

Les nombreuses barrières au commerce interprovincial pourraient s'amenuiser avec le nouvel Accord de libre-échange canadien

Malgré l'Accord sur le commerce intérieur (ACI) entré en vigueur dans toutes les provinces et les territoires en 1995, plusieurs barrières non tarifaires continuent d'entraver les échanges interprovinciaux de biens et de services. Or, le Canada a multiplié les accords commerciaux sur la scène internationale au cours des dernières années, ce qui a grandement favorisé les exportations à l'extérieur du pays. Plusieurs entreprises indiquent d'ailleurs qu'il peut maintenant être plus facile de vendre ses produits ou services à l'étranger plutôt que dans une autre province. Ainsi, l'importance relative du commerce interprovincial par rapport au commerce à l'extérieur du Canada a perdu du terrain. Visiblement, une meilleure harmonisation de la réglementation et une plus grande libéralisation des échanges entre les provinces s'imposent. L'entente de principe conclue par les provinces et les territoires en juillet dernier concernant le nouvel Accord de libre-échange canadien (ALEC) offre toutefois un bon espoir en ce sens.

Depuis toujours, le commerce extérieur occupe une place importante au sein de l'économie canadienne. Selon la Banque mondiale, le taux d'ouverture¹ du Canada au commerce extérieur était de 65,4 % en 2015, soit l'un des niveaux les plus élevés au sein des pays industrialisés (graphique 1). Le Canada a d'ailleurs multiplié les accords de libre-échange au cours des dernières années. Après l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), entré en vigueur en 1994², d'autres accords ont été entérinés avec Israël, le Chili, le Costa Rica, l'Islande, le Liechtenstein, la Norvège, la Suisse, le Pérou, la Colombie, la Jordanie, le Panama, le Honduras et la Corée. Plus récemment, le Canada a aussi conclu des accords avec l'Ukraine, l'Union européenne ainsi que les membres³ du Partenariat transpacifique.

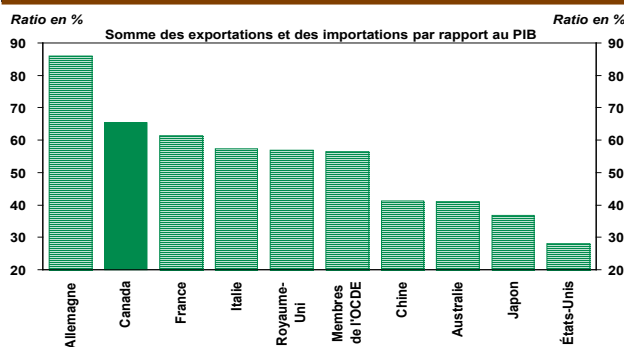
Pendant ce temps, plusieurs barrières continuent d'entraver le commerce à l'intérieur même du Canada, soit au sein

¹ Le taux d'ouverture correspond à la somme de la valeur des exportations et des importations par rapport au PIB nominal.

² L'ALENA a été précédé par l'Accord de libre-échange (ALE) entre le Canada et les États-Unis en 1989.

³ Les membres du Partenariat transpacifique sont : le Canada, l'Australie, le Brunéi Darussalam, le Chili, le Japon, la Malaisie, le Mexique, la Nouvelle-Zélande, le Pérou, Singapour, les États-Unis et le Vietnam.

Graphique 1 – Le taux d'ouverture de l'économie canadienne au commerce extérieur est assez élevé



Sources : Banque mondiale et Desjardins, Études économiques

des différentes provinces. On se retrouve ainsi dans une position étonnante, où il est parfois plus facile pour certaines entreprises de vendre des biens ou des services à l'extérieur du Canada plutôt que dans une autre province. Depuis 1995, les provinces et les territoires disposent pourtant de l'Accord sur le commerce intérieur (ACI), qui doit favoriser un commerce interprovincial amélioré en traitant des obstacles liés à la libre circulation des personnes, des produits, des services et des investissements à l'intérieur du Canada. Visiblement, la portée de cet accord est devenue insuffisante

au fil des ans avec la libéralisation de plus en plus grande des échanges commerciaux internationaux.

PLUSIEURS OBSTACLES AU COMMERCE INTERPROVINCIAL

Même si aucun droit de douane n'est appliqué aux biens et aux services qui sont échangés entre deux provinces, les embûches au commerce entre les différentes provinces sont nombreuses et elles peuvent prendre plusieurs formes selon un rapport publié en juin dernier par le Comité sénatorial permanent des banques et du commerce⁴. Ces barrières découlent la plupart du temps d'une réglementation différente au sein des provinces, notamment en ce qui concerne le transport, les boissons alcoolisées, les aliments et les médicaments. Les barrières sont tellement nombreuses et différentes d'une province à l'autre qu'il est difficile d'en faire une nomenclature complète. Cela dit, la figure 1 comporte quelques exemples aberrants de barrières au commerce interprovincial. Il va de soi que ces distinctions provinciales engendrent des coûts supplémentaires pour

les entreprises, ce qui nuit grandement au commerce interprovincial.

