



## NOTES DE RECHERCHE

### **Les possibles effets de l'abrogation de l'ALENA sur l'économie canadienne**

Janvier 2018

**Pierre-Paul Proulx**

Professeur honoraire, Université de Montréal

[pierrepaulproulx1@icloud.com](mailto:pierrepaulproulx1@icloud.com)

Le vent de protectionnisme qui souffle un peu plus fort sur les États-Unis depuis l'élection de Donald Trump et la remise en question de l'ALENA ont donné lieu à de nombreuses études et interventions sur les effets économiques de l'abrogation de l'ALENA. Les études américaines estiment presque sans exception que l'effet de la fin de l'ALENA serait négatif, une conclusion que soulignent les lobbies américains, dont la *U.S. Chamber of Commerce* qui prédit la perte de 187,000 emplois, une estimation identique à celle du Peterson Institute.

Se font aussi sentir les pressions de gouverneurs américains (dont particulièrement ceux de l'Iowa, de l'Arkansas, du Tennessee et du Michigan) pour le renouvellement de l'ALENA, entre autres pour faciliter le commerce à la frontière et le maintien des chaînes de valeur ajoutée, dont celles dans le domaine de l'auto.

Se manifeste aussi la campagne canadienne aux États-Unis en faveur d'un renouvellement d'un ALENA mis à jour pour refléter, entre autres, l'économie numérique, l'importance des chaînes de valeur, le maintien du régime de gestion de l'offre, le maintien du système de règlement des différends obtenu lors la négociation de l'ALECA et amélioré dans l'actuel ALENA.

La multiplication de mesures protectionnistes par l'application d'enquêtes et de mesures antidumping et compensatoires américaines – entre autres, celles dans les domaines du bois d'œuvre et celles initiées dans l'acier et l'aluminium – et la menace de renégocier à l'avantage des États-Unis les dispositions relatives aux règles d'origine et au contenu nord-américain dans le domaine de l'automobile, l'accord de libre-échange avec la Corée..., soulignent l'existence d'un courant protectionniste qui pourrait donner lieu à la fin de l'ALENA.

Nous croyons donc pertinent de procéder à un examen des études portant sur les effets de la fin de l'ALENA sur le Canada. Nous soulignerons les modifications effectuées pour rendre plus pertinents les modèles d'équilibre général utilisés dans deux des trois études examinées, en notant le souci particulier des auteurs pour l'évolution des économies durant les périodes de transition menant à l'équilibre de plein emploi postulé dans ces modèles. Ces études permettent aussi de mieux identifier nos points forts et nos points faibles, aidant ainsi à formuler une politique commerciale renouvelée pour le Canada, quelle que soit la situation que nous vivrons.

Nous examinerons les études canadiennes récentes ayant estimé les effets sur le PIB, l'emploi, les exportations, les importations, l'inflation, les effets sectoriels au niveau national et au niveau provincial dans l'étude de la BMO, découlant de différents scénarios dont a) la fin de l'ALENA et la mise en place des modalités de l'OMC, b) la fin de l'ALENA et son remplacement par un accord de libre-échange (*scénario que nous considérons peu probable*), c) la fin de l'ALENA et la mise en place d'une entente bilatérale entre le Canada et le Mexique, notant cependant que

les modèles et les hypothèses utilisés sont différents d'où l'anticipation de résultats différents. Une attention particulière sera portée à l'étude de la firme américaine **Impact** qui innove en introduisant dans son modèle d'analyse les chaînes de valeur ajoutée et qui attribue, comme d'ailleurs les autres études examinées, des effets négatifs qui découleraient de la fin de l'ALENA et de la mise en application des tarifs de l'OMC, lesquels sont plus élevés que ceux de l'ALENA

L'utilisation de tarifs OMC *pondérés* (dans l'étude de la BMO), ainsi qu'une mention des rôles potentiels de changements dans le taux de change, la politique monétaire et fiscale et autres politiques d'adaptation industrielle, de formation et recyclage de la main-d'œuvre suite à l'abrogation de l'ALENA seront aussi examinées et doivent être considérées pour accompagner les estimations provenant des études examinées ici-bas afin d'en arriver à une décision politique acceptable et éclairée.

Les études énumèrent sans les estimer, des enjeux qu'il est difficile de quantifier, tels les effets de la fin du système de règlement des différends de l'ALENA et son remplacement par le régime de l'OMC, les effets de la fin du système de gestion de l'offre, la mise en application des demandes américaines dans le domaine numérique et des brevets qui accompagnerait le renouvellement de l'ALENA, la nature des politiques monétaires, du taux de change, de redéploiement de la main-d'œuvre, de sécurité du revenu et d'adaptation industrielle que nous pourrions utiliser au Canada advenant la fin de l'ALENA, effets qui s'ajoutent aux effets estimés dans les études examinées ci-bas.

