

MÉMOIRE AU MINISTRE DES FINANCES

L'économie québécoise face au risque de guerre commerciale Points de vulnérabilité et recommandations de politiques

À l'heure où un nouveau choc externe – la menace de tarifs de 25 % sur la quasi-totalité des exportations canadiennes vers les États-Unis – rend le risque d'une récession bien réel au Québec, il y a lieu de s'interroger sur les leçons du passé et d'identifier les pistes d'action les plus avisées pour soutenir les entreprises québécoises. Dans un premier temps, ce mémoire offrira un tour d'horizon des secteurs québécois les plus vulnérables à ce choc, si des tarifs douaniers venaient à être appliqués sur une période prolongée. Ensuite, il dressera un inventaire des mesures efficaces et moins efficaces mises en place lors des récessions les plus récentes. Finalement, il conclura avec les occasions qui s'offrent à nous pour accélérer la transformation économique.

1. Analyse sectorielle des répercussions

Plusieurs secteurs d'activité au Québec seraient touchés par d'éventuels tarifs douaniers américains. Le tableau 1 résume quels sont les secteurs les plus vulnérables et ceux qui paraissent plus résilients face à un tel choc tarifaire. Il en ressort que les secteurs vulnérables représentent 25 % du PIB, contre 75 % pour les plus résilients. Cette analyse se base sur la prémisse de tarifs de 25 % sur l'ensemble des produits canadiens, sauf pour l'énergie et les minéraux critiques (10 %). La probabilité que de tels tarifs soient réellement appliqués, leur date d'entrée en vigueur, leur durée d'application, ainsi que la question de savoir si d'autres pays seront ciblés (ex. : Europe), sont autant d'éléments qui demeurent incertains au moment d'écrire ces lignes.

L'industrie québécoise de la fabrication est particulièrement vulnérable aux tarifs douaniers américains.

Elle compte quelque 505 000 emplois (11 % de l'emploi au Québec) (graphique 1) et représente près de 13 % du PIB québécois. Selon notre analyse, certains sous-secteurs sont particulièrement vulnérables, en fonction de : 1) leur dépendance à la demande américaine pour leurs revenus, 2) la capacité pour les Américains de se tourner assez facilement et rapidement vers des substituts (production intérieure ou importations en provenance d'autres pays). En somme, l'indice de vulnérabilité mesure la probabilité pour une industrie de subir une baisse prononcée de revenus, relativement à ses revenus totaux, face aux tarifs annoncés.

Tableau 1

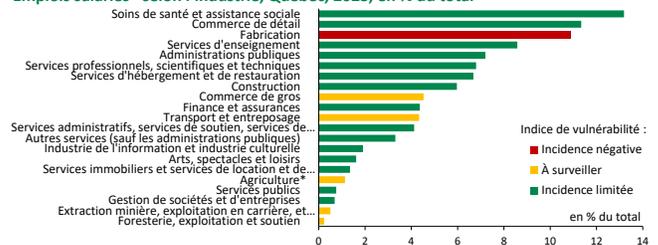
| SECTEURS PLUS VULNÉRABLES | SECTEURS PLUS RÉSIENTS | OPPORTUNITÉS À SAISIR HORS É.-U. |
|--|---|--|
| 25 % DU PIB* | 75 % DU PIB* | |
| Fabrication de matériel de transport (2,2 % du PIB), y compris l'aéronautique (1,3 %) et les véhicules et pièces automobiles | Hébergement et restauration (1,9 %) - le secteur du tourisme pourrait bénéficier d'un huard faible. | Technologies propres |
| Fabrication d'aliments (1,7 %), notamment : • Sucres et confiseries • Moulture de grains et de graines oléagineuses • Abattage et transformation de viande (surtout porc) | Commerce de détail (5,9 %) | Semi-conducteurs |
| • Boissons (0,5 %), dont les vins et distilleries • Préparations de poissons et de fruits de mer | Construction (6,8 %) | Appareils de mesure, de navigation, d'appareils médicaux |
| Fabrication de machines (1,0 %) | Immobilier (11,4 %) | Aliments pour animaux |
| Fabrication de produits chimiques (1,0 %) | Services professionnels et scientifiques (7,8 %) | Produits de viande |
| Produits en bois (0,7 %) et papiers (0,7 %) | Information et industrie culturelle (3,0 %) | Matériel de transport |
| Produits en plastique et caoutchouc (0,6 %) | Arts et loisirs (0,9 %) | |
| Métaux primaires (1,1 %), y compris l'aluminium | Services administratifs (2,5 %) | |
| Meubles et produits connexes (0,4 %) | Finance et assurance (6,5 %) | |
| Produits informatiques et électroniques (0,4 %) | Autres services (2,2 %) | |
| Produits métalliques (0,9 %) | Secteur laitier | |
| Commerce de gros (5,4 %) | Secteur laitier | |
| Transport et entreposage (4,1 %) | Œufs et volaille | |
| Agriculture et pêche (1,4 %), notamment l'élevage de porcs | Secteur public, enseignement, santé (23,2 %) | |

*PIB réel par industrie, 2023. Institut de la statistique du Québec et Desjardins, Études économiques.

Graphique 1

Le secteur québécois de la fabrication représente beaucoup d'emplois et est particulièrement vulnérable aux tarifs douaniers américains

Emplois salariés* selon l'industrie, Québec, 2023, en % du total



* Donnée pour le secteur de l'agriculture correspond à l'emploi (et non les emplois salariés uniquement), et provient d'une source distincte (EPA). Statistique Canada (EERH) et Desjardins, Études économiques

Jimmy Jean, vice-président, économiste en chef et stratège • Florence Jean-Jacobs, économiste principale • Sonny Scarfone, économiste principal
Desjardins, Études économiques : 514 281-2336 ou 1 866 866-7000, poste 5552336 • desjardins.economie@desjardins.com • desjardins.com/economie

