

**Pierre Godin**

**Quelques réflexions sur les exportations du Québec et du Canada**

Les politiques publiques en temps de crise

Octobre 2025

## À propos de l'IRÉC

L'institut de recherche en économie contemporaine (IRÉC) est un organisme scientifique indépendant voué à l'enrichissement du débat public par la production de recherches rigoureuses et par la conduite d'activités d'animation et de formation favorisant le développement des compétences dans le domaine économique. L'IRÉC s'intéresse à l'ensemble de l'économie et mène des travaux destinés à contribuer à la construction du bien commun. Ses approches visent à renouveler le modèle québécois par la promotion d'alternatives crédibles. Les enjeux de la transition écologique de l'économie retiennent tout particulièrement son attention.

© Institut de recherche en économie contemporaine

ISBN : 978-2-925456-26-1

IRÉC, 10555, Avenue de Bois-de-Boulogne,  
CP 2006, Montréal (Québec) H4N 1L4

### Notices biographiques des auteurs

#### Pierre Godin

Économiste de formation, il a exercé plusieurs responsabilités en matière de planification stratégique à titre de consultant, avant de coordonner une équipe de planification à la Ville de Montréal. Il a par la suite occupé plusieurs postes dans le secteur financier, à la Caisse de dépôt et placement du Québec, à la Commission des valeurs mobilières du Québec dont il a été le dernier président avant son intégration à l'Autorité des marchés financiers, puis à titre d'économiste invité à la Banque du Canada. Il a par la suite été l'adjoint, responsable de la planification, au Directeur général de la Ville de Montréal, avant de se joindre à l'équipe de l'IRÉC, où il s'intéresse tout particulièrement aux dossiers de la transition énergétique du Québec, du logement et de la fiscalité.

L'auteur tient à remercier Laurence Beauchemin pour sa contribution à la révision linguistique et à la mise en page de cette note.

## QUELQUES RÉFLEXIONS SUR LES EXPORTATIONS DU QUÉBEC ET DU CANADA

L'imposition des mesures tarifaires de l'administration américaine a été largement interprétée comme une rupture des stratégies commerciales des États-Unis depuis la fin de la Deuxième Guerre mondiale. Cette situation s'avère particulièrement problématique pour le Canada et le Québec, tous deux dépendants de leurs exportations internationales fortement concentrées vers le marché américain.

On pourrait voir dans l'imposition de ce barrage tarifaire une stratégie commerciale mise de l'avant par l'actuelle administration pour ramener vers les États-Unis une activité économique — et les emplois qui en dépendent — localisée dans les pays exportateurs qui alimentent la demande américaine en biens et services. Comme les bénéfices économiques réels de cette approche qualifiée d'*America First* par ses promoteurs demeurent hautement hypothétiques, certains sont portés à la traiter comme un mal de dents qui devrait graduellement se résorber avec une nouvelle administration aux États-Unis.

Le propos de cette note est que les États-Unis, qui ont eux-mêmes largement présidé à la mise en place de l'ordre économique multilatéral qui a suivi la Deuxième Guerre mondiale, sont aujourd'hui confrontés à des tendances lourdes de l'économie internationale qui remettent en question la place qu'ils ont occupée dans le commerce international. Cette remise en question n'est pas un accident de l'Histoire. Elle pourrait fort bien reformuler, en pratique de manière permanente, les termes des échanges entre les États-Unis et le reste du monde, ainsi que ceux du Canada et du Québec avec les États-Unis.

### UN BREF RETOUR AUX SOURCES

Revenons à la période qui a immédiatement suivi la fin de la Deuxième Guerre mondiale. À ce moment, alors que les grands circuits du commerce mondial avaient été interrompus, les infrastructures et les industries des principaux pays belligérants étaient dévastées. L'Europe et les pays d'Asie de l'Est, en particulier, devaient impérativement se reconstruire.

De leur côté, les États-Unis, qui avaient massivement investi pour se doter de la capacité de production industrielle nécessaire pour gagner la guerre, et dont les infrastructures étaient ressorties intactes du conflit, se retrouvaient soudain avec des capacités très nettement supérieures à leur demande intérieure. À moins de trouver des débouchés ailleurs, les surcapacités industrielles américaines risquaient fort de faire retomber le pays dans une longue et difficile période de récession, voire de dépression économique comme celle qui avait prévalu avant la Deuxième Guerre et qui avait créé certaines des conditions pour son déclenchement.

Dès 1944, les discussions s'amorcent pour constituer un cadre institutionnel mondial permettant d'organiser le commerce entre les nations sur une base permanente qui

minimise les conflits potentiels. Dans un premier temps, elles vont aboutir aux *Accords de Bretton Woods*, qui vont définir le rôle central du dollar américain dans les échanges internationaux<sup>1</sup> et aboutir à la mise sur pied du *Fonds monétaire international* et de ce qui deviendra la *Banque mondiale*<sup>2</sup>.

