



22 octobre 2015

COMMERCE INTÉRIEUR AU CANADA : ÉLIMINER LES BARRIÈRES POUR SOUTENIR LA CROISSANCE

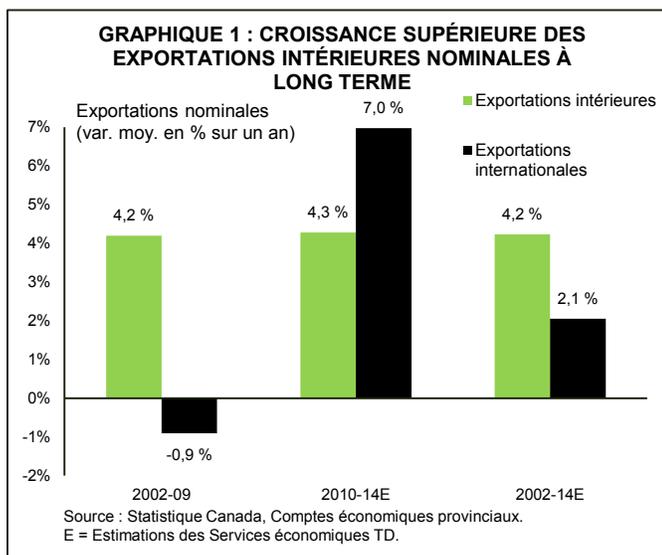
Faits saillants

- Le commerce interprovincial au Canada croît à un rythme vigoureux depuis 2002, soutenu par une forte demande intérieure. Malgré ces gains récents, la part du commerce intérieur dans le PIB n'a pas augmenté, signe évident que de nombreux obstacles non tarifaires continuent de limiter les échanges commerciaux entre les provinces.
- À court terme, l'expansion du commerce intérieur devrait ralentir. En effet, le recul des cours des produits de base tirera les exportations nominales vers le bas, et l'activité économique réelle dans les régions riches en produits de base devrait ralentir fortement et miner le commerce interprovincial total au Canada.
- Les tendances du commerce intérieur canadien masquent de grandes variations entre les provinces, aussi bien en ce qui a trait à l'orientation en matière de commerce et à la hausse nette des exportations interprovinciales qu'aux types de biens et services échangés. Ces variations s'accordent avec les différentes industries et ressources que l'on trouve au pays.
- Selon une récente étude, les obstacles actuels au commerce coûtent à l'économie canadienne jusqu'à 7 % du PIB réel, en plus d'accentuer les disparités en matière de prospérité entre les régions. La bonne nouvelle est que tous les paliers de gouvernement reconnaissent le problème et qu'une révision de l'Accord sur le commerce intérieur est prévue pour mars 2016.

En tant que moteur clé de la croissance économique au Canada, les exportations internationales ont tendance à éclipser l'importance grandissante, depuis une dizaine d'années, du commerce interprovincial pour la prospérité économique régionale. De façon constante, voire discrète, les exportations intérieures se sont grandement raffermies, soutenues par la présence renforcée d'entreprises dans d'autres marchés provinciaux. Ces tendances reflètent en grande partie les gains réalisés dans le secteur des services. Bien que les exportations internationales de biens et services continuent de représenter une plus grande part du PIB dans la plupart des régions canadiennes, les exportations interprovinciales réelles et nominales progressent deux fois plus vite depuis 2002, ce qui a permis de réduire l'écart.

Au cours des prochaines années, le commerce transfrontalier devrait reprendre de la vigueur par rapport au commerce intérieur est-ouest. Cela peut être attribuable aux attentes quant à un raffermissement de la croissance économique aux États-Unis et à une dépréciation du dollar canadien, ce qui devrait fortement stimuler les exportations vers les États-Unis. Le commerce interprovincial devrait continuer de progresser en 2015-2016, mais à un rythme plus faible, compte tenu du net ralentissement prévu de l'activité intérieure par rapport aux récentes tendances, et ce, principalement dans les provinces axées sur les produits de base.

Une amélioration des perspectives à l'égard du commerce intérieur au Canada permettrait de dynamiser la faible croissance de la productivité au pays. À moyen terme, une intensification des efforts



Commerce interprovincial : part importante des économies régionales

Au cours des dernières décennies, les tendances en matière de commerce se sont inversées à quelques reprises. Dans les années 1990, l'essor du commerce transfrontalier a coïncidé avec la signature de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) et la baisse durable du dollar canadien. Par la suite, entre 2002 et 2009, la croissance des exportations internationales du Canada a connu une baisse marquée, en raison de deux ralentissements économiques (2001 et 2008-2009) et d'une remontée fulgurante du dollar canadien. Pendant la même période, les exportations intérieures ont progressé considérablement, soutenues par une forte demande intérieure. Enfin, depuis que la reprise économique mondiale a gagné du terrain en 2010, les exportations internationales ont rebondi, mais pas assez pour ébranler la performance supérieure qu'affichent les activités de commerce intérieur depuis 13 ans. Même si nous ne disposons pas encore des données officielles de 2014, nous estimons que les exportations interprovinciales ont continué à prendre de l'expansion de façon soutenue (graphique 1).

La progression du commerce interprovincial entre 2002 et 2014 traduit pour l'essentiel l'ascension du secteur des services, dominé par les activités liées aux finances, à l'assurance, à l'immobilier, aux transports, à l'entreposage, au commerce de gros et aux services professionnels. Ces activités ont été les principaux moteurs de la croissance supérieure du commerce intérieur. Du côté des biens, on trouve en tête de liste les secteurs manufacturier et minier ainsi que l'industrie de l'extraction pétrolière et gazière, qui

déployés par les gouvernements fédéral et provinciaux pour lever les obstacles non tarifaires sera essentielle au plein développement du commerce interprovincial. En effet, selon une récente étude, ces entraves au commerce coûtent à l'économie canadienne jusqu'à 7 % du PIB réel, en plus d'accentuer les disparités en matière de prospérité entre les provinces¹. L'Australie est un bon exemple d'un pays qui a éliminé les inefficacités liées à la réglementation du commerce interprovincial. Le Mutual Recognition Agreement (MRA), en vigueur depuis 1992, a permis d'accroître la mobilité de la main-d'œuvre et des biens entre les régions de l'Australie et de la Nouvelle-Zélande. Heureusement, des progrès ont été réalisés lors des récentes rencontres des premiers ministres canadiens vers une révision de l'Accord sur le commerce intérieur (ACI), prévue pour mars 2016.