*Découle de cette réalité la nécessité d'une décision politique qui tiendra compte de toutes ces questions. Anticipons notre conclusion personnelle en notant qu'il est indiqué d'envisager le non-rétablissement de l'ALENA comme une décision politique sérieuse et possiblement avantageuse pour nous compte tenu des effets socio-économiques qui découleraient d'une entente reflétant plusieurs des demandes américaines actuelles.*

## 1. Les effets sur le Canada selon la firme Impact<sup>1</sup>

Dans leur étude intitulée *Reversing NAFTA: A Supply Chain Perspective* les chercheurs de la firme Impact ont voulu tenir compte du développement de chaînes de valeur ajoutée, d'où l'utilisation d'un modèle d'équilibre général modifié pour tenir compte de ce phénomène. Ils se servent du modèle *ImpactEconGlobal Supply Chain Model*<sup>2</sup> qui modifie surtout la façon dont on traite les importations selon qu'il s'agit des entreprises, des consommateurs ou du secteur des biens en capital une autre modalité d'analyse nouvelle. On tient compte des différences dans les tarifs pays selon l'importateur. Le modèle GTAP, largement utilisé malgré son grand défaut de passer sous silence le chemin à parcourir vers le supposé équilibre de plein emploi et les modifications probables dans les politiques macroéconomiques entre autres, utilise une structure Armington du côté de la demande pour différencier les produits intermédiaires domestiques et de ceux qui sont importés et incorpore des importations de différentes régions. Selon le modèle Impact, les importations d'entreprises (incluant les biens du secteur de biens durables) des consommateurs et du secteur public sont regroupées en importations totales avant d'être distribués selon diverses sources, car les importations d'agents, d'entreprises du secteur des biens durables, des consommateurs et du gouvernement ne sont pas disponibles dans la base de données du modèle GTAP.

La base de données présentée selon la source des importations (entreprises, consommateurs et biens durables) est ensuite agrégée en 15 biens et 9 régions.

On fait l'hypothèse que les tarifs américains sur les biens importés provenant du Canada et du Mexique et couverts par l'ALENA se situent au niveau U.S. NPF. Selon l'article XXIV de l'OMC, ceux du Canada et du Mexique s'adaptant à leurs niveaux selon l'OMC dans une des deux simulations c.-à-d. une simulation où le Canada et le Mexique répliquent en imposant leurs tarifs NPF sur les importations provenant des États-Unis, l'autre simulation ne tenant compte que des effets de l'imposition unilatérale des tarifs U.S. NPF par les États-Unis.).

Les données sur les tarifs NPF indiquent qu'ils seraient plus bas aux États-Unis qu'au Canada et au Mexique et qu'ils sont plus élevés sur les achats de biens de capital et au niveau de la consommation finale que le seraient ceux sur les achats par les entreprises.

*Les résultats indiquent un déclin du PIB réel, du commerce et des investissements dans les trois pays membres de l'ALENA, les pertes résultant surtout de l'application par le Canada et le Mexique des tarifs OMC suite à l'abrogation de l'ALENA par les États-Unis. Les pertes d'emplois (sur trois à cinq années) frappent surtout les travailleurs peu qualifiés et seraient selon la simulation où le Canada et*

---

<sup>1</sup> <https://impactecon.com/WP-content/uploads/2017/02/NAFTA-Festschrift-Paper-1.pdf>

<sup>2</sup> Walmsley T. And Minor P, (2016, ImpactEcon Global Supply Chain Database, Discussion of data IE-SC\_v2.0 , Data and Model documentation-002REV-2, ImpactECON, Boulder CO, USA et Working Paper no 06,

le Mexique répliqueraient en imposant des tarifs plus élevés, de 256 000, 125 000 et 95 000 aux États-Unis, au Canada et au Mexique, respectivement.

Notons que les pertes d'emplois estimées sont plus élevées dans ce modèle que dans les études de l'Institut Peterson et de la U.S. Chamber of Commerce (187 000 emplois). À cet égard, selon les auteurs du modèle Impact, les pertes d'emplois seraient plus élevées encore si les emplois de la main-d'œuvre hautement qualifiée étaient aussi affectés.

Dans l'hypothèse où les États-Unis augmentent leurs tarifs sur les importations du Canada et du Mexique et qu'il n'y aurait pas de réplique de la part du Canada et du Mexique, les consommateurs américains augmenteraient leurs importations en provenance du reste du monde, les exportations américaines diminueraient au sein de l'ALENA et dans le reste du monde, et les prix américains augmenteraient.

Dans l'hypothèse, par contre, où le Canada et le Mexique répliqueraient en imposant les tarifs NPF de l'OMC, les exportations américaines vers le reste du monde augmenteraient et leurs importations provenant du reste du monde diminueraient. Globalement le déficit commercial américain diminuerait, un résultat que nombre d'économistes remettent en question en faisant référence aux ajustements du taux de change américain.