L'une des principales préoccupations de l'administration américaine au sortir de la guerre était de reconstituer un régime d'échanges internationaux multilatéral basé sur une réduction des barrières au commerce. Les États-Unis avaient encore en mémoire les conséquences désastreuses du *Smoot-Hawley Act*, adopté par le Congrès en 1930, qui avait imposé des tarifs massifs sur plus de 20 000 produits, tant manufacturiers qu'agricoles. Ces mesures hautement protectionnistes avaient rapidement provoqué une réaction de la part des principaux partenaires commerciaux américains — incluant le Canada — qui ont répliqué avec leurs propres mesures protectionnistes. Dans les mois qui ont suivi l'adoption de ces mesures « réciproques », les exportations américaines ont fléchi et vont diminuer de près des deux tiers entre 1929 et 1933. La guerre commerciale mondiale déclenchée par cette législation américaine va contribuer directement à ce que le krach boursier de 1929 dégénère en une profonde dépression économique qui va perdurer jusqu'au-delà de la moitié des années 1930. Il faudra les préparatifs et le déclenchement de la Deuxième Guerre mondiale pour renverser la vapeur...

Il est donc facile de comprendre l'état d'esprit des principaux acteurs américains et internationaux, quand ils se sont entendus en 1948 sur les *Accords du GATT* (*General Agreement on Tariffs and Trade*), lesquels vont instituer des mécanismes permanents de négociation et de gestion des conflits commerciaux internationaux basés sur une approche de libre-échange. Ces mécanismes vont par la suite évoluer en 1994 vers l'actuelle *Organisation mondiale du commerce*.

La création en 1945 de l'*Organisation des Nations-Unies* et de ses composantes, elle-même initialement basée sur les principes formulés dès 1941 par les États-Unis et le Royaume-Uni dans le cadre de la *Charte de l'Atlantique*, viendra chapeauter sur le plan politique les institutions à caractère économique mis en place à la même période. Le volet militaire de cette organisation mondiale se mettra en place en deux temps : tout d'abord en 1949 avec la création de l'*Organisation du Traité de l'Atlantique Nord* (OTAN), puis six ans plus tard avec celle du *Pacte de Varsovie* en 1955.

En parallèle, les États-Unis, qui parrainaient au bout du compte la mise en place de ce cadre de libre-échange, mettaient en œuvre dès 1948 le *Plan Marshall*, conçu pour accélérer la reconstruction des infrastructures et des capacités industrielles de l'Europe.

---

<sup>1</sup> Dès la fin de la Guerre, le dollar américain va se substituer à l'or comme devise de référence des échanges internationaux. Il va conserver ce rôle jusqu'en 1971, avec la fin des *Accords de Bretton Woods*.

<sup>2</sup> Il s'agissait alors de la *Banque internationale pour la reconstruction et le développement* (BIRD), dont la vocation initiale était centrée sur la reconstruction de l'Europe, mais qui va élargir son mandat pour s'intégrer dans le *Groupe de la Banque mondiale* qui coordonne actuellement une série de mécanismes financiers pour appuyer le soutien aux pays en voie de développement.

Ce plan, mis sur pied par le Secrétaire d'État américain George Marshall<sup>3</sup>, va également – certains diraient surtout – permettre de canaliser les surcapacités de production américaines et d'éviter ainsi de retomber dans des cycles de récession ou de dépression pendant les années d'après-guerre. Il avait aussi l'objectif, il faut le rappeler, de freiner la progression du communisme dans une Europe alors en pleine effervescence sociale et politique, et pas encore remise des destructions récentes.

Ce bref rappel historique démontre à quel point le cadre institutionnel mondial a non seulement été appuyé d'entrée de jeu par les États-Unis, mais il en a largement été la créature. Avec leurs capacités de production inégalées, très nettement supérieures aux besoins de leur économie domestique, les Américains ont imposé avec succès un cadre commercial global, à leurs alliés comme à plusieurs de leurs adversaires, qui fournissait à leur production un accès privilégié – le gouvernement français qualifiait alors ce privilège « d'exorbitant » – aux marchés de la grande majorité des pays qui appuyaient cet ordre économique et politique mondial. Au centre de ce cadre trônait le tout-puissant dollar américain, qui continuait de relever des autorités monétaires nationales des États-Unis.

## UNE NOUVELLE LOCOMOTIVE POUR L'ÉCONOMIE MONDIALE

Généralement, ce sont d'abord et avant tout les pays dont l'économie est dominante et en progression qui se font les apôtres du libre-échange, et les États-Unis en sont la principale illustration pendant la seconde moitié du XX<sup>e</sup> siècle<sup>4</sup>. Un pays dont les produits sont meilleur marché et de meilleure qualité que ceux de ses partenaires commerciaux va s'opposer à ce que des barrières tarifaires ou d'autres obstacles viennent contrecarrer son accès à des marchés où il jouit d'avantages réels.

L'économie canadienne – et singulièrement celle de l'Ontario – se sera en grande partie développée pendant cette période en bénéficiant d'un accès privilégié au marché américain. Du *Pacte de l'automobile* conclu en 1965, à l'*Accord de libre-échange bilatéral* entre le Canada et les États-Unis conclu en 1987 (et en vigueur à partir de 1989), puis aux deux versions de l'*Accord de libre-échange nord-américain*, respectivement conclus en 1994 (ALÉNA) et en 2018 (ACÉUM), le Canada a misé sur une stratégie d'intégration économique et commerciale de plus en plus poussée avec les États-Unis. Cette stratégie rompait avec la période qui a suivi l'entrée en vigueur de l'*Acte de l'Amérique du Nord britannique* en 1867, pendant laquelle les échanges étaient d'abord orientés vers l'Angleterre et son Commonwealth, et des barrières tarifaires importantes étaient volontairement maintenues entre le *Dominion du Canada* et son voisin du sud. Nous

---

<sup>3</sup> Avant d'être nommé Secrétaire d'État de Harry Truman en 1947, George C. Marshall avait agi pendant la Deuxième Guerre mondiale comme le Chef d'État-major des armées américaines pendant la durée du conflit et avait présidé à l'organisation logistique de l'effort de guerre des États-Unis et de leurs alliés.