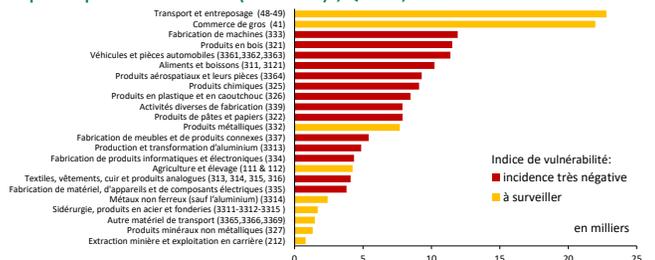
NOTE AUX LECTEURS : Pour respecter l'usage recommandé par l'Office québécois de la langue française (OQLF), nous employons dans les textes et les tableaux les symboles k, M et G pour désigner respectivement les milliers, les millions et les milliards. **MISE EN GARDE :** Ce document s'appuie sur des informations publiques, obtenues de sources jugées fiables. Le Mouvement Desjardins ne garantit d'aucune manière que ces informations sont exactes ou complètes. Ce document est communiqué à titre informatif uniquement et ne constitue pas une offre ou une sollicitation d'achat ou de vente. En aucun cas, il ne peut être considéré comme un engagement du Mouvement Desjardins et celui-ci n'est pas responsable de conséquences d'une quelconque décision prise à partir des renseignements contenus dans le présent document. Les prix et les taux présentés sont indicatifs seulement parce qu'ils peuvent varier en tout temps, en fonction des conditions de marchés. Les rendements passés ne garantissent pas les performances futures, et les Études économiques n'assument aucune prestation de conseil en matière d'investissement. Les opinions et les prévisions figurant dans le document sont, sauf indication contraire, celles des auteurs et ne représentent pas la position officielle du Mouvement Desjardins. Copyright © 2025, Mouvement Desjardins. Tous droits réservés.

Dans le secteur manufacturier, les sous-secteurs les plus vulnérables sont les fabricants de machines, de produits du bois et de papiers, de produits aérospatiaux, de véhicules et pièces automobiles, d'aliments et de boissons, et de produits chimiques. Les fabricants de meubles, de produits en plastique, de produits métalliques et d'aluminium font également partie des industries fortement exposées aux exportations vers les États-Unis (graphique 2 et encadré).

Les secteurs où l'incidence de tarifs douaniers serait plus limitée sont ceux qui dépendent peu de la demande américaine pour leurs revenus, dont un grand nombre d'industries de services (commerce de détail, hébergement et restauration) ou encore la construction (graphique 3). Bien que certains services soient plus exposés au marché américain (logiciels, services de recherche et développement et autres services professionnels, par exemple), le président Trump semble accorder davantage d'attention aux biens, quand il s'agit de tarifs. Les États-Unis ont d'ailleurs un surplus commercial avec le Canada en matière de services. **Cela dit, les industries moins exposées au commerce extérieur pourraient tout de même subir des effets induits en cas de ralentissement économique généralisé occasionné par les tarifs.**

Graphique 2

La machinerie, le bois, les véhicules et l'aéronautique comptent un nombre important d'emplois liés aux exportations vers les États-Unis
Emplois exposés et vulnérables (estimation)*, Québec, 2023

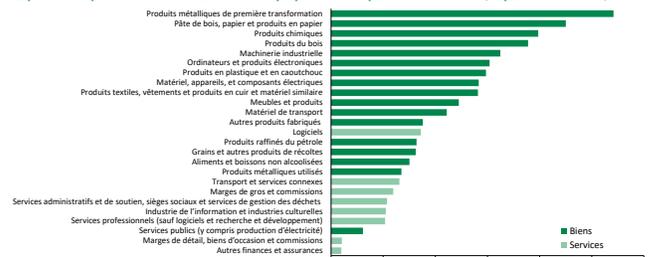


* L'estimation est basée sur la proportion de la production industrielle québécoise qui dépend des exportations vers les États-Unis, multipliée par le nombre d'emplois dans l'industrie. Statistique Canada (EERH) et Desjardins, Études économiques

Le commerce de gros et le transport sont à surveiller, car ils sont fortement liés au commerce extérieur et au secteur manufacturier – lui-même vulnérable. Ce sont d'ailleurs deux industries comptant un grand nombre d'emplois (142 000 et 217 000, respectivement). Si l'on se fie à la proportion des revenus de ces industries qui dépend directement des exportations vers les États-Unis, ce serait environ 12 % des emplois de ces secteurs qui seraient exposés (plus de 20 000 emplois chacun), comme illustré au graphique 2. L'agriculture et l'élevage risquent aussi de subir les contrecoups, directs et indirects, des tarifs.

Graphique 3

Les métaux, les produits chimiques, le bois et le papier sont très exposés aux É.-U.
Exportations québécoises vers les États-Unis en proportion de la production intérieure, top 25 sous-secteurs, en %*



*Données de 2021. Industries illustrées : top 25 exportations du Québec vers les États-Unis (codes SCIAN à 3 chiffres). Formule : exportations du Québec vers les États-Unis, en proportion de la production intérieure québécoise. Pour les services : les données sont estimées en tenant compte des données canadiennes. Statistique Canada (tableaux entrées-sorties) et Desjardins, Études économiques

Outre les services, notons quelques sous-secteurs moins exposés aux tarifs (ceux pour lesquels moins de 5 % de la production industrielle dépend des exportations aux États-Unis) : la fabrication de bières, la fabrication d'aliments pour animaux, les produits laitiers, l'imprimerie, l'extraction de minerais métalliques, la culture d'oléagineux et de grains, l'élevage et la transformation de volailles, l'élevage de bovins, et l'aquaculture (annexe 1 aux pages 7 et 8).

ENCADRÉ

Comment sont estimés les « emplois exposés et vulnérables » ?

L'exposition relative à la demande américaine (exportations vers les États-Unis en pourcentage de la production intérieure), combinée au nombre d'emplois d'un secteur donné, nous permet d'approximer le nombre et la ventilation sectorielle des emplois dits « exposés et vulnérables » (graphique 1 à la page 1). Cela n'implique pas que la totalité de ces emplois soit à risque. Seule une *part* de ceux-ci pourrait l'être, si des tarifs élevés et prolongés visant spécifiquement le Canada et le Mexique se concrétisaient. Il s'agit d'une estimation des emplois qui dépendent de façon *directe* des exportations vers les États-Unis et qui sont dans un secteur vulnérable (en rouge ou en jaune). Il pourrait y avoir des effets indirects supplémentaires, non captés. Par ailleurs, la relation entre l'intensité d'exportation d'un secteur et l'emploi pourrait être non linéaire. Cette démarche vise principalement à identifier les sous-secteurs qui comptent davantage de travailleurs potentiellement affectés, en cas de tarifs prolongés.