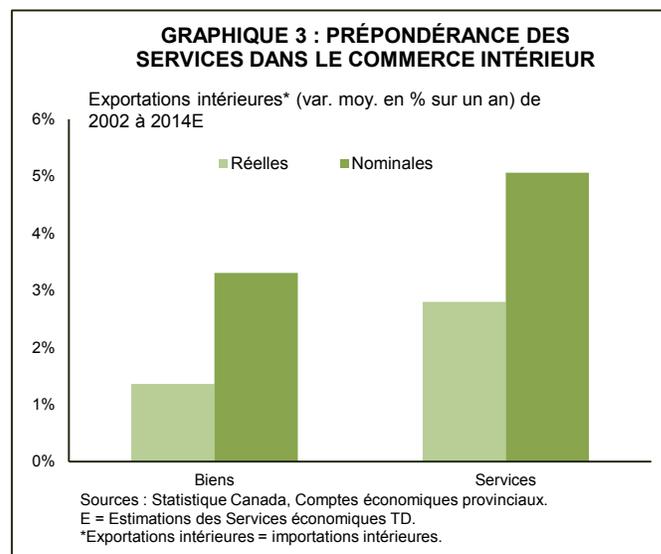
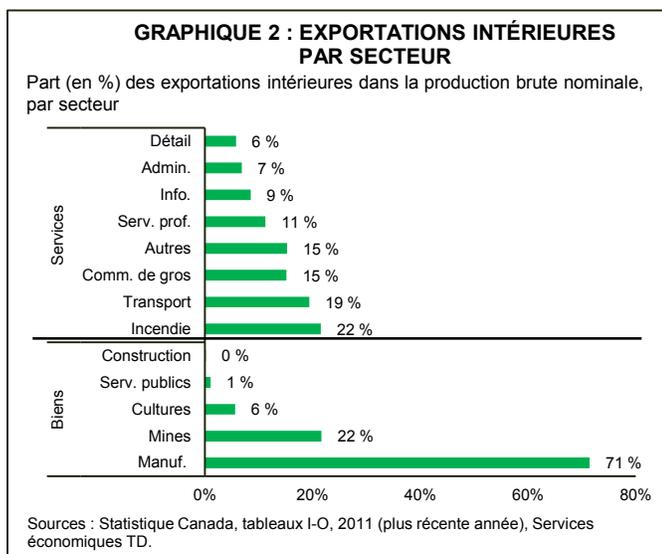


TABLEAU 1 : PERFORMANCE DU COMMERCE INTÉRIEUR PAR RÉGION ET PAR SECTEUR

Par province	Croissance annuelle moyenne (en %)									Millions de dollars		
	Échanges totaux			Exportations			Importations			Solde		
	2002-14	2002-09	2010-14	2002-14	2002-09	2010-14	2002-14	2002-09	2010-14	2002	2008	2014
NL*	6.0	5.7	6.5	7.4	8.2	5.7	5.1	4.1	7.1	(1,882)	1,073	(2,909)
Biens	5.8	6.0	5.4	6.7	7.8	4.5	4.8	3.9	6.7	474	4,477	1,198
Services	6.1	5.3	7.7	9.3	9.5	8.9	5.3	4.3	7.3	(2,356)	(3,404)	(4,107)
PE*	3.7	3.8	3.4	4.1	4.1	4.2	3.4	3.7	2.9	(951)	(1,524)	(1,238)
Biens	3.1	3.2	2.8	3.3	3.1	3.6	3.0	3.3	2.4	(389)	(761)	(513)
Services	4.1	4.3	3.8	4.9	5.0	4.7	3.8	4.0	3.3	(562)	(763)	(725)
NS*	3.5	4.0	2.6	3.1	3.2	2.9	3.8	4.5	2.4	(3,028)	(3,670)	(4,931)
Biens	2.2	2.8	1.0	1.7	2.1	1.1	2.5	3.3	0.9	(1,036)	(1,155)	(1,726)
Services	4.7	5.1	3.9	4.5	4.5	4.5	4.8	5.4	3.6	(1,992)	(2,515)	(3,205)
NB*	4.5	4.8	4.0	5.3	5.1	5.7	3.9	4.5	2.6	(2,204)	(4,481)	(1,039)
Biens	3.6	2.6	5.5	5.1	3.2	9.2	1.8	2.1	1.3	(738)	(1,271)	1,976
Services	5.7	7.3	2.7	5.6	7.9	1.2	5.8	6.8	3.6	(1,466)	(3,210)	(3,015)
QC	3.1	3.2	3.0	3.2	3.5	2.8	3.0	2.9	3.2	(2,051)	(1,014)	254
Biens	2.1	2.1	2.2	2.6	2.8	2.3	1.5	1.2	2.1	926	2,309	7,934
Services	4.1	4.4	3.7	4.0	4.3	3.4	4.3	4.5	4.0	(2,977)	(3,323)	(7,680)
ON	3.6	3.3	4.1	3.5	2.8	4.6	3.8	3.9	3.5	26,232	25,074	35,218
Biens	2.6	2.1	3.5	1.9	1.2	3.2	3.3	3.1	3.7	3,174	(6,572)	(6,304)
Services	4.4	4.2	4.6	4.4	3.9	5.3	4.3	4.9	3.4	23,058	31,646	41,522
MB	4.4	4.8	3.8	3.7	3.8	3.4	5.0	5.7	4.0	(1,257)	(3,893)	(5,672)
Biens	3.9	4.3	3.2	3.9	4.3	3.1	3.9	4.2	3.3	(1,143)	(2,594)	(2,391)
Services	4.9	5.4	4.3	3.5	3.3	3.7	6.3	7.2	4.7	(114)	(1,299)	(3,281)
SK	6.0	5.9	6.2	6.0	5.8	6.4	6.0	5.9	6.1	(3,820)	(2,775)	(7,784)
Biens	5.6	5.2	6.1	5.3	4.8	6.1	5.9	5.7	6.1	1,130	4,130	1,103
Services	6.6	6.7	6.3	7.8	8.3	7.0	7.8	6.1	7.0	(4,950)	(6,905)	(8,887)
AB	5.6	5.6	5.6	5.8	6.5	4.5	5.5	4.6	6.9	(690)	3,618	1,271
Biens	4.5	4.0	5.3	4.6	4.7	4.6	4.4	3.2	6.2	2,503	8,688	6,106
Services	6.8	7.3	6.0	7.2	8.9	4.5	6.4	5.8	7.4	(3,193)	(5,070)	(4,834)
BC	4.7	4.9	4.3	5.3	5.6	4.9	4.2	4.4	3.9	(8,706)	(9,423)	(9,665)
Biens	3.4	3.3	3.5	3.3	3.0	3.8	3.4	3.4	3.3	(4,389)	(5,947)	(6,985)
Services	5.7	6.2	4.9	6.6	7.4	5.5	4.9	5.3	4.4	(4,317)	(3,476)	(2,679)
CAN	4.2	4.2	4.3	4.2	4.2	4.3	4.2	4.2	4.3	--	--	--
Biens	3.4	3.0	4.0	3.4	3.0	4.0	3.4	3.0	4.0	--	--	--
Services	5.0	5.3	4.5	5.0	5.3	4.5	5.0	5.3	4.5	--	--	--