<sup>4</sup> Le Royaume-Uni avait également été un promoteur de politiques similaires de libre-échange pendant la première vague de la révolution industrielle au XIX<sup>e</sup> siècle.

reviendrons plus loin sur les conséquences de cette stratégie pour l'économie canadienne et sur la nature des exportations canadiennes vers son principal partenaire commercial.

Nous passerons sur les événements et les tendances qui auront affecté l'économie américaine entre la fin des Accords de Bretton Woods et le début du siècle présent. Nous nous concentrerons d'abord sur l'évolution de la part américaine du commerce international et de la production mondiale pendant le quart de siècle qui s'est écoulé entre 1999 et 2024 inclusivement. Ces premières 25 années du siècle actuel auront été largement marquées par l'adhésion de la Chine à l'*Organisation mondiale du commerce* en 2001, ce qui avait pour effet d'ouvrir plus largement le marché intérieur chinois aux produits étrangers, d'une part, mais aussi et surtout de lui conférer le statut de nation la plus favorisée, lui facilitant notamment l'accès de ses exportations aux marchés des États membres de l'OMC, d'autre part.

Depuis lors, la progression de la Chine tant sur le plan de son commerce international que sur celui de sa production totale (mesurée par le PIB) n'a cessé de progresser relativement aux autres pays, et tout particulièrement par rapport aux États-Unis. Une comparaison équivalente montre les mêmes tendances quand on compare les performances relatives des pays du G-7 et ceux du BRICS-5<sup>5</sup>.

Les deux tableaux qui suivent illustrent l'évolution des parts relatives des États-Unis et de la Chine, ainsi que de celles des pays du G-7 et du BRICS-5, dans le commerce international et dans la production mondiale entre 1999 et 2024.

En ce qui concerne le commerce des biens (marchandises), les parts relatives des États-Unis et du G-7 (dont font partie les États-Unis) ont diminué de façon appréciable pendant les 25 ans de la période 1999-2024, tant pour les exportations que pour les importations. Mais c'est la progression de la Chine qui se démarque nettement : les parts relatives qui lui reviennent dans les exportations et les importations mondiales ont été en pratique quadruplées au cours du dernier quart de siècle. C'est la Chine qui a été le principal moteur de la progression du BRICS-5, dont les parts relatives ont augmenté à un rythme un peu plus modeste.

Il est important de souligner que le Tableau 1 se limite au commerce des biens (marchandises) et qu'il exclut les échanges de services. Or, les États-Unis occupent une part relative plus importante dans les services (services financiers, industries culturelles, tertiaire moteur, etc.), alors que la Chine domine maintenant dans le domaine des marchandises, et tout particulièrement de plusieurs matières premières critiques pour les industries de la nouvelle économie. En ce qui concerne les États-Unis, il est révélateur de constater que sa part relative des exportations mondiales a diminué de manière

---

<sup>5</sup> Les pays du G-7 : Allemagne, Canada, États-Unis, France, Italie, Japon, Royaume-Uni (l'Union européenne a le statut d'observateur). Les pays du BRICS-5 : Afrique du Sud, Brésil, Chine, Inde, Russie (une quinzaine d'autres pays participe à un titre ou à un autre aux activités du BRICS « élargi »).

significative au cours des 25 dernières années et qu'elle se situe désormais bien en deçà de celle de la Chine.

**Tableau 1 – Parts du commerce mondial (marchandises) 1999 - 2024<sup>6</sup>**

Entité	1999 – Export %	1999 – Import %	1999 – Total %	2024 – Export %	2024 – Import %	2024 – Total %
<b>États-Unis</b>	12,4	18,0	15,2	8,5	13,6	11,1
<b>G-7</b>	47,9	49,0	48,5	28,1	33,5	30,8
<b>Chine</b>	3,5	2,8	3,1	14,6	10,5	12,6
<b>BRICS-5</b>	6,8	5,7	6,2	20,0	16,1	18,1

Le Tableau 2 compare l'évolution, pendant la même période, de la part relative approximative des quatre entités (États-Unis, G-7, Chine, BRICS-5) dans la production mondiale. Aux fins de la comparaison, nous avons retenu la mesure du *Produit intérieur brut* des pays concernés<sup>7</sup>. Deux mesures différentes du PIB ont été utilisées :

- Le PIB nominal est le PIB exprimé en dollars courants des années concernées. Cette mesure du PIB reflète les flux financiers effectifs de l'économie et demeure la mesure permettant d'estimer les balances de paiement et les ratios d'endettement des pays.
- Le PIB exprimé en *parité de pouvoir d'achat* (PIB en PPA) corrige le PIB nominal en « égalisant » le pouvoir d'achat dans les différents pays considérés<sup>8</sup>. Cette mesure tient davantage compte de la capacité réelle des consommateurs et des entreprises d'un pays de se procurer ou d'échanger les biens et les services dont ils ont besoin.

