	Déflateur des exportations canadiennes d'agriculture	Prix de production locaux des aliments au sein de l'UE
Aliments, boissons et tabac	Consommation d'aliments, boissons et tabac au sein de l'UE	Déflateur des exportations canadiennes d'aliments, boissons et tabac	Prix de production locaux des aliments, boissons et tabac au sein de l'UE
Métaux de première fusion	Production industrielle dans l'UE	Déflateur des exportations canadiennes de métaux de première fusion	Prix de production locaux des métaux de première fusion au sein de l'UE
Produits chimiques, de plastique et en caoutchouc	Production industrielle dans l'UE	Déflateur des exportations canadiennes de produits chimiques, du caoutchouc et du plastique	Prix de production locaux des produits chimiques, du caoutchouc et du plastique au sein de l'UE
Produits du bois	Investissements en habitations au sein de l'UE	Déflateur des exportations canadiennes de produits du bois	Prix de production locaux des produits du bois au sein de l'UE
Machinerie et équipement industriels	Investissements en machinerie et équipement au sein de l'UE	Déflateur des exportations canadiennes de machinerie et de d'équipement industriels	Prix de production locaux de la machinerie et de l'équipement industriels au sein de l'UE
Produits informatiques et électroniques	Investissements dans les produits informatiques et électroniques au sein de l'UE	Déflateur des exportations canadiennes de produits informatiques et électroniques	Prix de production locaux des produits informatiques et électroniques au sein de l'UE
Véhicules à moteur et pièces	Achat de véhicules à moteur et de leur pièces au sein de l'UE	Déflateur des exportations canadiennes de véhicules à moteur et de leurs pièces	Prix de production locaux des véhicules à moteur et de leurs pièces au sein de l'UE
Fabrication de produits aérospatiaux et de leurs pièces	Investissement dans les produits aérospaciaux et leurs pièces au sein de l'UE	Déflateur des exportations canadiennes de produits aérospatiaux et de leurs pièces	Prix de production locaux des produits aérospatiaux et de leurs pièces au sein de l'UE
Autres types de matériel de transport	Investissement dans l'équipement de transport au sein de l'UE	Déflateur des exportations canadiennes d'équipement de transport	Prix de production locaux de l'équipement de transport au sein de l'UE
Autres biens de consommation	Consommation d'autres biens de consommation au sein de l'UE	Déflateur des exportations canadiennes d'autres biens de consommation	Prix de production locaux de biens de consommation autres que les aliments, les boissons et le tabac au sein de l'UE

Source : Le Conference Board du Canada.

Estimations et données

Les équations relatives aux exportations ont été estimées à l'aide des moindres carrés ordinaires. Quelques variables ont été estimées en utilisant des valeurs décalées en vue de saisir les effets prolongés de certains chocs. On s'attend à ce que le coefficient estimé pour la demande provenant de l'UE soit positif, alors que celui estimé pour les prix relatifs est négatif.

Les données annuelles relatives aux marchandises exportées, provenant d'Industrie Canada et de Statistique Canada, sont disponibles de 1991 à 2014.

Les chiffres relatifs à la demande provenant de l'UE ont été tirés d'Eurostat. La majorité des séries chronologiques étaient disponibles de 1995 à 2013. Les tarifs à l'exportation ont été obtenus à partir des bases de données de l'OMC.

Le tableau 2 indique les estimations d'élasticité pour les différents secteurs exportateurs du Québec.

Tableau 2

Estimations de l'élasticité des exportations de marchandises à destination de l'UE

Secteurs	Demande réelle de l'UE	Prix relatifs
Agriculture	0,751 **	-0,455
Aliments, boissons et tabac	0,537 *	-0,946 *
Métaux de première fusion	2,461 *	-0,122
Produits chimiques, de plastique et en caoutchouc	1,152 *	-0,872 **
Produits du bois	1,394 *	-0,349
Machinerie et équipement industriels	0,809 *	-0,549 *
Produits informatiques et électroniques	0,866 *	-1,081
Véhicules à moteur et pièces	0,929 *	-1,509 *

(... à suivre)

Tableau 2 (suite)

Estimations de l'élasticité des exportations de marchandises à destination de l'UE

Secteurs	Demande réelle de l'UE	Prix relatifs
Fabrication de produits aérospatiaux et de leurs pièces	1,003 *	-0,510
Autres types de matériel de transport	1,383 *	-2,196 *
Autres biens de consommation	1,008 *	-0,824 *

Source : Le Conference Board du Canada.