D'autres caractéristiques rendraient les entreprises plus résilientes que d'autres en cas de tarifs douaniers :

- ▶ Celles qui ont investi en technologies de pointe, en automatisation et autres innovations permettant des gains de productivité (notamment l'intelligence artificielle);
- ▶ Celles qui se distinguent par la qualité et l'unicité de leurs produits – et non uniquement par leur prix;
- ▶ Celles qui sont capables de diversifier leurs marchés hors États-Unis (ou qui l'ont déjà fait).

En effet, certains secteurs ayant des exportations plus diversifiées et moins dépendantes des États-Unis seront en meilleure posture, en cas de tarifs. C'est le cas de la fabrication de semi-conducteurs, où les exportations nationales québécoises aux États-Unis représentaient 41 % du total en 2023, contre 92 % en 2014. Les fabricants d'aliments pour animaux ont aussi une dépendance envers les États-Unis de moins de 50 % pour leurs exportations. Les fabricants d'appareils de navigation, de mesure, de commande et d'appareils médicaux semblent aussi avoir une base de clients internationaux plus diversifiés (53 % de leurs exportations sont expédiées ailleurs qu'aux États-Unis). Mais ces cas demeurent une minorité. La plupart des sous-secteurs manufacturiers expédient plus de 60 % de leurs exportations vers les États-Unis, et la majorité de ceux-ci ont vu une stabilité, voire une augmentation de leur dépendance sur dix ans. Les plus dépendants des États-Unis¹ sont les fabricants de sucre et de confiseries, de placages et de contreplaqués, de produits en papier, et d'aluminium.

2. Politiques de soutien aux entreprises et aux ménages

En matière de politiques publiques, il y a une tendance à « combattre la dernière guerre ». Hors de nos frontières, les réponses à la crise financière de 2008-2009 se sont avérées insuffisantes face à l'ampleur du choc aux États-Unis et en Europe. La récession de 2020 était de nature bien différente : la durée des confinements et les vagues successives étaient imprévisibles, mais il est aujourd'hui reconnu que l'aide a été excessive et a possiblement contribué à la surchauffe inflationniste qui a suivi, en plus de laisser un héritage moins favorable en matière d'endettement souverain.

Un éventuel conflit commercial présenterait certaines similitudes avec les crises précédentes. Comme en 2008-2009, la demande dans les secteurs exportateurs du Canada est d'abord affectée. Et comme en 2020-2022, il existe une incertitude importante quant à la durée du choc, et par conséquent des mesures d'aide. Le

¹ Parmi les sous-secteurs SCIAN à quatre chiffres de l'industrie de la fabrication qui comptent 1 G\$ ou plus d'exportations nationales.

tableau 2 illustre quelques similitudes et différences entre le choc qui se dessine et les chocs précédents, ces caractéristiques ayant une influence sur les programmes d'aide à envisager et ceux à éviter.

Tableau 2
Les incidences d'une guerre commerciale avec les États-Unis sur l'économie québécoise : comparaison avec les chocs récents

| RÉCESSIONS | SIMILITUDES | DIFFÉRENCES |
|----------------------------------|--|--|
| Crise financière (2008-2009) | <ul style="list-style-type: none"> • L'économie américaine est à l'origine du choc économique : le premier choc est une baisse de la demande de notre principal partenaire d'échange pour nos biens. • Les secteurs exportateurs québécois sont ainsi principalement touchés (manufacturiers, ressources naturelles). | <ul style="list-style-type: none"> • Moins d'impact direct sur la demande internationale : la crise financière de 2008-2009 a eu un effet d'entraînement mondial • Une meilleure situation financière des ménages américains : les ménages américains sont dans une meilleure situation financière qu'à l'époque de la crise de 2008-2009, permettant d'anticiper une économie américaine plus résiliente • Un risque accru de changements structurels : il pourrait y avoir un intérêt moindre pour focaliser des sous-traitants au Québec en raison de l'incertitude de l'accès au marché américain. • Des besoins d'aide financière plus ciblés : étant donné l'ampleur de la crise sanitaire et les besoins importants de liquidités à travers l'économie, les mesures ont été beaucoup plus étendues qu'il ne sera nécessaire cette fois. • Logistique des exportateurs moins affectée : pas de goulets d'étranglement ni de coûts de transport élevés, ce qui facilitera l'accès à des marchés autres que les États-Unis (comparativement à 2020-2022). |
| Pandémie de COVID-19 (2020-2022) | <ul style="list-style-type: none"> • Incertitude importante quant à la durée des besoins d'aide (nombre de vagues de COVID-19 vs. imprévisibilité politique). • Une remise en question des modèles d'affaires : juste-à-temps vs. juste-au-cas (diversifier les chaînes d'approvisionnement vs. interdépendance importante avec les États-Unis pour nos biens intermédiaires et finaux). | |

Note : Liste non exhaustive à titre d'illustration
Desjardins, Études économiques

La réponse idéale doit être ciblée, en tenant compte de notre capacité fiscale, et flexible, en considérant que ces tarifs pourraient être de courte durée. Les bases de l'économie américaine sont actuellement robustes, et les chaînes d'approvisionnement mondiales ne sont pas engorgées, ce qui suggère un rebond rapide des activités une fois le conflit résolu. Cependant, il est clair que le signal envoyé à long terme est que l'investissement au Canada, dans le but de s'intégrer à une chaîne de production nord-américaine, est désormais plus risqué qu'auparavant. Tout plan d'aide sur le plus long terme doit se pencher sur ce facteur.

Notre échantillon de mesures mises en place pour répondre à un choc économique est limité, et certaines sont parfois inapplicables au cas actuel. Cet exercice permet tout de même d'identifier des leçons pour orienter les mesures à privilégier en réponse à une mise en place de tarifs universels. L'annexe 2 à la page 9 fournit une liste plus détaillée des principaux programmes mis en œuvre ou maintenus lors des deux récessions précédentes, et permet de tirer des constats principaux pour une réponse économique adaptée. Les grandes lignes suivent.

Étant donné les caractéristiques du choc tarifaire, quelques mesures d'aides à préconiser incluent :

- ▶ **Un soutien ciblé aux exportateurs vulnérables** : nos analyses ont permis d'identifier les secteurs particulièrement vulnérables. D'autres secteurs, en revanche, bénéficient de débouchés ailleurs dans le monde ou d'une demande américaine davantage captive, et n'auront ainsi donc pas nécessairement besoin d'aides ponctuelles. Des critères d'aide similaires à ceux mis en place durant la pandémie seraient pertinents dans ce contexte (comme les PAUPME et PACTE au provincial et les SSUC et PCSTT au fédéral).

