
ÉTUDE SPÉCIALE

Services économiques TD



9 février 2015

L'ALENA : UN PARTENARIAT ENCORE FRUCTUEUX

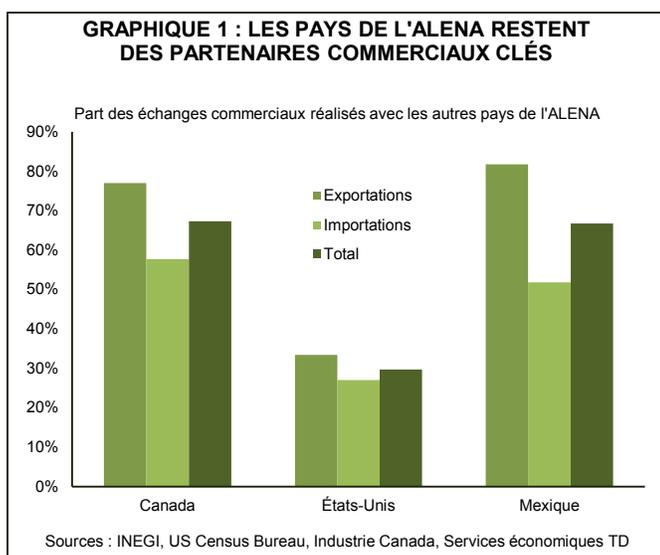
Faits saillants

- Les échanges commerciaux entre les exportateurs canadiens et les partenaires de l'ALENA demeurent très importants et représentent près de 80 % du marché des exportations.
- La croissance des échanges découle principalement du commerce avec les États-Unis. Le Mexique reste un marché relativement inexploité par les exportateurs canadiens.
- La chaîne d'approvisionnement au sein de l'ALENA continue de croître, car les exportations américaines dépendent de plus en plus des importations.
- Les perspectives économiques des partenaires de l'ALENA sont positives à court terme. La croissance dans ces pays devrait dépasser celle des autres partenaires commerciaux, comme la zone euro, ce qui devrait aider le Canada à affronter la récente baisse des prix des produits de base.
- Il est encore possible d'améliorer les échanges au sein de l'ALENA, particulièrement en ce qui a trait à l'efficacité des procédures et des contrôles préalables aux frontières.
- Des projets en cours, notamment le plan d'action Par-delà la frontière, visent à améliorer l'ALENA. Le Sommet des dirigeants nord-américains, qui se déroulera plus tard cette année, devrait permettre d'accélérer la mise en œuvre de ces projets et d'accroître ainsi les échanges commerciaux dans les prochaines années.

Les accords commerciaux transocéaniques, comme l'Accord économique et commercial global (AECG), ont retenu l'attention du public et des médias. L'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) et l'accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, qui célébreront respectivement leur 21^e et 27^e anniversaire cette année, demeurent toutefois les accords les plus importants pour le Canada quant au volume. En effet, les exportations et les importations en Amérique du Nord représentent toujours la plus grande part du commerce extérieur du Canada. Comme en témoigne le présent rapport, l'Amérique du Nord – au sud du 49^e parallèle – devrait représenter un îlot de stabilité et de croissance accrue dans une mer de mauvaises performances économiques, ce qui profitera au Canada dans les prochaines années. Bien que l'ALENA offre une multitude d'avantages au Canada, il comporte certains nœuds qui pourraient être éliminés. La présente étude spéciale offre un aperçu des avantages de l'ALENA, un survol des perspectives économiques pour les pays membres ainsi qu'une revue des zones auxquelles pourraient s'étendre les objectifs de l'ALENA.

Avantages et importance de l'ALENA

Les échanges commerciaux au sein de l'ALENA sont d'une importance primordiale, aussi bien pour le Canada que pour le Mexique, dont les exportations vers les autres pays membres de l'ALENA (principalement les États-Unis) représentent plus de 70 % des exportations totales. Pour le Canada, ce



chiffre représente plus de 470 milliards de dollars par année en exportations vers les États-Unis et le Mexique, soit 1,3 milliard de dollars par jour. Dans le même ordre d'idées, la majorité des importations provient des partenaires de l'ALENA. Il en va cependant autrement pour les États-Unis, dont les échanges avec les autres pays membres de l'ALENA représentent environ 30 % du total (graphique 1).