Des restrictions sont aussi présentes en ce qui concerne la main-d'œuvre. Il y aurait actuellement plusieurs exceptions à la reconnaissance réciproque, ce qui affecterait certaines professions. Par exemple, les avocats du Québec ne peuvent exercer à l'extérieur de la province en raison des deux systèmes de droit distincts au pays. Les infirmiers et les infirmières subissent aussi des restrictions en raison d'un champ de pratique différent au sein des provinces. Des différences au sein de la réglementation sur la formation des travailleurs engendrent aussi des obstacles à la mobilité interprovinciale de la main-d'œuvre.

LE COMMERCE INTERPROVINCIAL A PERDU DU TERRAIN

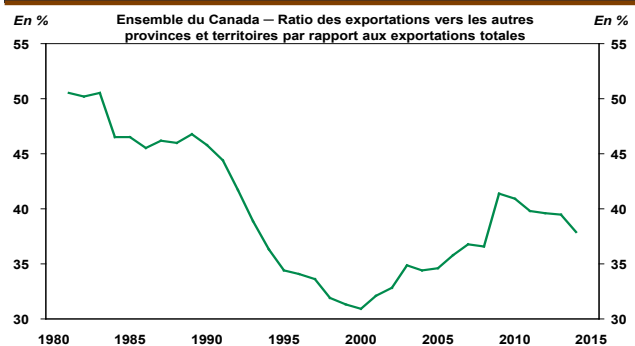
Compte tenu des nombreuses barrières encore présentes au sein du commerce interprovincial, il n'est pas étonnant de constater que l'importance relative de celui-ci a perdu du terrain depuis le début des années 1980. Les exportations des provinces peuvent être séparées en deux catégories, soit celles destinées aux autres provinces et celles destinées à l'extérieur du Canada. Cela permet d'isoler l'évolution du commerce interprovincial au sein de l'ensemble des exportations des provinces. Ainsi, le ratio des exportations vers les autres provinces par rapport aux exportations totales est passé d'un peu plus de 50 % au début des années 1980 à moins de 38 % en 2014⁵ pour l'ensemble du Canada (graphique 2). C'est donc dire que les provinces exportaient en moyenne 1,02 \$ au sein des autres provinces pour chaque 1 \$ exporté à l'extérieur du Canada en 1981.

Figure 1 — Barrières au commerce interprovincial parmi les plus absurdes selon le Comité sénatorial

- En Colombie-Britannique, certains types de camions ne peuvent être conduits que la nuit, mais uniquement le jour chez leurs voisins albertains.
- Dans certaines provinces, la limite de poids des camions diffère en fonction des pneus utilisés, ce qui force les camionneurs à installer des pneus différents lorsqu'ils traversent certaines frontières.
- Les fromages québécois non pasteurisés ne peuvent être exportés à l'extérieur de la province.
- Les normes concernant la taille des bouteilles de bière diffèrent d'une province à l'autre.
- La taille des contenants de crème à café et de lait n'est pas la même d'une province à l'autre.
- La Colombie-Britannique et l'Alberta ont une taxe sur le carbone, mais le Québec et l'Ontario (et bientôt le Manitoba) ont un système de plafonnement et d'échange, augmentant ainsi les coûts pour opérer dans plus d'une juridiction.
- Les compagnies doivent souvent s'enregistrer dans chaque province ou territoire où elles font des affaires.
- Les normes provinciales sur les catégories de sirop d'érable sont différentes.
- Les normes sur les aliments biologiques ne sont pas uniformes, limitant ainsi l'accès à certains marchés.

Source : Rapport du Comité sénatorial permanent des banques et du commerce, juin 2016.

Graphique 2 — L'importance relative du commerce entre les provinces a diminué au cours des 35 dernières années



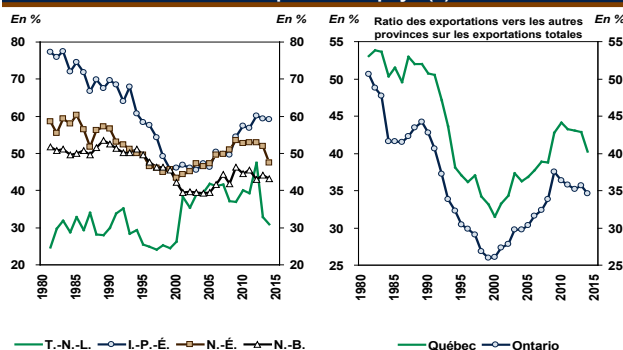
Sources : Statistique Canada et Desjardins, Études économiques

⁴ « Des murs à démolir : démantèlement des barrières au commerce intérieur au Canada », Rapport du Comité sénatorial permanent des banques et du commerce, juin 2016.

