



Analyse des échanges Canada-États-Unis : effets des chocs tarifaires et recommandations

Directeur de mémoire : Vincent Chandler, Ph. D.

Présentée par : Sara Sharkawi

ÉTÉ 2026

Table of Contents

Table of Contents.....	1
Remerciements	4
Résumé.....	6
Introduction	8
I. Une chronologie des tarifs douaniers imposés par les États-Unis au Canada et leurs effets économiques.....	10
II. Crise actuelle	13
1. Contexte général du conflit commercial.....	13
2. Impact sur la production et les exportations.....	13
3. Marché du travail et emploi	14
4. Secteurs stratégiques et dépendance aux États-Unis.....	14
5. Réactions des entreprises et stratégies d'atténuation	14
6. Tourisme et mobilité transfrontalière	14
7. Investissements et flux financiers	15
8. Synthèse et perspectives	15
III. Une relation étroite malgré les conflits.....	16
1. Une proximité géographique et des infrastructures partagées	16
2. Une intégration économique profonde	17
3. Une coopération stratégique en matière de défense et de ressources.....	17
4. Des mécanismes diplomatiques et commerciaux stabilisateurs	17
5. Ressources stratégiques et dépendance assumée, quand les États-Unis reconnaissent le rôle vital du Canada (1950–1960).....	17
6. L'ACEUM comme levier de stabilité et de profit mutuel entre le Canada et les États-Unis.....	18
7. Le modèle de gravité et la structure des échanges Canada–États-Unis.....	20
IV. Présence économique canadienne : un levier d'influence dans les rapports bilatéraux à exploiter...	21
1. Une présence économique canadienne : un levier stratégique à consolider	21
2. Les leviers économiques d'influence : actionnariat, relocalisation, pression publique.....	22
A. L'actionnariat comme levier indirect.....	23
B. La relocalisation comme outil stratégique.....	24
C. La pression publique comme levier d'influence.....	25
V. Diversification commerciale fondée sur la proximité géographique et les besoins sectoriels.....	27

1.	Les atouts géographiques du Canada dans la diversification commerciale mondiale	27
2.	Diversification commerciale du Canada : identification de partenaires stratégiques selon la proximité géographique.....	29
A.	Amérique du Nord – Mexique (ACEUM)	29
B.	Antilles et Caraïbes (CARICOM)	29
C.	Amérique du Sud – Chili, Colombie et Équateur	30
D.	Europe de l’Ouest – AECG	30
E.	Asie-Pacifique – PTPGP	31
F.	Brésil et Mercosur	31
VI.	La stratégie canadienne pour bâtir une économie forte dans un contexte de tensions commerciales	32
1.	Stratégie actuelle	32
2.	Pression diplomatique et juridique	35
A.	Contestations officielles	35
B.	Négociations bilatérales	35
3.	Soutien aux employeurs et aux travailleurs canadiens en réponse aux droits de douane	36
A.	Soutien aux travailleurs	36
B.	Soutien aux employeurs	36
4.	Diversification des marchés d’exportation	36
A.	Plan d'action Canada-Mexique 2025-2028.....	36
B.	Relance du commerce Canada–Chine et réduction des barrières commerciales	37
C.	Expansion des échanges économiques avec l’Inde	37
D.	Nouvelle stratégie pour l’Afrique	38
E.	Attraction d’investissements étrangers via les Émirats arabes unis	38
VII.	Des recommandations stratégiques pour le Canada.....	40
1.	Recommandation stratégique : Monter dans la chaîne de valeur et exporter selon les avantages comparatifs	40
2.	Recommandation stratégique : Développer l’autosuffisance canadienne en produisant localement ce qui est importé des États-Unis	42
3.	Recommandation stratégique : Combiner l’intelligence économique japonaise et l’accompagnement intégré français pour renforcer le modèle canadien.....	44
4.	Recommandation stratégique : Intensifier la présence économique du Canada en Amérique latine	46

5. Recommandation stratégique : Rééquilibrer la fiscalité canadienne pour rivaliser avec les États-Unis	47
6. Recommandation stratégique : Développer la main-d'œuvre locale et renforcer les compétences nationales (inspiré du modèle allemand)	47
7. Recommandation stratégique : Valoriser l'économie verte canadienne sur les marchés internationaux.....	49
8. Recommandation stratégique : Le commerce interprovincial	50
Conclusion	53
Bibliographies.....	58

Remerciements

Au terme de ce parcours de maîtrise, je tiens à exprimer ma profonde gratitude à toutes les personnes qui m'ont soutenue, encouragée et accompagnée tout au long de ce parcours académique.

Je souhaite avant tout remercier mon directeur de mémoire, Dr Chandler Vincent, pour avoir accepté de superviser ce projet de recherche portant sur un sujet encore peu exploré. Sa confiance en mon projet, son soutien constant et sa capacité à trouver un équilibre remarquable entre motivation et bienveillance ont grandement contribué à la réussite de ce travail. Je lui suis également reconnaissante pour les nombreuses idées et pistes de réflexion qu'il a partagées avec moi, particulièrement sur les questions liées au commerce interprovincial et à l'ACEUM.

Au-delà de ce mémoire, je tiens également à remercier les personnes qui ont contribué à mon parcours de maîtrise et qui m'ont soutenue tout au long de ces années d'études.

Mes sincères remerciements vont à Dr David Tessier, l'un de mes premiers professeurs dans ce programme. Par son enseignement, son professionnalisme et l'intérêt qu'il portait à la réussite de ses étudiants, il nous a encouragés à poursuivre nos études. Son influence a marqué positivement mon parcours académique et a contribué à renforcer ma confiance en mes capacités.

Je tiens aussi à remercier chaleureusement Dr Li Yan, qui a su me transmettre son enthousiasme pour les mathématiques tout au long de la maîtrise. Grâce à la qualité de son enseignement et à son remarquable partage des connaissances, cette discipline est devenue l'une de celles que j'ai le plus appréciées durant mon parcours.

J'adresse une pensée toute particulière à mes parents. À ma mère, qui m'a encouragée à entreprendre cette maîtrise, et à mon père, qui s'est constamment intéressé à l'avancement de mes études et de mon mémoire. Leur soutien indéfectible a été une source de motivation essentielle.

Je remercie également mon ami Franck Ali pour son aide précieuse dans la compréhension de certains concepts mathématiques. Sa disponibilité, sa patience et sa générosité ont été d'un grand secours tout au long de la maîtrise.

Mes remerciements vont aussi à mon supérieur au travail, Jean René Lachapelle, qui a fait preuve d'une grande compréhension et d'un engagement constant envers ma réussite. Son soutien, ainsi que la flexibilité qu'il m'a accordée en me permettant de travailler au bureau afin de terminer ce mémoire, ont été grandement appréciés.

Enfin, je souhaite remercier l'ensemble des professeurs qui ont contribué à ma formation durant cette maîtrise. Chacun, à sa manière, a participé à mon développement académique, professionnel et personnel.

Sans l'appui, les encouragements et la confiance de toutes les personnes mentionnées ci-dessus, l'aboutissement de ce mémoire n'aurait pas été possible. Je leur adresse ma plus sincère reconnaissance.

Merci infiniment.

Résumé

Ce mémoire analyse les relations commerciales entre le Canada et les États-Unis ainsi que les effets des tensions tarifaires sur l'économie canadienne.

Dans un premier temps, une analyse historique des relations commerciales entre les deux pays est réalisée. Celle-ci montre que les conflits commerciaux ne sont pas nouveaux. Au contraire, ils se répètent depuis plus d'un siècle et ont conduit le Canada à adopter de différentes stratégies d'adaptation.

Malgré ces différends, l'interdépendance économique entre le Canada et les États-Unis demeure difficile à remettre en question.

Cette interdépendance s'explique notamment par l'ACEUM, la coopération en matière de défense et l'intégration des chaînes d'approvisionnement nord-américaines. De plus, le modèle de gravité démontre que la proximité géographique favorise naturellement les échanges commerciaux entre les deux pays. Par ailleurs, le Canada occupe une place stratégique dans l'économie américaine. Il fournit aux États-Unis plusieurs ressources naturelles essentielles, notamment dans les secteurs de l'énergie et des minéraux critiques, qui contribuent à leur sécurité économique et nationale.

Cette interdépendance offre également au Canada certains leviers d'influence. Ainsi, l'actionnariat, la relocalisation et le lobbying peuvent devenir des outils stratégiques pour défendre les intérêts canadiens lorsqu'ils sont mobilisés de manière coordonnée.

Toutefois, la forte dépendance du Canada envers le marché américain demeure une source de vulnérabilité. C'est pourquoi le mémoire met en évidence l'importance de la diversification commerciale. Grâce à sa géographie et à ses nombreux accords de libre-échange, le Canada dispose des opportunités importantes de développer ses échanges avec l'Europe, l'Asie-Pacifique, l'Amérique latine et les Caraïbes.

Dans cette perspective, la stratégie actuelle du gouvernement vise à bâtir une économie plus forte et plus résiliente. Elle repose notamment sur la diversification des marchés d'exportation, le développement des infrastructures stratégiques et la réalisation de grands projets nationaux.

Enfin, plusieurs recommandations sont proposées afin de renforcer la compétitivité du Canada. D'abord, le pays devrait accroître la transformation locale de ses ressources naturelles afin de créer davantage de valeur ajoutée. Ensuite, il devrait développer son autosuffisance en produisant localement certains biens actuellement importés des États-Unis. Le mémoire recommande également de s'inspirer des modèles français et japonais en matière d'intelligence économique afin de mieux identifier les besoins des marchés

internationaux. En parallèle, une présence économique accrue en Amérique latine permettrait d'élargir les débouchés commerciaux canadiens.

De plus, un rééquilibrage de la fiscalité pourrait attirer davantage d'investissements étrangers. Le développement d'une main-d'œuvre qualifiée, inspiré du modèle allemand, contribuerait aussi à renforcer la productivité nationale.

Finalement, la valorisation de l'économie verte sur les marchés internationaux et la réduction des barrières au commerce interprovincial favoriseraient une croissance plus durable et une meilleure intégration du marché intérieur.

En somme, ces recommandations visent à renforcer la résilience, la compétitivité et la souveraineté économique du Canada dans un contexte commercial mondial marqué par des tensions croissantes.

Introduction

Dans un contexte de tensions commerciales croissantes entre les États-Unis et leurs partenaires, le Canada a été directement touché par une série de tarifs douaniers, notamment sur l'acier, l'aluminium, le pétrole et divers produits manufacturés. Ces mesures protectionnistes, justifiées par des motifs de sécurité nationale ou des représailles politiques, ont provoqué une guerre commerciale asymétrique, affectant les exportateurs canadiens, les chaînes d'approvisionnement et la compétitivité de plusieurs secteurs clés.

Le Canada entretient une relation commerciale très étroite avec les États-Unis. Cette proximité apporte des avantages, mais elle crée aussi une forte dépendance : « en 2024, 76 % des exportations de marchandises du Canada étaient destinées aux États-Unis. » (Statistique Canada, 2025c), cela rend le pays vulnérable lorsque des barrières commerciales sont mises en place. À plusieurs reprises, des droits de douane ou des restrictions ont été imposés sur des produits essentiels comme l'acier, l'aluminium ou le bois, entraînant des perturbations économiques importantes.

Ces tensions ne sont pas nouvelles : elles reviennent régulièrement, souvent dans des contextes où les États-Unis cherchent à protéger leurs industries. À chaque épisode, la même question revient au Canada : comment réduire cette dépendance et diversifier nos partenaires commerciaux pour mieux protéger notre économie à long terme.

Face à cette instabilité commerciale, dans ce mémoire, nous commencerons par revenir sur l'histoire des relations commerciales entre les États-Unis et le Canada. Cette analyse permettra de comprendre comment les conflits économiques ont émergé au fil du temps et comment ils ont été résolus dans le passé.

Nous étudierons ensuite l'impact de la crise tarifaire actuelle sur l'économie canadienne, en examinant ses effets sur la production, l'emploi, les exportations, les secteurs stratégiques et la confiance des entreprises.