L'importance de l'ALENA pour les échanges commerciaux du Canada met en lumière la nécessité de renforcer ces liens. Bien que d'autres accords de libre-échange puissent contribuer à l'élargissement du marché d'exportation du Canada (par exemple, l'AECG ouvre l'accès au marché d'importation de la zone euro, d'une valeur de 1,5 billion de dollars), l'envergure des liens commerciaux établis dans le cadre de l'ALENA signifie qu'une augmentation même modeste du volume des exportations peut générer des gains immenses sur le plan du revenu.

Depuis l'entrée en vigueur de l'ALENA, toutes les provinces canadiennes ont enregistré une croissance de leurs exportations (graphique 2)¹, de manière particulièrement marquée vers les États-Unis dans la plupart des cas. En revanche, les exportations vers le Mexique n'ont crû que de façon modeste : dans toutes les provinces, exception faite du Nouveau-Brunswick, elles demeurent largement inférieures aux exportations vers les pays non membres de l'ALENA.

À quels secteurs l'ALENA a-t-il le plus profité? Sans surprise, ce sont les industries du secteur primaire qui en ont tiré les plus importants gains (graphique 3). Les secteurs du pétrole et du gaz, des services publics, des cultures et des aliments industriels sont parmi ceux ayant connu les meilleures performances depuis la signature de l'ALENA.

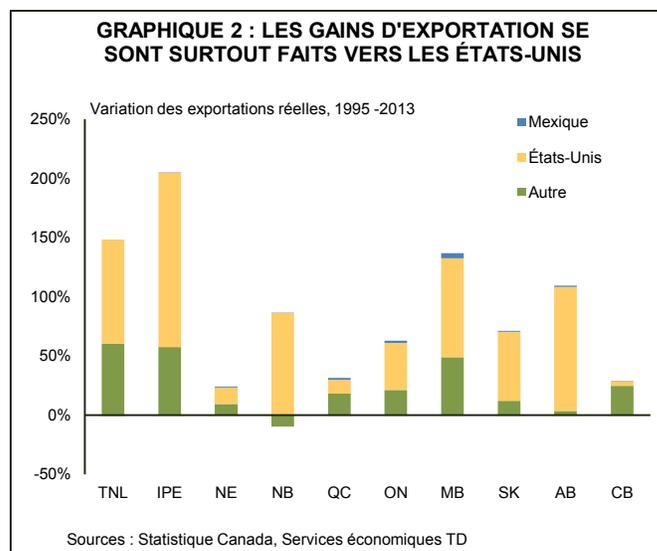
L'exportation de services commerciaux se démarque aussi nettement : ce secteur, qui comprend les services bancaires, les services-conseils, l'ingénierie et les autres services professionnels, se classe troisième pour la rapidité de croissance de ses exportations.