► **Des programmes de diversification des marchés** : bien que cette approche soit de long terme, l'incertitude entourant la durée des programmes d'aide renforce sa pertinence. La diversification des marchés sera nécessaire, tant pour les ventes de produits finis que pour l'intégration dans les chaînes d'approvisionnement d'outre-mer. Le Canada a des ententes le liant aux marchés européens et asiatiques. Des programmes comme ESSOR d'Investissement Québec, en vigueur lors de la dernière récession, s'inscrivent dans cette logique. Cette stratégie doit également inclure les échanges entre les provinces canadiennes (voir la prochaine section à propos de ces divers éléments).

► **Des incitations fiscales pour la relocalisation industrielle** : la COVID-19 a ravivé l'intérêt pour la relocalisation industrielle, pour passer du juste-à-temps au juste-au-cas, avec un accent sur l'ajout de « redondances » (l'introduction de ressources et de fournisseurs supplémentaires dans les chaînes d'approvisionnement pour réduire les risques d'interruption) et de *friendshoring* (la réorientation de ces flux vers des pays considérés comme des alliés politiques et économiques). En ce sens, le conflit actuel met en évidence un certain intérêt de rapatrier des activités stratégiques pour renforcer l'autonomie industrielle du Québec. Par exemple, un crédit d'impôt pourrait inciter les entreprises à rapatrier des activités stratégiques au Québec (ou ailleurs au pays, selon le niveau de gouvernement interpellé). À cet effet, les programmes mis de l'avant ou déjà en place lors de la crise de 2008-2009 pourraient servir d'inspiration (voir les programmes Renfort et le PSIF à l'annexe 2 à la page 9). En revanche, l'incertitude actuelle pourrait inciter certaines entreprises à s'assurer un accès au marché américain en déplaçant certaines activités. Les questions de compétitivité fiscale devront être abordées avec doigté ces prochaines années.

► **Un soutien à la formation et la reconversion des travailleurs** : rapatrier certaines activités en sol québécois pourrait nécessiter la formation ou la reconversion de certains travailleurs. Il serait pertinent de financer des programmes pour faciliter l'adaptation aux nouvelles chaînes d'approvisionnement et technologies locales, ou pour passer à l'industrie de la construction, compte tenu des projets importants figurant dans le *Plan québécois des infrastructures* (un souhait récemment mis de l'avant par le gouvernement). De tels programmes rappellent la formation accélérée pour devenir préposé(e) aux bénéficiaires pendant la pandémie. Bien sûr, ces programmes devraient être adaptés selon le secteur concerné. Il faut également s'assurer que les incitatifs soient adaptés au contexte actuel : plusieurs des secteurs exportateurs les plus affectés par le conflit actuel ont subi des pénuries de main-d'œuvre ces dernières années. Dans le contexte d'incertitude des prochains trimestres (voire années), les investissements en capital et en automatisation, cruciaux pour relever les défis démographiques à plus long

terme, pourraient peiner à se concrétiser. En d'autres mots, ces travailleurs redirigés ailleurs pourraient être difficiles à ramener dans le cas d'une levée des mesures protectionnistes. Cela évoque le risque d'une perte de capacité permanente, plus le conflit devait durer. Autre considération advenant une reconversion de travailleurs vers la construction : de nombreux projets pourraient nécessiter une aide à la relocalisation étant donné qu'ils seront réalisés dans des régions éloignées.

Inversement, en raison de la nature du choc et de la situation fiscale du Québec, certains types de programmes devraient être évités :

- **Des aides universelles non ciblées** : certains travailleurs et entrepreneurs seront affectés. Ultimement, cela se répercutera sur les secteurs en aval comme les services. Toutefois, en raison du déficit structurel, de la hausse continue des dépenses en soins de santé et d'un environnement de taux d'intérêt moins favorable, il faudra privilégier une aide efficace, évitant de soutenir les individus et entreprises peu ou pas touchés. Si la PCU était nécessaire en raison du choc généralisé de la COVID-19, la situation actuelle est différente. Il en va de même pour les chèques envoyés sans discrimination aux ménages. Si le huard plus faible et les mesures de représailles du Canada entraînent une inflation affectant le pouvoir d'achat, l'aide devrait être ciblée aux ménages les moins aisés.
- **Une prolongation excessive des aides d'urgence** : la situation devra continuer d'être réévaluée de façon périodique, sans quoi il y a un risque de maintenir artificiellement des entreprises non viables ou de contribuer à détériorer davantage la situation fiscale de la province.
- **Des prises de participation** : les prises de participation dans des entreprises devraient être évitées, sauf en cas de nécessité absolue, pour ne pas recourir à des interventions inefficaces. La neutralité politique des processus de sélection, l'aléa moral accru chez les entreprises bénéficiaires et la difficulté des décisions entourant la vente de ces prises de participations sont parmi les facteurs les rendant peu optimales.

Peu importe l'éventail de programmes mis de l'avant, il est capital que la collaboration fédérale-provinciale soit bien coordonnée. Une collaboration étroite entre les gouvernements provincial et fédéral permettra de maximiser l'efficacité des mesures économiques mises en place pour contrer les effets d'une guerre commerciale, tout en tenant compte de la marge de manœuvre plus limitée dont jouit le Québec. L'harmonisation des programmes assurera une réponse cohérente et adaptée aux répercussions variées selon les régions. À plus long terme, la fluidité du commerce interprovincial bénéficiera d'une approche intégrée, et cette crise offre une occasion de poser les premières bases.

La pandémie a démontré l'importance d'une **collaboration fédérale-provinciale bien coordonnée**, notamment entre le PACTE du Québec et la SSUC du gouvernement fédéral. Le PACTE offrait des garanties de prêt et du financement aux entreprises touchées par des baisses de liquidités, assurant ainsi leur stabilité financière. De son côté, la SSUC aidait directement les entreprises à conserver leur main-d'œuvre en subventionnant une partie des salaires, protégeant ainsi leur capital humain. Cette combinaison a permis non seulement d'éviter des fermetures temporaires, mais aussi de préserver des emplois essentiels à la relance rapide de l'économie une fois le pire du choc économique passé. Une logique similaire pourrait être considérée, mais en portant un regard plus rigoureux sur la viabilité à long terme des secteurs.

3. Occasion d'accélérer la transformation économique

En termes d'occasions à saisir, la situation actuelle offre une bonne avenue pour s'attaquer à l'immobilisme qui a trop souvent freiné la croissance économique et entravé les gains de productivité ces dernières années.