Par la suite, nous expliquerons pourquoi les relations entre les deux pays demeurent étroites malgré les tensions récurrentes. Nous verrons que la géographie, l'intégration économique, les infrastructures partagées et la coopération stratégique rendent cette interdépendance difficile à éviter.

Nous analyserons également les leviers dont dispose le Canada pour tirer parti de sa présence économique aux États-Unis, notamment à travers l'actionnariat, la relocalisation d'activités ou la pression publique et le lobbying. Ces outils peuvent offrir au Canada une capacité d'influence indirecte dans un contexte asymétrique.

Une section sera ensuite consacrée à la nécessité de diversifier les partenaires commerciaux du Canada. Grâce à ses différentes façades maritimes et à son accès direct à plusieurs régions du monde, le pays possède des atouts géographiques importants pour réduire sa dépendance au marché américain.

Nous examinerons aussi la manière dont le gouvernement canadien répond à la crise tarifaire, en analysant les mesures mises en place pour soutenir les secteurs touchés, renforcer la souveraineté industrielle et diversifier les marchés.

Enfin, le mémoire se conclura par des recommandations stratégiques visant à renforcer l'économie canadienne, améliorer sa résilience et réduire durablement sa vulnérabilité face aux tensions commerciales avec les États-Unis.

I. Une chronologie des tarifs douaniers imposés par les États-Unis au Canada et leurs effets économiques

Comprendre les expériences passées permet au Canada de mieux préparer son avenir économique.

Les relations commerciales entre le Canada et les États-Unis sont marquées par des crises tarifaires récurrentes qui exposent la forte dépendance du Canada envers le marché américain. De la fin du traité de réciprocité en 1866 aux guerres tarifaires récentes, les décisions protectionnistes américaines ont régulièrement fragilisé les exportations canadiennes et provoqué des chocs économiques majeurs.

Face à ces crises, le Canada a adopté diverses stratégies : construction du marché intérieur, industrialisation, diversification des partenaires commerciaux, intégration sectorielle, renforcement des normes et recours juridiques internationaux. Malgré ces efforts, les conflits commerciaux, notamment dans les secteurs agricole, forestier, automobile et des métaux, démontrent une vulnérabilité persistante. Cette chronologie montre que la résilience économique du Canada repose sur sa capacité d'adaptation, mais aussi sur la nécessité durable de réduire sa dépendance structurelle envers les États-Unis.

La chronologie présentée ci-dessous provient de L'Encyclopédie canadienne.

La fin du traité de réciprocité en 1866 constitue un moment clé. En effet, lorsque les États-Unis mettent fin au traité de libre-échange signé en 1854, le Canada perd un accès privilégié à son principal marché. Ce choc commercial pousse les dirigeants canadiens à accélérer le projet de Confédération afin de renforcer l'unité économique du pays. Le Canada réagit en créant un marché intérieur, en développant le chemin de fer intercolonial et en établissant une union douanière entre les provinces. Cette crise marque le début d'une résilience fondée sur la construction d'un espace économique national capable de compenser les ruptures extérieures.

En 1911, une tentative de relancer le libre-échange avec les États-Unis échoue lorsque les Canadiens rejettent le traité Laurier-Taft, perçu comme une menace pour la souveraineté nationale. La campagne électorale devient un référendum sur l'identité économique du pays, et le rejet de l'accord entraîne un renforcement du protectionnisme. Le Canada affirme alors son autonomie commerciale et développe une culture politique méfiante à l'égard de l'intégration asymétrique avec son voisin. Cette crise montre que la résilience passe aussi par la légitimité démocratique des choix économiques.

Au début des années 1920, la période d'ouverture commerciale entre le Canada et les États-Unis est brutalement interrompue par une crise tarifaire majeure. L'Emergency Tariff Act de 1921, suivi du Fordney-

McCumber Tariff en 1922, entraîne une hausse importante des droits de douane américains, dans un contexte de chute des prix agricoles. Ces mesures protectionnistes portent un coup sévère aux exportations canadiennes, qui chutent fortement en un an, révélant la dépendance structurelle du Canada envers le marché américain. En réaction, le Canada hausse ses propres tarifs, amorçant une logique de réciprocité défensive. Cette crise met en lumière la vulnérabilité du modèle commercial canadien et souligne l'importance de diversifier les marchés d'exportation et de renforcer les capacités industrielles internes pour préserver la souveraineté économique.

Pendant la Grande Dépression des années 1930, les États-Unis adoptent les tarifs Smoot–Hawley, imposant des droits de douane élevés sur les importations et affectant durement les exportations canadiennes. Le Canada tente de maintenir certains flux commerciaux par des négociations bilatérales, mais il accélère surtout son industrialisation et renforce ses liens avec le Royaume-Uni et le Commonwealth. Face à cette situation, il durcit aussi ses propres barrières commerciales en augmentant certains droits de douane. Lors de la Conférence économique d'Ottawa en 1932, il conclut des accords préférentiels avec la Grande-Bretagne, l'Australie et la Nouvelle-Zélande. Bien que ces ententes offrent un répit partiel, elles ne suffisent pas à assurer une prospérité durable, ce qui souligne les limites de cette stratégie face à la dépendance persistante envers le marché américain.

En 1965, le Canada et les États-Unis signent le Pacte de l'automobile, un accord bilatéral permettant la libre circulation des véhicules et des pièces détachées. Ce pacte transforme l'économie canadienne en intégrant profondément le pays dans les chaînes d'approvisionnement nord-américaines. Il crée des milliers d'emplois manufacturiers et permet au Canada d'afficher un excédent commercial dans ce secteur stratégique. Cette situation montre que la résilience peut aussi passer par des accords sectoriels bien négociés.

En 1986, le conflit commercial sur le bois d'œuvre résineux s'intensifie entre le Canada et les États-Unis. Sous la pression de l'industrie forestière américaine, Washington impose des droits compensateurs, ce qui déclenche une riposte du Canada sous forme de contre-tarifs sur plusieurs produits. La tension augmente lorsque les États-Unis élargissent leur offensive à d'autres importations. Finalement, le Canada accepte d'instaurer une taxe à l'exportation équivalente pour mettre fin aux sanctions. Cette crise illustre la vulnérabilité du Canada face aux mesures commerciales unilatérales et souligne l'importance de mécanismes de règlement des différends.

En 2003, la découverte d'un cas d'encéphalopathie spongiforme bovine (ESB) au Canada a entraîné la fermeture immédiate de la frontière américaine aux importations de bœuf canadien, ce qui a provoqué une forte baisse des exportations et des perturbations majeures dans l'industrie bovine. Le rapport de Statistique Canada souligne que cette interruption a eu des répercussions économiques importantes, notamment une chute des prix du bétail et une accumulation des stocks sur le marché intérieur. En réponse, le Canada a renforcé ses mesures sanitaires et ses systèmes de contrôle afin de rétablir la confiance des partenaires commerciaux et de relancer progressivement ses exportations. (Statistique Canada, 2004).

Entre 2001 et 2017, le commerce du bois d'œuvre résineux entre le Canada et les États-Unis est marqué par une succession de différends et d'ententes. Le conflit débute en 2001, lorsque les États-Unis imposent des droits compensateurs et antidumping sur les exportations canadiennes. Il se poursuit jusqu'à la signature de l'Accord sur le bois d'œuvre résineux le 12 septembre 2006, entré en vigueur le 12 octobre 2006, qui met fin au différend en établissant un cadre de gestion des échanges et en prévoyant le remboursement de plus de 5 milliards de dollars aux entreprises canadiennes. Cet accord est prolongé jusqu'au 12 octobre 2015, date de son expiration. Après une période d'un an sans nouvelles mesures, de nouvelles enquêtes sont lancées en novembre 2016, menant à l'imposition de droits sur le bois d'œuvre canadien à partir de 2017, marquant la reprise du conflit commercial. (Affaires mondiales Canada, 2023a)

Enfin, en 2018, les États-Unis imposent des tarifs sur les importations d'acier et d'aluminium canadiens, ce qui entraîne une réaction immédiate du Canada. Le 1er juillet 2018, le gouvernement canadien met en place des contre-mesures en appliquant des surtaxes sur 16,6 milliards de dollars d'importations américaines d'acier, d'aluminium et d'autres produits, afin de répondre aux mesures jugées injustifiées.

Parallèlement, le Canada adopte plusieurs mesures pour limiter les impacts économiques sur ses entreprises, notamment en offrant un allègement ciblé des surtaxes dans certaines situations et en mettant en place des mécanismes de soutien pour les fabricants dépendants des importations américaines. Le gouvernement introduit également des mesures de sauvegarde provisoires en octobre 2018, incluant une surtaxe de 25 % sur certains produits de l'acier, afin de protéger l'industrie canadienne contre une augmentation des importations étrangères causée par les tensions commerciales. (Ministère des Finances Canada, 2018).

II. Crise actuelle

La chronologie des crises commerciales entre le Canada et les États-Unis montre que les tensions tarifaires ne sont ni nouvelles ni exceptionnelles. Depuis plus d'un siècle, le Canada est régulièrement confronté aux mêmes défis : des décisions unilatérales américaines qui fragilisent son économie et exposent sa dépendance structurelle envers le marché américain.

La crise commerciale survenue depuis le début de 2025 s'inscrit clairement dans cette continuité historique. Elle reprend des mécanismes déjà observés par le passé, mais dans un contexte économique mondial plus incertain et plus intégré. Afin de mieux cerner les enjeux actuels, la section suivante analyse les effets concrets de cette crise sur l'économie canadienne, notamment sur la production, l'emploi, les exportations, les secteurs stratégiques, le tourisme et les investissements.

Les données de cette section proviennent de Statistique Canada (2025c).

1. Contexte général du conflit commercial

Depuis le début de 2025, les tensions commerciales entre le Canada et les États-Unis se sont intensifiées, entraînant des perturbations majeures dans l'économie canadienne. Le ralentissement des échanges transfrontaliers, les droits de douane imposés sur des produits clés, et l'incertitude politique ont fragilisé plusieurs secteurs. Cette situation a mis en lumière la forte dépendance du Canada à l'égard du marché américain, tout en révélant les vulnérabilités structurelles de son économie.

2. Impact sur la production et les exportations

La production manufacturière canadienne a reculé au printemps 2025, en raison de la baisse des exportations vers les États-Unis et de la diminution des investissements dans les machines et le matériel. Les entreprises ont commencé à transférer les hausses de coûts liées aux droits de douane à leurs clients, tout en adoptant des stratégies d'atténuation. Les exportations ont chuté de 7,5 % au deuxième trimestre, soit la plus forte baisse depuis 2009 (hors pandémie). Le PIB réel a reculé de 0,4 %, mettant fin à une série de six trimestres de croissance.

3. Marché du travail et emploi

Le marché du travail canadien a ralenti, avec une stagnation de la croissance de l'emploi entre février et août 2025. Les intentions d'embauche se sont affaiblies, et les jeunes travailleurs ont été particulièrement touchés. Le taux de chômage a atteint 7,1 % en août, son plus haut niveau depuis 2016 (hors pandémie). La proportion de chômeurs de longue durée a augmenté, notamment chez les jeunes et les travailleurs du principal groupe d'âge actif. Les entreprises prévoient maintenir leur personnel actuel, mais restent prudentes face à l'évolution du conflit commercial.

4. Secteurs stratégiques et dépendance aux États-Unis

En 2024, 76 % des exportations canadiennes de marchandises étaient destinées aux États-Unis. Cette part est tombée sous les 70 % au printemps 2025, avant de remonter à 73 % en juillet. Les exportations de véhicules, d'aluminium, de fer et d'acier ont fortement diminué. Le secteur de la fabrication et le commerce de gros ont été particulièrement affectés par les droits de douane. Les entreprises dépendantes de la demande américaine, comme celles des secteurs minier et pétrolier, ont enregistré des baisses d'activité plus marquées que les autres.