Le PIB réel, les investissements, le commerce et l'emploi diminueraient au Canada et au Mexique et les exportations au sein de l'ALENA diminuant particulièrement, le Canada et le Mexique tentant d'exporter ailleurs.

Le PIB réel du Canada diminuerait de - 0,48 % dont - 0,15 vient de l'imposition de tarifs américains et - 0,33 % de la réplique canadienne. Les exportations canadiennes totales diminueraient de - 2,37 % celle résultant de la réplique de -1,97 %. Les exportations vers les É.U. et le Mexique diminueraient de - 4,61 %, dont - 1,92 % serait dû à la réplique canadienne. Les importations canadiennes diminueraient de - 3,00 %, dont - 2,26 % attribuables à la réplique.

Les prix à la consommation augmenteraient de 0,69 % résultats composés d'une diminution de -2,0 provenant de l'augmentation des tarifs américains et d'une augmentation de 0,89 provenant de la réplique. L'emploi diminuerait de 125 078 sur une période de 3 à 5 années, dont 41 202 attribuables à l'imposition du tarif américain et - 83 875 à la réplique canadienne. L'effet sur les biens intermédiaires serait une perte d'emplois de 25 394 résultant de l'imposition de tarifs américains et de 23,670 suite à la réplique canadienne ; celui sur les biens de consommation une perte, respectivement, de 13 328 et 56 368 emplois, et celui concernant les biens d'investissement, une perte de 2 481 et de 3 838 emplois.

*Au Canada la production de biens finaux diminue quand les tarifs sur les intrants intermédiaires sont augmentés. L'impact sur la production d'une augmentation des tarifs sur les biens finaux de consommation et d'investissement étant mixte*

dépendamment de l'ampleur du changement tarifaire et de l'importance du commerce entre le Canada et le Mexique, et les États-Unis.

Globalement la production au Mexique augmenterait dans l'agriculture, la production d'aliments et les textiles, mais diminuerait dans le secteur manufacturier et les services. La production canadienne et mexicaine aurait tendance à augmenter quand les États-Unis augmentent leurs tarifs sur les biens intermédiaires. Les producteurs américains diminuent leur utilisation d'intrants intermédiaires provenant du Canada alors que les consommateurs augmentent leurs importations de biens, dont ceux en provenance du Canada et du Mexique.

Une dépréciation réelle du dollar canadien ferait augmenter la demande pour les exportations, surtout de la part des pays hors ALENA.

La réplique canadienne c.-à-d. l'augmentation des tarifs sur les importations d'intrants intermédiaires provenant des États-Unis produirait une diminution de la production manufacturière canadienne.

En cas d'imposition unilatérale par les États-Unis de tarifs sur les biens finaux, la demande et la production canadienne diminueraient, l'effet dépendant de l'ampleur de l'augmentation des tarifs et de l'effet de la dépréciation qui pourrait faire augmenter les exportations canadiennes.

*Globalement, la production de produits manufacturés devrait augmenter au Canada, mais celle dans l'agriculture et les textiles diminuerait. Par contre, ces effets sont renversés si le Canada et le Mexique répliquent en appliquant les tarifs de l'OMC.*

### ***1.1. Effets sectoriels***

La production et la spécialisation verticale qui permet de tirer profit des économies d'échelle et des bas taux de salaire du Mexique, diminueraient dans les secteurs où la spécialisation verticale est élevée, c.-à-d. les trois pays pour la production de voitures automobiles, celle des produits chimiques et ses métaux entre le Canada et les États-Unis, et celle des vêtements, ses produits électroniques et de la machinerie entre le Mexique et les États-Unis.

Au Canada les pertes de production et d'emploi sont dans les produits chimiques, les métaux et les véhicules moteurs.

**La diminution de production et de l'emploi découle surtout de l'augmentation en réplique des tarifs canadiens, mesure qui pourrait être exigée selon les règles de l'OMC.** Ce résultat n'est pas surprenant, car les États-Unis sont le principal fournisseur de produits intermédiaires importés par le Canada et le Mexique, secteurs où les tarifs Canadiens et Mexicains seraient les plus élevés. Cela pose un vrai dilemme pour les négociateurs canadiens.

## 1.2. Résumé

En résumé, selon le modèle, le commerce des États-Unis avec le Canada et le Mexique déclinerait advenant l'abrogation de l'ALENA, mais, par contre, celui du Canada et du Mexique avec le reste du monde augmenterait. Les importations de produits par les consommateurs américains et mexicains connaîtraient le recul le plus significatif. La production canadienne et mexicaine devrait diminuer dans les produits chimiques, métaux et véhicules moteurs.

