

Fin de l'ACEUM : un faible écho, loin d'un coup d'éclat

Bon retour au balado Any Given Quarter, où nous décortiquons les grandes tendances et les forces qui façonnent l'économie canadienne et mondiale, d'une façon qui ferait la fierté de l'entraîneur Tony D'Amato. l'entraîneur Tony D'Amato. Je suis votre animateur, Ali Jaffery, économiste en chef et associé chez KPMG au Canada. Évidemment, on donne aux gens ce qu'ils veulent, et en ce moment, les gens veulent parler de commerce. Aujourd'hui, je suis accompagné de deux collègues très spéciaux, et invités, Joy Knott et Lachlan Wolfers. Nous allons parler de l'état actuel de l'ACEUM, ou USMCA pour nos amis américains, et réfléchir à la stratégie du Canada tout en spéculant un peu sur ce à quoi pourrait ressembler le dénouement de l'accord commercial nord-américain.

Nos deux invités ont des carrières remarquables. Joy est associée au sein de la pratique Commerce international et Douanes de KPMG. Elle est essentiellement notre experte en matière de commerce, de douanes et de

plus récentes mesures tarifaires comprennent... ou ne comprennent pas. Je le sais, parce que c'est exactement ce que je fais moi aussi. Avant de se joindre à KPMG, elle était présidente-directrice générale de l'Association canadienne des importateurs et exportateurs. Lachlan est associé et leader national de KPMG Law, le cabinet d'avocats affilié à KPMG au Canada. Il est également responsable mondial chez KPMG des taxes indirectes et des données pour les services de fiscalité et services juridiques.

Il possède une vaste expérience internationale auprès d'entreprises du monde entier, notamment après 13 ans chez KPMG en Chine, ce qui apporte une perspective véritablement mondiale à notre discussion. Joy et Lachlan interviennent régulièrement dans les médias nationaux sur les enjeux commerciaux et internationaux. Bienvenue à vous deux. Merci Ali, c'est un plaisir d'être ici. Merci de nous recevoir aujourd'hui. Bon, entrons directement dans le vif du sujet. Joy, je vais commencer avec toi. Nous sommes le 14

juillet. Cela fait maintenant deux semaines depuis ce qui devait être la date limite pour le renouvellement de l'ACEUM. Peux-tu nous expliquer les faits saillants et mettre la situation en contexte pour nos auditeurs?

Où en est l'ACEUM aujourd'hui? D'accord. Alors, à mon avis, le 1er juillet est probablement l'un des plus grands « non-événements » dont on a parlé depuis longtemps. Autrement dit, il ne s'est rien produit de vraiment important le 1er juillet, si ce n'est que les États-Unis ont officiellement annoncé qu'ils ne renouvelleraient pas automatiquement l'accord pour une nouvelle période de 16 ans. Qu'est-ce que cela signifie concrètement? Que tout est exactement comme c'était aujourd'hui, avant le 1er juillet. En fait, c'est exactement la même situation depuis le 7 mars 2025, à la suite d'un décret présidentiel à Washington qui précisait que l'ACEUM, ou USMCA, protégerait les importations contre ce qui était alors une première série de droits de douane, en vertu de l'IEEPA.

Aujourd'hui, il s'agit d'une autre série de droits, en vertu de l'article 122, mais, dans les faits, rien n'a changé. Quant à savoir où en sont les négociations, c'est une tout autre question. Honnêtement, je n'en connais pas vraiment la réponse. Et je ne pense pas que qui que ce soit la connaisse réellement. Les discussions

sont en cours. Les médias, et même le gouvernement lui-même, ont confirmé qu'il y a des échanges avec Washington. Cependant, les discussions avec le Mexique semblent beaucoup plus avancées que celles avec le Canada. Cela dit, je ne considère pas nécessairement que ce soit problématique. Donc, à l'heure actuelle, les droits de douane sectoriels sur les automobiles, le bois d'œuvre, l'acier et l'aluminium sont toujours en vigueur.

Dans les médias, ainsi que du côté de l'administration américaine, on parle souvent des « points de friction » avec le Canada. Peux-tu nous présenter quelques-uns des principaux enjeux auxquels le Canada pourrait être confronté à la table des négociations? Je pense que tout le monde a vu récemment En fait, c'est un irritant entre le Canada et presque tous ses partenaires commerciaux. Donc, la gestion de l'offre dans le secteur laitier. Il y a aussi les enjeux numériques et culturels, comme la taxe sur les services numériques, dont nous nous sommes débarrassés l'année dernière. Et il y a aussi les enjeux culturels, par exemple la diffusion des nouvelles. Si vous avez déjà vu sur Facebook un message disant que vous ne pouvez pas voir ce contenu parce qu'il ne peut pas être consulté au Canada, c'est ce genre de chose. Ensuite, il y a les politiques d'achat canadien, et plus récemment, cela concerne plus

précisément le lait en poudre utilisé pour fabriquer du fromage.