À l'instar de ce qui ressortait de l'analyse du commerce international, le Tableau 2 démontre clairement le repli relatif des économies avancées (États-Unis et G-7), un repli plus prononcé dans le cas du PIB en PPA que pour le PIB nominal. Encore une fois, c'est la progression fulgurante de la Chine qui s'impose à l'analyse, la part relative de son PIB nominal ayant été multipliée par six au cours du dernier quart de siècle. Cette progression est plus modeste dans le cas du PIB en PPA, mais fait ressortir un élément majeur : en 2024, la part relative de la Chine dans le PIB en PPA mondial ( $\approx 20\%$ ) dépasse nettement celle des États-Unis ( $\approx 15\%$ ). En fait, c'est en 2014 que la part chinoise du PIB en PPA mondial a dépassé celle des États-Unis. Si l'écart entre les PIB nominaux demeure en

<sup>6</sup> Sources : OMC, « World trade in 1999 – Overview », Table I.5 (« Leading exporters and importers in world merchandise trade, 1999 »). Et OMC, « Global Trade Outlook and Statistics – April 2025 », Appendix Table 1 (« Leading exporters and importers in world merchandise trade, 2024 »). Note : Les données de la Chine (République populaire de Chine) dans ce tableau n'incluent pas celles de Hong Kong.

<sup>7</sup> Les PIB estimés du G-7 et du BRICS-5 correspondent à la somme des pays membres de ces deux entités.

<sup>8</sup> Par exemple, si un repas aux États-Unis vaut en moyenne 20 \$, et que le même repas (ou un repas équivalent) ne vaut que 2 \$ en Chine, le PIB nominal se contentera d'ajouter 20 \$ à la production intérieure brute américaine et 2 \$ à celle de la Chine. Le PIB exprimé en PPA verra pour sa part à « redresser » la valeur monétaire relative de ces deux repas pour tenir compte du fait qu'il s'agit d'un bien ou d'un service équivalent.

faveur des États-Unis, il a considérablement diminué au cours des 25 dernières années. En fait, cet écart dans les valeurs nominales s'explique en bonne partie par la force du dollar américain, qui demeure la monnaie prédominante du commerce international.

**Tableau 2 – Parts de la production mondiale (PIB nominal vs PPA) 1999 - 2024<sup>9</sup>**

	États-Unis (PIB nominal)	États-Unis (PIB en PPA)	G-7 (PIB nominal)	G-7 (PIB en PPA)
<b>1999</b>	≈ 30 %	≈ 20 %	≈ 65 %	≈ 50 %
<b>2024</b>	≈ 26 %	≈ 15 %	≈ 45–48 %	≈ 28–30 %
	Chine (PIB nominal)	Chine (PIB en PPA)	BRICS-5 (PIB nominal)	BRICS-5 (PIB en PPA)
<b>1999</b>	≈ 3 %	≈ 7 %	≈ 8–9 %	≈ 16–17 %
<b>2024</b>	≈ 18 %	≈ 20 %	≈ 30–32 %	≈ 36–37 %

Tant sur le plan de leur production intérieure que sur celui de leurs échanges commerciaux internationaux, les États-Unis apparaissent de plus en plus comme une puissance économique en déclin relatif, une tendance qui se confirme particulièrement avec la progression spectaculaire d'une Chine en pleine expansion et qui agit de plus en plus comme le pôle de gravité d'un ensemble de pays regroupés autour du BRICS. En 1999, le noyau central composé des cinq pays fondateurs n'occupait qu'environ 6 % du commerce mondial (exportations et importations), soit huit fois moins que le total du G-7 de l'époque. En 2024, cette part relative avait triplé et atteignait environ 60 % de celle du G-7<sup>10</sup>.

Une progression de la même nature a été observée en termes de PIB nominal. Mais elle est encore plus importante si on se base sur les données du PIB en PPA, où les cinq pays fondateurs du BRICS occupent maintenant une part supérieure, soit environ 36 %, à celle des pays du G-7, à ± 29 %.

C'est dans ce nouvel environnement économique que le Canada et le Québec – qui font partie du G-7 – doivent maintenant réfléchir à leurs politiques économiques et à leurs

<sup>9</sup> Source : *Fonds monétaire international*, World Economic Outlook Database, édition octobre 2024. Les proportions sont des ordres de grandeur calculés à partir des séries suivantes :

- *Gross domestic product, current prices* (PIB nominal, USD courants)

- *Gross domestic product, based on purchasing-power parity* (PIB en PPA, international dollars)

Les valeurs de ce tableau demeurent approximatives pour tenir compte des différences pouvant exister entre différentes sources et entre certaines différentes méthodes de calcul utilisées pendant la période de 1999 à 2024. Elles reflètent toutefois un large consensus entre les sources de données provenant des principales organisations internationales et institutions de recherche concernées. Les valeurs attribuées aux groupes de pays (G-7 et BRICS-5) représentent la somme des valeurs des pays qui en sont membres.