## 2. Les effets selon le modèle de l'Institut C. D. Howe<sup>3</sup>

### 2.1. Introduction

Les auteurs de l'étude du C. D. Howe ont utilisé un modèle multisectoriel et multirégion d'équilibre général calculable et le modèle GTAP largement utilisé pour évaluer ce qui se produirait si les pays parties à l'ALENA, s'en remettaient aux règles de l'OMC suite à son abrogation. Ils ont aussi tenu compte de la remise en marche de l'ancien accord Canada-États-Unis, ainsi que de ce qui pourrait se produire entre le Canada et le Mexique si le libre-échange se poursuivait entre eux selon les règles de l'ALENA ou du TPP-11.

*Ils ont utilisé une version dynamique du modèle GTAP modifié pour représenter directement les entreprises de propriété étrangère via le commerce de leurs succursales dans les différents secteurs, un ajout intéressant tout comme celui pour tenir compte de l'intégration verticale et des chaînes de valeur ajoutée dans le modèle Impact.*

Ils ont concentré leur attention sur les effets de l'abrogation des tarifs de l'ALENA, mais aussi sur ceux de l'abrogation des modalités de l'ALENA facilitant l'accès au marché des services et ainsi que les effets d'incertitude qui résulteraient d'un retour aux exigences minimales du GATS de l'OMC.

*Les auteurs ont préparé une prévision de base jusqu'en 2023 et comparent les résultats obtenus suite à leurs scénarios hypothétiques avec cette prévision de base pour obtenir le changement dans le niveau de production de l'économie une fois le plein emploi rétabli, en y intégrant la réallocation du capital et de la main d'œuvre entre secteurs pour réagir aux effets des chocs de leurs différents scénarios. Ceux-ci comprennent les tarifs et les barrières non tarifaires affectant les services et l'investissement.*

L'étude ne tient pas compte du fait que les préférences ALENA soient sous-utilisées (pour éviter les problèmes de calcul de règles d'origine, pratique qui risquerait d'augmenter si les demandes d'augmentation du contenu nord-américain et américain étaient adoptées dans le cadre de la renégociation de l'ALENA) ni de

---

<sup>3</sup> C. D. Howe Institute, c.d.howe.org, The Nafta Renegotiation: What if the US Walks Away, 29 novembre 2017.

l'incertitude accrue d'accès au marché américain qui résulterait de l'abrogation de l'ALENA. *Les auteurs notent que la gestion de l'offre ne disparaît pas suite à l'abrogation de l'ALENA. Ils n'ont pas modélisé le secteur des produits du bois sujet aux droits antidumping et compensatoires.* Ils n'ont pas tenu compte des effets découlant des efforts pour faciliter le commerce à la frontière, ni de la question des politiques d'achat public, ces mesures étant touchées par l'entente sur la facilitation des échanges de l'OMC et parce que plusieurs initiatives dans ces domaines se poursuivent et continueraient hors du cadre de l'ALENA. Les auteurs notent, finalement, leur incertitude concernant les effets de la diminution des investissements directs étrangers et leur remplacement par des investissements domestiques.

## **2.2. Les résultats**

### *2.2.1. Effets macroéconomiques*

Les données qui suivent sont en dollars de 2017.

Au Canada le PIB réel diminuerait de  $-0,545\%$  sans ALENA, augmenterait de  $0,028\%$  si l'ALE Canada-États-Unis (ALECA) était remis en œuvre, et de  $0,80\%$ ,  $3,1$  milliards) si on établit une entente de libre-échange avec le Mexique. À la lumière des deux scénarios, les auteurs estiment que le gain pour le Canada de l'ALENA actuel serait de  $0,57\%$ .

Le revenu familial canadien diminuerait de  $15$  milliards, le PIB réel de  $0,55\%$  en cas d'abrogation de l'ALENA. Ces estimations diminueraient de  $3$  milliards et de  $0,08\%$  si le Canada et le Mexique décident de continuer le libre-échange sous l'ALENA ou d'appliquer une l'entente TPP -11.

### *2.2.2. Effets sur l'emploi*

*Le changement dans l'utilisation de la main-d'œuvre se présente dans ce modèle soit comme un changement dans la productivité soit comme un changement dans l'emploi, ou comme une combinaison des deux effets.* Le transfert de l'emploi vers les entreprises les plus productives où les salaires sont plus élevés donnerait lieu, selon le modèle, à une augmentation des salaires et de la productivité. À l'équilibre (hypothèse du modèle) sur les marchés du travail, le changement dans l'emploi serait dû au changement de productivité et non au chômage quoique celui augmenterait durant le processus de réallocation de l'emploi vers les entreprises les plus productives. Les auteurs notent toutefois qu'il se peut que les pertes d'emploi soient plus élevées et durent plus des cinq années qui figurent dans l'étude actuelle.