5. Réactions des entreprises et stratégies d'atténuation

Face aux perturbations, les entreprises canadiennes ont adopté diverses stratégies. Un tiers des exportateurs vers les États-Unis ont déclaré que leurs produits étaient visés par des droits de douane, et plus de la moitié ont constaté des impacts négatifs. Dans le secteur manufacturier, 9 entreprises sur 10 prévoient prendre des mesures, notamment en recherchant de nouveaux clients hors des États-Unis. Du côté des importateurs, près de la moitié envisagent de se tourner vers des fournisseurs non américains ou d'augmenter leur approvisionnement national.

6. Tourisme et mobilité transfrontalière

Les tensions politiques ont eu un impact notable sur les déplacements transfrontaliers. Selon Statistique Canada, le nombre de voyages de retour des Canadiens en provenance des États-Unis a chuté de 32,4 % en juillet 2025 par rapport à l'année précédente. Les déplacements effectués en automobile ont été particulièrement touchés, enregistrant une diminution de 35,8 %, soit une baisse de plus du tiers, pour atteindre 1,9 million de retours durant le même mois. Cette forte contraction des flux de voyageurs

reflète un ralentissement marqué des déplacements vers les États-Unis dans un contexte de tensions commerciales et d'incertitude économique.

7. Investissements et flux financiers

Les investisseurs étrangers ont réduit leur exposition aux titres canadiens au premier semestre de 2025, entraînant un désinvestissement de 22,4 milliards de dollars. Parallèlement, les Canadiens ont accru leurs investissements à l'étranger, notamment dans les actions et obligations américaines, générant une sortie nette de fonds de 85,9 milliards de dollars. Cette dynamique reflète une perte de confiance dans l'environnement économique canadien et une réorientation des capitaux vers des marchés jugés plus stables.

8. Synthèse et perspectives

Le conflit commercial a révélé la vulnérabilité du Canada face aux décisions unilatérales américaines. Les effets ont été ressentis dans la production, l'emploi, les exportations, le tourisme et les investissements. En réponse, le Canada a amorcé une diversification de ses marchés, renforcé ses capacités internes et élaboré des plans sectoriels pour réduire sa dépendance. Cette crise pourrait marquer un tournant vers une politique industrielle plus ambitieuse et une souveraineté économique accrue.

III. Une relation étroite malgré les conflits

Malgré des différends commerciaux fréquents, la relation entre le Canada et les États-Unis demeure solide et profondément enracinée. Elle repose d'abord sur une proximité géographique unique et sur des infrastructures partagées qui facilitent les échanges de biens, de services, d'énergie et de personnes. Cette proximité rend leur interdépendance difficile à remettre en question.

Au fil du temps, l'intégration économique s'est renforcée grâce à des accords majeurs comme le Pacte de l'automobile, l'ALÉNA et l'ACEUM, qui ont permis la création de chaînes d'approvisionnement transfrontalières dans des secteurs clés. Cette interdépendance rend les ruptures commerciales coûteuses pour les deux pays.

La relation est également soutenue par une coopération stratégique en matière de défense et par le rôle central du Canada dans l'approvisionnement américain en ressources naturelles critiques. Des mécanismes diplomatiques et commerciaux permettent par ailleurs de gérer les conflits et de limiter leurs effets. Enfin, le modèle de gravité explique que la taille de l'économie américaine et la proximité géographique maintiennent des échanges élevés, même en période de tensions. Ensemble, ces facteurs montrent que les conflits commerciaux coexistent avec une relation structurellement forte et durable entre les deux pays.

La partie suivante est tirée des informations fournies par Affaires mondiales Canada (2020) et par L'Encyclopédie canadienne (Crane, 2015).

1. Une proximité géographique et des infrastructures partagées

La frontière commune, la plus longue non militarisée au monde, facilite les échanges de biens, de services, de personnes et d'énergie. Cette proximité a permis le développement d'infrastructures conjointes qui soutiennent les échanges économiques : la voie maritime du Saint-Laurent, les pipelines, les réseaux ferroviaires et électriques, les autoroutes et les systèmes de télécommunications. Par exemple, l'ouverture de la voie maritime en 1959 a connecté les ports des Grands Lacs aux marchés internationaux, tandis que le Traité du fleuve Columbia (1961) a permis la construction de barrages pour produire de l'hydroélectricité et gérer les inondations. Ces projets illustrent une coopération concrète et durable, qui continue de fonctionner même en période de tension.

2. Une intégration économique profonde

Au fil des décennies, plusieurs accords ont renforcé l'intégration économique entre les deux pays : le Pacte de l'automobile (1965), l'ALÉNA (1994), puis l'ACEUM (2020). Ces ententes ont permis la création de chaînes d'approvisionnement transfrontalières dans des secteurs clés comme l'automobile, l'agroalimentaire, l'énergie et la défense. Les entreprises canadiennes et américaines collaborent étroitement, en tant que fournisseurs, clients ou partenaires. Cette interdépendance rend les ruptures coûteuses pour les deux parties, ce qui pousse à maintenir le dialogue, même en cas de désaccord.

3. Une coopération stratégique en matière de défense et de ressources

Sur le plan stratégique, le Canada joue un rôle essentiel dans la sécurité nord-américaine. Depuis la guerre froide, les deux pays coopèrent dans le domaine militaire, notamment à travers l'Accord sur le partage de la production de défense. Cette entente a permis au Canada d'accéder à des technologies de pointe et d'être exempté des règles « Buy America » qui favorisent les produits américains. En parallèle, les États-Unis comptent sur le Canada pour l'approvisionnement en ressources naturelles critiques comme le nickel, le cuivre, le pétrole et l'hydroélectricité. Le rapport Paley (1952) avait déjà souligné l'importance du Canada dans la sécurisation des métaux stratégiques, ce qui reste vrai aujourd'hui.

4. Des mécanismes diplomatiques et commerciaux stabilisateurs

Malgré les différends sur le bois d'œuvre, l'acier, l'aluminium ou les produits agricoles, les deux pays disposent de mécanismes pour gérer les conflits : accords commerciaux encadrés, procédures de règlement des différends, et traditions diplomatiques solides. Le Canada, bien qu'impacté par certaines décisions unilatérales, a su développer des stratégies de résilience : diversification des marchés, renforcement de ses capacités industrielles, et mobilisation politique pour défendre ses intérêts. (Affaires mondiales Canada, 2025b)

5. Ressources stratégiques et dépendance assumée, quand les États-Unis reconnaissent le rôle vital du Canada (1950–1960)

Malgré les hauts et les bas de leur relation commerciale, la Deuxième Guerre mondiale puis la guerre froide ont mis en lumière la dépendance stratégique des États-Unis envers le Canada pour garantir leur sécurité nationale, notamment en matière d'approvisionnement en ressources critiques. Face aux

impératifs de défense et aux risques de pénuries soulignés dans le rapport de la President's Materials Policy Commission (commission Paley) en 1952, Washington a accru son intérêt pour les ressources naturelles canadiennes : pétrole, gaz, nickel, cuivre, fer, zinc, plomb, considéré comme des sources fiables et sécurisées, en contraste avec des fournisseurs étrangers jugés instables en temps de conflit. Cette dynamique confirme que, au-delà des différends tarifaires et des tensions commerciales, le Canada s'impose comme un partenaire incontournable dans l'architecture de la sécurité économique et géopolitique des États-Unis.

En résumé, les tensions commerciales entre le Canada et les États-Unis sont réelles, mais elles s'inscrivent dans une relation plus large, fondée sur des intérêts communs, une infrastructure partagée, une intégration économique étroite et une coopération stratégique. Ces éléments font que, malgré les désaccords, les deux pays restent des partenaires proches et interdépendants.

6. L'ACEUM comme levier de stabilité et de profit mutuel entre le Canada et les États-Unis.

L'Accord Canada–États-Unis–Mexique (ACEUM), entré en vigueur en juillet 2020, constitue un pilier essentiel de la coopération économique nord-américaine. Il remplace l'ALENA en modernisant les règles commerciales pour mieux refléter les réalités du XXI^e siècle, notamment en matière de commerce numérique, de propriété intellectuelle, de normes du travail et d'environnement. Pour le Canada, l'ACEUM garantit un accès préférentiel et stable à son principal partenaire commercial, les États-Unis, qui absorbent plus de 70 % de ses exportations. Cet accès sans droits de douane pour les produits conformes aux règles d'origine permet de soutenir la compétitivité des secteurs clés comme l'automobile, l'agroalimentaire, l'énergie et les technologies propres. L'accord protège également les chaînes d'approvisionnement intégrées, essentielles à l'industrie manufacturière canadienne, en assurant la fluidité des échanges transfrontaliers. Du côté américain, l'ACEUM renforce la sécurité d'approvisionnement en ressources stratégiques canadiennes, comme l'aluminium, le bois d'œuvre ou les minéraux critiques, tout en consolidant les liens avec un partenaire stable et fiable. L'accord favorise aussi l'harmonisation des normes et la coopération réglementaire, réduisant les coûts pour les entreprises et stimulant l'innovation. En somme, malgré certaines tensions ponctuelles, l'ACEUM demeure un cadre structurant qui assure des bénéfices réciproques et durables, en consolidant une zone économique intégrée fondée sur la complémentarité, la stabilité et la croissance partagée.

L'Accord Canada–États-Unis–Mexique (ACEUM) comporte une clause de révision obligatoire tous les six ans, ce qui signifie que les trois parties doivent se réunir en 2026 pour évaluer l'accord et décider de sa prolongation. Cette échéance soulève plusieurs incertitudes économiques et politiques pour le Canada. Bien que l'accord ait permis de stabiliser les échanges nord-américains depuis son entrée en vigueur en 2020, les tensions commerciales passées et les divergences d'intérêts entre les partenaires laissent présager des négociations complexes. Le Canada a déjà lancé des consultations publiques pour recueillir les avis des entreprises, des syndicats et des citoyens sur les priorités à défendre lors de cette révision.

Parmi les préoccupations majeures figurent la protection des secteurs sensibles comme l'agriculture, les batteries, les véhicules électriques et les marchés publics. Plusieurs acteurs économiques, dont la Fédération des chambres de commerce du Québec, appellent à renforcer l'accord pour mieux contrer la concurrence mondiale et garantir un accès équitable aux marchés américains. Toutefois, le contexte politique aux États-Unis et les pressions protectionnistes pourraient compliquer les discussions. En somme, bien que l'ACEUM ait généré des bénéfices mutuels, son renouvellement en 2026 représente une étape cruciale, marquée par des incertitudes sur la direction que prendra la coopération nord-américaine.

7. Le modèle de gravité et la structure des échanges Canada–États-Unis

Le modèle de gravité inspirée de la loi de Newton de la gravitation universelle en commerce international permet d'expliquer pourquoi les échanges entre le Canada et les États-Unis demeurent exceptionnellement élevés. Selon ce modèle, le volume commercial entre deux pays dépend principalement de la taille de leur économie mesurée par le PIB et de la distance qui les sépare. La formule est la suivante tirée du cours d'économétrie.

$$X_{ij} = G \cdot (Y_i^\alpha \cdot Y_j^\beta) / D_{ij}^\gamma$$

Formule et composantes :

- X_{ij} : Flux commerciaux entre le pays i (exportateur) et le pays j (importateur).
- Y_i, Y_j : Poids économique (PIB) des pays i et j .
- D_{ij} : Distance géographique entre les deux pays.
- G : Constante (ou facteur multiplicatif).
- α, β, γ : Paramètres à estimer (généralement, α, β sont proches de 1, et γ est proche de 1).

Dans ce cadre, le PIB très élevé des États-Unis exerce une forte attraction économique sur ses partenaires, tandis que la proximité géographique avec le Canada réduit considérablement les coûts de transport et facilite l'intégration des chaînes d'approvisionnement. Les deux pays partagent la plus longue frontière terrestre au monde et des infrastructures logistiques étroitement connectées, ce qui renforce encore cette dynamique. Ainsi, même en période de tensions tarifaires, la combinaison d'un PIB américain massif et d'une distance extrêmement faible explique pourquoi le Canada continue de commercer davantage avec les États-Unis qu'avec des partenaires plus éloignés. Le modèle de gravité montre donc que la dépendance commerciale canadienne est avant tout structurelle, ancrée dans la géographie et la taille relative des économies nord-américaines.