Donc, ce ne sont pas tous les irritants, loin de là, mais ce sont en quelque sorte les principaux irritants à l'heure actuelle. Cela ne veut pas dire que nous n'avons pas, nous aussi, des irritants à soulever bien sûr, notamment le lait en poudre utilisé pour fabriquer du fromage. Ça semble être une liste plutôt gérable, non? C'est une liste très gérable. La chose qui, selon moi, serait la plus difficile parmi tout cela serait la gestion de l'offre dans le secteur laitier, mais cela remonte à des décennies. Je veux dire, ce n'est pas un nouvel enjeu. C'est semblable au dossier du bois d'œuvre entre le Canada et les États-Unis. C'est un irritant de longue date, et je ne crois pas qu'il y aura une solution facile à cet enjeu dans un avenir rapproché.

Mais pour tous les autres, oui, je pense qu'ils peuvent être mis sur la table et faire partie des négociations. Je n'en vois aucun comme étant un obstacle fatal, disons. D'accord. Donc, le taux tarifaire effectif du Canada se situe toujours dans cette fourchette de 6 à 7 %, un peu moins si l'on tient compte de certains effets de substitution, mais la vraie discussion porte maintenant sur la façon dont nous négocions à cette table avec les États-Unis et le Mexique. Alors passons à la stratégie. Lachlan, pourquoi ne pas

commencer avec toi? Il semble que les États-Unis essaient de diviser pour mieux régner entre les États-Unis, le Canada, ou plutôt le Canada et le Mexique. Ils cherchent à mettre en place ces protocoles bilatéraux, une sorte de couche bilatérale supplémentaire, et demandent des concessions dès le départ aux deux parties.

Alors, quels devraient être les objectifs du Canada? Et quelle approche devrait-il adopter dans ces négociations? Avant d'y répondre, Ali, peut-être une observation sur la façon dont Joy a présenté les choses. On voit ici deux stratégies de négociation très différentes. Du côté américain, on négocie en quelque sorte par les médias sociaux, dans l'espace public. Du côté canadien, les discussions se déroulent beaucoup plus à huis clos, au point où la plupart des Canadiens, y compris plusieurs d'entre nous dans ce balado, ne peuvent probablement pas affirmer avec un réel degré de certitude où en sont exactement les choses du point de vue canadien. C'est intentionnel. D'accord. Oui. Si on reconnaît que c'est ce qui se passe ici, et qu'on parle d'irritants, on connaît tous les irritants américains, mais connaît-on vraiment les irritants canadiens?

Je suis assez convaincu qu'il y en a aussi. Donc, pour moi, une partie de l'objectif consiste à distinguer le bruit de ce qui

relève vraiment du fond. Et, vous savez, les enjeux autour du fait que certaines provinces canadiennes acceptent de vendre de l'alcool américain, je ne crois vraiment pas que cela change grand-chose sur le plan économique, parce que même si ces produits se retrouvent sur les tablettes, les consommateurs canadiens décideront s'ils veulent acheter de l'alcool américain ou non, n'est-ce pas? Donc, je pense qu'une bonne partie de cela, c'est du bruit. Je dirais que oui, c'est une stratégie de négociation des Américains pour tenter de séparer le Mexique du Canada, mais en fait, la cause fondamentale qui motive une grande partie de la stratégie américaine ici, c'est que le président américain ne veut pas aller devant le Congrès pour obtenir son approbation.

Donc, une grande partie de cela doit prendre la forme d'une série d'ententes parallèles qui viennent se superposer à l'accord existant, parce que l'approbation du Congrès n'est pas garantie, et ce n'est pas une voie que le président américain a jusqu'ici été prêt à emprunter, à quelque étape que ce soit des discussions tarifaires que nous avons depuis janvier dernier. Donc, quand j'analyse la situation du point de vue canadien en matière de négociation, ma position est très simple : le Canada doit être précis et transactionnel. Précis, dans le sens où il faut dire : nous ne cherchons pas à négocier un nouvel accord global avec les

Américains. Nous cherchons plutôt une dynamique transactionnelle, où l'on cède un peu et où l'on obtient quelque chose en retour pour éliminer certains de ces irritants.

Et je pense que c'est vraiment important, parce que le gouvernement canadien devra ultimement, à mon avis, avoir une conversation avec les Canadiens et dire : nous avons dû sacrifier la position de quelques industries; voici comment nous allons soutenir ces industries, mais nous l'avons fait dans le cadre d'une vision plus large, qui consiste à préserver la relation commerciale fondamentale du Canada avec les États-Unis, à l'échelle de toute l'économie. Et pour vous donner quelques chiffres ici... Si vous lisez les nouvelles canadiennes, vous auriez l'impression que le Canada est en train de perdre la guerre commerciale, n'est-ce pas? Mais si l'on regarde la situation à l'échelle internationale et statistique, le plus grand gagnant de cette guerre commerciale, c'est le Canada.