⁵ Les données de 2015 des comptes économiques des provinces ne seront publiées que le 9 novembre 2016.

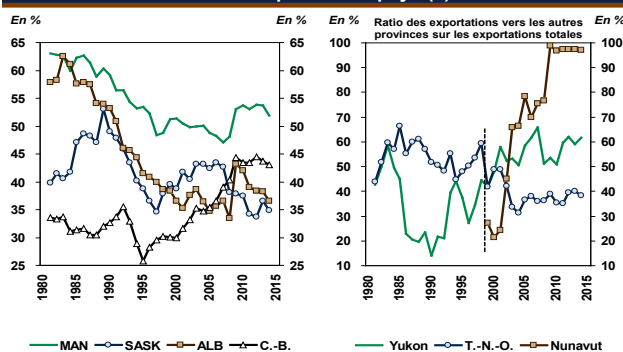
En 2014, les provinces n'exportaient plus que 0,61 \$ au sein des autres provinces pour chaque 1 \$ exporté à l'extérieur du Canada. Comme on peut le constater dans les graphiques 3 et 4, la plupart des provinces et des territoires ont le même profil d'évolution du ratio des exportations interprovinciales. Terre-Neuve-et-Labrador se démarque quelque peu alors que l'importance relative de ses exportations interprovinciales demeure similaire à celle observée au début des années 1980. Ce n'est pas nécessairement une bonne nouvelle puisque le ratio de cette province est très faible par rapport aux autres. Cela s'explique par l'importance des ventes de pétrole à l'extérieur du Canada. L'Alberta et la Saskatchewan affichent aussi un ratio assez faible pour la même raison.

Graphique 3 – L'évolution du commerce intra-provincial est similaire partout au pays (1)



Sources : Statistique Canada et Desjardins, Études économiques

Graphique 4 – L'évolution du commerce intra-provincial est similaire partout au pays (2)



Sources : Statistique Canada et Desjardins, Études économiques

VERS UN NOUVEL ACCORD COMMERCIAL?

La bonne nouvelle dans tout ça est que les provinces et les territoires semblent déterminés à s'attaquer à la problématique des barrières commerciales interprovinciales. Le 22 juillet dernier, le Conseil de la fédération a annoncé que les premiers ministres des provinces et des territoires étaient parvenus à un accord de principe sur un nouvel accord sur le commerce intérieur.

Le nouvel Accord de libre-échange canadien (ALEC) devrait notamment comporter une couverture plus large des secteurs de l'économie canadienne. Contrairement à l'ACI actuellement en vigueur, l'ALEC sera établi selon une approche de liste négative. C'est-à-dire que toutes les mesures seront par défaut incluses, à moins d'une mention d'exception lors de la négociation. Cela devrait grandement simplifier son application. Les négociations entre les provinces, les territoires et le gouvernement fédéral devraient commencer sous peu. Évidemment, il n'y a aucun échéancier précis concernant une éventuelle entrée en vigueur du nouvel accord.

Certaines provinces ont néanmoins déjà pris les devants avec des attentes bilatérales, et parfois même multilatérales, afin de combler certaines lacunes de l'ACI. Par exemple, le *New West Partnership* (entre la Colombie-Britannique, l'Alberta et la Saskatchewan) permet une collaboration concernant le commerce, les investissements et la mobilité de la main-d'œuvre. Le Québec et l'Ontario disposent de deux accords sur la mobilité de la main-d'œuvre ainsi que sur le commerce et la coopération. Le Nouveau-Brunswick et la Nouvelle-Écosse ont un accord de partenariat concernant la réglementation et l'économie. En Atlantique, il y a aussi l'Entente sur les marchés publics. Le Québec et le Nouveau-Brunswick disposent aussi d'un accord de libéralisation des marchés publics. Plus récemment, le Québec, l'Ontario et la Colombie-Britannique ont conclu un accord concernant les ventes de vin en ligne. En vertu de cette entente, les consommateurs de ces trois provinces pourront se procurer en ligne du vin en provenance du Québec, de l'Ontario et de la Colombie-Britannique.

UNE MEILLEURE INTÉGRATION EST SOUHAITABLE

Si jamais les provinces parvenaient à conclure l'ALEC, on peut espérer que cela se traduira éventuellement par un accroissement des échanges interprovinciaux au pays grâce, notamment, à une réduction des coûts. Il va sans dire que les consommateurs et les entreprises pourraient en bénéficier. Selon plusieurs, la concurrence accrue entre les provinces pourrait aussi inciter certaines entreprises à devenir plus compétitives et efficaces, ce qui pourrait également leur être bénéfique dans leurs échanges commerciaux internationaux. Un accès plus facile à l'ensemble du marché canadien, en complémentarité avec les accords de libre-échange avec les États-Unis, le Mexique et l'Union européenne, est également susceptible d'attirer davantage d'investissements au pays.

Benoit P. Durocher
 Économiste principal