IV. Présence économique canadienne : un levier d'influence dans les rapports bilatéraux à exploiter

La section précédente a montré que la relation économique entre le Canada et les États-Unis demeure forte, malgré les tensions commerciales répétées. Cette interdépendance est profonde et difficile à remettre en cause. Elle expose toutefois le Canada à une asymétrie de pouvoir persistante.

Dans ce contexte, cette section montre que cette interdépendance n'est pas seulement une contrainte. Elle peut aussi devenir un levier d'influence. Le Canada dispose de moyens indirects pour agir sur certaines décisions économiques américaines, même en l'absence de pouvoir institutionnel équivalent.

La présence importante des investissements canadiens aux États-Unis constitue un premier levier stratégique. Le Canada est l'un des principaux investisseurs étrangers sur le marché américain. Ses entreprises sont actives dans des secteurs clés comme l'énergie, la finance, les technologies et l'immobilier. Cette présence renforce l'intégration économique et l'accès aux chaînes de valeur nord-américaines, tout en révélant une dépendance structurelle marquée.

Trois leviers d'influence sont ensuite mis en évidence. L'actionnariat permet aux investisseurs canadiens d'influencer indirectement la gouvernance et les stratégies des entreprises américaines. Cette influence est graduelle et discrète, mais elle peut orienter certaines pratiques économiques.

La relocalisation apparaît comme une option stratégique pour réduire la vulnérabilité du Canada. Elle reste toutefois limitée par l'intégration des chaînes d'approvisionnement, les coûts élevés et les contraintes logistiques.

Enfin, la pression publique et le lobbying offrent des moyens complémentaires d'influence. Les entreprises canadiennes implantées aux États-Unis, les représentants gouvernementaux et les réseaux transfrontaliers peuvent intervenir dans les débats politiques américains. L'efficacité de ce levier demeure cependant freinée par un manque de coordination et par le poids économique relatif du Canada.

1. Une présence économique canadienne : un levier stratégique à consolider

La relation économique entre le Canada et les États-Unis repose sur une interdépendance particulièrement profonde, mais marquée par une asymétrie structurelle. Du point de vue canadien, cette réalité se manifeste par une présence importante d'investissements directs au sein de l'économie américaine. Le Canada figure parmi les principaux investisseurs étrangers aux États-Unis, une position

reflétant l'intensité des liens économiques bilatéraux et la forte intégration des deux marchés. Cette présence soutenue témoigne d'un engagement économique stratégique, bien qu'elle ne se traduise pas nécessairement par une influence politique équivalente.

Les investissements canadiens aux États-Unis sont concentrés dans plusieurs secteurs clés de l'économie nord-américaine, notamment l'énergie, les services financiers, les technologies et les télécommunications, ainsi que l'immobilier commercial et industriel. Cette diversification sectorielle reflète l'importance stratégique du marché américain pour les entreprises canadiennes et l'ampleur de leur participation dans des chaînes de valeur intégrées à l'échelle continentale. Parallèlement, la coopération économique entre les deux pays est renforcée par des cadres institutionnels et diplomatiques qui facilitent les échanges, l'intégration et la mobilité des capitaux.

Les investissements canadiens répondent à plusieurs objectifs stratégiques. Le premier est la diversification géographique et sectorielle, permettant aux entreprises de réduire leur dépendance au marché intérieur et de mieux gérer les risques économiques. Le second objectif est l'accès direct au marché américain, facilitant la participation aux chaînes de valeur, aux marchés publics et à une base de consommateurs plus vaste. Enfin, le troisième objectif est le renforcement du positionnement stratégique du Canada dans l'économie nord-américaine, notamment en sécurisant les approvisionnements, en consolidant les partenariats économiques et en soutenant la compétitivité des entreprises canadiennes.

En somme, la place occupée par les investissements canadiens aux États-Unis illustre une stratégie économique ambitieuse, tout en révélant une dépendance structurelle importante. L'accès au marché américain demeure un élément central de la compétitivité du Canada, ce qui soulève des questionnements sur la souveraineté économique et la capacité du pays à maintenir un équilibre entre ouverture internationale et consolidation nationale. (Statistique Canada, 2025a).

2. Les leviers économiques d'influence : actionnariat, relocalisation, pression publique

Le Canada dispose de plusieurs moyens pour influencer indirectement les décisions économiques américaines. Grâce à son rôle d'investisseur, à la possibilité de relocaliser certaines activités et à l'usage de la pression publique ou du lobbying, il peut orienter certains comportements au sein de l'économie américaine. Les sections suivantes expliquent comment ces trois leviers : actionnariat, relocalisation et

pression publique permettent au Canada d'exercer cette influence malgré l'asymétrie entre les deux pays.

A. L'actionnariat comme levier indirect

Dans un contexte où le Canada ne dispose pas de leviers institutionnels directs lui permettant d'influencer les décisions politiques américaines, l'actionnariat peut constituer un mode d'influence indirect, mais stratégique. Affaires mondiales Canada souligne que les relations économiques bilatérales reposent largement sur l'intégration des entreprises et des flux d'investissement, ce qui confère aux acteurs économiques un rôle structurant dans l'évolution des priorités nord-américaines.

Dans ce cadre, les investisseurs qu'ils soient publics ou privés peuvent influencer la gouvernance des entreprises en orientant leurs stratégies, leurs priorités ou leurs pratiques. Statistique Canada rappelle par ailleurs que les investissements canadiens aux États-Unis sont importants et répartis dans plusieurs secteurs clés, ce qui signifie que les institutions financières et les fonds d'investissement canadiens détiennent une présence notable dans l'économie américaine. Cette présence leur confère la capacité de participer aux débats qui touchent la gouvernance, la transparence, la gestion des risques ou les pratiques environnementales et sociales des entreprises.

Ce type d'influence n'agit pas de manière frontale, mais plutôt par capillarité : lorsqu'un investisseur modifie les attentes qu'il formule envers une entreprise, cela peut entraîner des ajustements de stratégie, de conformité réglementaire ou de gouvernance interne. Ces changements, lorsqu'ils concernent des entreprises majeures ou des secteurs stratégiques, peuvent ensuite se répercuter sur l'élaboration de normes ou de réglementations publiques. Affaires mondiales Canada souligne que l'intégration économique canado-américaine repose sur des chaînes d'approvisionnement et des décisions d'entreprise qui façonnent directement l'environnement politique et réglementaire nord-américain.

Pour le Canada, ce levier pourrait être renforcé par une coordination stratégique de ses grands investisseurs publics qui jouent déjà un rôle majeur sur les marchés internationaux. Statistique Canada rappelle que les investissements canadiens aux États-Unis sont importants (Statistique Canada, 2025a) et structurants, ce qui confère aux investisseurs institutionnels un poids économique pouvant être mobilisé à des fins stratégiques. En intégrant explicitement des objectifs d'influence économique et

normative dans leurs stratégies d'investissement responsable, ils pourraient contribuer à orienter les entreprises américaines vers des pratiques plus compatibles avec les priorités économiques et stratégiques canadiennes, notamment en matière d'environnement, d'infrastructures critiques ou de stabilité financière. (Desjardins, 2021)

Une diplomatie économique plus intégrée, articulant actionnariat, commerce et politique étrangère, offrirait ainsi au Canada un moyen plus cohérent et plus efficace d'exercer une influence dans un environnement caractérisé par une forte asymétrie de puissance avec les États-Unis. Ce type d'approche est cohérent avec les leviers économiques identifiés par Affaires mondiales Canada dans sa description des relations bilatérales, qui montrent que l'économie nord-américaine fonctionne comme un système intégré où les décisions privées, publiques et transfrontalières s'influencent mutuellement.

B. La relocalisation comme outil stratégique

Dans le contexte de tensions commerciales croissantes entre le Canada et les États-Unis, la relocalisation d'entreprises canadiennes implantées aux États-Unis vers le territoire national apparaît comme un levier stratégique potentiellement mobilisable. Cette option s'inscrit dans une volonté de renforcer la souveraineté économique du Canada, de sécuriser ses chaînes d'approvisionnement et de réduire sa vulnérabilité face aux décisions unilatérales américaines. Affaires mondiales Canada souligne d'ailleurs que l'économie des deux pays repose sur des chaînes d'approvisionnement hautement intégrées, une interdépendance qui expose le Canada aux fluctuations du contexte politique américain.

Cependant, cette stratégie se heurte à des obstacles structurels bien documentés. Statistique Canada rappelle que les chaînes de valeur mondiales ont été construites pour optimiser les coûts, l'accès aux marchés et la productivité, ce qui explique pourquoi de nombreuses entreprises canadiennes sont profondément intégrées au marché américain. Les entreprises tirent avantage d'un marché plus vaste, d'écosystèmes industriels denses et de la proximité des grandes chaînes d'assemblage et d'innovation situées aux États-Unis. Dans ce contexte, une relocalisation impliquerait souvent une augmentation importante des coûts d'opération et une perte d'accès direct à leur principal marché.

La relocalisation se heurte également à des considérations logistiques et réglementaires. Affaires mondiales Canada souligne que l'intégration transfrontalière repose sur des infrastructures, des corridors commerciaux et une coopération réglementaire continue, qui facilitent la circulation des

intrants et des produits finis entre les deux pays. Une rupture avec ces dynamiques exposerait les entreprises relocalisées à des délais frontaliers plus élevés et à une perte de compétitivité.

À ces limites externes s'ajoutent des obstacles internes propres au marché canadien. Statistique Canada note que la fragmentation réglementaire, les différences interprovinciales de normes et la dispersion géographique rendent parfois plus complexe la coordination des chaînes d'approvisionnement nationales, ce qui augmente les coûts d'ajustement pour les entreprises. Ces contraintes réduisent l'attrait d'une relocalisation complète pour les entreprises déjà intégrées à des réseaux américains.

Pour que la relocalisation devienne un outil stratégique réellement viable, le Canada devra donc agir simultanément sur plusieurs leviers : harmonisation des normes internes, renforcement des pôles industriels, investissements dans les infrastructures logistiques et amélioration de la résilience des chaînes d'approvisionnement. Les analyses d'Affaires mondiales Canada montrent que le renforcement de la résilience économique passe par une coordination accrue des politiques industrielles et commerciales, ainsi que par une modernisation des capacités. Sans de telles mesures, les entreprises continueront de privilégier l'implantation américaine, même en contexte de tensions commerciales.

C. La pression publique comme levier d'influence

Dans un contexte où les rapports de force entre le Canada et les États-Unis demeurent asymétriques, la pression publique constitue un levier d'influence complémentaire aux outils institutionnels et économiques. Elle s'exprime à travers les médias, les organisations citoyennes, les syndicats, ainsi que par le lobbying économique, qui vise à orienter les décisions politiques en faveur des intérêts canadiens.

Bien que le Canada ne dispose pas d'un accès direct aux structures décisionnelles américaines, il peut mobiliser des réseaux transfrontaliers pour faire valoir ses priorités. Le lobbying canadien s'appuie notamment sur les entreprises implantées aux États-Unis, qui agissent comme relais d'influence en participant aux chambres de commerce locales, en soutenant des campagnes de sensibilisation ou en dialoguant avec les législateurs. Leur intégration dans l'économie américaine leur confère une légitimité pour intervenir dans les débats réglementaires, qu'ils concernent les normes commerciales, environnementales ou fiscales.

Les gouvernements provinciaux et le gouvernement fédéral maintiennent également une présence économique dans les États jugés stratégiques, afin de préserver un dialogue constant avec les autorités locales et les groupes d'intérêt. Ce lobbying diplomatique, discret, mais continu, permet de prévenir certaines mesures défavorables ou de négocier des exemptions ciblées.

L'histoire commerciale illustre par ailleurs la capacité des acteurs américains à influencer les décisions politiques : en 1986, à la suite d'un lobbying actif de l'industrie américaine, Washington impose des droits compensateurs de 35 % sur les bardeaux canadiens, un précédent marquant dans les tensions bilatérales (Crane, 2015).