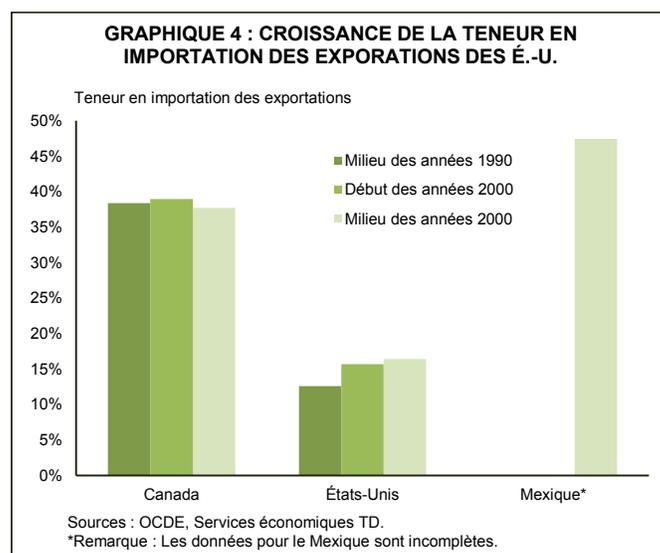
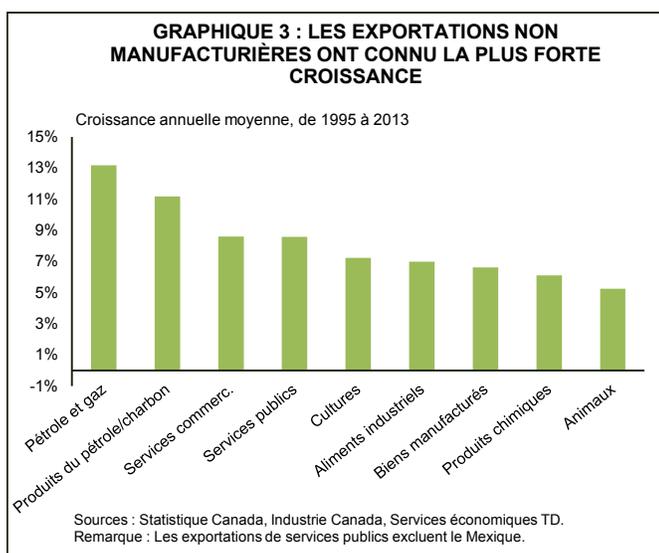
S'il est vrai que nombre de ces industries auraient certainement vu leurs exportations croître même sans l'ALENA, la forte expansion qu'a connue le secteur des services publics (l'électricité) est largement attribuable à l'assouplissement des barrières à l'exportation d'électricité qu'a permis l'ALENA. De même, l'accord a grandement allégé les restrictions qui pesaient sur la prestation de services outre-frontières.

L'ALENA a également permis une meilleure intégration de la chaîne d'approvisionnement nord-américaine. Les États-Unis offrent l'exemple le plus éloquent (graphique 4). La teneur en importation d'une exportation, soit la proportion d'un produit exporté qui est composée de matériaux ou de pièces ayant été importés par le pays exportateur, offre une mesure brute des liens de dépendance internationaux présents dans la chaîne d'approvisionnement.

Le Canada et le Mexique possèdent tous deux une chaîne d'approvisionnement à forte intégration externe, leurs exportations ayant une teneur en importation de 45 %. À l'inverse, la teneur en importation des exportations américaines, bien qu'elle ait augmenté d'environ 4 points de pourcentage pour atteindre 17 %, demeure bien en deçà de celle de ses partenaires de l'ALENA.

La hausse de la teneur en importation des exportations américaines recèle des occasions supplémentaires pour les exportateurs canadiens, qui peuvent fournir des intrants





essentiels à la production manufacturière américaine. En outre, ces intrants ne se limitent pas aux matériaux bruts ou aux composants de base. Les logiciels, les composants de haute précision, les matériaux de structure et autres représentent des exportations à valeur élevée qui peuvent s'intégrer à leur tour à la fabrication d'un produit final de plus grande portée. En effet, en éliminant les obstacles aux échanges commerciaux, les pays membres de l'ALENA peuvent tirer profit de leurs forces respectives pour améliorer l'efficacité de l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement.

Si les échanges commerciaux ont connu une croissance rapide depuis l'entrée en vigueur de l'ALENA, il est intéressant – et surprenant – de noter que cette croissance a, en réalité, quelque peu ralenti par rapport au rythme des années ayant précédé la signature de l'accord. Quelle que soit la méthode utilisée pour mesurer les échanges commerciaux, le taux de croissance des exportations et du commerce dans son ensemble a ralenti depuis l'entrée en vigueur de l'accord : il oscille entre 50 et 66 % de ce qu'il était avant l'entrée en vigueur de l'ALENA. Ce résultat, contraire à l'intuition, est probablement dû aux importantes récessions survenues depuis lors, notamment celles de 2001 et de 2009. Au cours des deux dernières années, cependant, les exportations canadiennes ont connu une accélération marquée, qui a généralement coïncidé avec le déclin du taux de change. La croissance des exportations pendant cette période a surpassé de beaucoup les normes historiques et, puisque le dollar canadien devrait demeurer faible, cette croissance devrait se poursuivre.