En faisant l'hypothèse que la moitié du déclin dans l'utilisation de la main- d'œuvre attribuable à la fin de l'ALENA se ferait sentir sur la productivité et l'autre moitié sur l'emploi, *appliqué au niveau d'emploi de 2023 ceci donnerait lieu à une perte*



*d'emploi de l'ordre que quelque 25,000/50,000 emplois. Le retour à l'ALECA donnerait lieu à des gains d'emploi modestes...*

*Les auteurs notent que des pertes de 25 000-50 000 pourraient se produire suite à un déclin des taux d'activité de la main-d'œuvre même après le rétablissement du plein emploi dans la situation post-ALENA. Ils ajoutent qu'un chômage temporaire pour une assez longue période d'ajustement pourrait ajouter aux pertes d'emplois*

Ils estiment que le maintien du libre-échange avec le Mexique pourrait réduire les pertes de quelque 4 000 – 8 000 emplois.

Les auteurs notent qu'il se peut que les pertes d'emploi soient plus élevées et durent plus que les cinq années qui figurent dans l'étude actuelle.

### *2.2.3. Effets sur les flux de commerce*

Sans ALENA les exportations du Canada *vers les États-Unis* et le Mexique diminueraient de 6,15 %. Avec l'ALECA, elles augmenteraient de 0,13 %. Suite à une entente bilatérale avec le Mexique, elles augmenteraient de 0,79 %.

Sans ALENA les exportations canadiennes *vers le monde* diminueraient de 2,8%, alors qu'elles augmenteraient de 0,06 % avec l'ALECA et de 0,33 % en cas d'entente avec le Mexique.

Sans ALENA les importations en provenance des États-Unis diminueraient de 7,31 % alors qu'elles augmenteraient de 0,13 % dans le cadre de la remise en marche de l'ALECA et de 0,85 % dans le cadre d'une entente bilatérale avec le Mexique.

Au niveau mondial, les importations canadiennes diminueraient de 3,20 % suite à l'abrogation de l'ALENA, alors qu'elles augmenteraient de 0,08 % si l'ALECA était remis en œuvre et de 0,41 % en cas d'entente bilatérale avec le Mexique.

Les exportations canadiennes vers les États-Unis et le Mexique de produits chimiques, de caoutchouc, du complexe des plastiques et de l'automobile diminueraient de 3 à 4 milliards de dollars en termes nets, une partie des pertes étant compensée par une réorientation des exportations canadiennes vers d'autres marchés.

Il se produirait peu d'effets négatifs si on s'en remet à l'ALECA et le Canada pourrait faire de gains limités si les relations commerciales entre le Canada et le Mexique étaient libéralisées. <sup>4</sup>

Les effets négatifs aux États-Unis sont de peu d'importance étant donné la taille de son économie, ceux-ci étant concentrés dans les secteurs de l'automobile et dans la "farm belt".

---

<sup>4</sup> L'hypothèse d'un retour à l'ALE avec les États-Unis et le Mexique ne nous apparaît pas plausible dans le contexte d'un rejet de l'ALENA, car on connaît l'aversion des États-Unis pour les tribunaux bilatéraux, notamment s'il s'agit de revoir l'application de droits anti dumping et compensatoires

L'augmentation des tarifs expliquerait 78 % des effets de l'abrogation de l'ALENA (une sous-estimation selon les auteurs).

*De nouvelles barrières aux services* et à l'investissement ne sont pas aussi importantes quoiqu'elles introduisent de l'incertitude suite à la disparition de modalités de l'ALENA dans ces domaines. La diminution des IDE permet leur remplacement par des IDE nationaux, mais le modèle utilisé ne permet pas de refléter ce phénomène. Les auteurs notent cependant que le niveau de l'investissement direct au Canada diminuerait probablement surtout à cause des effets macroéconomiques, et non d'effets attribuables à l'abrogation de l'ALENA. Ils notent que leurs estimations des effets négatifs sur l'investissement sont sous-estimées, la localisation aux États-Unis étant attrayante lors de l'attribution de mandats nord-américains et mondiaux de production.

#### 2.2.4. Les effets sectoriels

La remise en œuvre de l'ALECA et une entente de libre-échange avec le Mexique donnent lieu à des gains sectoriels modestes.

*Selon le scénario d'abrogation de l'ALENA et de retour aux tarifs de l'OMC, le secteur le plus affecté est celui des services aux entreprises dont les exportations vers les États-Unis et le Mexique chuteraient de 2,7 milliards. Les ventes domestiques devraient décliner également à cause des intrants intermédiaires dans les exportations. Il en irait de même des ventes intérieures à cause d'effets de revenu. Les ventes de services reculeraient de quelque 7,2 milliards.*

Les exportations de produits chimiques, de caoutchouc et de plastique sont celles qui diminuent le plus vers les partenaires de l'ALENA, quoiqu'il puisse y avoir une réorientation d'exportations vers d'autres pays et une augmentation des ventes sur le marché intérieur.

Le recul est un peu moindre dans les secteurs de la machinerie et des équipements, de l'alimentation, et des textiles et vêtements, une augmentation de la part du marché canadien aidant suite à l'augmentation des tarifs canadiens.