Les organisations citoyennes et les médias contribuent également à structurer une pression publique transfrontalière, en favorisant la formation de coalitions d'intérêts partagés et en transformant certains différends en débats publics plus nuancés.

Cependant, l'efficacité du lobbying canadien demeure limitée. Le poids relatif du Canada dans l'économie américaine reste modeste, ce qui réduit sa capacité de négociation. De plus, les priorités politiques américaines sont largement déterminées par des considérations internes, électorales ou géostratégiques, peu sensibles aux pressions extérieures. Enfin, le Canada souffre d'un manque de coordination et de visibilité par rapport aux grandes puissances économiques, qui disposent de structures spécialisées et de ressources beaucoup plus importantes.

Pour renforcer ce levier, le Canada pourrait adopter une stratégie de lobbying plus structurée, mobilisant entreprises, institutions publiques et partenaires sociaux autour d'objectifs communs. La création d'un réseau d'influence économique nord-américain, fondé sur la transparence, la coopération et la défense d'intérêts mutuels, donnerait davantage de poids aux positions canadiennes dans les débats politiques américains. Un lobbying mieux articulé pourrait ainsi devenir un outil d'influence durable, capable de compenser partiellement l'absence de leviers institutionnels directs (Commissariat au lobbying du Canada, 2025 ; DCT Transparency, 2025 ; Gajan, 2024).

V. Diversification commerciale fondée sur la proximité géographique et les besoins sectoriels

Face à l'interdépendance économique forte avec les États-Unis, analysée précédemment, le Canada dispose de certains leviers d'influence, mais ceux-ci restent limités par une asymétrie structurelle. L'actionnariat, la relocalisation partielle et la pression publique permettent d'agir, mais ils ne suffisent pas à éliminer la vulnérabilité du Canada face aux décisions américaines.

Dans ce contexte, la diversification commerciale apparaît comme un complément nécessaire à ces leviers d'influence. Elle vise non pas à rompre les liens avec les États-Unis, mais à réduire la dépendance excessive à un seul marché. La géographie du Canada offre des atouts importants pour soutenir cette stratégie.

Grâce à ses trois façades maritimes, à ses ports modernes et à ses infrastructures logistiques, le Canada dispose d'un accès direct à plusieurs régions du monde. Ces caractéristiques facilitent les échanges avec l'Europe, l'Asie-Pacifique, l'Amérique latine et, à plus long terme, l'Arctique. Elles permettent de dépasser la contrainte de la frontière terrestre avec les États-Unis.

La diversification repose aussi sur la proximité géographique et la complémentarité sectorielle. Des partenaires comme le Mexique, les Caraïbes, l'Amérique du Sud, l'Europe de l'Ouest, l'Asie-Pacifique et le Brésil présentent des besoins compatibles avec les forces canadiennes. Les accords commerciaux existants, tels que l'ACEUM, l'AECG et le PTPGP, renforcent la faisabilité de cette approche.

En combinant influence économique indirecte et diversification géographique ciblée, le Canada peut renforcer sa résilience. Cette stratégie permet d'élargir ses débouchés, d'équilibrer ses relations commerciales et de réduire durablement sa vulnérabilité face aux tensions avec les États-Unis.

1. Les atouts géographiques du Canada dans la diversification commerciale mondiale

Le Canada bénéficie d'avantages géographiques majeurs qui lui permettent de développer des échanges commerciaux avec de nombreux pays au-delà des États-Unis, grâce à ses façades maritimes, ses infrastructures portuaires modernes, sa proximité avec l'Europe et l'Asie, et son accès aux routes arctiques émergentes.

Le Canada est le deuxième plus grand pays du monde, avec une superficie de près de 10 millions de kilomètres carrés, et possède trois façades maritimes : l'Atlantique, le Pacifique et l'Arctique. Cette

configuration géographique unique lui confère un accès direct à plusieurs bassins commerciaux mondiaux, sans dépendre exclusivement de sa frontière terrestre avec les États-Unis.

À l'est, les ports de Halifax, Montréal et Saint John offrent un accès rapide aux marchés européens. Grâce à l'Accord économique et commercial global (AECG), le Canada exporte vers la France, l'Allemagne, les Pays-Bas ou l'Italie avec des barrières tarifaires réduites, renforçant ainsi l'importance de sa façade atlantique (Conseil de l'Union européenne, 2025 ; Affaires mondiales Canada, 2025f).

À l'ouest, le port de Vancouver constitue une porte d'entrée stratégique vers l'Asie-Pacifique. Il facilite les échanges avec le Japon, la Corée du Sud, Singapour, l'Australie et la Nouvelle-Zélande, tous membres du PTPGP (Fondation Asie Pacifique du Canada, 2026). Cette façade pacifique est soutenue par des corridors ferroviaires performants reliant les centres industriels de l'Ontario et du Québec aux terminaux de la Colombie-Britannique. Le Canada peut ainsi exporter efficacement des ressources naturelles, des produits agroalimentaires et des technologies vers les marchés asiatiques en forte croissance (Association des administrations portuaires canadiennes, 2025).

Au nord, bien que moins développé, l'Arctique canadien offre des perspectives à long terme. Le réchauffement climatique rend progressivement navigables certaines routes maritimes, notamment le passage du Nord-Ouest, ce qui pourrait réduire les temps de transport entre l'Europe et l'Asie.

Enfin, la géographie interne du Canada, bien que marquée par de vastes distances, est soutenue par un réseau d'infrastructures de transport robuste : chemins de fer transcontinentaux, autoroutes commerciales, aéroports internationaux et zones industrielles intermodales. Ces infrastructures facilitent l'acheminement des marchandises vers les ports et les frontières, et permettent aux entreprises canadiennes d'atteindre efficacement des marchés éloignés. (Valois Nadeau, 2025).

En somme, la géographie du Canada, combinée à ses accords de libre-échange et à ses capacités logistiques, lui offre un potentiel exceptionnel de diversification commerciale. Elle lui permet de renforcer ses liens avec l'Europe, l'Asie et l'Amérique latine, et de réduire progressivement sa dépendance au marché américain (Exportation et développement Canada, 2026)

2. Diversification commerciale du Canada : identification de partenaires stratégiques selon la proximité géographique

La proximité géographique demeure un levier central pour structurer une stratégie de diversification commerciale réaliste et efficace. Qu'il s'agisse de l'Amérique du Nord, des bassins caraïbes, de la façade pacifique ou des axes transatlantiques, cette logique offre un cadre permettant d'accéder à des marchés compatibles avec les capacités logistiques canadiennes et adaptés aux forces sectorielles nationales. En tenant compte de la complémentarité des économies, des infrastructures existantes et des accords de libre-échange, le Canada peut déployer une stratégie cohérente et durable.

A. Amérique du Nord – Mexique (ACEUM)

Le Mexique occupe une place privilégiée dans l'architecture commerciale nord-américaine. L'ACEUM, qui modernise et encadre les relations économiques du continent, permet une intégration profonde des chaînes d'approvisionnement, notamment dans les secteurs manufacturiers, technologiques et agroalimentaires. Les corridors logistiques continentaux facilitent une circulation fluide des biens, ce qui renforce la robustesse des chaînes de valeur face aux perturbations mondiales. Le dynamisme du marché mexicain, combiné à la stabilité institutionnelle du cadre ACEUM, crée un environnement propice à l'expansion des exportations canadiennes et à la consolidation de partenariats industriels structurants (Affaires mondiales, 2020).

B. Antilles et Caraïbes (CARICOM)

Les Antilles et la Caraïbe représentent un ensemble de marchés proches, accessibles rapidement depuis les ports de Halifax et de Montréal, et caractérisés par des besoins économiques très concrets. Grâce aux liens institutionnalisés avec la CARICOM, le Canada bénéficie d'un cadre diplomatique stable pour développer des exportations dans des domaines sensibles : sécurité alimentaire, technologies propres adaptées aux contraintes insulaires, santé, éducation et services numériques. Ces marchés sont particulièrement pertinents pour les PME canadiennes, qui peuvent s'appuyer sur des programmes structurants comme CanExport PME pour pénétrer ces économies insulaires, où la demande pour des solutions fiables, durables et techniquement éprouvées est en croissance constante (Gouvernement du Canada, 2025).

C. Amérique du Sud – Chili, Colombie et Équateur

L'Amérique du Sud constitue une zone stratégique pour la diversification, en particulier les pays du Pacifique comme le Chili, la Colombie et L'Équateur. L'accès maritime via Vancouver permet de réduire les coûts logistiques et d'établir des relations commerciales régulières dans des secteurs où le Canada dispose d'atouts reconnus. Les besoins régionaux en technologies propres, infrastructures énergétiques, services miniers responsables et solutions agricoles durables correspondent aux forces canadiennes. Ces pays, engagés dans des stratégies d'ouverture vers les marchés asiatiques, offrent également des perspectives de partenariats triangulaires permettant d'intégrer des chaînes d'approvisionnement transpacifiques où le savoir-faire canadien est valorisé (Gardella, 2020).

D. Europe de l'Ouest – AECG

L'Europe de l'Ouest constitue un pôle économique majeur pour le Canada, d'autant plus qu'elle est accessible directement par la façade atlantique via les ports de Montréal, Halifax et Saint John. L'AECG a profondément transformé l'accès des exportateurs canadiens aux marchés européens en réduisant les barrières tarifaires et en facilitant la conformité réglementaire. Les Européens recherchent des produits à forte valeur ajoutée dans les domaines des technologies vertes, de la mobilité durable, des services numériques et des industries culturelles autant de secteurs où le Canada affiche des avantages comparatifs significatifs. Cet environnement réglementaire transparent et stable fait de l'Europe un partenaire privilégié pour les exportations canadiennes à long terme (Affaires mondiales, 2025f; Conseil de l'Union européenne, 2025; Jean-Jacobs, 2025).

En outre, le modèle de gravité en commerce international apporte un éclairage théorique essentiel pour comprendre l'importance de cibler l'Europe malgré la distance géographique. Selon cette approche, les flux commerciaux dépendent principalement du PIB des partenaires et de la distance qui les sépare. Si la proximité explique la forte intensité des échanges entre le Canada et les États-Unis, la taille économique de l'Union européenne, l'un des plus grands marchés mondiaux compense largement l'effet de distance. Ainsi, renforcer les exportations canadiennes vers l'Europe s'inscrit pleinement dans la logique du modèle de gravité, qui montre que les marchés à forte capacité d'achat constituent des destinations naturelles pour les produits à valeur ajoutée, même lorsqu'ils sont plus éloignés géographiquement.

E. Asie-Pacifique – PTPGP

L'Asie-Pacifique est l'une des régions les plus dynamiques du commerce mondial, et l'intégration du Canada au PTPGP facilite l'accès à des marchés tels que le Japon, la Corée du Sud, le Vietnam, Singapour ou l'Australie. La demande croissante pour des ressources naturelles fiables, des produits agroalimentaires de qualité, des technologies avancées et des services numériques sécurisés correspond parfaitement aux forces structurelles du Canada. La façade pacifique canadienne, appuyée par le port de Vancouver, permet de consolider des flux commerciaux réguliers et de s'intégrer durablement aux chaînes d'approvisionnement asiatiques, en particulier pour les produits à forte intensité technologique ou environnementale (Affaires mondiales Canada, 2025h).