Le taux tarifaire effectif moyen après substitution, à l'heure actuelle, Ali, se situe à l'échelle mondiale entre 11 et 12 %. Le taux tarifaire effectif moyen sur les biens canadiens, après les effets de substitution, est d'environ 4,5 à 5 %. Notre taux est deux fois moindre, ou même inférieur à la moitié de celui de n'importe quel autre pays dans le monde.

Et ce n'est pas l'impression qu'on aurait en lisant les nouvelles canadiennes. Donc, mon point est le suivant : nous allons devoir céder certaines choses. Très intéressant. Laisse-moi réagir à cela un instant. Je comprends l'argument sur la substitution, mais nous avons aussi perdu beaucoup d'échanges commerciaux. C'est aussi ce qui a fait baisser ce chiffre.

Mais malgré tout, même si l'on regarde les chiffres commerciaux avant substitution, ils étaient plus bas. Donc, je suis généralement d'accord pour dire que nous avons fait mieux que la plupart des autres économies, surtout les économies avancées comparables. Mais Lachlan, comment le Canada devrait-il aborder une relation transactionnelle dans ces négociations commerciales? Quand les États-Unis ont, vous savez, adopté une position très ferme, et ne semblent pas vraiment prêts à bouger, peut-être même prêts à intensifier les choses davantage. Nous avons vu un peu de cette pression dans le cas du pont Gordie-Howe, où le Canada a dû céder un peu. Donc, ça semble difficile de composer avec eux. Est-ce simplement une question d'attendre, ou est-ce que le Canada dispose de leviers qu'il peut utiliser dans ces négociations?

Voici comment je vois les choses.
D'abord, je veux reconnaître que même si

le taux tarifaire est plus bas pour le Canada, le Canada a un niveau de dépendance économique plus élevé que bien d'autres économies dans le monde. Donc, l'impact est réel, et je ne veux pas donner l'impression de le minimiser. Je dirais simplement deux choses. Premièrement, du point de vue canadien, la réponse se trouve dans les accords commerciaux que les États-Unis ont conclus avec d'autres pays. Si je prends le Royaume-Uni comme exemple, ce qui a été convenu était très limité. Même chose avec l'Europe. Et il y avait toute une série de promesses disant qu'on ferait peut-être X, Y ou Z à l'avenir, et ainsi de suite. Essentiellement, ils ont repoussé les engagements concrets à plus tard, en échange d'un allègement dans le cas du Royaume-Uni, soit un allègement tarifaire de 10 % sur la plupart des grands produits qui provenaient du Royaume-Uni.

On a vu quelque chose de très semblable avec l'Europe, ainsi qu'au Japon, en Corée et ailleurs. Transactionnel, précis, mais aussi avec diverses promesses qui repoussent les décisions à plus tard. Du point de vue du commerce international, ce ne serait pas la pire stratégie de négociation. Deuxièmement, et on voit très clairement le premier ministre le faire, il continue de chercher de nouvelles voies commerciales pour les entreprises canadiennes avec de nombreux autres pays dans le monde, dont plusieurs ne sont pas des partenaires commerciaux

traditionnels. Il crée donc un certain degré de concurrence, que ce soit avec la Chine, en ouvrant le marché des véhicules électriques, même de façon assez limitée.

Plus récemment, on l'a vu en Arabie saoudite, par exemple, et on va en voir de plus en plus. Je pense que le message est simplement que nous, les entreprises canadiennes, sommes prêtes à évoluer sur les marchés internationaux. Nous voulons pouvoir soutenir la concurrence efficacement, et je pense que ce sera une partie importante de tout cela. Je pense que le Canada a beaucoup de contrôle sur les résultats qu'il cherche à obtenir ici. Ce que je veux dire, c'est que la réponse ne repose pas uniquement sur les accords commerciaux conclus. Elle repose aussi sur la diversification commerciale dans laquelle les entreprises canadiennes doivent s'engager, ainsi que sur les barrières commerciales interprovinciales dont on entend parler depuis des années.

Oui. Euh, Joy, je me tourne vers toi. Que penses-tu de la stratégie que le Canada emploie? Est-ce que ça fonctionne? Et comment peut-on prendre le temps d'obtenir le bon accord tout en gérant les dommages économiques causés par les entreprises qui reportent leurs décisions d'investissement et d'embauche? Oui, il y a beaucoup à décortiquer là-dedans.