<sup>10</sup> Il faut noter que cette progression chinoise relative devrait en principe être freinée au cours des prochaines décennies en raison du ralentissement marqué de sa croissance démographique et de la montée en puissance anticipée de l'Inde, qui devrait vraisemblablement s'imposer de plus en plus comme la locomotive économique du BRICS.

stratégies commerciales. En passant de la superpuissance dominante au lendemain de la Deuxième Guerre mondiale à une puissance en déclin relatif depuis la fin du siècle dernier, les États-Unis ont graduellement adhéré à une vision plus protectionniste et plus défensive de leur économie et de leurs relations commerciales et politiques avec le reste du monde.

## LES EXPORTATIONS DU CANADA : UN TABLEAU CONTRASTÉ

Depuis la fin de la Deuxième Guerre mondiale, les économies du Canada et du Québec se sont développées à l'ombre d'un partenaire américain plus ouvert sur le monde, pour le meilleur ou pour le pire. C'est dans un tel environnement relativement « libéral » que se sont exprimées les principales politiques industrielles canadiennes et québécoises au cours des 80 années qui se sont écoulées depuis la mise en place, puis de l'abandon, des Accords de *Bretton Woods*. C'est dans ce même environnement qu'ont émergé les politiques industrielles canadiennes principalement centrées sur l'intégration économique de l'Ontario – en fait, de la rive canadienne des Grands Lacs – au Midwest américain, gravitant principalement autour de l'industrie de l'automobile. C'est aussi dans cet environnement que le Québec s'est doté de ses propres stratégies économiques, non seulement en réaction à la vision pancanadienne prônée par l'État fédéral, mais aussi pour tirer profit du potentiel énergétique et des ressources de son territoire.

Pour le Québec comme pour le Canada, ces visions contrastées devront faire l'objet de révisions majeures dans un contexte où les États-Unis abandonnent rapidement les principes qui ont guidé leur développement d'après-guerre. Les stratégies commerciales plutôt extrêmes de l'actuelle administration républicaine ont certes attiré l'attention au cours de la période qui a suivi l'élection de 2016. Mais plusieurs des politiques industrielles et commerciales mises de l'avant par l'administration démocrate entre 2021 et 2025 ont également mis en place des mesures à caractère protectionniste, allant des tarifs de 100 % imposés aux véhicules électriques chinois, aux orientations commerciales désignées comme « *Worker-centered trade policy* », ainsi que plusieurs mesures visant à restreindre le commerce international avec la Chine et d'autres partenaires pour des raisons de sécurité nationale<sup>11</sup>.

La présente note n'a pas pour ambition d'aborder les prescriptions économiques et commerciales que le Canada et le Québec doivent appliquer pour s'adapter à ce nouveau cadre de relations avec les États-Unis. Elle repose toutefois sur l'orientation générale visant à diversifier les échanges commerciaux internationaux du Canada et de ses

---

<sup>11</sup> Voir à cet égard l'énoncé de politique commerciale déposé par la Maison-Blanche démocrate au Congrès en 2024 : US Trade Representative, 2024 *Trade Policy Agenda and 2023 Annual Report of the President of the United States on the Trade Agreements Program, March 2024*. ([The President's 2024 Trade Policy Agenda and 2023 Annual Report.pdf](#)). Le Rapport de 2023 inclus dans ce document traite spécifiquement du cas de l'ACÉUM (USMCA) négocié par l'administration précédente (voir pages 15 à 19 du Rapport) et confirme pour l'essentiel les orientations et les stratégies de mise en œuvre négociées par l'administration précédente.

différents territoires, incluant le Québec, ce qui suppose d'accroître de façon significative la part des exportations canadiennes (et québécoises) vers d'autres partenaires commerciaux que les États-Unis.

De façon très générale, les exportations internationales totales de biens et de services du Canada représentaient en 2024 une valeur totale de l'ordre de 750 G\$ (en dollars canadiens), ce qui constituait environ le quart du PIB nominal du pays<sup>12</sup>. Environ les trois quarts de ces exportations étaient constitués de biens physiques et de marchandises, le quart restant prenant la forme de services. Dans l'ensemble, ces exportations représentaient *grosso modo* le quart du PIB canadien. Un peu plus des trois quarts de ces exportations totales de 2024 (75,9 %) étaient à destination des États-Unis.

Ce portrait global cache toutefois d'importantes différences entre le Québec, l'Ontario et les autres parties du Canada. En se limitant aux seules exportations de biens/marchandises pour l'année 2023, c'est l'Ontario qui arrive en tête avec des exportations internationales de l'ordre de 200 G\$ courants, ce qui constitue environ 23 % de son PIB. Pour le Québec, toujours en 2023, ces exportations s'élèvent à quelque 125 G\$, ce qui correspond à près de 27 % de son PIB.<sup>13</sup> Ensemble, le Québec et l'Ontario comptent pour environ la moitié de toutes les exportations de biens/marchandises canadiennes.

Pour ce qui est du reste du Canada, ce sont les exportations d'hydrocarbures (pétrole et gaz) et de produits pétroliers raffinés, dont plus de 85 % proviennent de l'Alberta, qui dominent. Ces exportations, qui sont en quasi-totalité dirigées vers les États-Unis<sup>14</sup>, représentent à elles seules environ 16 % du total de toutes les exportations internationales de biens/marchandises du Canada et pèsent pour quelque 5 % à 6 % dans le PIB total du pays.