Les effets-revenu de l'abrogation de l'ALENA se font aussi sentir dans le secteur des "autres services" qui comprend les services publics, le commerce et la construction. Les ventes dans les services financiers et les communications subissent aussi une diminution des ventes assez importantes surtout à cause d'une diminution de la demande domestique.

Les exportations de bœuf diminueraient de plus de 500 millions \$, une estimation qui peut varier selon l'expérience des exportateurs canadiens de bœuf à la lumière des quotas NPF. La production canadienne accaparerait une part plus grande du marché domestique suite à une diminution des importations provenant des États-Unis et du Mexique, mais le modèle indique que les ventes globales diminueraient de façon importante.

Un résultat similaire est anticipé pour les autres produits agricoles. On anticipe qu'une diminution de la demande intérieure ferait aussi diminuer de façon importante les ventes de produits laitiers.

*En conclusion les auteurs de l'étude notent que le Canada serait moins affecté que les États-Unis et le Mexique, entre autres parce qu'environ les trois quarts des tarifs NPF sont nuls et parce que les secteurs couverts par la gestion de l'offre ne sont pas touchés par l'ALENA*

Restent donc des effets assez importants sur les secteurs de l'automobile, des produits chimiques, du caoutchouc et des plastiques. Si l'ALECA est maintenu, le Canada remplacerait le Mexique sur le marché américain. Si le Canada et le Mexique concluent une entente de libéralisation des échanges, le Canada ferait des gains sur le marché mexicain aux dépens des États-Unis.

On relèvera par ailleurs que les effets de l'abrogation de l'ALENA sont inférieurs à ceux estimés lors des signatures de l'ALECA et de l'ALENA à cause de la libéralisation des échanges multilatérale et régionale qui s'est produite depuis lors. Les codes et travaux de l'OMC dans le domaine douanier, les ententes de l'OMC dans le celui des achats publics, ou encore le mécanisme règlement des différends rendent redondantes certaines dispositions de l'ALENA ou en sont dans certains cas complémentaires. L'ALENA a maintenant moins d'effets sur le commerce bilatéral canado-américain que ce fut le cas lors de la mise en œuvre de l'ALECA.

### **3. L'étude de BMO Capital Markets Economics: *The Day After NAFTA* <sup>5</sup>**

Les auteurs de cette étude sont d'avis que la fin de l'ALENA, quoique donnant lieu à un effet négatif net pour le Canada et un effet négatif limité sur l'économie américaine, entraînerait pour le Canada un situation gérable dans la mesure où il s'en suivrait la mise en place d'une politique monétaire plus expansionniste, une dévaluation du dollar canadien dévalué, une politique commerciale de diversification des relations commerciales avec l'Europe et l'Asie plus active, voire une politique fiscale adaptée au nouveau contexte.

Les auteurs de l'étude BMO examinent les scénarios suivants : la fin de l'ALENA, accompagnée d'un non-retour à l'ALECA, avec mise en place des tarifs de l'OMC.

Selon eux le Canada refuserait la mise au rancart des mécanismes de règlement des différends de l'ALENA demandée par les États-Unis, la demande américaine d'une « clause crépuscule » de 5 ans pour l'entente, de même que celle de mettre fin mettre au mécanisme de gestion de l'offre, celles dans le domaine des achats publics et celles de relever les règles d'origine dans le domaine de l'automobile.

---

<sup>5</sup> BMO Alena, <https://economics.bmocapitalmarkets.com/economics/reports/20171127/BMO%20Economics%20Special%20Report%20The%20Day%20After%20NAFTA.pdf>

### ***3.1. Effets macroéconomiques***

*Le tarif pondéré de l'OMC est estimé être de 1,7 % pour les expéditions canadiennes aux États-Unis et de 3,5 % pour les expéditions américaines au Canada*

*Les auteurs ne tiennent pas compte du Mexique dans leur analyse, le commerce canado-mexicain étant limité (1,7 % des exportations canadiennes et 3.5% des importations), ni de la possibilité d'un accord de libre-échange entre les deux.*

Ils formulent l'hypothèse *que l'élasticité-prix des importations est de 0,8* ce qui signifie que l'imposition d'un tarif de 10 % ferait diminuer les importations de 8 %. Cette hypothèse leur permet d'estimer l'impact de l'imposition des tarifs pondérés de l'OMC sur les exportations les importations et le pouvoir d'achat, compte tenu des modifications possibles dans le taux de change. Ils estiment aussi les effets négatifs sur les investissements et la productivité découlant des effets sur le PIB et l'emploi.

### ***3.2. Effets sur les exportations***

Les exportations canadiennes aux États-Unis représentaient 19,3 % du PIB canadien en 2016. Partant de leur hypothèse d'élasticité prix des importations, un tarif effectif de 1,7 % ferait reculer le PIB réel de 0,3 %. Après analyse de régression. Les auteurs estiment qu'une diminution de la valeur du dollar canadien de 5 % soutiendrait les exportations et avec un délai, couvrirait la moitié du recul de 0,3 % du PIB. Quoique les exportations de services ne comptent que pour 2,9 % du PIB canadien, et que les tarifs sont relativement bas sur les services, les auteurs estiment que *les restrictions à la mobilité de professionnels des services* pourraient avoir un impact assez important.