Alors, est-ce que nous avons la bonne stratégie en ce moment? Je suis d'accord avec ce que Lachlan vient de dire. Il y a... J'ai entendu une expression l'autre jour : ils ont peut-être l'horloge, mais nous, nous avons le temps. Donc, ce que je veux dire par là, c'est que prendre notre temps et conserver ce type d'accord, c'est-à-dire l'accord existant avec certaines exemptions qui sont actuellement en place, vaut mieux que de signer un mauvais accord.

Un mauvais accord, on est pris avec pendant des années. Et pour le moment, comme vous venez de le dire, nous ne sommes pas dans une si mauvaise position. Est-ce que ça fait mal? Bien sûr que ça fait mal. Et les entreprises directement touchées par ces droits de douane en ressentent pleinement les effets, alors que d'autres entreprises ne ressentent pas cette pression dans la même mesure. Cela dit, vous savez, Jason Greer a été très clair lorsqu'il a témoigné devant le Congrès en décembre dernier, en donnant son avis au Congrès, à titre de représentant américain au Commerce, sur ce que devrait être la position des États-Unis en vue du 1^{er} juillet. Parmi ses commentaires, il a notamment dit qu'il y avait, dans l'accord de libre-échange, des piliers porteurs qui avantageaient clairement les États-Unis.

Donc, il faut garder cela en tête. Ce n'est pas comme si ils avaient tout à gagner et nous, tout à perdre. Il y a des éléments dont le Canada et le Mexique, d'ailleurs, dans les échanges commerciaux entre les trois pays, qui avantagent les États-Unis. Et le représentant américain au Commerce, Jason Greer, a clairement indiqué qu'il comprend cela, ce qui, pour les passionnés de commerce comme moi, était un certain soulagement. Oui, tout à fait. Alors, passons à la question des menaces. Lachlan, je vais te laisser commencer. Il devient de plus en plus difficile de prendre les menaces américaines au sérieux. Mais il y en aura inévitablement d'autres. Et même si nous savons qu'elles sont creuses, elles poussent quand même les entreprises à mettre sur pause leurs activités économiques et leurs investissements.

Alors, comment conseillerais-tu au Canada de répondre à ces menaces? Ne pas répondre. C'est la réponse courte. Donc voilà ma réponse en un mot. Mais laisse-moi développer un peu, Ali. Je lisais récemment à mon enfant de quatre ans la fable d'Ésope du garçon qui criait au loup. Ça m'a un peu rappelé ce qu'on voit en ce moment. Alors, vous savez, quand les droits de douane du Liberation Day ont été annoncés, si ma mémoire est bonne, en mars ou avril dernier, les marchés ont réagi très fortement. Et chaque fois qu'une nouvelle annonce est faite, la réaction devient de plus en plus

faible. On finit par s'y immuniser. Et cette immunité vient principalement de deux facteurs. Premièrement, des menaces sont faites, mais elles ne sont souvent pas mises à exécution.

Je vous donne quelques exemples. Il y a eu la menace d'un droit de douane de 200 % sur l'alcool provenant d'Europe. Ce n'est pas arrivé. Il y a eu les droits de douane de 10 % sur les films produits à l'extérieur des États-Unis. Ce n'est pas arrivé non plus. Et peut-être que le président américain doit comprendre que les droits de douane s'appliquent généralement aux biens, et non aux services ou aux droits de propriété intellectuelle. Ça aurait donc été une utilisation assez inédite des droits de douane. Il y a aussi eu la menace de droits de douane de 50 % sur les avions fabriqués au Canada, à moins que le Canada ne certifie, par exemple, les avions Gulfstream. Ça ne s'est pas concrétisé. On voit ça constamment.

Donc, c'est le premier élément : quand des menaces ne sont pas mises à exécution, les gens arrêtent d'écouter. Le deuxième facteur, c'est que les tribunaux américains ont aussi retiré une partie du pouvoir au président américain. Pas seulement en ce qui concerne les droits de douane liés à l'IEEPA, mais aussi certains droits temporaires, dont le pouvoir de les imposer a également été

touché. On a donc l'impression d'une personne qui fait beaucoup de bruit et qui brasse les choses, mais sans beaucoup de suite concrète. Et je pense que, vous savez, le premier ministre Carney et la position du gouvernement canadien ont été très solides depuis le recul initial sur la taxe sur les services numériques, où ils ont cédé aux demandes ou aux menaces des États-Unis et ont retiré la taxe sur les services numériques, sans obtenir absolument rien en retour.

