

Dérives économiques à la Maison-Blanche

Henri Beauregard henbeaur@journaldescitoyens

Depuis son élection présidentielle, en novembre dernier, Donald Trump ne cesse de brandir la menace d'imposition de droits de douane - ou tarifs douaniers - à la frontière américaine. Début février, il a suspendu pour une période d'un mois l'imposition de tarifs de 25 % sur les importations en provenance du Canada et du Mexique¹, avec une exception pour le pétrole et gaz (tarif de 10 %).

Selon lui, telle une potion magique, les tarifs douaniers pourraient corriger le déficit commercial colossal du pays (exportations moins importations de marchandises), apporter de nouveaux revenus au Trésor public et réduire le déficit budgétaire, augmenter la productivité, l'investissement et l'innovation des entreprises américaines, diminuer l'immigration illégale et le trafic du fentanyl, voire assurer la sécurité du pays.

Derrière les mensonges, les demi-vérités et les omissions du président américain, quelles leçons économiques pouvons-nous en tirer?

Une subvention américaine de 200 milliards de dollars?

C'est le montant, en dollars américains bien sûr, avancé par Trump : les États-Unis subventionneraient le Canada! Aucun analyste financier n'a pu trouver la trace d'une telle somme. On peut penser qu'il fait allusion au déficit commercial entre nos deux pays qui approcherait les 100 milliards de dollars canadiens en 2024. Évidemment, il ne s'agit absolument pas d'une subvention, mais résulte du fait que les Américains ont acheté plus en valeur de produits canadiens que les Canadiens de produits américains.

Nous savons que les touristes canadiens dépensent plus d'argent aux États-Unis que les touristes américains au Canada. Personne ici ne soutient qu'il s'agit là d'une subvention canadienne aux États-Unis. En considérant les échanges de services entre les deux pays, largement favorables aux Américains, le déficit américain serait plutôt de l'ordre de 85 G\$.

Les faussetés de Trump sont toutes intéressantes en ce sens qu'elles nous amènent à examiner les relations commerciales entre nos deux pays.

Relations commerciales Canada-États-Unis

Après le Mexique, le Canada est le deuxième plus important partenaire commercial des États-Unis, et ce, entre autres devant la Chine, le Royaume-Uni, l'Allemagne, le Japon et la Corée. Notre pays est cependant le premier marché d'exportation pour les Américains et arrive aussi au premier rang comme marché hors des États-Unis pour trente-quatre États américains.

Sur le plan des échanges commerciaux, les économies canadienne et américaine sont fortement intégrées. La majeure partie des exportations canadiennes sont des intrants utilisés par les entreprises américaines dans leur propre production. Se faire imposer un tarif de 25 % aura comme première conséquence d'augmenter les coûts de production des entreprises américaines, les rendant encore moins concurrentielles sur les marchés internationaux, en plus d'alimenter l'inflation. Le président Trump nie cette réalité et affirme même que son pays n'a pas besoin du Canada entre autres dans les domaines de l'automobile, du pétrole et du bois d'œuvre.

Dans le cas de la production d'automobiles, l'intégration est très

poussée entre nos deux pays et avec le Mexique. Ainsi, les pièces d'automobiles nord-américaines franchissent les trois frontières jusqu'à sept fois avant l'assemblage final. Les usines canadiennes assemblent environ 8 % de la consommation américaine, celles du Mexique près de 20 % et la production américaine de 50 % (la balance est comblée par des producteurs non américains).

Selon des analystes du milieu bancaire², des tarifs douaniers dans le secteur automobile pourraient se traduire par une hausse d'environ de 3 000 \$ le prix des automobiles dans le commerce de détail aux États-Unis.

Les Américains pourraient-ils assembler eux-mêmes le 1,5 million d'unités en provenance du Canada? Pour ce faire, ils devraient augmenter leur production d'environ 10 %, ce qui nécessiterait six nouvelles usines. Pour être entièrement autosuffisants, les Américains devraient augmenter leur production de 75 % et cela exigerait des investissements colossaux d'environ de 50 milliards de dollars.

Dans les faits, les constructeurs américains produisent à l'échelle nord-américaine, avec des unités de production dans les trois pays. S'ils sont présents au Canada et au Mexique, c'est qu'ils y voient des avantages et non pas pour nous faire des cadeaux.