F. Brésil et Mercosur

Le Brésil occupe une place singulière dans la stratégie de diversification canadienne en raison de son poids économique, de sa démographie, et des complémentarités industrielles marquées avec le Canada. La dynamique récente des relations bilatérales, et la croissance des échanges, renforcement de la coopération sectorielle et entrée en vigueur de l'Accord de coopération en matière de défense en 2025 crée un environnement favorable au développement de partenariats dans les domaines des technologies duales, de l'énergie, de l'agroalimentaire et de la transformation industrielle. La reprise officielle des négociations Canada–Mercosur à l'été 2025 ouvre des perspectives nouvelles en matière d'accès au marché, de coopération réglementaire et de sécurisation des chaînes de valeur. Dans ce contexte, le Brésil devient un pivot pour étendre la présence canadienne dans la région sud-américaine et établir des relations commerciales à long terme fondées sur la complémentarité productive (Affaires mondiales Canada, 2025i; Affaires mondiales Canada, 2026d; Canadian Society of Customs Brokers, 2025)

L'ensemble de ces partenariats, Mexique, Caraïbes, Amérique du Sud, Brésil, Europe de l'Ouest et Asie-Pacifique, offre au Canada un éventail cohérent de marchés accessibles, complémentaires et porteurs. En capitalisant sur la proximité géographique et en s'appuyant sur des accords commerciaux existants, le Canada peut construire une stratégie de diversification robuste, réduire progressivement sa dépendance au marché américain et renforcer son influence économique dans les réseaux mondiaux.

VI. La stratégie canadienne pour bâtir une économie forte dans un contexte de tensions commerciales

Les sections précédentes ont montré que le Canada reste fortement dépendant du marché américain. Elles ont aussi mis en évidence la volonté de réduire cette dépendance par la diversification des échanges et l'utilisation de leviers économiques indirects. Toutefois, ces démarches ne peuvent être pleinement efficaces sans une action coordonnée de l'État.

Dans ce contexte, le gouvernement canadien a mis en place une stratégie économique visant à répondre directement aux tensions commerciales actuelles. Cette stratégie cherche à protéger l'économie nationale, à soutenir les secteurs et les travailleurs touchés, et à renforcer la résilience du pays face aux décisions unilatérales de ses partenaires commerciaux, en particulier les États-Unis.

Cette section analyse la stratégie actuellement déployée par Ottawa. Elle examine les instruments mobilisés par le gouvernement, notamment la pression diplomatique et juridique, le soutien financier aux secteurs affectés, la diversification des marchés d'exportation et le renforcement de la souveraineté industrielle. L'objectif est de comprendre comment l'intervention publique complète les efforts de diversification et d'influence afin de bâtir une économie canadienne plus forte et plus autonome dans un environnement commercial instable. (Gouvernement du Canada, 2026a)

1. Stratégie actuelle

La stratégie économique actuelle du Canada s'inscrit dans un contexte international marqué par des tensions commerciales croissantes, notamment l'imposition de droits de douane par les États-Unis sur plusieurs secteurs clés. Face à ces défis, le gouvernement canadien a mis en place un ensemble de mesures visant à renforcer la résilience économique du pays, soutenir les travailleurs et accélérer la diversification commerciale. Selon le portail gouvernemental, Bâtir une économie forte. Ottawa adopte une approche multidimensionnelle qui combine investissements dans les infrastructures stratégiques, soutien aux entreprises, développement des compétences et réduction des obstacles internes au commerce.

Une priorité centrale consiste à accélérer les grands projets nationaux, notamment les ports, les corridors ferroviaires, les infrastructures énergétiques et les projets liés aux minéraux critiques. Ces investissements visent à renforcer la capacité du Canada à attirer des investissements étrangers, à soutenir les exportations et à sécuriser les chaînes d'approvisionnement dans un environnement géopolitique instable. Parallèlement, le gouvernement cherche à unifier le marché intérieur en réduisant

les formalités administratives et en facilitant la mobilité de la main-d'œuvre, afin d'améliorer la compétitivité des entreprises canadiennes et de réduire les coûts liés aux barrières interprovinciales.

Le Bureau des grands projets (BGP) du gouvernement du Canada aide à réaliser plus rapidement des projets importants pour le pays. Il travaille avec les provinces, les territoires, les peuples autochtones et les entreprises. Son objectif est de soutenir l'économie tout en protégeant l'environnement et en respectant les droits autochtones. Le BGP identifie les projets, les évalue et conseille le gouvernement. Il aide aussi à simplifier les règles pour accélérer les approbations. Par exemple, il soutient l'agrandissement de la centrale hydroélectrique Taltson, l'expansion de la mine Red Chris, le corridor économique et de sécurité de l'Arctique, ainsi que des projets portuaires comme l'expansion du terminal de Contrecoeur au port de Montréal.

Les agences de développement régional (ADR) du Canada soutiennent la croissance économique dans différentes régions du pays. Elles travaillent avec les entreprises et les innovateurs pour créer des emplois et améliorer la productivité. Elles offrent de l'aide financière et des programmes adaptés aux besoins locaux. Il existe sept agences : l'Agence de promotion économique du Canada atlantique (APECA), Développement économique Canada pour les régions du Québec (DEC), l'Agence canadienne de développement économique du Nord (CanNor), l'Initiative fédérale de développement économique pour le Sud de l'Ontario (FedDev Ontario), l'Agence fédérale de développement économique dans le Nord de l'Ontario (FedNor), Développement économique Canada pour les Prairies (PrairiesCan) et Développement économique Canada pour le Pacifique (PacifiCan). Ces agences contribuent à renforcer les économies régionales, à soutenir l'innovation et à aider les petites et moyennes entreprises à se développer.

La Loi sur le libre-échange et la mobilité de la main-d'œuvre au Canada vise à faciliter le commerce à l'intérieur du pays. Elle élimine les obstacles fédéraux à la circulation des biens, des services et des travailleurs entre les provinces et les territoires. Par exemple, un produit ou un service conforme aux règles d'une province peut être reconnu au niveau fédéral. De même, les travailleurs peuvent faire reconnaître plus facilement leurs permis ou leurs qualifications dans d'autres régions. Cette loi aide les entreprises à vendre leurs produits partout au Canada et permet aux travailleurs d'avoir plus d'occasions d'emploi. Elle protège aussi la santé, la sécurité et l'environnement. La loi est entrée en vigueur le 1er janvier 2026 dans le cadre de la Loi sur l'unité de l'économie canadienne.

Le gouvernement du Canada met l'accent sur l'importance des métiers spécialisés pour répondre aux besoins du marché du travail. Il reconnaît qu'il y a une forte demande de travailleurs dans ces secteurs et qu'il faudra former plus de 256 000 personnes dans les prochaines années. Pour y répondre, le gouvernement encourage les Canadiens à choisir ces carrières et à suivre des formations en apprentissage, qui permettent de travailler tout en apprenant. Il offre aussi du soutien, comme des programmes de formation et de l'aide financière, afin de faciliter l'accès à ces métiers. Ainsi, le gouvernement cherche à combler la pénurie de main-d'œuvre et à soutenir le développement économique du pays grâce aux métiers spécialisés.

En 2025–2026, le Canada renforce sa souveraineté industrielle en consolidant sa stratégie nationale sur les minéraux critiques. Cette stratégie vise à réduire la dépendance du pays aux importations étrangères, notamment dans les secteurs des batteries, des semi-conducteurs, des technologies propres et de la défense. Le gouvernement met l'accent sur l'exploration, l'extraction, la transformation et le recyclage des minéraux essentiels, tout en soutenant les projets d'infrastructures nécessaires pour sécuriser les chaînes d'approvisionnement. La mise à jour de 2025 insiste sur la collaboration stratégique avec les États-Unis et les partenaires du G7 afin de garantir un approvisionnement stable et durable, dans un contexte de tensions commerciales croissantes et de compétition internationale accrue (Gouvernement du Canada, 2026b).

Enfin, la stratégie canadienne repose sur une volonté affirmée de diversifier les marchés d'exportation. Le gouvernement encourage les entreprises à conquérir de nouveaux marchés mondiaux et à réduire leur dépendance au marché américain, en s'appuyant sur des accords commerciaux existants et sur des initiatives de soutien à l'exportation. Cette diversification est essentielle pour protéger l'économie canadienne contre les fluctuations politiques et tarifaires de ses partenaires traditionnels.

Dans l'ensemble, les mesures présentées dans Bâtir une économie forte témoignent d'une stratégie cohérente visant à renforcer la souveraineté économique du Canada, à protéger les travailleurs et à positionner le pays comme un acteur compétitif dans un environnement commercial mondial de plus en plus fragmenté. (Gouvernement du Canada, 2026a)

2. Pression diplomatique et juridique

A. Contestations officielles

En 2025–2026, le Canada renforce son recours aux mécanismes juridiques prévus par l'Accord Canada–États-Unis–Mexique (ACEUM) pour contester certaines mesures commerciales américaines jugées incompatibles avec les règles de l'accord. Le gouvernement canadien a notamment lancé plusieurs demandes de consultations officielles contre les États-Unis concernant des tarifs imposés sur divers produits, dont l'acier, l'aluminium et les automobiles, en estimant que ces mesures contreviennent aux obligations de l'ACEUM.

Le Canada s'appuie également sur des précédents récents dans le cadre de l'ACEUM, notamment le différend sur les règles d'origine dans le secteur automobile, où un groupe spécial a statué en faveur du Canada et du Mexique contre l'interprétation américaine.

Ces contestations officielles visent à assurer le respect des règles commerciales régionales, à maintenir la prévisibilité des échanges nord-américains et à limiter le recours à des mesures unilatérales incompatibles avec l'accord. (Affaires mondiales Canada, 2025b)

B. Négociations bilatérales

En complément des contestations juridiques, le Canada poursuit une stratégie diplomatique visant à gérer les relations commerciales avec les États-Unis. Cette approche repose sur des consultations et des échanges continus dans le cadre de l'ACEUM, notamment en préparation de la révision de l'accord et pour répondre aux tensions commerciales émergentes.

Ces discussions portent sur plusieurs secteurs sensibles, dont l'acier, l'aluminium, l'automobile et les chaînes d'approvisionnement nord-américaines, qui sont directement touchés par les différends commerciaux en cours.

Dans ce contexte, le Canada insiste sur l'importance de maintenir un environnement commercial stable et prévisible, en soulignant le niveau élevé d'intégration économique entre les économies canadienne et américaine. Parallèlement, le gouvernement met de l'avant l'importance de la coopération économique régionale afin de soutenir la croissance et la stabilité des échanges.

3. Soutien aux employeurs et aux travailleurs canadiens en réponse aux droits de douane

A. Soutien aux travailleurs

Le gouvernement du Canada met en place plusieurs programmes de soutien financier destinés aux secteurs les plus touchés par les nouveaux tarifs américains. Ces mesures visent à atténuer les pertes immédiates, stabiliser les entreprises vulnérables et préserver l'emploi dans les régions industrielles fortement intégrées aux chaînes d'approvisionnement nord-américaines.

Le gouvernement du Canada met en place plusieurs mesures pour aider les travailleurs touchés par les droits de douane américains. Il propose notamment des prestations d'assurance-emploi, des programmes de formation professionnelle et une aide financière pour les études. Ces outils permettent aux travailleurs de développer de nouvelles compétences et de se repositionner sur le marché du travail en cas de perte d'emploi ou de changement de secteur. L'objectif est de faciliter la transition vers une économie en transformation et de limiter les effets négatifs des tensions commerciales sur l'emploi. (Ministère des Finances Canada, 2026b)

B. Soutien aux employeurs

Le gouvernement soutient également les employeurs afin de maintenir la stabilité des entreprises canadiennes. Il offre des options de financement, des programmes d'aide financière et des allègements fiscaux pour aider les entreprises à faire face à la hausse des coûts liée aux tarifs. Les employeurs peuvent aussi accéder à des ressources pour gérer leurs effectifs et adapter leurs activités aux nouvelles conditions du marché. Ces mesures visent à préserver les emplois, à soutenir la production et à maintenir la compétitivité des entreprises dans un contexte commercial incertain.

Ces mesures ont un double objectif : réduire l'impact immédiat des tarifs et accélérer la transformation des secteurs clés afin de renforcer la compétitivité du Canada dans un environnement commercial plus instable (Ministère des Finances Canada, 2026b).