Sources : Statistique Canada, Haver Analytics. Estimations pour 2014 : Ministère des Finances de l'Ontario et Institut de la statistique du Québec, Services économiques TD.

*Remarque : Comme les estimations relatives au commerce intérieur pour les provinces de l'Atlantique n'ont pas été réalisées pour 2014, les taux de croissance et les soldes sont pour 2013.

a bénéficié de l'envolée des prix des produits de base avant la crise financière mondiale de 2008-2009. Abstraction faite des effets sur les prix, le secteur des services a connu une expansion supérieure à celle du secteur des biens, mais par une marge légèrement plus étroite (graphique 3).

Malgré les gains constants enregistrés récemment, la part du commerce intérieur dans le PIB nominal n'a pas augmenté. Il en va de même des volumes réels. Ces tendances, qui jettent une ombre au tableau de la croissance du commerce interprovincial, sont un signe évident que de nombreux obstacles non tarifaires continuent de limiter les

échanges entre les provinces.

Le commerce interprovincial met en lumière la diversité de l'économie canadienne

Comme l'illustre le tableau 1, les tendances nationales en matière de commerce intérieur cachent de grandes variations entre les provinces. On pourrait déduire que les échanges commerciaux globaux entre les provinces s'équilibrent, les exportations d'une province représentant les importations d'une autre. Or, on observe de grands écarts entre les provinces pour ce qui est de l'orientation en matière

de commerce, de la croissance nette des exportations interprovinciales et des types de biens et services échangés. Ces variations s'accordent avec les différentes industries et ressources que l'on trouve au pays.

Seulement trois provinces sont des exportateurs nets

Parmi toutes les provinces, seul l'Ontario a affiché des excédents commerciaux annuels de façon ininterrompue depuis la compilation des données en 1981. L'Alberta et le Québec sont deux autres fournisseurs nets de biens et services pour le reste du pays depuis 2003 et 2009, respectivement. Mis à part Terre-Neuve-et-Labrador, qui a connu une brève période d'excédents commerciaux interprovinciaux en 2006-2008 grâce à une hausse des exportations de pétrole, toutes les autres provinces ont enregistré des déficits chroniques. En part du PIB, l'excédent de l'Ontario est le plus considérable, tandis que l'Île-du-Prince-Édouard, la Nouvelle-Écosse, la Saskatchewan et le Manitoba présentent les déficits les plus élevés.

Les provinces axées sur les produits de base comptent sur le commerce des biens, et les autres provinces, sur le commerce des services

Les données sur la composition du commerce interprovincial par secteur et par marché, que l'on trouve dans les tableaux d'entrées-sorties de Statistique Canada, sont uniquement disponibles jusqu'en 2011². Cette année-là, les biens manufacturés représentent la catégorie d'échange la plus importante dans presque toutes les provinces. Même les provinces riches en produits de base comme l'Alberta et la Saskatchewan dépendent plus des exportations manufacturières que minières, pétrolières et gazières. Bien que le secteur manufacturier englobe les activités de raffinage, les résultats observés peuvent aussi refléter un raffermissement de la demande internationale en produits de base et, dans le cas du pétrole, l'insuffisance de l'infrastructure de pipeline au Canada.