Les exportations canadiennes d'énergie (pétrole, gaz naturel et électricité) vers les États-Unis totalisent environ 170 milliards de dollars. En les excluant des échanges commerciaux, **la balance commerciale des États-Unis avec le Canada s'inverse et est positive en faveur de notre voisin du Sud.**

Le **pétrole brut** canadien est destiné aux raffineries du centre-ouest américain, adaptées pour le pétrole lourd canadien. Le Mexique et le Venezuela pourraient remplacer le pétrole canadien. Le faire avec le Mexique accentuerait son surplus commercial avec les Américains, loin de l'objectif du président

Trump, et le Venezuela est sous sanction américaine. On estime³ que le tarif avancé pour le pétrole brut (10 %) pourrait faire grimper de 0,12 \$ à 0,28 \$ le gallon d'essence aux États-Unis (2,8 à 7,6 cents le litre).

Quant au **bois d'œuvre**, les Américains satisfont environ aux trois-quarts de leurs besoins alors que leurs scieries fonctionnent présentement à pleine capacité. Les importations américaines en provenance du Canada pourraient être remplacées par les producteurs européens, notamment les pays nordiques, mais à un coût majoré.

Un tarif douanier: qu'ossadonne?

Un droit de douane, ou tarif douanier, peut se comprendre comme une taxe de vente sur un produit qui traverse une frontière. Prenons l'exemple d'un tarif de 25 % mis de l'avant par Trump. Ainsi, avant l'imposition de ce tarif, la très grande majorité des marchandises canadiennes⁴ circulaient en franchise entre les deux pays, c'est-à-dire sans majoration tarifaire, compte tenu de l'accord de libre-échange Canada-États-Unis-Mexique⁵. Maintenant, un produit canadien qui arrive à la frontière se verrait imposer un supplément de 25 %. Une exportation

canadienne de 100 \$ coûtera à l'importateur américain 125 \$ (100 \$ + 25 \$).

Dès lors, plusieurs questions se posent: qui va payer le 25 \$? Qui l'empoche? Que peut faire l'exportateur canadien? L'importateur américain? D'autres conséquences sont-elles à envisager?

Dans notre exemple, le montant du tarif est acquitté par l'importateur et c'est le gouvernement améri-

cain qui en est le bénéficiaire. Le prix aux consommateurs américains augmentera de 25 \$, à moins que le vendeur américain réduise ses marges de profit. Par ailleurs, l'importateur américain pourrait, si cela est possible, s'approvisionner aussi sur le marché local ou ailleurs dans le monde.

Du côté canadien, l'exportateur canadien pourrait aussi réduire sa marge de profit. Mais avec une hausse de 25 %, c'est une faible possibilité de baisser autant son prix. Il peut aussi tenter de trouver de nouveaux débouchés hors des États-Unis, ou encore produire aux États-Unis. Globalement, il y a fort à parier que la hausse de prix va se répercuter par une baisse du volume des affaires des entreprises canadiennes et une réduction de la croissance économique au pays.

- suite page 6



Crédit: avec l'aimable autorisation de l'Autorité du pont Windsor-Détroit
Construit au coût de 5,7 milliards de dollars, ce pont reliera les villes de Windsor et Détroit en septembre prochain. Il ajoutera six voies de circulation aux échanges entre les deux pays. Le président Trump voudra-t-il y construire un mur ? www.gordiehoweinternationalbridge.com

5\$ DE RABAIS 5\$ DE RABAIS 5\$ DE RABAIS 5\$ DE RABAIS

pattes & griffes

pattesgriffes.com

745, boul. des Laurentides
Piedmont
450.227.6077

5\$ DE RABAIS 5\$ DE RABAIS 5\$ DE RABAIS 5\$ DE RABAIS

COUPON

Horaires d'ouverture:
lundi, mardi et mercredi, de 9h à 18h;
jeudi et vendredi, de 9h à 21h; samedi, de 9h à 17h et dimanche, de 10h à 17h.

5 DOLLARS DE RABAIS

AUCUNE VALEUR MONÉTAIRE

Avec tout achat de 20\$ et plus en magasin (toiletage et livraison exclus).
Offre valide jusqu'au 31 décembre 2024.
Limite de 1 coupon par jour.
Certaines conditions s'appliquent.

5\$ DE RABAIS 5\$ DE RABAIS 5\$ DE RABAIS 5\$ DE RABAIS

COUPON