Cette répartition des exportations entre les différentes régions du Québec, de l'Ontario et des autres provinces canadiennes est principalement liée au fait que ces territoires se spécialisent dans des industries et des produits d'exportation différents. Une analyse détaillée de la composition des exportations de biens/marchandises des différents

---

<sup>12</sup> Dans le reste de cette note, sauf avis contraire, les données relatives aux exportations du Canada et de ses différents territoires sont tirées, calculées ou estimées sur la base des tableaux de Statistique Canada pour l'année 2024. Parmi ces tableaux : 12-10-0011-01, 12-10-0144-01, 12-10-0133-01, 36-10-0222-01, etc. En ce qui concerne les analyses portant sur les exportations des provinces et territoires font référence aux données de l'année 2023 (plutôt que 2024), car elles sont généralement plus complètes pour cette période. Nous avons privilégié ces sources de Statistique Canada aux autres sources provenant d'institutions internationales (Banque Mondiale, OMC, FMI, etc.) dont les valeurs et les définitions peuvent varier et qui sont souvent exprimées en monnaies étrangères (USD, en particulier).

<sup>13</sup> Le poids relatif moins important en Ontario (± 23 %) par rapport à celui du Québec s'explique en grande partie par l'importance relative plus élevée du secteur des services financiers et du tertiaire moteur, centré sur la grande région de Toronto, dans le PIB ontarien.

<sup>14</sup> Il est à noter que la quasi-totalité du pétrole canadien non exporté vers les États-Unis provient des plates-formes offshore de Terre-Neuve. En 2019, une proportion pouvant aller jusqu'au tiers de la production terre-neuvienne avait été expédiée vers les ports du Royaume-Uni et de l'Union européenne. On estime toutefois que cette proportion demeure la plupart du temps dirigée très majoritairement vers le nord-est des États-Unis.

territoires du Canada déborde largement le cadre de la présente note. Nous allons donc nous limiter à quelques grands constats, à prendre avec prudence, de manière à pouvoir identifier certains grands enjeux relatifs à une éventuelle diversification des partenaires commerciaux du Canada. Ainsi :

- Les principales exportations internationales du **Québec** se concentrent dans (1) ***l'aluminium*** et (2) ***les aéronefs et les moteurs d'avion***. Ensemble, ces deux familles de produits peuvent compter pour quelque 20 % à 25 % de toutes les exportations internationales du Québec. Si, dans un cas comme dans l'autre, ces produits sont très majoritairement dirigés vers les États-Unis, il est facile d'imaginer qu'ils puissent être écoulés sur d'autres marchés hors de ce continent. En outre, dans le cas spécifique de l'aluminium, les États-Unis ne disposent pas actuellement, et pour l'avenir prévisible, des capacités d'électrolyse et de production pour compenser un retrait ou une diminution significative des exportations québécoises de lingots d'aluminium. L'imposition de tarifs élevés sur l'aluminium devrait donc se traduire par une augmentation importante des coûts de production de produits comprenant une part importante de ce métal, incluant pour l'aéronautique et l'industrie de la défense. Au total, un peu moins des trois quarts des exportations québécoises sont destinés aux États-Unis.
- Dans le cas de l'**Ontario**, c'est le **secteur de l'automobile** qui prédomine. En additionnant les activités d'**assemblage de véhicules** et de **fabrication des pièces**, on obtient un pourcentage de tout près de 30 % des exportations totales, dont la quasi-totalité (plus de 95 %) est destinée aux États-Unis. Ce secteur représente près de 9 % du PIB ontarien. Après l'automobile, ce sont les **produits miniers et métallurgiques** qui constituent la deuxième exportation ontarienne en importance, comptant pour quelque 22 % des exportations totales de la province et pour 6 % de son PIB. L'un des produits phares de ce secteur est celui de **l'acier**, principalement produit par des aciéries regroupées dans le bassin immédiat des Grands Lacs. Ces deux secteurs (automobile et mines/métallurgie) comptent pour plus de la moitié des exportations totales de l'Ontario, dont la part qui est destinée au marché américain dépasse les quatre cinquièmes (82 %).<sup>15</sup>
- Les exportations de pétrole constituent la première exportation canadienne en valeur et en pourcentage. Ces exportations (pétrole brut, gaz, gaz liquéfié, produits raffinés), provenant à un peu moins de 90 % de l'**Alberta**, comptent globalement pour quelque 16 % des exportations totales du Canada et pour environ 5 % de son PIB. À part le pétrole offshore de **Terre-Neuve**, qui compte pour quelque 4 % du total canadien (après l'Alberta et la **Saskatchewan**) et dont près du tiers peut être exporté par pétrolier vers l'Europe certaines années, la quasi-totalité du reste des exportations canadiennes

---

<sup>15</sup> Dans le cas de l'Ontario, on peut présumer que les exportations de services occupent une part importante de leur commerce international, étant donné la forte concentration du secteur financier et des services aux entreprises dans la grande région de Toronto. Nous n'avons toutefois pas tenu compte des échanges internationaux des services dans la présente note.

est dirigée vers le marché américain et ses raffineries. Dans le cas de l'Alberta, les exportations d'hydrocarbures et de produits raffinés comptent pour presque des trois quarts de toutes ses exportations, lesquelles sont massivement dirigées vers les États-Unis, à hauteur de quelque 90 %.