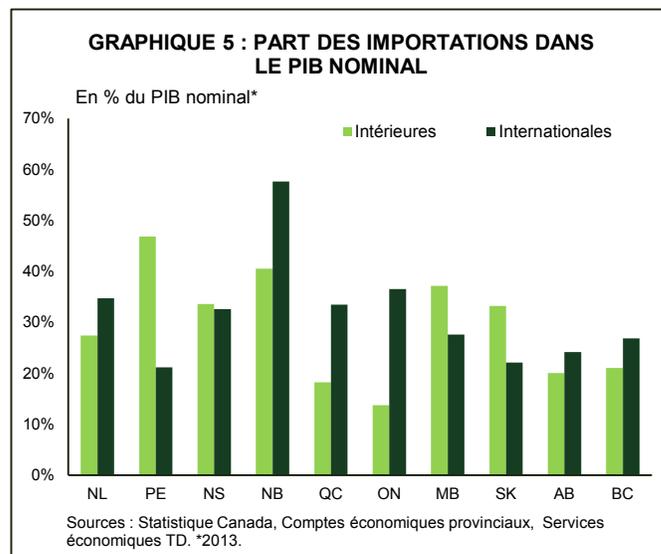
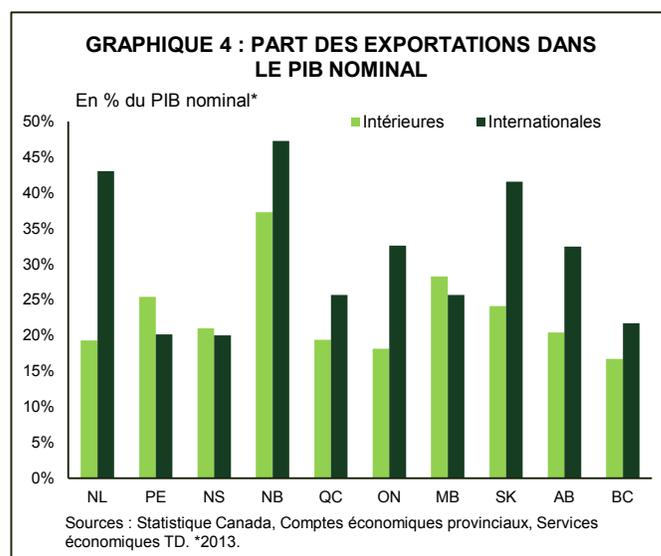
À l'échelle nationale, les biens comptent pour la moitié des exportations interprovinciales au Canada. Il en va ainsi pour les provinces riches en produits de base que sont Terre-Neuve-et-Labrador, la Saskatchewan et l'Alberta (de façon marginale). Le Nouveau-Brunswick et le Québec exportent aussi plus de biens que de services, le secteur manufacturier représentant au moins 50 % des exportations dans les deux provinces. En revanche, les exportations de services constituent les deux tiers de toutes les exportations interprovinciales en Ontario et en Colombie-Britannique.

En 2011, les biens manufacturés représentent le segment

des importations interprovinciales de biens le plus substantiel dans chaque province. Cependant, toutes les provinces (à l'exception de l'Ontario) importent plus de services que de biens. Les activités liées aux finances, à l'assurance, à l'immobilier, au commerce de gros, aux transports, à l'entreposage et aux services professionnels comptent pour une part significative des importations, et ce, dans toutes les provinces. En Alberta, les services en lien avec les finances, l'assurance et l'immobilier atteignent 16 % des importations brutes en 2011 – la part la plus importante parmi toutes les provinces.

La plupart des provinces demeurent dépendantes des exportations internationales

Nonobstant la performance globale supérieure du commerce interprovincial, les exportations internationales



représentent encore une part du PIB nominal plus grande que les exportations intérieures dans sept des dix provinces – l’Ontario, la Colombie-Britannique et le Québec affichant la moins grande dépendance aux exportations interprovinciales. Il n’y a que l’Île-du-Prince-Édouard, la Nouvelle-Écosse et le Manitoba qui vont à contre-courant de cette tendance (graphique 4). En effet, elles comptent parmi les provinces les plus dépendantes des importations intérieures au Canada – qui représentent, par exemple, environ 50 % du PIB de l’Île-du-Prince-Édouard. Le Nouveau-Brunswick et la Saskatchewan ont également un niveau élevé de dépendance aux importations interprovinciales.

Les provinces riches en produits de base enregistrent la plus forte croissance des exportations interprovinciales

Non seulement les provinces canadiennes possèdent des structures d’exportation et d’importation distinctes, mais elles affichent également des rythmes de croissance absolue très différents depuis le début des années 2000. La progression des exportations interprovinciales a été la plus solide dans les provinces riches en ressources que sont Terre-Neuve-et-Labrador, la Saskatchewan et l’Alberta. Les exportations intérieures en Colombie-Britannique et au Nouveau-Brunswick ont été supérieures à la moyenne canadienne de 2002 à 2014. Parmi les provinces en queue de peloton, l’Ontario et l’Île-du-Prince-Édouard ont été les seules à voir un raffermissement de leurs activités commerciales depuis le ralentissement économique. La croissance des exportations interprovinciales en Nouvelle-Écosse, au Manitoba et au Québec a fléchi dans les dernières années, ce qui a continué à creuser l’écart avec le reste du Canada.

Comme nous l’avons mentionné, l’un des défis que pose

l’analyse des tendances en matière de commerce intérieur, en termes nominaux, est qu’elle tient compte des variations des cours des produits de base, qui ont dopé la performance des exportations nominales dans les régions productrices de ressources depuis le début des années 2000. Ainsi, malgré un repli considérable des cours au deuxième semestre de 2014, l’indice des cours des produits de base de la Banque du Canada était d’environ 114 % au-dessus du niveau de 2001. En tenant compte des variations des cours, on constate que les provinces de l’Ouest ont affiché la plus forte progression de leurs exportations interprovinciales réelles de 2002 à 2014 – avec la Colombie-Britannique, l’Alberta et la Saskatchewan en tête. Ce résultat semble découler partiellement d’un renforcement du commerce intérieur dans la région grâce au New West Partnership Trade Agreement (NWPTA) et à l’ancien Accord sur le commerce, l’investissement et la mobilité de la main-d’œuvre (ACIMMO). En effet, ces deux accords ont fait tomber de nombreuses barrières non tarifaires au commerce dans les provinces de l’Ouest depuis 2007³. En termes nominaux, la croissance des exportations réelles de services dépasse celle des exportations de biens depuis 2002.

Du côté des importations, les tendances ont évolué quelque peu différemment. Un dollar canadien plus fort dans la dernière décennie a fait baisser le coût d’importation des biens et services étrangers. Par conséquent, la progression des importations internationales réelles a dépassé celle des importations interprovinciales dans toutes les provinces.