Il est donc judicieux pour le gouvernement de tirer parti du sentiment d'urgence qui existe actuellement pour accélérer la transformation économique. Il est par ailleurs encourageant de constater que plusieurs des adaptations de long terme qui s'imposent en cas de basculement vers un nouveau régime économique marqué par le protectionnisme coïncident avec les actions déjà préconisées pour relever les défis structurels existants.

Plus que jamais, la diversification des exportations est une nécessité stratégique pour les entreprises québécoises.

Actuellement, 70 % des exportations québécoises sont destinées aux États-Unis, tandis que seulement 11 % vont vers l'Union européenne. D'une part, une dépendance aussi marquée rend l'économie québécoise vulnérable aux chocs commerciaux et aux fluctuations de la politique américaine. D'autre part, cela représente de la richesse qu'on laisse sur la table, d'autant plus que le Québec représente un partenaire commercial de choix sur des critères autres qu'économiques. Par exemple, les travaux du Fonds monétaire international (FMI) démontrent qu'au-delà de la proximité, la gouvernance et la stabilité sont les principaux facteurs qui déterminent l'intensité du commerce avec un partenaire commercial pour un pays développé.

Par ailleurs, le timing pourrait jouer en faveur du Québec. Le projet d'expansion du **terminal de Contrecoeur** du Port de Montréal vise à augmenter la capacité du port de 1,15 à 2,50 millions d'équivalent vingt pieds (EVP), ce qui mettra à niveau une infrastructure clé pour soutenir l'intensification des exportations, notamment vers l'Europe.

Le potentiel du marché asiatique n'est pas non plus à négliger. Le Partenariat transpacifique global et progressiste (PTPGP) permet d'accéder à un marché de 500 millions de personnes, soit 1,5 fois la taille du marché américain. Le Québec possède un fort potentiel en Asie dans l'agroalimentaire, l'aérospatiale et les technologies propres.

Trois obstacles majeurs freinent toutefois l'essor des exportations québécoises vers les marchés hors États-Unis.

Premièrement, il y a les différences réglementaires. À ce chapitre, le gouvernement pourrait jouer un rôle actif pour faciliter l'harmonisation des normes et accompagner les entreprises dans les processus de certification requis par les marchés asiatiques et européens. Deuxièmement, les coûts logistiques sont élevés, d'autant plus que la pandémie a mis en lumière la nécessité d'investir aussi dans la résilience des chaînes logistiques. Au minimum, un accompagnement des entreprises, notamment pour mettre à niveau leurs outils d'intelligence d'affaires et de gestion de risques, représente une avenue à considérer pour le gouvernement. Enfin, les entrepreneurs ont souvent une connaissance limitée des marchés locaux, y compris la réglementation, les pratiques d'affaires ou encore les habitudes de consommation. Cela met ainsi en lumière l'opportunité d'offrir des programmes de mentorat et de formation ciblés pour aider les entreprises à comprendre les dynamiques commerciales en Europe, et surtout en Asie.

À ce titre, il pourrait être opportun de s'inspirer du programme de soutien à la diversification des marchés d'exportation qu'avait le Québec entre 2017 et 2020. Ce programme pourrait cibler les entreprises à la fois très exposées au marché américain et qui présentent un fort potentiel hors États-Unis. Par exemple, l'aérospatiale québécoise exporte principalement aux États-Unis, mais dispose de technologies qui sont hautement compétitives à l'international. Une condition importante serait néanmoins de poser un engagement à long terme dans le maintien de ce programme pour offrir une prévisibilité aux entreprises, et des moyens d'échelonner leur stratégie.

En parallèle avec les efforts de diversification du commerce international, il existe aussi une occasion de miser sur le marché intérieur canadien. Le commerce interprovincial représentait déjà 18 % du PIB du Québec et 104 G\$ d'échanges en 2023. Il constitue l'option de diversification la plus accessible pour les entreprises québécoises, notamment en raison des coûts de transport moindres, de la possibilité de réaliser des économies d'échelle, ou encore du fait de ne pas dépendre de chaînes logistiques très étendues.

Cependant, les barrières commerciales interprovinciales demeurent un frein et risquent de nécessiter des choix politiques difficiles. La levée de ces obstacles pourrait impliquer des compromis, par exemple dans **la gestion de l'offre dans l'industrie laitière**, avec des conséquences potentiellement négatives pour les producteurs du Québec.

Une réduction des barrières commerciales devrait être accompagnée d'investissements en infrastructures stratégiques. C'est le cas notamment **pour le transport de matières premières et des produits manufacturés** entre les provinces. Or, cela pourrait exiger une harmonisation difficile des politiques, notamment en matière environnementale.

Enfin, un certain réalisme s'impose. Si la réduction des barrières au commerce interprovincial représente une initiative louable pour gagner en efficacité (qu'il y ait conflit commercial ou non), le marché canadien n'a évidemment pas l'envergure pour se substituer au marché américain. C'est pourquoi la diversification internationale et la réduction des barrières au commerce interprovincial devront s'effectuer en parallèle.

Conclusion

Le Québec a démontré une résilience remarquable face aux deux dernières récessions. Les programmes alors mis de l'avant ont permis à l'économie de rebondir tout en protégeant les plus vulnérables. Lors de la récession de 2020, des dépenses particulièrement importantes ont été engagées et les bilans des gouvernements en pâtiront pour un moment.

Le choc économique d'aujourd'hui, bien que de nature différente, partage diverses caractéristiques avec ces deux récessions : les exportateurs québécois sont les premiers touchés (2008-2009) et la période de turbulences est relativement imprévisible (2020-2022). Certains programmes utilisés par le passé se révèlent plus adaptés que d'autres pour y faire face, notamment un soutien ciblé aux entreprises affectées sous forme de prêts garantis et, à plus long terme, sous forme de requalification de travailleurs vers des secteurs qui seront en demande sur le long terme.

À plus long terme, cette situation incite également à reconsidérer certains fondements de notre économie exportatrice. L'impact des mesures tarifaires est réel, mais offre aussi une occasion unique de revoir des pratiques longtemps figées et d'adopter des politiques plus adaptées à une économie en mutation. Les barrières interprovinciales offrent certaines opportunités à court terme mais, à long terme, les actions qui paieront le plus de dividendes concernent les programmes de diversification de marché.