- La **Colombie-Britannique** est un cas particulier dans les exportations canadiennes. Sa principale exportation est le **charbon métallurgique** et d'autres produits énergétiques, qui constituent environ le tiers ( $\pm 35\%$ ) du total de ses exportations. Ce type de charbon est utilisé pour chauffer les hauts fourneaux servant à la production d'acier, principalement dans les pays producteurs asiatiques (Japon, Chine, Corée du Sud, Inde) qui constituent environ 85 % de ses destinations. Sa deuxième exportation comprend les **produits forestiers**, qui comptent pour environ le cinquième de ses exportations totales et au sein desquels on retrouve principalement du **bois d'œuvre** et des **produits de sciage**. En valeur monétaire, les exportations de ces produits de la forêt sont légèrement supérieures à celles en provenance du **Québec** (11,3 G\$ vs 10,2 G\$). Toutefois, ces produits forestiers ne constituent qu'environ 8 % des exportations québécoises totales. Ce qui distingue notamment la Colombie-Britannique est la diversité relative de ses marchés d'exportation. Les exportations de produits forestiers vers les États-Unis constituent environ 60 % de leurs exportations totales (contre 75 % à 80 % au Québec), alors que la Chine et le Japon comptent ensemble pour 30 % de celles-ci. Au total, un peu plus de la moitié ( $\pm 54\%$ ) des exportations totales de la Colombie-Britannique sont dirigées vers les États-Unis, et plus particulièrement vers les États de la côte du Pacifique.
- Pour ce qui est des autres territoires :
  - Si l'on exclut les **exportations pétrolières de Terre-Neuve** dont il a été brièvement question et celles des **produits de raffinage du Nouveau-Brunswick**, les exportations totales des provinces atlantiques se concentrent principalement dans les **produits de la mer** et dans certaines productions agricoles.
  - En plus de ses hydrocarbures et de ses céréales, la **Saskatchewan** est l'un des principaux exportateurs mondiaux de **potasse**, qui est presque totalement écoulée sur les marchés américains dominés par l'agriculture extensive et le besoin en engrais.
  - Le **Manitoba** exporte principalement des produits manufacturiers divers et des produits agricoles (céréales et oléagineux, notamment). Un peu moins des deux tiers de ces exportations sont à destination des États-Unis.
  - Les **trois territoires du Grand Nord** se limitent à l'exportation de produits miniers divers.

## UNE DYNAMIQUE DOMINÉE PAR DE GROS JOUEURS

Par-delà ces considérations régionales, l'une des grandes caractéristiques des principales exportations canadiennes est l'importance relative des échanges intrafirmes au sein de

grandes entités, la plupart du temps multinationales. Pour reprendre l'exemple de l'aluminium au Québec :

- Les alumineries appartenant à la multinationale anglo-australienne *Rio Tinto Alcan* sont responsables de quelque 60 % de la production québécoise totale d'aluminium. Pour l'essentiel, l'électricité qui alimente ces alumineries provient des centrales privées détenues par *Rio Tinto Alcan*.
- Le cas de l'aluminerie *Alouette*, installée dans le port de Sept-Îles et dont la production équivaut à  $\pm$  25 % de la production québécoise totale, est particulier en ce sens qu'elle est détenue par une coentreprise (40 % *Rio Tinto*, 40 % *Norsk Hydro* et 20 % *Investissement Québec/Mitsubishi*). Son électricité lui est fournie par Hydro-Québec.
- L'Américaine *Alcoa* détient deux alumineries, l'une à Deschambault et l'autre à Baie-Comeau. Hydro-Québec lui fournit son électricité.

D'autres usines contribuent à un titre ou à un autre à la chaîne de valeur de l'industrie de l'aluminium au Québec, soit en traitant l'alumine importée qui approvisionne les alumineries en aval de la chaîne de production (comme à Vaudreuil), soit en fournissant de l'électricité (Hydro-Québec) ou des services logistiques (ports de Saguenay ou de Sept-Îles), ou en fabriquant des produits de transformation secondaire.

Le gouvernement du Québec et Hydro-Québec peuvent jouer des rôles importants au sein de cette chaîne de valeur, mais il est clair que ce sont les intérêts économiques et commerciaux de grandes entreprises comme *Rio Tinto* ou *Alcoa* qui vont prédominer, à moins de circonstances spéciales.

Ce même raisonnement vaut encore plus dans le cas de l'industrie automobile centrée en Ontario, et qui est partie intégrante des groupes industriels américains qui se sont établis en Ontario, même avant que ne soit conclu le *Pacte de l'automobile* conclu entre les États-Unis et le Canada dans les années 1960. Les quelques entreprises canadiennes présentes dans ce secteur, comme dans le cas de la fabrication des pièces automobiles, demeurent pour l'essentiel liées à leur clientèle états-unienne. En fait, la structure industrielle de l'Ontario est d'emblée beaucoup plus intégrée à celle des États-Unis, sur un modèle qui la rapproche du Midwest américain, que ne l'est celle du Québec.