Les estimations d'élasticité rapportées pour chaque secteur représentent la variation en pourcentage des exportations associée à une variation d'un point de pourcentage de la demande réelle ou des prix des biens en question.

Par exemple, pour les produits chimiques, de plastique et en caoutchouc, une augmentation d'un point de pourcentage de la demande réelle européenne mènerait à une augmentation de 1,2 % des exportations québécoises de biens de ce secteur.

Parallèlement, une augmentation d'un point de pourcentage des prix des exportations canadiennes de véhicules à moteur et de leurs pièces entraînerait une réduction de 1,5 % de la demande européenne pour ces biens (en faisant l'hypothèse que les prix européens demeureraient inchangés).

Les coefficients liés à la demande européenne réelle étaient statistiquement significatifs pour toutes les industries.

Les coefficients des prix relatifs étaient significatifs à un niveau de 5 % pour les aliments, boissons et tabac, la machinerie et l'équipement industriels, les véhicules à moteur et leurs pièces, les autres types de matériel de transport, ainsi que les autres biens de consommation.

À un seuil de 10 %, le coefficient du prix était statistiquement significatif pour les produits chimiques, de plastique et en caoutchouc.

ANNEXE C

Impact de l'élimination des tarifs à l'exportation de l'AECG

Le tableau 1 présente les tarifs actuellement en vigueur, pondérés par le niveau des échanges des différentes industries québécoises qui exportent vers l'UE, ainsi que l'échéancier prévu pour l'élimination de ceux-ci dans chacun des secteurs en question.

Tableau 1

Tarifs en pourcentage, utilisés comme variables indépendantes

Secteurs	Variables indépendantes				
	Avant l'AECG	2017	2019	2021	2023
Aliments, boissons et tabac	11	0,01	0,01	0	0
Véhicules à moteur et pièces	7,2	7,2	4,5	2,2	0
Produits chimiques, de plastique et en caoutchouc	4,8	0,0	0,0	0,0	0,0
Métaux de première fusion	4,6	0	0	0	0
Agriculture	3,5	0,4	0,4	0,4	0,3
Autres biens de consommation	2,6	0	0	0	0
Produits du bois	2,6	0	0	0	0
Produits informatiques et électroniques	2,5	0	0	0	0
Fabrication de produits aérospatiaux et de leurs pièces	2,5	0	0	0	0
Machinerie et équipement industriels	1,7	0	0	0	0
Autres types de matériel de transport	1,2	0	0	0	0

Sources : Organisation mondiale du commerce; Le Conference Board du Canada.

Le tableau 2 illustre l'impact des échanges de plusieurs secteurs d'activité (en M\$ de 2007) à la suite de l'entrée en vigueur de l'AECG :

Tableau 2

Impact de l'élimination des tarifs suite à l'entrée en vigueur de l'AECG

(choc moins contrôle, M\$ de 2007, différence de niveau)

Secteurs	Variables indépendantes						
	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Produits chimiques, de plastique et en caoutchouc	13	27	42	58	75	94	116
Aliments, boissons et tabac	15	24	30	34	37	39	40
Produits informatiques et électroniques	11	17	20	23	25	28	31
Autres biens de consommation	19	25	28	29	29	30	31
Agriculture	7	11	14	16	19	22	26
Fabrication de produits aérospatiaux et de leurs pièces	14	19	22	23	24	25	26
Véhicules à moteur et pièces	0	0	5	7	12	14	20
Machinerie et équipement industriels	9	13	15	16	17	18	18
Métaux de première fusion	6	8	10	11	12	13	13
Autres types de matériel de transport	2	2	2	2	2	2	2
Produits du bois	1	1	1	1	1	1	1
Total	95	147	188	219	253	285	324

Source : Le Conference Board du Canada.