Annexe I

Indice de vulnérabilité selon les secteurs

TABLEAU 3
Incidences pondérées des barrières tarifaires, par secteur

| Secteurs d'activité (liste non exhaustive) | Codes SCIAN | Indice de vulnérabilité ¹ | Exportations vers les É.-U. (M\$) | Exportations vers les É.-U. / Production (%) | Point de vue américain | | |
|---|--------------------|--------------------------------------|-----------------------------------|--|------------------------------|-------------------------------------|----------------------|
| | | | Québec (2021) | Québec (2021) ² | Auto-suffisance ³ | Risque de substitution ⁴ | Tarif annoncé (en %) |
| Extraction minière, exploitation en carrière, et extraction de pétrole et de gaz | 21 | | 953 | 5 | | | |
| Extraction de pétrole et de gaz | 211 | ● | 2 | 69 | Faible | Faible | 10 |
| Extraction minière et exploitation en carrière | 212 | ● | 951 | 5 | Moyen | Moyen | 25 |
| Minerais métalliques incluant le fer, l'or, l'argent et le cuivre | 2122 | ● | 673 | 3 | Moyen | Élevé | 10 ou 25 |
| Minerai d'uranium | | ● | 0 | 0 | Faible | Faible | 10 |
| Cobalt | | ● | 0 | 0 | Faible | Faible | 10 |
| Minerais non métalliques | 2123 | ● | 278 | 16 | Faible à Moyen | Faible à Moyen | 10 ou 25 |
| Potasse | 212396 | ● | 0 | 0 | Faible | Faible | 25 |
| Graphite | | ● | 0 | 0 | Faible | Faible | 10 |
| Fabrication | 31-33 | | 66 199 | 29 | | | |
| Véhicules et pièces automobiles | 3361-3362-3363 | ● | 2 929 | 76 | Faible | Faible | 25 |
| Produits aérospatiaux et leurs pièces | 3364 | ● | 4 728 | 33 | Moyen | Moyen | 25 |
| Matériel ferroviaire, navires et autres types de matériel de transport | 3365, 3366, 3369 | ● | 685 | 30 | Moyen | Moyen | 25 |
| Fabrication de matériel ferroviaire roulant | 3365 | ● | 39 | 11 | Faible à Moyen | Faible | 25 |
| Construction de navires et d'embarcations | 3366 | ● | 169 | 26 | Faible à Moyen | Élevé | 25 |
| Fabrication d'autres types de matériel de transport | 3369 | ● | 477 | 8 | Faible | Moyen | 25 |
| Première transformation des métaux (métaux primaires) | 3371 | ● | 16 389 | 54 | Faible | Moyen | 25 |
| Sidérurgie, produits en acier et fonderies | 3311-3312-3315 | ● | 1 326 | 27 | Faible | Moyen | 25 |
| Production et transformation d'aluminium | 3313 | ● | 9 005 | 73 | Faible | Faible | 10 |
| Métaux non ferreux (sauf l'aluminium) | 3314 | ● | 6 029 | 44 | Faible | Moyen | 25 |
| Produits minéraux non métalliques | 327 | ● | 629 | 10 | Moyen | Élevé | 25 |
| Fabrication de ciment et de produits en béton | 3273 | ● | 296 | 9 | Moyen | Moyen | 25 |
| Produits métalliques | 332 | ● | 2 211 | 14 | Moyen | Élevé | 25 |
| Aliments et boissons | 311-312 | | 5 577 | 14 | Moyen | Moyen | 25 |
| Produits de mouture de grains céréaliers et de graines oléagineuses | 3112 | ● | 522 | 24 | Moyen | Faible | 25 |
| Abattage et transformation d'animaux | 3116 | ● | 1 072 | 13 | Moyen | Moyen | 25 |
| Abattage de bovins de boucherie | 311616 | ● | 94 | 1 | Moyen | Faible | 25 |
| Abattage de porcs | 311617 | ● | 445 | 1 | Moyen | Faible | 25 |
| Transformation de la volaille | 311615 | ● | 79 | 3 | Moyen | Faible | 25 |
| Fonte de graisses animales et transformation de la viande provenant de carcasses | 311614 | ● | 442 | 20 | Moyen | Moyen | 25 |
| Viande de bœuf (fraîche ou surgelée) | | ● | 0 | 4 | Moyen | Faible | 25 |
| Viande de porc (fraîche ou surgelée) | | ● | 0 | 14 | Faible | Faible | 25 |
| Autres produits de viande transformés | | ● | 0 | 13 | Faible | Faible | 25 |
| Boulangeries | 3118 | ● | 417 | 15 | Faible | Faible | 25 |
| Fabrication de sucre et de confiseries | 3113 | ● | 1 389 | 55 | Moyen | Moyen | 25 |
| Préparation de poissons et de fruits de mer | 3117 | ● | 394 | 62 | Faible | Élevé | 25 |
| Fabrication de produits laitiers | 3115 | ● | 202 | 2 | Faible | Élevé | 25 |
| Mise en conserve de fruits et de légumes et fabrication de spécialités alimentaires | 3114 | ● | 364 | 16 | Moyen | Moyen | 25 |
| Fabrication d'aliments pour animaux | 3111 | ● | 84 | 3 | Moyen | Moyen | 25 |
| Fabrication d'autres aliments | 3119 | ● | 705 | 17 | Faible | Élevé | 25 |
| Fabrication de boissons | 3121 | ● | 476 | 13 | Moyen | Moyen | 25 |
| Fabrication de boissons gazeuses et de glace | 31211 | ● | 131 | 12 | Moyen | Moyen | 25 |
| Brasseries | 31212 | ● | 75 | 4 | Moyen | Faible | 25 |
| Vineries | 31213 | ● | 0 | 0 | Faible | Élevé | 25 |
| Distilleries | 31214 | ● | 270 | 35 | Faible | Faible | 25 |
| Machinerie | 333 | ● | 5 251 | 32 | Faible | Élevé | 25 |
| Produits chimiques | 325 | ● | 5 205 | 40 | Faible | Élevé | 25 |
| Produits chimiques de base | 3251 | ● | 1 858 | 52 | Faible | Élevé | 25 |
| Produits pharmaceutiques | 3254 | ● | 1 244 | 40 | Faible | Élevé | 25 |
| Résines et fibres synthétiques | 3252 | ● | 719 | 29 | Faible | Moyen | 25 |
| Produits en plastique et en caoutchouc | 326 | ● | 3 361 | 30 | Moyen | Moyen | 25 |
| Produits en bois | 321 | ● | 5 804 | 38 | Moyen | Faible | 25 |
| Produits de pâtes et papiers | 322 | ● | 4 924 | 45 | Moyen | Faible | 25 |
| Produits du pétrole et du charbon | 324 | ● | 2 528 | 16 | Moyen | Élevé | 10 |
| Fabrication de textiles, de vêtements, de produits en cuir et analogues | 313, 314, 315, 316 | ● | 873 | 28 | Faible | Élevé | 25 |
| Impression et activités connexes de soutien | 323 | ● | 194 | 7 | Faible | Élevé | 25 |
| Fabrication de produits informatiques et électroniques | 334 | ● | 1 943 | 30 | Faible | Élevé | 25 |
| Fabrication de matériel, d'appareils et de composants électriques | 335 | ● | 1 233 | 28 | Faible | Élevé | 25 |
| Fabrication de meubles et de produits connexes | 337 | ● | 945 | 24 | Faible | Élevé | 25 |
| Activités diverses de fabrication | 339 | ● | 1 102 | 18 | Faible | Élevé | 25 |
| Pêche, chasse et piégeage | 114 | ● | 37 | 4 | Faible à Moyen | Élevé | 25 |
| Transport et entreposage | 48-49 | | 4 905 | 13 | | | 0 |
| Transport du pétrole et du gaz (pipeline) | 486 | ● | 0 | 0 | | | 0 |
| Transport aérien | 481 | ● | 0 | 0 | Moyen | | 0 |
| Autres transports (camion, rail, eau) | | ● | 0 | 0 | | | 0 |
| Entreposage | 49 | ● | 0 | 0 | | | 0 |
| Commerce de gros | 41 | ● | 4 757 | 12 | | | 0 |
| Services professionnels, scientifiques et techniques | 54 | ● | 4 473 | 10 | | | 0 |
| Logiciels | 5415, 5112 | ● | 1 954 | 17 | | | 0 |
| Recherche et développement | 5417 | ● | 733 | 8 | | | 0 |