D'accord. Et je pense qu'une leçon a été tirée à ce moment-là : nous ne reprendrons pas cette voie. Et je pense que la réponse, c'est que nous allons continuer à nous concentrer sur ce que nous devons faire. Vous pouvez faire tout le bruit que vous voulez dans votre coin, nous allons continuer à nous concentrer sur ce que nous, le Canada, devons faire. D'accord. Lachlan, c'est un point intéressant que tu soulèves. Mais ça revient vraiment à la question suivante : si nous essayons d'obtenir quelque chose en retour des États-Unis, qu'est-ce qu'ils veulent? Quels sont, selon toi, les objectifs américains à ce stade-ci? C'est un peu une cible mouvante. Quand le président a été élu, ça semblait vraiment porter sur la génération de revenus.

Il voulait créer une autre agence fédérale consacrée aux droits de douane et à la perception de revenus. Il y a aussi eu une

dimension politique autour de la Chine, et un véritable accent sur les règles d'origine. Quelle est, selon toi, la perspective américaine ici? Je vais résumer ça en deux mots : ce que veulent la plupart des milliardaires. Ils veulent de l'argent et du contrôle, et c'est ce qu'ils veulent. C'est aussi simple que ça. L'argent, sous forme de revenus tarifaires, est donc un élément clé du programme du président. À l'origine, vous savez, il cherchait à générer environ 2 000 milliards de dollars sur une période de 10 ans grâce aux revenus tarifaires. Je pense que ce chiffre a maintenant été revu un peu à la baisse, autour de 1 200 à 1 300 milliards.

Cela demeure un objectif très important de génération de revenus pour financer son programme, qui est généralement un programme de faibles impôts. Et deuxièmement, ils veulent le contrôle. Ils veulent le pouvoir. Ils veulent une situation où ils émergent comme la force dominante du point de vue commercial, certainement par rapport aux menaces venant de la Chine et de nombreux autres pays dans le monde sur le plan commercial. Et jusqu'à maintenant, je dirais que ce deuxième objectif n'est pas atteint. En fait, je dirais presque que lorsque cette guerre commerciale a commencé, plusieurs d'entre nous craignaient qu'elle donne lieu à toute une série de guerres commerciales bilatérales entre des pays tiers.

Ce n'est pas arrivé. En fait, ce qu'on a vu, ce sont des gouvernements partout dans le monde qui ont maintenu fermement leurs positions en faveur du libre-échange et qui cherchent même à renforcer de plus en plus les accords bilatéraux de libre-échange entre pays. Donc, les États-Unis apparaissent un peu comme l'exception dans ce domaine. Oui, absolument. Et les données commerciales le confirment de façon assez importante. C'est un peu amplifié par ce qui se passe dans l'IA et par une forte demande, mais on voit le commerce mondial évoluer assez rapidement. La Chine commerce beaucoup avec l'Europe, la Chine commerce beaucoup avec l'ANASE. Le Canada essaie évidemment de se diversifier, mais on voit les tendances du commerce mondial changer très rapidement.

Je ne dis pas que les États-Unis sont nécessairement mis de côté. Mais les pays demeurent très engagés dans le commerce international, particulièrement dans les biens. Donc, je ne vois pas cela comme un véritable frein à l'environnement commercial mondial. Il s'agit plutôt de trouver différentes façons de faire du commerce et de bâtir de nouvelles chaînes d'approvisionnement. Et, fait intéressant, je parle avec des chefs de direction et des conseils d'administration partout au pays. Et ce

que je commence à entendre, surtout du côté canadien, c'est qu'ils cherchent des façons d'optimiser le commerce international pour d'autres pays qui tentent d'exporter vers les États-Unis. Ils constatent parfois qu'il peut être moins coûteux d'acheminer les produits au port de Vancouver, puis de les faire passer par le Canada jusqu'à la côte ouest des États-Unis, par camion ou par train.

Évidemment, c'est un processus qui prend du temps, mais l'ordre commercial mondial s'adapte à ce qu'il observe maintenant. Et c'est exactement ce qui s'est produit lorsque l'administration américaine, la première administration Trump, a imposé des droits de douane à la Chine. Le système commercial mondial s'est ajusté. Il y a eu davantage de flux commerciaux vers l'Amérique latine, et la Chine a rééquilibré un peu ses échanges. Donc, oui, je ne vois pas cela comme étant aussi dommageable que certains le craignaient pour l'ordre commercial mondial. On voit plutôt des ajustements importants se mettre en place. Alors, passons maintenant au scénario de fin de partie. Joy, peux-tu nous expliquer où tu penses que tout cela s'en va?