En général, les provinces qui ont enregistré une augmentation plus forte de leurs exportations intérieures ont également affiché une croissance accélérée de leurs importations interprovinciales. Cela reflète vraisemblablement

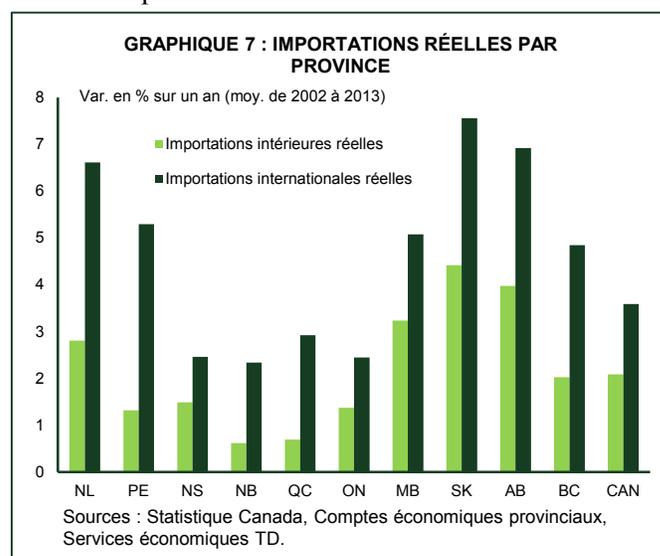
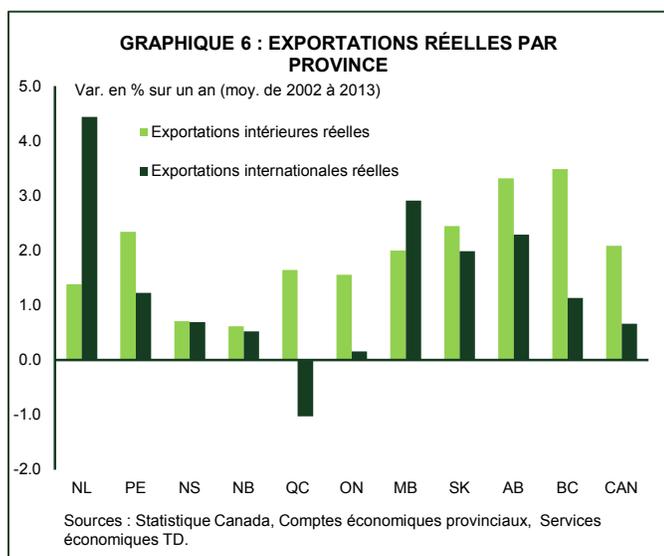


TABLEAU 2 : COMMERCE INTÉRIEUR PAR RAPPORT À LA TAILLE DE L'ÉCONOMIE* (EN TERMES RÉELS)

Indice (2002=100)	Ratio en dessous du niveau de 2002						Ratio au-dessus du niveau de 2002			
	QC	NB	PE	ON	NL	NS	AB	BC	MB	SK
2002	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
2003	101.9	102.2	99.6	101.6	108.4	104.1	102.4	102.4	102.6	99.1
2004	99.4	100.9	99.6	100.6	111.6	105.4	99.7	104.1	103.4	100.0
2005	98.6	100.5	96.8	97.4	114.5	104.3	97.9	103.1	100.4	96.5
2006	99.4	103.4	98.6	100.1	112.7	104.5	99.1	105.5	103.7	104.6
2007	102.3	110.7	104.5	100.4	105.5	108.5	102.8	107.8	108.7	106.7
2008	96.1	105.2	102.8	96.9	105.1	104.1	97.4	105.4	104.7	104.5
2009	98.2	97.8	99.3	100.6	100.1	101.7	108.9	108.5	110.8	113.7
2010	97.6	102.7	99.6	100.5	103.8	102.7	107.9	109.5	109.7	115.2
2011	97.3	108.0	101.8	99.1	105.8	104.3	107.7	109.0	109.3	113.3
2012	96.1	100.5	98.3	98.8	116.8	101.5	105.6	107.4	107.0	112.3
2013	95.2	95.4	97.6	98.5	98.5	99.1	104.3	106.6	106.6	112.0

Sources : Statistique Canada, Services économiques TD.

*Mesure de la variation du ratio de la part des échanges intérieurs réels totaux dans le PIB réel.

l'utilisation d'intrants importés d'autres régions dans la fabrication de biens manufacturés exportés.

Les échanges se font encore principalement à l'échelle régionale

Comme on peut s'y attendre, les flux commerciaux ont généralement été plus élevés dans les blocs régionaux que d'une région à l'autre. Même si le Centre du Canada a représenté 55 % du PIB nominal du pays en 2013, ce qui indique que la majorité des échanges commerciaux avait pour origine ou destination l'Ontario ou le Québec, les échanges avec l'Ouest canadien étaient également importants.

À l'aide des tableaux d'entrées-sorties de Statistiques Canada, nous avons estimé les flux bruts des exportations et des importations entre les régions canadiennes de 2004 à 2011. Pendant cette période, la part des exportations totales provenant de l'Atlantique et y demeurant (+1,8 point, à 36,5 %) ou provenant de l'Ouest et y demeurant (+4,2 points, à 51,8 %) a enregistré une hausse. Par contre, la part des exportations intrarégionales dans le centre du Canada a décliné légèrement (-3,2 points, à 44,4 %). Ce recul a largement été compensé par une augmentation de la part des exportations destinées à l'Ouest canadien, principalement l'Alberta. L'Ouest est effectivement devenu un marché important pour presque toutes les provinces. Cela dit, le centre du Canada était encore responsable de plus de la moitié des exportations interprovinciales totales en 2011.

L'« ouverture » des régions varie

Pour évaluer la propension d'une région à participer au commerce intérieur (aussi appelé « ouverture »), on peut comparer la croissance des échanges globaux (exporta-

tions et importations interprovinciales totales) à celle de l'économie. Si le ratio des échanges totaux par rapport au PIB augmente, alors les échanges croissent plus rapidement que l'économie globale. Si le ratio diminue, on peut en déduire que l'économie progresse plus vite que les activités commerciales (tableau 2)⁴. Pour éviter toute distorsion qui découlerait de la variation des cours des produits de base, nous ne calculons que les ratios des échanges réels totaux (ajustés aux prix) par rapport au PIB. Notons que, pour toutes les provinces, les ratios actuels sont plus bas que ceux de 2011, ce qui coïncide avec une reprise des exportations internationales.