### ***3.3. Effets sur les importations***

Les importations canadiennes en provenance des États-Unis représentent 17,8 % du PIB canadien. Un tarif effectif de 2,5 % sur les expéditions américaines vers le Canada (avec une hypothèse d'élasticité-prix des importations de 0,8) donne lieu à une diminution des importations de 0,4 % du PIB. Les entraves additionnelles aux importations de services qui représentent 3,5% du PIB augmentent cet effet.

Le déclin du dollar canadien donnerait lieu à une amélioration possible dans la balance commerciale réelle, ce qui n'améliorerait pas le résultat, car le pouvoir d'achat des Canadiens et des entreprises serait affecté négativement par des importations plus coûteuses et un dollar plus faible. L'amélioration possible proviendrait essentiellement d'une diminution des importations attribuable à une demande domestique plus faible.

L'indice prix du PIB augmenterait de 0,4 %, effet qui pourrait augmenter pour certains produits qui traversent plusieurs fois la frontière (autos et produits électroniques) dans le cadre des chaînes de valeur, ce qui pourrait faire augmenter

l'indice des prix du PIB de 0,5 %. S'ajouterait à court terme, selon la Banque du Canada, un autre 0,3 % attribuable à la baisse du dollar canadien, pour un effet total de 0,8 % sur l'inflation. Les dépenses réelles des consommateurs et les dépenses des entreprises représentant les 2/3 de l'économie, il en résulterait une diminution de 0,5 % du PIB.

### ***3.4. Les effets sur les dépenses d'investissement***

Cet effet serait supérieur à celui découlant de l'augmentation des prix de la machinerie et des équipements importés pour diverses raisons, dont l'incertitude accrue entourant les exportations, la menace de mesures protectionnistes américaines et le déplacement d'entreprises canadiennes vers les États-Unis afin de contourner les tarifs.

### ***3.5. Les effets sur le PIB et l'emploi***

*En établissant les tarifs de l'OMC le PIB canadien diminuerait de 0,8 % à 0,9 % durant les deux ou trois premières années et étant donné les difficultés d'estimation de 0,7 % à 1,0 % à plus long terme.*

*La diminution du PIB donnerait lieu à une diminution de 0,5% de l'emploi par rapport au scénario de croissance de base, l'hypothèse des auteurs étant que la moitié du déclin serait absorbé par un déclin de productivité. Le taux de chômage augmenterait de 0,5 % en conséquence.*

### ***3.6. Effets sectoriels***

*L'impact serait variable selon les secteurs.*

Du point de vue tarifaire l'effet sectoriel serait différent pour diverses raisons : a) à cause du poids des exportations du secteur au sein de l'ALENA ; b) selon l'utilisation d'intrants importés par le secteur, l'effet résultant dépendant de l'augmentation des tarifs, de la disponibilité de substituts domestiques et à l'étranger, et du pouvoir relatif des vendeurs et des consommateurs ; et c) de la substitution aux importations américaines provenant de l'augmentation des tarifs canadiens sur les importations américaines.

*Les auteurs notent qu'un problème d'estimation provient du fait que les données statistiques sur les importations au sein de l'ALENA sont classifiées selon l'industrie du vendeur étranger plutôt que selon l'industrie de l'acheteur domestique*

*Les auteurs ont utilisé des critères quantitatifs et qualitatifs pour classifier les industries selon leur vulnérabilité c.-à-d. l'importance du marché américain, les tarifs pondérés de l'OMC qui s'appliqueraient, les possibilités de substitution aux importations et la capacité financière des industries à absorber les chocs de la fin de*

*l'ALENA*. Ils notent que la vulnérabilité d'entreprises particulières pourrait différer de celle de l'ensemble de l'industrie.

Les secteurs les *plus vulnérables* seraient les suivants : le tabac et les boissons, les produits chimiques, les ordinateurs et l'électronique, les équipements et appareils électriques, les produits alimentaires, la machinerie, les produits du plastique et du caoutchouc, le secteur textile vêtement et cuir, les équipements de transport et les services de logistique des transports. Ils estiment que les effets seraient surtout prononcés dans les équipements de transport, les vêtements et le textile et la nourriture et les breuvages.

*La vulnérabilité serait modérée* pour les récoltes, les produits en métal fabriqués, le meuble, les produits minéraux non métalliques, les produits de métal primaires, le commerce au détail et de gros.

*La vulnérabilité serait basse* dans les secteurs suivants : le bétail, le secteur minier, l'extraction de gaz et de pétrole, le papier, les produits de pétrole et de charbon, l'imprimerie, les services publics et les autres services.