4. Diversification des marchés d'exportation

A. Plan d'action Canada-Mexique 2025-2028

Le plan met fortement l'accent sur la coopération économique entre le Canada et le Mexique. Il vise à renforcer le commerce bilatéral dans le cadre de l'ACEUM. Il cherche à réduire les obstacles au commerce

et à améliorer la compétitivité régionale. Les deux pays veulent aussi augmenter les investissements mutuels. Ils facilitent les projets d'investissement et soutiennent les entreprises, notamment les PME. Le plan encourage également l'innovation et la recherche conjointe. Il prévoit une coopération dans des secteurs clés comme l'énergie, les mines et l'agriculture. Les chaînes d'approvisionnement sont considérées comme essentielles à la sécurité économique. Les deux pays souhaitent les rendre plus résilientes et efficaces. Enfin, cette stratégie économique vise à renforcer l'intégration nord-américaine et à accroître la présence des deux pays sur les marchés internationaux (Affaires mondiales Canada, 2025a).

B. Relance du commerce Canada–Chine et réduction des barrières commerciales

La relance des relations commerciales entre le Canada et la Chine vise à améliorer l'accès au marché pour plusieurs secteurs clés de l'économie canadienne. Selon le gouvernement, la Chine a réduit les droits de douane sur les graines de canola à 14,9 %, comparativement à un niveau combiné précédent d'environ 85 %, ce qui facilite l'accès à un marché représentant environ 4 milliards de dollars d'exportations annuelles.

Par ailleurs, la Chine a suspendu les droits de douane supplémentaires sur divers produits agricoles et marins canadiens, notamment la farine de canola, les pois, le homard et le crabe, ce qui contribue à rétablir l'accès au marché et à soutenir les producteurs.

Cette relation économique demeure importante : en 2025, les échanges commerciaux bilatéraux ont atteint 124,8 milliards de dollars, dont 34,1 milliards d'exportations canadiennes, confirmant le rôle de la Chine comme un partenaire commercial majeur pour le Canada.

Enfin, ces mesures s'inscrivent dans l'objectif du gouvernement d'augmenter les exportations canadiennes vers la Chine de 50 % d'ici 2030 et de renforcer la diversification des marchés d'exportation. (Affaires mondiales Canada, 2026g)

C. Expansion des échanges économiques avec l'Inde

La visite officielle de Mark Carney en Inde en 2026 s'inscrit dans une volonté de renforcer un partenariat économique stratégique avec l'une des économies à la croissance la plus rapide au monde. Les deux pays ont lancé des négociations en vue d'un accord de libre-échange visant à doubler les échanges commerciaux jusqu'à environ 70 milliards de dollars canadiens d'ici 2030. Cette approche repose sur le développement de secteurs clés tels que l'énergie, les minéraux critiques et les technologies. L'Inde, en

pleine expansion économique, représente un marché crucial pour les exportations canadiennes et une source de diversification face à la dépendance traditionnelle envers les États-Unis. Cette initiative illustre une stratégie proactive du Canada visant à s'intégrer davantage aux économies émergentes. (Benjamin Lopez Steven, B., Burke, A., & Roman, K. , 2025)

D. Nouvelle stratégie pour l'Afrique

La stratégie accorde une place centrale à la coopération économique. Elle reconnaît le fort potentiel de croissance des économies africaines. L'Afrique est perçue comme un marché en expansion et stratégique. Elle possède des ressources naturelles importantes et une population jeune.

Le Canada cherche à développer le commerce et les investissements avec les pays africains. Il veut profiter des opportunités offertes par la Zone de libre-échange continentale africaine. Il encourage la participation des entreprises canadiennes, notamment dans les secteurs des infrastructures et des minéraux critiques.

La stratégie met aussi l'accent sur la diversification économique. Elle vise à réduire la dépendance du Canada envers ses partenaires traditionnels. Elle cherche à renforcer la résilience des chaînes d'approvisionnement.

Le Canada soutient également le développement économique local. Il investit dans l'énergie renouvelable, les infrastructures et l'innovation. Il encourage la création d'emplois et le développement des compétences, surtout chez les jeunes.

Enfin, cette approche économique repose sur un partenariat mutuellement bénéfique. Elle vise à créer une croissance inclusive et durable pour le Canada et les pays africains. (Affaires mondiales Canada, 2023d)

E. Attraction d'investissements étrangers via les Émirats arabes unis

La visite de Mark Carney aux Émirats arabes unis en novembre 2025 vise principalement à attirer des investissements étrangers massifs afin de soutenir la croissance économique canadienne. À l'issue de cette mission, les Émirats ont annoncé un engagement d'investissement pouvant atteindre 70 milliards de dollars dans l'économie canadienne. Ces investissements ciblent des secteurs stratégiques comme les minéraux critiques, l'énergie, l'intelligence artificielle et les infrastructures. En complément, un projet d'environ 1 milliard de dollars a été lancé pour développer les capacités de traitement des ressources naturelles au Canada. Cette stratégie ne repose pas uniquement sur l'exportation, mais aussi sur

l'attraction de capitaux internationaux afin de financer le développement économique et renforcer la compétitivité du pays. (Robertson, D., 2025)

VII. Des recommandations stratégiques pour le Canada

La section précédente a présenté la stratégie actuellement mise en œuvre par le gouvernement canadien pour répondre aux tensions commerciales. Elle a montré une approche surtout défensive, axée sur la gestion des chocs, le soutien aux secteurs touchés et la diversification progressive des marchés. Si ces mesures sont essentielles à court terme, elles ne suffisent toutefois pas à corriger les faiblesses structurelles de l'économie canadienne.

Dans ce contexte, cette section propose des recommandations stratégiques visant à aller au-delà de l'action gouvernementale actuelle. Elle cherche à transformer plus profondément le modèle économique du Canada afin de réduire durablement sa dépendance envers les États-Unis et de renforcer sa résilience. Les recommandations mettent l'accent sur la montée dans la chaîne de valeur, le développement de la production locale et le renforcement de l'autosuffisance dans les secteurs stratégiques. Elles soulignent aussi la nécessité de moderniser le système de soutien aux entreprises, en s'inspirant de modèles étrangers plus intégrés, et de développer une main-d'œuvre nationale mieux formée pour soutenir la transformation industrielle.

La section insiste également sur l'importance de renforcer la présence économique canadienne dans des régions comme l'Amérique latine, d'ajuster la fiscalité pour améliorer la compétitivité face aux États-Unis, et de valoriser davantage l'économie verte sur les marchés internationaux. Enfin, la libéralisation du commerce interprovincial est identifiée comme un levier essentiel pour améliorer la productivité et l'intégration du marché intérieur.

Dans l'ensemble, ces recommandations complètent la stratégie gouvernementale existante par une vision de long terme. Elles visent à bâtir une économie canadienne plus autonome, plus compétitive et mieux adaptée à un environnement commercial mondial marqué par l'instabilité et les tensions géopolitiques.

1. Recommandation stratégique : Monter dans la chaîne de valeur et exporter selon les avantages comparatifs

Selon Michael Porter, la compétitivité d'un pays ne repose pas uniquement sur ses ressources naturelles ou l'exportation de matières premières, mais surtout sur sa capacité à innover, à améliorer sa productivité et à développer des industries à forte valeur ajoutée. Dans *The Competitive Advantage of Nations*, Porter explique que les économies qui dépendent principalement de la vente de matières premières demeurent plus vulnérables aux fluctuations des marchés internationaux. À l'inverse, les États

qui investissent dans la technologie, la formation, la recherche et la transformation industrielle parviennent à créer un avantage concurrentiel durable et à renforcer leur position dans l'économie mondiale.

Comme le souligne Porter dans sa théorie de la chaîne de valeur, les pays qui se contentent d'exporter des matières premières captent très peu de valeur ajoutée, laissant les bénéfices industriels et technologiques à leurs partenaires commerciaux (Porter, 1990).

Un pilier essentiel de la stratégie économique canadienne consiste à réduire la dépendance historique aux exportations de matières premières pour développer une capacité industrielle nationale capable de transformer ces ressources localement. La littérature internationale montre que les pays qui se contentent d'exporter des produits bruts captent peu de richesse, demeurent dépendants des fluctuations des prix mondiaux et perdent l'opportunité d'occuper des segments stratégiques de la chaîne de valeur. Les analyses de l'OCDE et de l'UNCTAD démontrent en effet que les économies axées sur les exportations primaires sont plus vulnérables aux cycles mondiaux que celles qui développent des capacités de transformation locale (UNCTAD, 2023 ; OCDE, 2026).

Pour le Canada, la montée dans la chaîne de valeur représente une opportunité économique majeure, particulièrement dans les secteurs des minéraux critiques, de l'agroalimentaire et des technologies propres. Les analyses de l'Agence internationale de l'énergie montrent que les segments intermédiaires des chaînes d'approvisionnement, raffinage, transformation et fabrication de matériaux avancés génèrent une valeur économique nettement supérieure à l'extraction seule, notamment pour le lithium, le nickel et le cobalt. (Bergman, S.,2025).

Dans le secteur agroalimentaire, Agriculture et Agroalimentaire Canada ainsi que Financement agricole Canada rappellent que le Canada est un chef de file mondial dans la production de blé, de canola et de protéines végétales, ce qui ouvre la voie à une transformation accrue de produits alimentaires à haute valeur ajoutée. De son côté, Exportation et Développement Canada observe que les technologies propres canadiennes disposent d'un potentiel élevé sur les marchés internationaux, notamment dans les domaines du captage du carbone, des matériaux avancés et des solutions énergétiques vertes (EDC, 2025).

Cette stratégie s'inscrit dans un contexte international favorable. L'Union européenne recherche activement des partenaires capables de fournir des produits transformés, des matériaux durables et des technologies propres (Jean-Jacobs, F. , 2025). L'Asie-Pacifique représente également un marché en forte croissance, avec une demande croissante pour les ressources transformées, l'innovation technologique et les produits agroalimentaires de qualité (Fondation Asie Pacifique du Canada, 2026) les analyses d'EDC montrent enfin que plusieurs pays d'Amérique latine présentent des besoins importants en technologies propres et en produits industriels avancés.

En diversifiant ses exportations vers ces régions et en misant sur la transformation locale, le Canada renforcerait sa souveraineté industrielle, réduirait sa dépendance envers les États-Unis et consoliderait sa position dans les chaînes de valeur mondiales. La montée dans la chaîne de valeur apparaît ainsi comme une orientation stratégique centrale pour une croissance durable, mieux intégrée aux marchés internationaux et moins exposée aux fluctuations des prix des matières premières.

2. Recommandation stratégique : Développer l'autosuffisance canadienne en produisant localement ce qui est importé des États-Unis

Le Canada demeure fortement dépendant des importations américaines pour une grande variété de biens essentiels, qu'il s'agisse de batteries, de produits pharmaceutiques, d'aliments transformés, de semi-conducteurs ou de matériel industriel. Cette dépendance structurelle constitue une source de vulnérabilité économique majeure, particulièrement lors de crises géopolitiques ou sanitaires. Les données de Statistique Canada montrent que plus de 70 % des exportations canadiennes sont destinées aux États-Unis et qu'une part importante des biens manufacturés et intermédiaires importés provient également de ce marché (Statistique Canada, 2025c). La pandémie a mis en évidence les conséquences concrètes de cette fragilité : confronté à des blocages logistiques, le Canada a connu d'importantes ruptures d'approvisionnement en médicaments, équipements médicaux, fruits et légumes, composants industriels et biens technologiques (Statistique Canada, 2024a). Ces événements démontrent qu'une économie qui dépend presque exclusivement d'un seul partenaire pour ses approvisionnements stratégiques devient rapidement vulnérable lorsque les chaînes mondiales se contractent.

Dans ce contexte, développer l'autosuffisance canadienne ne signifie pas un repli sur soi, mais une stratégie d'anticipation et de résilience. Le concept d'« autosuffisance ouverte » proposé par plusieurs organisations internationales insiste sur la nécessité de renforcer les capacités nationales tout en

maintenant un commerce diversifié et dynamique (Banque mondiale, 2026). Selon la théorie de Ricardo (1821) et les analyses contemporaines de l'OCDE, le Canada dispose d'avantages comparatifs dans plusieurs secteurs clés tels que Les minéraux critiques lithium, nickel, cobalt, cuivre sont au cœur des technologies de batteries, de l'équipement électrique et des technologies propres, et le pays en détient d'importantes réserves (IEA, 2022 ; Mining Association of Canada, 2023). La montée en puissance des protéines végétales, de l'agriculture durable et des technologies agroalimentaires offre également une base solide pour développer localement une transformation plus ambitieuse des produits agricoles. De plus, l'expertise canadienne en énergie propre, en hydrogène et en technologies de stockage fournit un terrain propice à la production domestique d'équipements énergétiques et de solutions vertes aujourd'hui massivement importés des États-Unis (EDC, 2025 ; Pembina Institute, 2026).