| Secteurs d'activité (liste non exhaustive) | Codes SCIAN | Indice de vulnérabilité ¹ | Exportations vers les É.-U. (M\$) | Exportations vers les É.-U. / Production (%) | Point de vue américain | | |
|---|-----------------------------------|--------------------------------------|-----------------------------------|--|------------------------------|-------------------------------------|----------------------|
| | | Québec | Québec (2021) | Québec (2021) ² | Auto-suffisance ³ | Risque de substitution ⁴ | Tarif annoncé (en %) |
| Cultures agricoles et élevage | 111 & 112 | ● | 1 020 | 8 | | Moyen | 25 |
| Cultures agricoles | 111 | ● | 930 | 16 | | | 25 |
| Culture en serre et en pépinière, et floriculture | 1114 | ● | 102 | 21 | | Faible | 25 |
| Culture de céréales et de plantes oléagineuses | 1111 | ● | 133 | 3 | | Moyen | 25 |
| Culture de plantes oléagineuses | 11111 & 11112 | ● | 34 | 2 | | Faible | 25 |
| Culture du soja | 11111 | ● | 32 | | | Élevé | 25 |
| Culture des autres graines oléagineuses sauf le soja (canola, colza, etc.) | 11112 | ● | 2 | 0,3 | Faible à Moyen | Faible | 25 |
| Culture céréalières | 11113, 11114, 11115, 11116, 11119 | ● | 98 | 4 | | Faible | 25 |
| Culture de blé | 11114 | ● | 5 | 0,7 | Faible à Moyen | Faible | 25 |
| Culture du maïs | 11115 | ● | 73 | | | Faible | 25 |
| Culture de légumes et de melons (incluant les patates) | 1112 | ● | 313 | 17 | Faible à Moyen | Élevé | 25 |
| Culture de fruits et de noix | 1113 | ● | 22 | 15 | Faible | Élevé | 25 |
| Autres cultures agricoles (incl. sirop d'érable, coton, tabac, foin) | 1119 | ● | 359 | | | Moyen | 25 |
| Sirop d'érable | 111994 | ● | 121 | - | Faible | Faible | 25 |
| Élevage et aquaculture | 112 | ● | 90 | 2 | | Moyen | 25 |
| Élevage excluant l'aquaculture | 112 excl. 1125 | ● | 90 | 1 | | Faible | 25 |
| Élevage de bovins de boucherie, y compris l'exploitation de parcs d'engraissement | 11211 | ● | 35 | 7 | | Faible | 25 |
| Élevage de bovins laitiers et production laitière | 11212 | ● | 0,5 | - | | Faible | 25 |
| Élevage de porcs | 1122 | ● | 30 | 1,2 | Moyen | Faible | 25 |
| Élevage de volailles et production d'œufs | 1123 | ● | 3 | 0,2 | | Faible | 25 |
| Aquaculture | 1125 | ● | 0,2 | 1,2 | | Élevé | 25 |
| Industrie de l'information et industrie culturelle | 51 | ● | 1 013 | 11 | | .. | 0 |
| Services publics (y compris la production d'électricité) | 95 | ● | 958 | 6 | | Faible | 10 |
| Services administratifs, services de bureau, sièges sociaux | 56 | ● | 2 830 | 11 | | .. | 0 |
| Arts, spectacles et loisirs | 71 | ● | 133 | 3 | | .. | 0 |
| Construction | 23 | ● | .. | .. | | .. | 0 |
| Services d'hébergement et de restauration | 72 | ● | 301 | 2 | | .. | 0 |
| Finance et assurances, services immobiliers et sociétés de portefeuille | 52, 53, 55 | ● | 755 | 2 | | .. | 0 |
| Commerce de détail | 44-45 | ● | 895 | 2 | | .. | 0 |
| Foresterie et exploitation forestière | 113 | ● | 13 | 0 | | .. | 0 |

Légende :



Statistique Canada, U.S. Census Bureau, U.S. BEA, U.S. International Trade Administration et Desjardins, Études économiques

Notes :

1. L'indice de vulnérabilité est un effet pondéré. Il est fonction de l'ampleur des répercussions de possibles mesures tarifaires sur la production intérieure et du risque relatif qu'elles soient imposées. Inclut les effets indirects et ceux liés à la chaîne d'approvisionnement.

2. Les données pour les secteurs des services sont estimées. Les exportations du Québec correspondent aux exportations nationales.

3. Selon la dépendance à l'importation (importations directes et intrants intermédiaires importés). Les données détaillées (SCIAN 4 chiffres) sont basées sur le tableau entrées-sorties 2017 (le dernier disponible pour ce niveau de détail).