Alors qu'on peut vraisemblablement imaginer une stratégie efficace de diversification géographique des marchés d'exportation pour les principaux produits québécois comme l'aluminium, l'aéronautique, voire les produits forestiers, il est beaucoup plus difficile d'imaginer comment l'Ontario pourrait réussir à opérer une véritable diversification géographique des marchés d'exportation de son industrie de l'automobile, par exemple. Alors que, pour l'acier, les États-Unis disposent de capacités suffisantes pour assurer une substitution des produits canadiens (largement ontariens) par des productions domestiques, la situation est loin d'être aussi favorable aux Américains en ce qui concerne l'aluminium, et tout particulièrement l'aluminium « vert ».

Dans d'autres circonstances, mais avec le même genre de résultats, on voit mal comment l'Alberta pourrait rapidement diversifier les marchés d'exportation de son pétrole lourd. D'une part, les investissements nécessaires pour développer des capacités suffisantes de transport vers les ports ouverts aux pétroliers océaniques s'avèrent considérables et ne pourront vraisemblablement être rentabilisés qu'avec des injections massives de fonds publics, à perte pour les contribuables. D'autre part, à supposer que ces investissements se réalisent, les capacités nécessaires de transport ne pourront pas aboutir avant plusieurs années, alors que les enjeux climatiques auront plombé les perspectives économiques de ces carburants émetteurs de quantités considérables de gaz à effet de serre.

## DEUX AXES STRATÉGIQUES POUR LE QUÉBEC

Bref, ce sont d'abord au Québec et en Colombie-Britannique que résident les perspectives les plus intéressantes de diversification des marchés d'exportation pour le Canada<sup>16</sup>. En ce qui concerne plus spécifiquement le Québec, ce défi comporte quelques exigences stratégiques qui devraient animer ses actions en matière de diversification. Deux de celles-ci en particulier devraient être activement explorées :

- D'une part, le Québec, en utilisant les leviers techniques, financiers et fiscaux qui sont à sa disposition, doit chercher à réconcilier ses propres objectifs de diversification de ses marchés d'exportation (et pas seulement ceux de l'aluminium ou de l'aéronautique) avec les logiques économiques des groupes industriels concernés.
- D'autre part, ses politiques commerciales et industrielles doivent viser à accroître la part relative que les initiatives économiques « endogènes » occupent sur les différents marchés extérieurs où le Québec dispose d'avantages concurrentiels avérés. Le recours aux capitaux étrangers et à l'expertise de groupes industriels mondiaux devrait venir appuyer des entreprises imaginées, conçues ou implantées au Québec d'abord, plutôt que le contraire, surtout lorsqu'il s'agit d'explorer des marchés internationaux hors des États-Unis.

L'orchestration d'une telle stratégie – un sujet qui déborde largement le cadre de cette note – exige un très haut niveau de coordination et d'intégration de politiques publiques qui incluent des politiques industrielles, des stratégies de promotion économique internationale, des politiques de transition énergétique, des stratégies de gouvernance économique, ainsi que des stratégies de recherche et de développement adaptées à nos objectifs de diversification, etc.

Quoi qu'il en soit, l'environnement économique et commercial qui a prévalu alors que le Canada et le Québec s'affairaient à définir et à mettre en œuvre leurs stratégies

---

<sup>16</sup> Surtout si la Colombie-Britannique parvient à concilier ce défi de la diversification avec celui de réduire sa dépendance à l'égard de ses exportations de charbon métallurgique fortement génératrices de gaz à effet de serre sur les marchés asiatiques.

respectives de développement dans la seconde moitié du XX<sup>e</sup> siècle est maintenant en voie de déliquescence. Ce recul n'est pas à mettre au compte d'un malheureux accident de la conjoncture politique états-unienne. Il s'agit plutôt d'un renversement structurel des rôles respectifs des pays dits en émergence, d'une part, et des pays d'un premier monde en déclin relatif, d'autre part. Un premier monde dont le Canada et le Québec font partie, non seulement parce qu'ils ont évolué pendant près d'un siècle complet à l'ombre d'une superpuissance dominante, mais aussi parce qu'ils font partie de ce « club » du G-7 qui doit composer avec les conséquences de son propre déclin.

Dans le contexte particulier de l'économie nord-américaine, la diversification géographique des échanges commerciaux s'impose comme une nécessité tant pour le Canada que pour le Québec. Toutefois, ce simple redéploiement géographique des stratégies commerciales ne suffira pas à lui seul à définir une approche économique adaptée à ce nouvel environnement. En fait, il peut fournir une occasion privilégiée de revoir plusieurs éléments de nos modes de fonctionnement économiques qui doivent de toute manière être révisés de fond en comble pour faire face aux enjeux liés aux changements climatiques, ainsi qu'à la transition écologique et énergétique, notamment.

Alors que les pays du premier monde, historiquement responsables au premier chef de la détérioration du climat de la planète, devraient plus que jamais mobiliser leurs ressources pour renverser le plus rapidement possible la situation et, ce faisant, pour retrouver un équilibre dans leurs modes de développement, ils ont actuellement tendance à se replier sur des stratégies défensives et protectionnistes sans issues.

Les politiques économiques et environnementales du Canada et du Québec ne se démarquent pas du lot à cet égard.