Compte tenu de la taille limitée de l'économie canadienne et de l'ampleur du marché américain, ces résultats doivent être interprétés avec prudence, particulièrement ceux des économies axées sur les produits de base. Toutefois, les ratios de l'Alberta et de la Saskatchewan sont supérieurs à ceux de 2002, ce qui suggère que ces provinces tirent encore profit de l'économie canadienne même si leurs ressources sont surtout destinées aux marchés internationaux.

Il existe des disparités régionales importantes en matière de performance, les provinces du centre du Canada et de l'Atlantique affichant des « ratios d'ouverture réelle » plus bas qu'en 2002. La croissance du commerce intérieur au Manitoba a dépassé celle du PIB réel pendant la période couverte, ce qui reflète l'ampleur du commerce interprovincial dans l'économie de la province. À l'inverse, les autres provinces dépendent largement du commerce intérieur, la Nouvelle-Écosse et l'Île-du-Prince-Édouard ayant vu leurs ratios passer en deçà de la barre des 100 points. Pour l'Île-du-Prince-Édouard, ce recul pourrait s'expliquer par l'émergence récente dans la province du secteur de

l'aérospatiale, davantage axé sur le marché international. Quant à la Nouvelle-Écosse, on note que son ratio a chuté abruptement en 2013, glissant sous la barre des 100 points pour la première fois, parallèlement à une baisse de la production du secteur manufacturier. Le ratio de Terre-Neuve-et-Labrador a aussi fortement reculé en 2013, sous l'effet d'une contraction des exportations réelles de biens et d'une hausse du PIB réel.

Plusieurs facteurs peuvent expliquer la diminution des ratios d'ouverture dans les provinces du centre du Canada et de l'Atlantique :

- Les obstacles non tarifaires au commerce entre ces régions peuvent être plus grands.
- La demande intérieure dans certaines de ces provinces peut avoir fléchi au cours des dernières années, ce qui limite les gains potentiels découlant du commerce. Cela aura également une incidence sur les activités commerciales dans ces régions, compte tenu des liens commerciaux étroits entre les provinces dans chacune de ces régions.
- Il se peut que les entreprises de ces régions ne soient pas compétitives à l'échelle nationale ou n'aient pas une connaissance suffisante du marché⁵.

Peu importe la raison, il apparaît évident que les provinces du centre du Canada et de l'Atlantique auraient l'occasion de tirer davantage profit de la demande intérieure.

Les activités de commerce intérieur devraient continuer de progresser, mais à un rythme plus lent

En phase avec le raffermissement de l'économie américaine, les exportations internationales ont connu un nouvel essor en tant que moteur de croissance dans les dernières an-

nées. Nous nous attendons à ce que cette tendance se maintienne à moyen terme, étant donné la croissance économique plus élevée aux États-Unis qu'au Canada. Néanmoins, nous anticipons une amélioration (quoique modérée) du commerce interprovincial en 2015-2016.

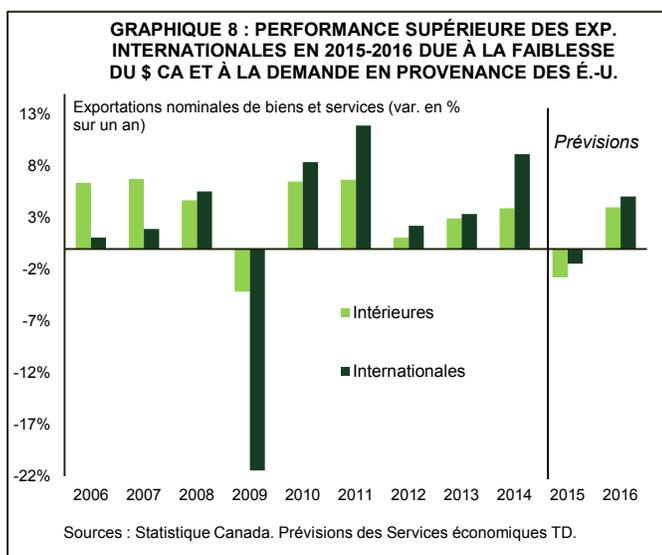
Le ralentissement du commerce intérieur devrait être plus marqué dans les provinces axées sur les produits de base. Non seulement le repli des cours des produits de base tirera les exportations nominales vers le bas (les volumes devraient toutefois s'en sortir à meilleur compte), mais il devrait également avoir des répercussions diverses sur la croissance économique réelle à l'échelle provinciale. Nous pensons que les provinces riches en produits de base, comme l'Alberta, la Saskatchewan et Terre-Neuve-et-Labrador, seront en récession en 2015. Compte tenu de la position prédominante qu'avaient ces provinces sur la scène du commerce interprovincial depuis 2002, le recul de leurs activités devrait peser sur l'ensemble du commerce intérieur au Canada.

Les perspectives sont néanmoins meilleures dans les autres provinces. Nous croyons que la Colombie-Britannique et l'Ontario, qui devraient afficher la plus forte croissance économique au cours des prochaines années, continueront à importer des biens d'autres provinces à un rythme solide, surtout maintenant que la faiblesse du dollar canadien augmente les coûts d'importation de biens des États-Unis.

Somme toute, les exportations interprovinciales nominales devraient se contracter de 2,8 % en 2015, avant de se redresser de 4 % en 2016 – partiellement aidées par une remontée des cours des produits de base. Cette année, le déclin devrait toucher uniquement les biens, alors que les exportations interprovinciales de services devraient croître, quoiqu'à un rythme plus lent que l'an passé. Comme le montre le graphique 8 ci-dessous, le profil de croissance des exportations interprovinciales est plus bas que celui des exportations internationales, qui seront soutenues par un dollar canadien faible et une demande stable en provenance du sud de la frontière.