Le tableau 3 illustre les différences, pour plusieurs secteurs d'activité, entre le scénario de croissance attendue des échanges entre le Canada et l'UE et le scénario de statu quo, dans le cadre duquel l'AECG n'entrerait pas en vigueur :

Tableau 3

Impact de l'élimination des tarifs suite à l'entrée en vigueur de l'AECG (choc moins contrôle, M\$ de 2007, différence de niveau)

(Choc moins contrôle, différence en %)

Secteurs	Variables indépendantes						
	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Aliments, boissons et tabac	10,3	16,9	21,0	23,5	25,1	26,0	26,6
Véhicules à moteur et pièces	0,0	0,0	3,9	5,4	9,5	11,0	15,2
Produits chimiques, de plastique et en caoutchouc	4,2	7,2	9,3	10,8	11,9	12,6	13,1
Produits informatiques et électroniques	2,7	3,7	4,0	4,2	4,2	4,2	4,2
Métaux de première fusion	2,1	2,8	3,0	3,1	3,1	3,1	3,1
Autres types de matériel de transport	2,7	2,7	2,7	2,7	2,7	2,7	2,7
Agriculture	1,4	2,0	2,2	2,4	2,4	2,4	2,5
Fabrication de produits aérospatiaux et de leurs pièces	1,1	1,5	1,7	1,8	1,8	1,8	1,8
Machinerie et équipement industriels	0,9	1,4	1,6	1,7	1,7	1,7	1,7
Métaux de première fusion	0,5	0,8	0,9	1,0	1,0	1,0	1,0
Produits du bois	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9
Total	1,4	2,1	2,5	2,8	3,1	3,3	3,6

Source : Le Conference Board du Canada.

La meilleure manière de prendre des décisions éclairées.

Vous avez besoin, dans le cadre de votre organisation, votre programme ou votre projet, d'une expertise dans les domaines de l'économie, du rendement organisationnel ou des politiques publiques? Faites appel à nous. Le Conference Board du Canada possède le savoir-faire et les connaissances qu'il vous faut pour prendre de meilleures décisions.

Services

Réseaux de cadres

Échangez des idées sur des enjeux stratégiques et nouez de nouvelles relations.

Bibliothèque virtuelle

Accédez à des analyses approfondies sur de multiples sujets, au moment où vous en avez le plus besoin.

L'Institut Niagara

Formez les dirigeants de demain en profitant de nos programmes de perfectionnement interactifs et mobilisateurs.

The Directors College

Découvrez l'illustre programme canadien de formation des administrateurs reconnu par les universités.

Recherches sur mesure

Profitez de nos compétences en recherche afin de répondre aux questions qui vous intéressent tout particulièrement.

Solutions sur mesure

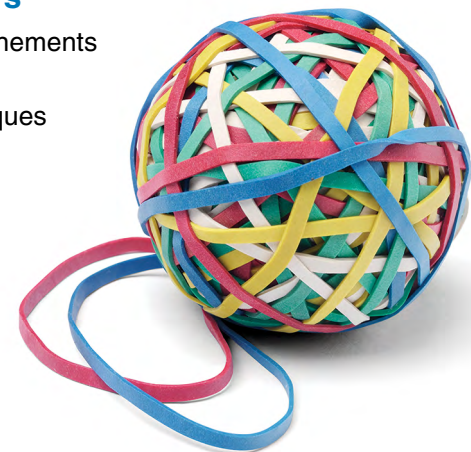
Aidez votre organisation à relever ses défis et à améliorer son rendement.

Banque de données virtuelle

Suivez de près les grandes tendances économiques.

Conférences, séminaires, webinaires et ateliers

Inspirez-vous des enseignements d'experts de l'industrie et d'organisations aux pratiques exemplaires.



Le Conference Board
du Canada

The Conference Board
of Canada

conferenceboard.ca



3000, chemin de la Côte-Sainte-Catherine
4^e étage, bur. 4.311
Montréal (Québec) H3T 2A7
Tél. : 514-340-6449

institutduquebec.ca



Un partenariat entre



HEC MONTRÉAL

PUBLICATION 7916 | 8000
PRIX : gratuit