Et si tu as aussi des réflexions sur les échéanciers. aussi. Bien sûr. Alors, pour simplement rebondir sur ce que Lachlan vient de dire, je suis d'accord avec tout ce

qu'il a dit, et avec toi aussi, Ali, à l'échelle macro. Ce que je vois comme praticienne qui plonge dans les détails du commerce international, c'est que ce facteur de contrôle commence aussi à se manifester à l'échelle micro. Ce que je veux dire, c'est que le 3 juin, un décret présidentiel est passé complètement sous le radar. Il n'avait rien à voir avec les droits de douane, mais il s'intitule Renforcer l'application des règles douanières. Et quand on lit ce décret, il est entièrement question d'épaissir la frontière. Il vise à rendre l'acte même d'importer aux États-Unis plus difficile qu'il ne l'a traditionnellement été.

Ce décret en particulier exige qu'une nouvelle loi soit mise en place pour certaines de ses parties dans un délai de 90 jours, soit le 1^{er} septembre, et pour d'autres parties, dans un délai de 180 jours, soit le 1^{er} décembre. Je voulais donc simplement souligner qu'il y a ce facteur de contrôle, qui ne fonctionne pas nécessairement si bien à l'échelle macro, mais qu'il y a aussi ce mouvement silencieux à l'échelle micro dont les entreprises, selon moi, doivent être conscientes. Et à quoi ressemble la fin de partie? Je ne sais pas vraiment à quoi ressemble la fin de partie, mais je pense qu'il est probable que, pour la prochaine année, peut-être deux, nous allons continuer à avancer cahoteusement, comme nous le faisons depuis un certain temps.

Il y aura des conversations, des négociations, des moments où tout s'arrêtera et où nous ne nous parlerons plus, puis les discussions reprendront plus tard. Et à un moment donné, il y aura une élection présidentielle aux États-Unis. Et à un moment dans l'avenir, je pense que nous pourrions probablement arriver à une forme d'accord à long terme. Mais je ne vois pas un accord à long terme être conclu à court terme, c'est-à-dire dans les deux prochaines années. Je ne pense pas que cela va arriver. Joy est pessimiste. Lachlan, qu'en penses-tu? L'une des raisons pour lesquelles j'aime présenter avec Joy, c'est que j'adopte souvent une perspective macro, tandis que Joy adopte la perspective micro, ce qui est vraiment important.

Je veux donc insister là-dessus. La guerre commerciale est très différente si vous êtes dans le secteur automobile à Windsor, en Ontario, que si vous êtes, par exemple, à Toronto, Vancouver ou Calgary. Donc, je veux reconnaître ce point : l'impact varie énormément. Cela dit, quant à savoir comment tout cela va se terminer, ça va se terminer dans un murmure, pas dans un fracas. Et ce que je veux dire par là, c'est que nous sommes conditionnés à accepter l'incertitude commerciale. Nous apprenons à gérer cette incertitude. Donc, même s'il y a des crises et des flambées de tensions, je

pense qu'il est important de reconnaître que le commerce mondial devrait simplement se faire, et être invisible.

On ne devrait pas voir des gens comme Joy et moi sur Bloomberg et d'autres chaînes un jour sur deux, parce que ça devrait être ennuyant. Oui, ça devrait simplement se faire. Ce que je dis, c'est que nous sommes conditionnés à accepter une certaine réalité. Je ne crois pas non plus que les droits de douane vont simplement disparaître à la fin de l'administration américaine actuelle. On l'a vu avec la première administration du président Trump. Le président Biden n'a pas renversé beaucoup de ces mesures. Il n'apparaissait simplement pas dans les médias un jour sur deux pour en parler. L'autre chose que l'on observe, c'est que la stratégie utilisée par Trump consiste à commencer très large, puis à créer des exceptions et à rétrécir progressivement jusqu'à un niveau plus gérable.

Donc, je pense que tout cela va se terminer dans un murmure, pas dans un fracas. Et je ne crois pas non plus qu'il importe vraiment qu'un accord soit conclu ou non. Cet accord ne sera pas exhaustif, et ne sera probablement pas respecté très longtemps de toute façon. À mon avis, il ne vaudra pas le papier sur lequel il sera écrit. Je suis d'accord avec toi là-dessus. Ce qu'on voit dans les données correspond exactement à ce

que tu décris, Lachlan. Si on regarde les mesures d'incertitude commerciale au Canada, elles ont atteint un sommet quand les droits de douane ont d'abord été appliqués, au début de 2025, et elles diminuent graduellement depuis, malgré l'absence d'allègement tarifaire. Les manchettes fluctuent, les menaces vont et viennent, et évidemment, elles ne sont pas mises à exécution, comme tu l'as mentionné.

Et je pense que les entreprises canadiennes passent simplement à autre chose maintenant. L'activité commerciale a en fait repris de façon assez importante, même si, bien sûr, elle est concentrée dans les produits énergétiques, tant vers les États-Unis qu'à l'étranger, en maximisant la capacité des pipelines, mais cela donne aussi au Canada un certain levier. Sur le plan économique, nous avons dépassé le sommet du choc commercial. Et je m'attends à quelque chose de semblable : nous n'aurons pas ce grand accord spectaculaire où l'on dit : nous sommes de nouveau amis, voici notre relation commerciale renouvelée. Nous allons apprendre à vivre avec des droits sectoriels autour des niveaux actuels.