Le coût des entraves au commerce interprovincial

Les obstacles explicites au commerce sont interdits au Canada. Cela dit, bon nombre d'obstacles non tarifaires liés aux différences de réglementation entre les provinces limitent la circulation des produits et services au pays. Les domaines les plus touchés par ces obstacles sont la mobilité de la main-d'œuvre, les achats gouvernementaux et la réglementation commerciale. L'agriculture, le transport



et l'entreposage sont souvent cités comme les secteurs les plus touchés par les contraintes réglementaires.

De nombreuses estimations ont été réalisées par rapport à l'incidence de ces obstacles sur l'économie canadienne. La Fédération canadienne de l'entreprise indépendante (FCEI) évalue le coût total de la réglementation des différents paliers de gouvernement à 37 milliards de dollars par an⁶.

Dans une récente étude, Albrecht et Tombe se sont aussi penchés sur ces coûts inhérents en cernant les disproportions (p. ex., les échanges commerciaux entre deux provinces peuvent être plus coûteux dans une direction que dans l'autre) et les coûts non liés aux distances géographiques (p. ex., un indicateur des coûts associés à la réglementation). L'élimination de ces obstacles pourrait donner une impulsion au PIB réel du Canada de 3 % et de 7 %, respectivement. Sous l'angle industriel, Albrecht et Tombe arrivent également à la conclusion qu'une réduction de ces barrières pour les secteurs hautement interreliés (soit ceux présentant les multiplicateurs les plus élevés des tableaux d'entrées-sorties) peut générer la plus forte croissance du PIB réel. Par conséquent, une politique visant la libéralisation du commerce dans les secteurs de l'agriculture, des mines, des finances, du commerce de gros et de la revente devrait être au cœur des priorités des gouvernements provinciaux. L'étude montre aussi que les provinces où le niveau de vie est relativement plus bas, comme l'Île-du-Prince-Édouard, le Manitoba et le Nouveau-Brunswick, profiteraient davantage de cette libéralisation. Même si les auteurs notent que cette conséquence pourrait également découler de la dépendance supérieure à la moyenne de ces provinces à l'égard du commerce intérieur (graphiques 4 et 5), il n'empêche que l'abolition des barrières au commerce pourrait éliminer les disparités en matière de prospérité⁷.

La réglementation canadienne du commerce intérieur est « totalement contre-productive »

Le potentiel d'expansion du commerce interprovincial à long terme dépend des progrès que réaliseront les gouvernements pour abolir les barrières actuelles à la circulation des biens et services. Parallèlement, l'élimination des obstacles à la libre circulation des personnes qui souhaitent profiter d'occasions d'emploi dans une autre province est essentielle à l'amélioration des perspectives de croissance de l'économie canadienne. En effet, des basculements sectoriels et démographiques peuvent mener à une augmentation des écarts de croissance entre les provinces. Idéalement, les travailleurs des provinces où le taux de chômage est élevé

devraient pouvoir profiter d'occasions d'emploi dans les provinces affichant un plus faible taux de chômage. Or, la mobilité de la main-d'œuvre au Canada est principalement limitée par une multitude de règlements à l'échelle provinciale et nationale qui visent habituellement les métiers hautement spécialisés et d'autres services professionnels (p. ex., les médecins, les avocats, les notaires et les infirmières)⁸.

La plupart des régions du Canada ont reconnu les inefficacités liées aux obstacles non tarifaires au commerce et ont signé des ententes faisant fond sur l'Accord sur le commerce intérieur (ACI) de 1995, jugé un peu trop frileux⁹. Comme nous l'avons déjà mentionné, l'ACIMMO (qui a pavé la voie au NWPTA) a concordé avec un raffermissement notable du commerce interprovincial dans les provinces de l'Ouest. Au nombre des améliorations par rapport à l'ACI, le NWPTA contient une liste plus longue de professions réglementées, des seuils de mise en concurrence plus bas pour les marchés publics et un processus de règlement des différends plus efficace. Autre avantage du NWPTA : il utilise des listes d'exclusion, ce qui signifie que l'accord couvre tous les articles excepté ceux qui sont expressément exclus. Rappelons toutefois que l'ACI couvre de nombreuses régions aux intérêts complexes et divergents, ce qui rend difficile la mise en place d'une telle approche¹⁰.

Même s'il existe d'autres accords sur le commerce provincial au Canada, ils ne sont généralement pas aussi complets que le NWPTA. Ils prévoient plutôt un processus de règlement des différends plus efficace et des seuils de mise en concurrence plus bas pour l'approvisionnement gouvernemental¹¹.

La bonne nouvelle, c'est que le commerce interprovincial est clairement dans la mire des gouvernements fédéral et provinciaux. En juin, le ministre sortant de l'Industrie, James Moore, a souligné l'importance de régler ce problème lorsqu'il a affirmé que les échanges commerciaux actuels avec les États-Unis et l'Europe montrent que « le Canada jouit d'une moins grande liberté économique entre ses provinces qu'avec les autres pays, ce qui est totalement contre-productif »¹². Plus tôt cette année, le gouvernement fédéral a modifié sa Loi sur l'importation des boissons enivrantes pour permettre aux individus de transporter de la bière et des spiritueux entre deux provinces pour un usage personnel¹³. Comme les réglementations provinciales dictent habituellement le commerce des boissons, les gouvernements provinciaux devront donner suite aux modifications à la loi pour en tirer pleinement profit. Heureusement, ces derniers ont déjà indiqué qu'ils faisaient de l'abolition des barrières

au commerce intérieur l'une de leurs priorités. Début juin, il a été annoncé que les ministres fédéral, provinciaux et territoriaux avaient réalisé des progrès significatifs vers la création d'une nouvelle entente sur le commerce intérieur jouissant d'un degré d'accord « historique »¹⁴. La conclusion de cette entente est prévue pour mars 2016¹⁵.