4. Le risque de substitution est basé sur l'hypothèse d'un tarif de 25 % appliqué au Canada et au Mexique; ce risque serait plus faible dans le cas où des tarifs seraient appliqués à un large éventail de pays. Ce risque serait supérieur si le Mexique est exempté de tarifs et pas le Canada.

5. Mise en garde : Le risque de barrière tarifaire (et donc l'incidence pondérée) demeure très incertain et l'hypothèse est basée sur les dernières données disponibles (au 10 janvier 2025). Dans le cas de l'aluminium, du fer et de l'acier, les précédents historiques ont été pris en considération.

.. : non disponible ou non applicable.

* Estimations en ROUGE. Utilisation occasionnelle de la FAO pour l'autosuffisance des États-Unis. Utilisation également des codes SH (4 chiffres)

lorsque les codes SCIAN à 4 chiffres n'étaient pas suffisamment précis. Pour les exportations vers les États-Unis en M\$, la principale source est le Tableau Entrées-Sorties, mais utilisation occasionnelle des données commerciales en ligne (données de Statistique Canada sur le site web de ISDE).

Annexe 2

Programmes pertinents mis en place en 2008-2009 et pendant la pandémie

Crise financière de 2008-2009

En 2008-2009, notons deux programmes du gouvernement québécois qui ont été soit mis en place dans ce contexte, soit maintenus en partie à cause de la situation économique :

- **Programme Renfort** : mis en place au pire de la crise financière, ce programme avait initialement pour but d'injecter 1 G\$ (montant passé à 2 G\$ en janvier 2010) dans le financement des entreprises dont les problèmes de liquidité étaient temporaires et liés à la conjoncture (250 M\$, puis 900 M\$ de la part d'Investissement Québec en financement direct sous forme de prêts, le reste en garantie de prêts consentis par les institutions financières). Ce programme excluait notamment l'agriculture primaire et l'exportation minière. Selon diverses estimations réalisées par IQ, près de 25 000 emplois équivalent temps plein auraient été sauvés par le Programme.
- **Programme Soutien à l'industrie forestière (PSIF)** : décrété en 2006, ce programme a coïncidé avec la crise financière de 2008-2009, qui a grandement touché l'industrie forestière en raison de la baisse de la demande en nouvelles unités résidentielles aux États-Unis. Ce programme visait à soutenir la consolidation, l'investissement et la modernisation des entreprises du secteur forestier, alors affecté par une nouvelle ronde de litiges avec les États-Unis concernant les exportations de bois d'œuvre canadien. L'enveloppe budgétaire était de 490 M\$, principalement sous forme de prêts à terme et de garanties de prêt.

Pandémie de la COVID-19 de 2020-2022

Le tableau 4 présente les principaux programmes mis en place par les gouvernements canadien et québécois durant la pandémie.

Tableau 4

Principaux programmes mis en place par les gouvernements canadien et québécois durant la pandémie

| RÉGION | PROGRAMME | CRITÈRES D'OBTENTION | APPLICABILITÉ DANS LE CAS PRÉSENT |
|--|---|---|--|
| Québec | Programme d'aide d'urgence aux petites et moyennes entreprises (PAUPME) | Entreprises de moins de 100 employés, démontrant un besoin de liquidités en raison de la pandémie. | Pourrait être adapté pour fournir des prêts aux entreprises touchées par des tarifs douaniers, afin de maintenir leur fonds de roulement et éviter des fermetures. |
| | Programme d'action concertée temporaire pour les entreprises (PACTE) | Entreprises ayant des besoins de fonds de roulement, démontrant une baisse de revenus importante due à la pandémie. | Pourrait être utilisé pour offrir des garanties de prêt aux entreprises affectées par une guerre commerciale, afin de les aider à surmonter les perturbations économiques. |
| | Programme d'aide temporaire aux travailleurs (PATT) Aide aux entreprises en alerte maximale (AERAM) | Travailleurs isolés ou n'ayant pas droit à d'autres prestations, comme l'assurance-chômage. Entreprises fermées en raison des restrictions sanitaires, pouvant obtenir un pardon de prêt pour les frais fixes admissibles. | Une version adaptée pour certaines régions plus durement touchées. Non applicable. |
| Canada | Prestation canadienne d'urgence (PCU) | Pour les travailleurs ayant perdu leur emploi ou une source significative de revenus à cause de la COVID-19. | Moins adapté dans ce contexte, mais une version ciblée pour les travailleurs lourdement affectés pourrait inclure une assurance-chômage plus robuste, intégrant également des programmes de formation. |
| | Prestation canadienne de la relance économique (PCRE) | Destinée aux travailleurs qui n'étaient pas admissibles à l'assurance-emploi, mais qui continuaient de subir une perte de revenus en raison de la COVID-19. | Voir PCU. |
| | Subvention salariale d'urgence du Canada (SSUC) | Employeurs ayant subi une baisse de revenus d'au moins 15 % en mars 2020 et 30 % pour les mois suivants, par rapport à une période de référence. | Mesure moins adaptée étant donné son coût pour les finances publiques et l'absence de garanties sur la viabilité de certains secteurs |
| | Compte d'urgence pour les entreprises canadiennes (CUEC) | Prêt sans intérêt jusqu'à 60 000 \$, dont une partie remboursable si remboursée dans un certain délai. | Voir PCSTT. |
| | Subvention d'urgence du Canada pour le loyer (SUCL) | Entreprises ayant subi une baisse de revenus d'au moins 70 %, couvrant jusqu'à 65 % des loyers commerciaux. | Non applicable. |
| | Programme de relance pour le tourisme et l'accueil | Entreprises du secteur touristique et de l'accueil ayant subi une baisse de revenus d'au moins 40 % sur 12 mois et pour le mois en cours. | Non applicable. |
| Programme de crédit pour les secteurs très touchés (PCSTT) | Entreprises ayant subi des pertes de revenus récurrentes et importantes, démontrant une baisse de revenus d'au moins 50 % par rapport à une période de référence. | Pourrait être utilisé pour fournir une aide financière aux entreprises les plus durement touchées par une guerre commerciale, les aidant à surmonter les perturbations économiques et à maintenir leurs opérations. | |

Note – code de couleur : orange = prêts et garanties de prêts; vert = prêts partiellement remboursables ou prêts sans intérêts avec portion pardonnables; bleu = subventions, allocation financière directe aux travailleurs et versements directs aux particuliers.

Desjardins, Études économiques