Je pense qu'il y aura probablement quelque chose sur l'acier, et surtout sur l'aluminium, parce que la pression est forte. Et la raison pour laquelle je pense

que les États-Unis n'ont pas vraiment le levier nécessaire pour intensifier leurs menaces contre le Canada, du moins pas de façon crédible ou significative, c'est ce qui se passe avec l'inflation américaine. Et ce qui se passe sur le marché des bons du Trésor. Nous avons reçu les données de l'IPC américain ce matin, et oui, l'inflation a reculé aux États-Unis, notamment parce que les prix du pétrole ont baissé. Mais nous savons, d'après les manchettes d'aujourd'hui, qu'ils vont remonter en juillet et probablement en août, puisque le conflit avec l'Iran n'est pas réglé.

Donc, quelle marge de manœuvre l'administration a-t-elle pour resserrer l'étau sur le Canada et le Mexique? Et en même temps, la Réserve fédérale, la banque centrale américaine, parle de relever les taux pour ralentir l'économie et gérer l'inflation. Qu'ont-ils à gagner en resserrant l'étau sur le Canada et le Mexique? Pas grand-chose. Surtout lorsque les parts commerciales sont plus faibles. Ils ne généreront donc pas beaucoup de revenus, particulièrement avec le Canada. Et avec le Mexique, celui-ci n'exporte pas seulement des voitures, mais aussi des aliments. Il faudrait donc prévoir d'importantes exclusions pour l'énergie et l'alimentation pour faire quoi que ce soit de vraiment significatif à l'égard du Canada.

Et là, vous réduisez simplement la part des revenus. Donc, j'aime cette analogie selon laquelle tout cela se termine dans un murmure. Et on finit tous par apprendre à vivre avec ça et à passer à autre chose. Cela aura toutefois un impact important sur l'économie canadienne, que je ne crois pas que nous pourrions pleinement récupérer, du moins pas au cours des cinq prochaines années environ. C'est la réalité. Il y aura des séquelles, mais elles peuvent aussi être surmontées. Je ne crois pas que cela portera un coup majeur à notre taux de croissance à long terme, mais il y aura un certain impact. Je dirais environ un quart de point de pourcentage. Je pense donc que nous sommes tous assez proches là-dessus.

Maintenant, qu'est-ce que cela signifie? Joy, je vais te laisser commencer. Qu'est-ce que cela signifie pour la haute direction? Quel conseil donnerais-tu aux entreprises canadiennes, qui auront elles-mêmes des points de vue très différents sur la guerre commerciale et les résultats qui pourraient en découler? Quel conseil leur donnerais-tu alors qu'elles naviguent ces discussions tout en réfléchissant à leurs décisions d'investissement et d'exploitation? Évidemment, les conseils précis changent selon le secteur d'activité de l'entreprise, mais de façon générale, il faut tirer le plus possible parti de l'ACEUM. Pour beaucoup d'entreprises,

cela a été un vrai réveil. Avant tout cela, la proportion des exportations canadiennes vers les États-Unis qui étaient déclarées comme admissibles au libre-échange était d'environ 35 à 38 %.

Aujourd'hui, on est plus près de 85 %. Donc, pour beaucoup d'entreprises, il y a eu, au niveau de la direction, une prise de conscience : sommes-nous admissibles à l'ACEUM, et que devons-nous faire pour l'être? Soudainement, c'est devenu beaucoup plus conscient au sein des entreprises. Donc, c'est le premier point : assurez-vous de profiter de toutes les exceptions qui vous sont offertes. Deuxièmement, je pense qu'il faut se préparer à l'épaississement de la frontière. Comme je le disais, il y aura des changements à mettre en place. Le décret dont je parlais plus tôt, daté du 3 juin, prévoit que pour être importateur aux États-Unis, par exemple, une entreprise devra démontrer qu'elle possède des actifs corporels importants aux États-Unis.

Je ne peux pas vous définir cela, car pour l'instant, ce n'est pas défini. Nous attendons de savoir ce que cela veut dire exactement. Pour beaucoup d'entreprises, il faudra donc déterminer si elles pourront continuer à être l'importateur officiel aux États-Unis, comme c'est le cas pour beaucoup d'entreprises canadiennes, ou si elles

devront s'asseoir avec leurs clients américains et potentiellement leur dire : nous avons besoin que vous soyez l'importateur officiel, ce qui signifie que vous paierez directement les droits de douane, ce qui changera, je pense, une bonne partie de la rétroaction que reçoit la Maison-Blanche. Plus ce genre de situation se produira, plus, je pense, il y aura de commentaires qui remonteront jusqu'au Bureau ovale pour dire : écoutez, ça commence à faire mal.