Au-delà de l'incidence du taux de change, l'envergure des relations commerciales établies en vertu de l'ALENA,

la commodité géographique et l'augmentation du coût de la main-d'œuvre dans les marchés concurrents (comme la Chine) signifient que la croissance des exportations canadiennes continuera d'être alimentée par les partenaires de l'accord pendant encore un bon moment. Les perspectives économiques favorables en Amérique du Nord viendront d'ailleurs renforcer cette situation, les exportations canadiennes contribuant à répondre à la demande croissante en sol nord-américain.

Perspectives économiques en Amérique du Nord

Les perspectives à moyen terme pour le Canada se sont assombries récemment, les effets de la baisse des prix des produits de base ayant commencé à se faire sentir plus généralement dans l'économie. En conséquence, les sources de croissance intérieure, comme l'investissement des entreprises et la consommation, seront probablement au ralenti. Le volume des exportations de produits de base

| Tableau 1 : Hausse prévue du taux de croissance des pays de l'ALENA | | | |
|---|--------------------------------|------|------|
| | Croissance annuelle du PIB (%) | | |
| | 2014 | 2015 | 2016 |
| Canada | 2,4 | 2,0 | 2,2 |
| États-Unis | 2,5 | 3,2 | 2,7 |
| Mexique | 2,1 | 3,3 | 3,8 |
| <i>Note :</i> | | | |
| Monde | 3,2 | 3,4 | 3,7 |
| Chine | 7,4 | 7,0 | 6,7 |
| Zone euro (UE-17) | 0,9 | 1,2 | 1,6 |
| Prévisions en date de janvier 2015. | | | |

Tableau 2 : Les sources de la croissance américaine favorables au Canada

| États-Unis | Croissance annuelle (%) | | |
|----------------------------|-------------------------|------|------|
| | 2014 | 2015 | 2016 |
| PIB | 2,5 | 3,2 | 2,7 |
| Consommation | 2,5 | 3,4 | 2,8 |
| Investis. des entreprises | 6,2 | 5,3 | 5,4 |
| Construction résidentielle | 1,8 | 9,4 | 14,3 |
| Gouvernement | -0,1 | 1,1 | 0,8 |
| Exportations | 3,2 | 4,1 | 4,8 |
| Importations | 3,6 | 5,8 | 6,4 |

Prévisions en date de janvier 2015.

devrait diminuer, mais la baisse des prix aura des effets bien plus considérables sur les revenus issus de la vente de ces mêmes produits.

Compte tenu des faibles perspectives pour la croissance nationale et les prix des produits de base, les exportations de biens manufacturés joueront un rôle clé dans la croissance canadienne au cours des prochaines années. Heureusement, les perspectives des pays partenaires de l'ALENA demeurent solides. Les plus récentes prévisions des Services économiques TD indiquent que la croissance s'accéléra en Amérique du Nord (hors Canada) en 2015 et en 2016 (tableau 1). Le Mexique, en particulier, devrait connaître une croissance vigoureuse de près de 4 % en 2016, tandis que les prévisions pour les États-Unis font état d'une croissance supérieure au taux tendanciel, à près de 3 %. La performance des pays de l'ALENA contraste avec celle des autres partenaires commerciaux importants. La croissance ralentit en Chine (bien qu'elle conserve un bon rythme), tandis qu'en zone euro, elle devrait demeurer faible.

Les sources attendues de croissance aux États-Unis créeront également des occasions d'exportation additionnelles pour les entreprises canadiennes. Les dépenses de consommation, l'investissement des entreprises et la construction résidentielle devraient tous soutenir une croissance vigoureuse en 2015 et en 2016 (tableau 2). Les exportateurs canadiens comptent beaucoup d'années d'expérience dans ces secteurs, particulièrement celui de la construction résidentielle. Tous les ingrédients – croissance attendue des importations américaines d'environ 6 % par année, dollar américain fort et dollar canadien faible – sont réunis pour une accélération des exportations canadiennes vers les États-Unis.