### ***3.7. Les effets régionaux***

*Les auteurs ont examiné l'importance des exportations provinciales vers les États-Unis (part des exportations et part du PIB provincial).*

Le Nouveau-Brunswick, l'Alberta et l'Ontario exportent plus de 80 % de leurs exportations vers les États-Unis.

La Colombie-Britannique est la moins exposée, car plus de 30 % de ses exportations vont vers des marchés asiatiques.

L'Ontario est la province la plus à risque entre autres à cause de l'importance des chaînes de valeur ajoutée qu'on y trouve. Les industries dites vulnérables représentent 80 % des exportations et 20 % du PIB (le secteur de l'automobile y est pour beaucoup).

*Au Québec, 76 % des exportations vers les États-Unis sont dans des secteurs considérés à haut risque, ce qui représente 11 % du PIB. L'aérospatial et les biens dans le secteur des transports non automobile représentent 15 % des exportations, secteurs touchés par les mesures antidumping et les droits compensatoires que l'on veut imposer à la firme Bombardier. On trouve aussi au Québec le plus grand nombre de fermes laitières et on y exporte 8,5 milliards de \$ de biens de consommation, le plus haut volume d'exportations dans ce secteur au Canada. La demande américaine de faire disparaître le régime de gestion de l'offre (qui pourrait être maintenu suite à l'abrogation de l'ALENA quoique des modifications apparaissent dans les ententes avec l'Europe et potentiellement avec l'Asie) est aussi un des soucis particuliers pour le Québec.*

## Conclusion

Osons espérer que le lecteur conviendra que prédire les effets de l'abrogation de l'ALENA sur l'économie canadienne *n'est pas une mince tâche*.

Les auteurs des modèles examinés dans ce texte ont fait ressortir les limites de leurs estimations étant donné les inconnus concernant les réactions des consommateurs, des entreprises et des gouvernements suite à l'abrogation de l'ALENA.

La réaction des dirigeants d'entreprise à l'imposition de tarifs aux intrants intermédiaires qui figurent dans les chaînes de valeur ajoutée est une inconnue sur laquelle on ne peut que spéculer, laquelle d'ailleurs pourrait être très différente d'un secteur à l'autre.

Les modifications de politique concernant le taux de change, les politiques d'adaptation industrielle et de soutien du revenu, la politique monétaire et la politique fiscale qu'on peut anticiper sont aussi sujettes à discussion, mais on peut anticiper que nos gouvernements leur donneraient un rôle à jouer si l'ALENA était abrogé.

*Les divergences importantes entre les estimations des effets demeurent* assez importantes comme on peut le constater d'après les données suivantes tirées des modèles examinés.

- *effets sur le PIB réel*: tous négatifs, mais assez limités en ce qui concerne le *PIB réel c. à d.* - 0,48 % selon Impact, - 0,57 % selon C. D. Howe, et entre - 0,7 % et - 1,0 % pour la BMO ;
- *effets sur les exportations*: de - 2,37 % selon Impact, de - 6,15 % (-2,18 % si on tient compte de la redirection des exportations vers d'autres marchés que ceux de l'ALENA) selon C.D. Howe dont l'étude souligne les effets négatifs importants du côté des services), et de - 1,7 % selon la BMO qui elle aussi souligne les effets négatifs potentiels coté services ;
- *effets sur les importations* : diminution de - 3,00 % selon Impact, de - 7,31 % selon C. D. Howe, et de - 0,4 % selon la BMO ;
- *effets sur l'emploi* : de -125 000 selon Impact, entre - 25 000 et - 50 000 dans le modèle C. D. Howe, et de - 0,5 % selon la BMO ;
- *effet sur les prix* : augmentation de *l'indice des prix* à la consommation de + 0,69 % selon Impact, et de *l'indice déflateur du PIB* de + 0,8 % selon la BMO.

Ces effets sont d'une ampleur qui poseraient des problèmes à nos gouvernements, à nos entreprises et consommateurs, mais nous sommes d'avis que les gouvernements pourraient mettre en place des politiques pour permettre une transition sans trop de heurts vers un régime OMC, solution préférable étant donné les demandes américaines mises de l'avant par les négociateurs du Président Trump.

La préparation et l'analyse de ces modèles demeurent des exercices importants pouvant éclairer les responsables de la négociation sur les différents enjeux auxquels ils font face. On dit souvent en boutade que demander à deux économistes leurs avis sur une question donne lieu à trois recommandations ! Nous pensons néanmoins qu'étant donné les estimations d'effets somme toute relativement limités d'une abrogation de l'ALENA comparativement aux impacts socio-économiques importants qui découleraient d'un renouvellement de l'ALENA selon les demandes américaines, la majorité d'économistes partage notre conclusion selon laquelle il faut envisager un retour aux règles de l'OMC comme une mesure plus qu'acceptable dans les circonstances, quitte à perdre certains des acquis intéressants négociés avec les États-Unis dans le cadre de l'ALECA puis de l'ALENA.