Si l'on regarde ce qui se fait ailleurs, l'Australie est un bon exemple d'un pays qui a su éliminer les inefficacités liées à la réglementation du commerce interprovincial. Tous les paliers de gouvernement se sont entendus, à la fin des années 1980 et au début des années 1990, pour créer un marché intégré et réduire le fardeau réglementaire. Entré en vigueur en 1992, le Mutual Recognition Accord (MRA) a été élargi pour inclure le commerce avec la Nouvelle-Zélande (Trans-Tasman Mutual Recognition Arrangement, en vigueur depuis 1998). Ces ententes ont permis d'accroître la mobilité de la main-d'œuvre et des biens. De plus, le

gouvernement australien a mis sur pied les institutions nécessaires à la surveillance et à la promotion du commerce, comme la Productivity Commission¹⁶.

En conclusion

Le commerce interprovincial au Canada gagne en importance depuis 2002, les régions réussissant à tirer davantage profit de la demande intérieure grandissante. Il n'en demeure pas moins que des défis au maintien de cette croissance persistent. L'abolition des obstacles au commerce pourrait renforcer les liens commerciaux entre les régions, réduire les inégalités sur le plan de la prospérité et renforcer l'expansion de l'économie canadienne. La bonne nouvelle est que les décideurs ont pris conscience du problème et qu'un nouvel accord sur le commerce intérieur, prévu pour mars 2016, devrait favoriser le commerce et la mobilité de la main-d'œuvre.

*Derek Burleton, VP & Deputy Chief Economist
416-982-2514*

*Jonathan Bendiner, Economist
416-307-5968*

*Admir Kolaj, Economic Analyst
416-944-6318*

Notes

1. Albrecht, Lukas et Tombe, Trevor, Internal Trade, Productivity and Interconnected Industries: A Quantitative Analysis, mai 2015, document de travail. L'étude sera publiée dans la Revue canadienne d'économique. Les auteurs notent que les estimations du coût des échanges doivent être interprétées avec prudence. Celles-ci sont plus pertinentes si le coût des échanges traduit le coût matériel de biens expédiés. Dans la mesure où ce n'est pas le cas (p. ex., en raison d'un manque de renseignements ou de différences culturelles), il est possible que les gains soient surestimés.
2. Les données détaillées sur le commerce interprovincial proviennent des tableaux symétriques d'entrées-sorties de 2011 publiés par Statistique Canada. Il s'agit des données disponibles les plus récentes. Les tableaux présentent les sorties brutes par secteur en 2011 (en dollars courants), exprimées aux prix de base.
3. Pour en savoir plus, visitez le http://www.newwestpartnershiptrade.ca/the_agreement.asp ou le <http://www.tilma.ca>
4. DailyStats: Nova Scotia Interprovincial Trade 2013, Gouvernement de la Nouvelle-Écosse, 31 décembre 2014.
5. Ibidem
6. Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, Rapport sur la paperasserie au Canada, 2015.
7. Albrecht, Lukas et Tombe, Trevor, Internal Trade, Productivity and Interconnected Industries: A Quantitative Analysis, mai 2015, document de travail. L'étude sera publiée dans la Revue canadienne d'économique. Les auteurs notent que les estimations du coût des échanges doivent être interprétées avec prudence. Celles-ci sont plus pertinentes si le coût des échanges traduit le coût matériel de biens expédiés. Dans la mesure où ce n'est pas le cas (p. ex., en raison d'un manque de renseignements ou de différences culturelles), il est possible que les gains soient surestimés.
8. Mertins-Kirkwood, Hadrian, Labour Mobility in Canada: Issues and Policy Recommendations, Congrès du travail du Canada, octobre 2014.
9. Entré en vigueur en 1995, l'Accord sur le commerce intérieur a été le premier accord intérieur fixant les règles du commerce au Canada. Il vise à réduire et à éliminer, autant que possible, les obstacles à la libre circulation des personnes, des biens, des services et des placements au Canada, en plus de créer un marché intérieur ouvert, efficace et stable.
10. Capitalizing on Canadian Markets, Gouvernement de l'Alberta, mai 2014.
11. Parmi les autres ententes sur le commerce provincial au Canada, on trouve : l'Accord de commerce et de coopération entre l'Ontario et le Québec, l'Entente de partenariat sur l'économie et la réglementation (EPER) entre le Nouveau-Brunswick et la Nouvelle-Écosse, et l'Entente sur les marchés publics de l'Atlantique.
12. McKenna, Barrie, Internal trade barriers are too deeply entrenched for a quick fix, The Globe and Mail, 15 juin 2015.
13. <http://news.gc.ca/web/article-en.do?nid=933109>
14. <http://news.ontario.ca/medt/en/2015/06/joint-statement-by-ministers-responsible-for-internal-trade.html>
15. Federal, provincial ministers meet to discuss interprovincial trade barriers; Ministers to discuss interprovincial trade, Presse canadienne, 9 juin 2015.
16. MacMillan, Kathleen, A Comparison of Internal Trade Regimes: Lessons for Canada, International Trade Policy Consultants Inc., 10 septembre 2013.

This report is provided by TD Economics. It is for informational and educational purposes only as of the date of writing, and may not be appropriate for other purposes. The views and opinions expressed may change at any time based on market or other conditions and may not come to pass. This material is not intended to be relied upon as investment advice or recommendations, does not constitute a solicitation to buy or sell securities and should not be considered specific legal, investment or tax advice. The report does not provide material information about the business and affairs of TD Bank Group and the members of TD Economics are not spokespersons for TD Bank Group with respect to its business and affairs. The information contained in this report has been drawn from sources believed to be reliable, but is not guaranteed to be accurate or complete. This report contains economic analysis and views, including about future economic and financial markets performance. These are based on certain assumptions and other factors, and are subject to inherent risks and uncertainties. The actual outcome may be materially different. The Toronto-Dominion Bank and its affiliates and related entities that comprise the TD Bank Group are not liable for any errors or omissions in the information, analysis or views contained in this report, or for any loss or damage suffered.