Le Mexique recèle d'excellentes occasions pour les exportateurs canadiens. En dépit du nombre peu élevé

d'échanges commerciaux avec ce pays à l'heure actuelle, et donc de l'incidence limitée qu'ils peuvent avoir sur la croissance canadienne à moyen terme, le Mexique offre plus de débouchés que n'importe quel autre partenaire commercial (les États-Unis mis à part) en raison de la proximité géographique, de l'ALENA et des liens créés par l'expansion des infrastructures continentales. La population relativement jeune et de plus en plus éduquée de ce pays entraînera une solide croissance du PIB. De fait, la taille de l'économie mexicaine devrait dépasser celle du Canada vers 2030, à l'aube du 40^e anniversaire de l'ALENA².

À l'instar des États-Unis, le Mexique possède une production similaire à celle du Canada – les produits manufacturés, notamment. Ces dernières années, plusieurs fabricants automobiles et autres sociétés manufacturières ont préféré implanter leurs nouvelles usines au Mexique plutôt qu'au Canada. Bien qu'une telle tendance ait suscité beaucoup d'inquiétude du côté canadien, il n'en reste pas moins qu'elle ouvre des possibilités pour les sociétés exportatrices du pays. Les occasions existent aux deux extrémités de la chaîne de valeur ajoutée. Les sociétés canadiennes fournissant des composantes intermédiaires pourraient être en mesure d'augmenter leur production destinée aux sociétés mexicaines. Plus encore, des occasions existent du côté des exportations à haute valeur ajoutée. Il peut s'agir de logiciels, de matériel de fabrication, de services de consultation en génie ou autre ainsi que de services financiers – autant de biens et services dont un pays s'enrichissant rapidement a besoin.

Comment l'ALENA peut-il être amélioré?

L'ALENA a alimenté la croissance et l'expansion des liens commerciaux en Amérique du Nord. Cependant, il existe des zones où les objectifs de l'ALENA pourraient être mieux atteints. L'une des principales zones d'amélioration potentielle se situe du côté des contrôles de sécurité à la frontière. Dans de nombreuses chaînes d'approvisionnement intégrées, certains produits traversent la frontière plusieurs fois avant d'être finis, ce qui peut entraîner des coûts supplémentaires et des retards de production lorsque le traitement aux frontières s'avère plus long que prévu. Depuis les événements du 11 septembre, les contrôles de sécurité aux frontières ont été grandement resserrés, particulièrement pour les biens qui entrent aux États-Unis. La mise en place de ces mesures de sécurité additionnelles, bien que compréhensible, peut entraîner des retards et décourager les échanges commerciaux transfrontaliers et les chaînes d'approvisionnement intégrées. L'harmonisation des exi-

gences de sécurité et l'adoption d'un système de pré-contrôle des marchandises expédiées, de type « dédouané une fois, accepté trois fois », aideraient à diminuer le temps de traitement à la frontière. En outre, une telle politique pourrait contribuer à réduire les barrières non tarifaires, comme les frais d'inspection pour les produits agricoles. De même, les dispositions législatives Buy America continuent de bloquer l'accès des sociétés canadiennes à beaucoup de contrats gouvernementaux, ce qui va à l'encontre de l'esprit de l'ALENA (au Canada, très peu de provinces ou territoires appliquent encore de telles règles). L'élimination de ces dispositions contribuerait à ouvrir le marché de l'exportation.

Des barrières subsistent sur d'autres plans que celui des échanges commerciaux. Bien que l'ALENA ait facilité le processus d'investissement transfrontalier, certains obstacles demeurent. Plus spécifiquement, la Loi sur Investissement Canada exige que les investissements étrangers de plus de 369 millions de dollars répondent aux critères de « l'avantage net », tandis que la Foreign Investment and National Security Act aux États-Unis soumet les investissements étrangers à un examen de sécurité nationale. De plus, le Canada et le Mexique continuent tous deux de protéger certains de leurs secteurs (télécommunications au Canada, extraction pétrolière et gazière au Mexique), bien que les restrictions aient été assouplies ces dernières années. L'élimination progressive des barrières à l'investissement transfrontalier direct aidera à assurer une prospérité et un échange d'idées continus entre les pays signataires de l'ALENA³.