Et le dernier point que je veux faire, qui reprend un peu ce dont tu parlais, Ali, c'est que les Canadiens doivent envisager de diversifier nos exportations. Traditionnellement, 75 à 77 % de toutes nos exportations allaient vers les États-Unis. Nous devons rééquilibrer cela un peu. Diversifier les exportations est vraiment quelque chose sur lequel on me pose souvent la question : Joy, est-ce un objectif réaliste? Les Canadiens peuvent-ils réellement diversifier leurs exportations à un degré qui aura un impact important? Ma réponse est oui. Le Canada compte 15 accords de libre-échange avec 51 pays partout dans le monde, ce qui donne accès à 1,5 milliard de consommateurs et à plus de 60 % du PIB mondial.

Si les entreprises canadiennes ont besoin d'un accès sans droits de douane aux marchés, nous l'avons. Mais il faut

commencer à penser vers l'est ou vers l'ouest, plutôt que seulement vers le sud. Donc, je vais m'arrêter là. Encore une fois, les conseils à chaque entreprise dépendraient de son secteur précis, mais je pense que ce sont les grands conseils généraux qui devraient s'appliquer à tout le monde. Parfait. Lachlan, qu'en penses-tu? Je comparerais peut-être cette guerre commerciale à une visite chez le dentiste. Ce n'est pas agréable, mais on sait tous que c'est bon pour nous. Et je pense que les Canadiens vont en sortir en disant : nous avons appris beaucoup de choses en chemin. Dans trois domaines.

Premièrement, la diversification commerciale est impérative pour l'avenir des entreprises canadiennes, avec ou sans guerre commerciale.

Deuxièmement, au début de tout cela, la plupart des entreprises canadiennes ne connaissaient pas vraiment leurs chaînes d'approvisionnement. Elles ne savaient pas quels droits de douane ou quelles autres mesures touchaient réellement leurs chaînes d'approvisionnement.

Maintenant, elles le savent. Elles comprennent cela beaucoup mieux qu'avant. Troisièmement, je pense que c'est un signal d'alarme pour les gouvernements canadiens, tant fédéral que provinciaux, pour se demander comment commencer à mettre en œuvre certaines des grandes réformes dont le pays a besoin, qu'il s'agisse des barrières commerciales interprovinciales ou même

des réformes fiscales nécessaires pour créer un environnement plus concurrentiel où les entreprises canadiennes peuvent prospérer dans la nouvelle économie dans laquelle nous évoluons.

Oui, c'est excellent. J'ajouterais simplement, à vos deux commentaires, que oui, nous devons diversifier le commerce. Je suis entièrement d'accord. Mais nous devons aussi réfléchir aux produits que nous vendons. Dans ce pays, nous sommes très axés sur le secteur des biens, sur les produits manufacturés et sur ce que nous produisons, les choses concrètes, tangibles. Mais la réalité, Lachlan, et tu le sais très bien après avoir vécu et travaillé en Chine, c'est que l'Asie manufacturière a dominé la fabrication, et pas seulement au détriment du Canada, mais aussi de la plupart des économies avancées, y compris les États-Unis. Nous devons donc avoir une discussion sérieuse sur les marchés vers lesquels nous nous diversifions, mais aussi sur le type d'activités que nous menons avec le reste du monde.

Le Canada a certainement connu des difficultés dans le secteur manufacturier, mais pas dans les services. Le secteur des services au Canada est très solide, et de nombreux experts du commerce mondial plaident pour repenser le

commerce international autour des services. Les services financiers, la technologie, les services juridiques, et une vaste gamme de services seront très demandés dans les économies émergentes à mesure qu'elles progressent sur l'échelle du développement. Je lance donc simplement cette idée. Dernière question, et la plus importante, les amis : nous sommes le 14 juillet. Les demi-finales de la Coupe du monde commencent jeudi, je crois. Il y a l'Argentine et l'Angleterre d'un côté du tableau, la France et l'Espagne de l'autre.

Joy, qui remportera le tout selon toi? La France, sans hésiter. La France. Il y a de la confiance là-dedans. Et toi, Lachlan? Ma première réponse, c'est n'importe qui sauf l'Angleterre, parce qu'ils seront insupportables s'ils gagnent. Mais en laissant cela de côté, je mise sur l'Espagne. Génial. Merci à vous deux de vous être joints à moi aujourd'hui pour cette excellente discussion. Nous allons nous arrêter ici, et j'encourage nos auditeurs à aimer et à s'abonner. Merci à tous de nous avoir écoutés.