Le travail des personnes dans les autres pays de l'accord pourrait également être facilité. Actuellement, les visas accordés dans le cadre de l'ALENA (appelés les visas TN aux États-Unis) ne le sont que pour des postes précis. La liste de ces postes est quelque peu désuète en regard de la variété des rôles professionnels de l'économie moderne. Une mise à jour régulière de cette liste, effectuée conjointement avec les secteurs concernés, contribuera à réduire les pénuries de main-d'œuvre potentielles et à améliorer davantage l'intégration du marché du travail à l'échelle du continent.

Au-delà des mesures de pré-contrôle des biens, des améliorations apportées à la conception et l'aménagement des voies de communication terrestres pourraient simplifier et accélérer le passage des frontières, tant pour les transporteurs que pour les voyageurs.

La simplification et l'harmonisation des règles et des procédures pourraient également améliorer le flux des échanges commerciaux dans le secteur de l'énergie. Ac-

tuellement, les projets énergétiques transfrontaliers dans les secteurs du pétrole, du gaz et de l'électricité sont soumis aux règles de différentes agences gouvernementales. L'obtention d'une approbation pour un projet d'exportation peut donc être un processus complexe, long et coûteux. S'il est légitime que certaines préoccupations soient soulevées et étudiées avant l'acceptation d'un projet, simplifier les procédures permettrait de diminuer les incertitudes et de faire augmenter l'investissement⁴. Dans la même veine, la prise d'engagements environnementaux à l'échelle continentale serait une mesure utile, qui pourrait déboucher sur une position de négociation unifiée lors de prochains sommets sur l'environnement.

Un autre problème compliquant la circulation des biens entre les membres de l'ALENA réside dans l'absence d'harmonisation des tarifs. Par exemple, si une composante d'un produit canadien provient d'un pays non membre de l'ALENA, cette composante est soumise à un tarif douanier au moment d'entrer au Canada, et à nouveau lorsque le produit canadien est expédié aux États-Unis ou au Mexique. En simplifiant et en harmonisant les exigences tarifaires et celles relatives au pays d'origine des produits, les pays membres pourraient accroître le volume de leurs échanges commerciaux en réduisant le temps de traitement pour les produits ayant déjà traversé la frontière. De plus, l'harmonisation des tarifs externes pourrait améliorer la position des pays membres dans les négociations en vue de nouveaux partenariats commerciaux, comme le Partenariat transpacifique; ils pourraient négocier d'une même voix et ainsi améliorer leur poids décisionnel.

Heureusement, des solutions sont actuellement mises de l'avant pour résoudre plusieurs de ces problèmes. Le plan d'action Par-delà la frontière, piloté conjointement par le Canada et les États-Unis, s'attaque en effet à un certain nombre d'entre eux⁵. Le plan d'action vise à assurer la sécurité des transports de marchandises transfrontaliers et à réduire le temps de traitement aux frontières. Le projet a donné lieu à un certain nombre d'initiatives, comme le programme NEXUS pour les voyageurs préautorisés et les opérations conjointes de sécurité maritime Shiprider.

D'autres projets sont actuellement mis en place. Les programmes de « négociants fiables » permettent de soumettre une seule fois les renseignements d'import-export pour acceptation au Canada et aux États-Unis. D'autres projets en sont à l'étape de la démonstration ou de l'essai, notamment en matière d'inspection physique, de transport et de traitement des marchandises. Par exemple, un effort a

été mené conjointement pour cibler les risques de sécurité associés au fret; des projets pilotes se sont déroulés dans les ports de Montréal et de Prince-Rupert, mais le programme n'a pas encore été étendu à d'autres ports, comme ceux de Vancouver (le plus important port canadien) et de Halifax.

Plus tard cette année, le Canada sera l'hôte du Sommet des dirigeants nord-américains, une occasion d'établir des objectifs communs et de cibler des moyens de les atteindre dans le cadre de l'ALENA. Le sommet permettra à la fois de constater les progrès accomplis jusqu'à aujourd'hui et de mettre à jour le programme de l'ALENA. En poursuivant leurs efforts visant à atteindre les objectifs présentés plus haut, ainsi qu'en accélérant et en élargissant les efforts actuels, les pays membres de l'ALENA assureront leur prospérité continue.

En conclusion

L'ALENA n'a peut-être pas reçu autant d'attention médiatique récemment que d'autres accords commerciaux, mais il a grandement contribué à l'économie nord-américaine, celle du Canada en particulier. Vingt-et-un ans après la signature de l'accord, les perspectives pour les partenaires du Canada demeurent positives, ce qui pourrait atténuer les effets sur la croissance canadienne de la chute des prix des produits de base. La croissance du PIB des États-Unis et du Mexique devrait s'accélérer en 2015 et en 2016, contrairement à d'autres régions. Malgré les nombreux avantages offerts par l'ALENA, certaines zones de l'accord peuvent faire l'objet d'améliorations. Le plan d'action Par-delà la frontière a déjà commencé à s'attaquer à plusieurs problèmes; l'accélération de tels projets favorisera des échanges commerciaux plus fluides et sécuritaires, ce qui devrait profiter à tous les membres de l'ALENA.

Brian DePratto, économiste
416-944-5069

Notes

1. On ne peut affirmer avec certitude que la croissance des échanges commerciaux est le résultat de l'ALENA; le commerce avec d'autres partenaires aurait pu croître dans la même proportion en l'absence de cet accord.
2. Nombre d'analystes s'attendent à ce que la taille de l'économie mexicaine atteigne le double de celle de l'économie canadienne d'ici le milieu du siècle. Voir par exemple : <http://www.theglobeandmail.com/globe-debate/cetas-nice-but-nafta-is-essential/article15086957/>
3. Il est important de noter que tous les pays de l'ALENA ont accepté des clauses de « nation la plus favorisée » en tant que pays membres de l'Organisation mondiale du commerce (OMC), ce qui signifie que tout changement aux règles s'appliquerait aux investissements de tous les autres membres de l'OMC.
4. Une loi visant à simplifier le processus d'approbation aux États-Unis, la H.R. 3301, a été entérinée à la Chambre des représentants et semble en voie de l'être au Sénat, mais fait l'objet d'une opposition au niveau exécutif.
5. Les États-Unis et le Mexique sont présentement engagés dans des négociations dans le cadre du High Level Economic Dialogue, qui partage plusieurs des objectifs du plan d'action Par-delà la frontière.

Le présent rapport est fourni par les Services économiques TD. Il est produit à des fins informatives et éducatives seulement à la date de rédaction, et peut ne pas convenir à d'autres fins. Les points de vue et les opinions qui y sont exprimés peuvent changer en tout temps selon les conditions du marché ou autres, et les prévisions peuvent ne pas se réaliser. Ce rapport ne doit pas servir de source de conseils ou de recommandations de placement, ne constitue pas une sollicitation d'achat ou de vente de titres, et ne doit pas être considéré comme une source de conseils juridiques, fiscaux ou de placement précis. Il ne vise pas à communiquer des renseignements importants sur les affaires du Groupe Banque TD, et les membres des Services économiques TD ne sont pas des porte-parole du Groupe Banque TD en ce qui concerne les affaires de celui-ci. L'information contenue dans ce rapport provient de sources jugées fiables, mais son exactitude et son exhaustivité ne sont pas garanties. De plus, ce rapport contient des analyses et des opinions portant sur l'économie, notamment au sujet du rendement économique et financier à venir. Par ailleurs, ces analyses et opinions reposent sur certaines hypothèses et d'autres facteurs, et sont sujettes à des risques et à des incertitudes intrinsèques. Les résultats réels pourraient être très différents. La Banque Toronto-Dominion ainsi que ses sociétés affiliées et entités apparentées qui constituent le Groupe Banque TD ne peuvent être tenues responsables des erreurs ou omissions que pourraient contenir l'information, les analyses ou les opinions comprises dans ce rapport, ni des pertes ou dommages subis.