Renforcer l'autosuffisance implique aussi d'investir dans des secteurs où la dépendance canadienne est particulièrement prononcée. Dans le domaine alimentaire, l'importation de fruits, légumes et aliments transformés pendant l'hiver crée une fragilité structurelle. Les analyses de FAC et du CIRANO recommandent l'expansion des serres quatre saisons, de l'agriculture verticale et d'infrastructures logistiques mieux intégrées pour réduire cette dépendance (Perron, B., Poitevin, M., Adam, A., & Sozonoff, X., 2023; Crosbie, G. ,2024). Dans la santé, le Conference Board du Canada a démontré que la dépendance envers les importations de vaccins, de médicaments essentiels et d'équipements médicaux représente un risque majeur pour la sécurité sanitaire du pays ; une capacité nationale de production pharmaceutique apparaît donc indispensable (Conference Board du Canada, 2023). De même, les technologies critiques notamment les semi-conducteurs et composants électroniques sont presque entièrement importées et exposent l'économie canadienne aux tensions commerciales mondiales. L'OCDE recommande de développer des capacités minimales nationales pour sécuriser ces filières stratégiques (OCDE, 2023). Enfin, dans les domaines de la défense et de la cybersécurité, la dépendance envers des équipements militaires étrangers fragilise la souveraineté canadienne, ce qui justifie un renforcement de la production interne et de la protection technologique (Gouvernement du Canada. 2026a).

En complément du renforcement sectoriel, le Canada doit impérativement monter dans la chaîne de valeur. Exporter des matières premières brutes limite la création de richesse nationale et perpétue une dépendance envers les centres de transformation étrangers souvent situés aux États-Unis. Les travaux de l'OCDE et de l'UNCTAD démontrent que les pays qui transforment localement leurs ressources

captent davantage de valeur, créent plus d'emplois qualifiés et sont moins vulnérables aux cycles mondiaux (UNCTAD, 2023 ; OCDE, 2026). Transformer le lithium en matériaux de batteries, le nickel en composants avancés, les protéines végétales en produits alimentaires finis ou la biomasse en bioproduits permettrait au Canada de multiplier la valeur ajoutée, de renforcer ses capacités technologiques et de diversifier ses exportations (Banque du Canada, 2023 ; EDC, 2025). En exportant des produits finis plutôt que des intrants, le Canada consoliderait sa position sur des marchés en forte demande, comme l'Union européenne, l'Asie-Pacifique et l'Amérique latine, où les besoins en technologies propres, en produits durables et en solutions agroalimentaires innovantes ne cessent d'augmenter (Desjardins, 2025 ; École des dirigeant(e)s HEC Montréal 2025; Gardella, 2020).

En définitive, la production locale en remplacement des importations américaines n'est pas seulement souhaitable : elle est nécessaire pour renforcer la résilience économique du Canada. En développant ses capacités industrielles, en modernisant ses filières agricoles, en consolidant sa production pharmaceutique, en investissant dans les technologies critiques et en transformant davantage ses ressources naturelles, le pays serait en mesure de réduire sa dépendance structurelle envers les États-Unis. Cette stratégie d'autosuffisance ouverte permettrait au Canada de créer davantage de valeur localement, d'atténuer les risques liés aux crises globales, de sécuriser ses chaînes d'approvisionnement essentielles et, surtout, de renforcer sa souveraineté économique dans un contexte géopolitique de plus en plus instable.

3. Recommandation stratégique : Combiner l'intelligence économique japonaise et l'accompagnement intégré français pour renforcer le modèle canadien

Le Canada gagnerait à s'inspirer simultanément du modèle français et du modèle japonais pour moderniser sa politique de soutien aux entreprises et renforcer sa souveraineté économique. D'un côté, la France a construit un modèle d'accompagnement intégré qui centralise l'ensemble des outils publics au sein d'une institution unique, Bpifrance (Bpifrance, 2023). De l'autre, le Japon applique une intelligence économique opérationnelle fondée sur l'analyse stratégique, l'attractivité et la coordination technologique, portée conjointement par JETRO et le METI (JETRO, Invest Japan Report 2022). Pour un pays dont le système d'appui reste fragmenté, réparti entre BDC, EDC et Développement économique Canada, la combinaison de ces deux modèles offrirait une réponse à la fois cohérente, moderne et adaptée aux défis actuels.

Le modèle français illustre d'abord l'importance d'un État stratège capable de structurer l'information et de coordonner l'action économique. Le Rapport Martre souligne que l'État doit organiser la circulation de l'information stratégique, protéger le patrimoine économique national et définir des orientations claires permettant aux acteurs économiques de s'aligner sur les priorités du pays (Martre, 1994). À cette vision s'ajoute le rôle opérationnel de Bpifrance, qui regroupe dans une seule institution le financement, les garanties, l'innovation, le capital-investissement et l'appui à l'export. Cette centralisation permet un parcours continu pour les entreprises, de la création jusqu'à l'internationalisation. En 2023, Bpifrance a accompagné 153 000 porteurs de projets et contribué à la création de 80 000 entreprises, ce qui témoigne de la force d'un modèle intégré fondé sur l'accompagnement (Bpifrance, 2023). Ce contraste est marqué avec la situation canadienne, où les entreprises doivent naviguer entre plusieurs organismes aux programmes parfois redondants ou mal coordonnés.

Le modèle japonais, quant à lui, repose sur une utilisation très opérationnelle de l'intelligence économique. JETRO analyse les tendances économiques mondiales, diffuse de l'information stratégique et accompagne les entreprises étrangères souhaitant investir au Japon. Le Invest Japan Report 2022 montre que cette approche produit des résultats concrets : le stock d'IDE au Japon a atteint 40,5 trillions de yens, les investissements en capital propre ont augmenté de 425 %, et 52,6 % des entreprises étrangères implantées dans le pays souhaitent étendre leurs activités (JETRO, 2022). À cela s'ajoute le rôle du METI, qui pilote les grands axes de modernisation du pays, notamment la transformation digitale (DX), la transition verte (GX), l'innovation et le soutien aux startups. JETRO applique ces orientations sur le terrain en assurant l'attractivité du territoire et en développant des outils d'analyse et de veille stratégique.

Pour le Canada, combiner ces deux logiques serait particulièrement bénéfique. Le pays pourrait développer un guichet unique intégré, inspiré de Bpifrance, pour unifier le financement, l'innovation, le développement régional et l'appui à l'export. En parallèle, il pourrait mettre en place une plateforme nationale d'intelligence économique, inspirée de JETRO et du METI, chargée de produire et diffuser de l'information stratégique, d'orienter les investissements et d'anticiper les évolutions des marchés internationaux. Une telle combinaison permettrait de réduire la fragmentation institutionnelle, d'améliorer l'accompagnement des entreprises, de renforcer l'attractivité du pays et d'accroître la résilience des chaînes d'approvisionnement canadiennes.

En réunissant l'approche française centrée sur l'accompagnement intégré (Bpifrance, 2023) et l'approche japonaise fondée sur l'intelligence économique appliquée (JETRO, 2022), le Canada pourrait moderniser en profondeur son écosystème public de soutien économique. Cette hybridation offrirait un modèle plus cohérent, plus stratégique et mieux aligné sur les transformations technologiques, environnementales et géoéconomiques qui redessinent l'économie mondiale.

4. Recommandation stratégique : Intensifier la présence économique du Canada en Amérique latine

Le Canada gagnerait à renforcer de manière significative sa présence économique en Amérique latine, une région caractérisée par une population jeune, en croissance, et par des besoins importants en infrastructures, en technologies et en biens industriels (Banque mondiale, 2026). Contrairement à d'autres zones d'influence traditionnelles, l'Amérique latine demeure un marché relativement ouvert pour le Canada, offrant un potentiel considérable d'expansion commerciale et industrielle.

L'établissement d'usines, de centres logistiques ou de partenariats industriels dans cette région constituerait un double avantage. D'une part, ces investissements contribueraient à dynamiser les économies locales, en soutenant l'emploi et la modernisation industrielle. D'autre part, ils ouvriraient de nouveaux débouchés pour les exportations canadiennes, notamment dans les secteurs des machines industrielles, des équipements d'infrastructure, des technologies propres et des pièces automobiles (Affaires mondiales Canada, 2023b).

Cette stratégie s'inscrit dans une logique comparable à l'influence historique de la France en Afrique, où les liens économiques et politiques se sont consolidés au fil du temps. Toutefois, contrairement à l'Afrique, où les anciennes puissances coloniales conservent une présence dominante, l'Amérique latine représente un espace beaucoup plus ouvert, moins saturé et encore largement sous-exploité par les grandes puissances économiques non régionales. Le Canada dispose donc d'une fenêtre d'opportunité unique pour y renforcer son positionnement stratégique.

En intensifiant ses investissements, en développant des accords commerciaux ciblés et en soutenant la présence de ses entreprises dans la région, le Canada pourrait non seulement diversifier ses marchés, mais aussi réduire sa dépendance économique envers les États-Unis. Une telle stratégie renforcerait la résilience de l'économie canadienne tout en consolidant son rôle comme acteur économique majeur dans l'hémisphère occidental.

5. Recommandation stratégique : Rééquilibrer la fiscalité canadienne pour rivaliser avec les États-Unis

Le Canada doit envisager une réduction ciblée de sa fiscalité des entreprises afin de s'aligner davantage sur les taux pratiqués aux États-Unis. L'écart fiscal croissant entre les deux pays nuit à l'attractivité du territoire canadien, tant pour les investisseurs étrangers que pour les entreprises nationales cherchant à optimiser leurs coûts d'exploitation.

La compétitivité fiscale américaine, renforcée depuis la réforme de 2017, exerce une pression directe sur l'économie canadienne, notamment dans les secteurs à forte mobilité du capital. Cette dynamique contribue à la délocalisation d'activités et à la difficulté de retenir certaines entreprises emblématiques.

Un réalignement fiscal permettrait non seulement de réduire l'incitation à la délocalisation, mais aussi d'encourager le rapatriement d'entreprises canadiennes ayant déplacé leurs activités vers des juridictions plus avantageuses. De plus, une fiscalité plus compétitive renforcerait la capacité du Canada à attirer des investissements directs étrangers, un levier essentiel pour stimuler l'innovation, la productivité et la création d'emplois (OCDE, 2026).

Dans un contexte de concurrence internationale accrue, il devient impératif que le Canada ajuste sa politique fiscale afin de rivaliser efficacement avec son principal partenaire et concurrent économique, les États-Unis. Une telle réforme contribuerait à consolider la base industrielle nationale et à soutenir une croissance durable.

6. Recommandation stratégique : Développer la main-d'œuvre locale et renforcer les compétences nationales (inspiré du modèle allemand)

Le Canada demeure un pays ouvert et attractif, où l'immigration joue un rôle essentiel dans la vitalité économique et dans la croissance du marché du travail. Cependant, plusieurs analyses montrent que la réponse aux besoins de main-d'œuvre repose aujourd'hui principalement sur l'arrivée de nouveaux talents, alors que les mécanismes de formation interne progressent plus lentement (Signal49 Research, 2025). Cette dynamique souligne la nécessité de renforcer davantage la formation, la requalification et le perfectionnement de la main-d'œuvre déjà présente au pays, en particulier dans les secteurs prioritaires liés à la transition énergétique, aux technologies propres, aux minéraux critiques et à l'agroalimentaire.

À cet égard, le modèle allemand représente une source d'inspiration intéressante. Selon l'OCDE, l'Allemagne dispose d'un système de formation professionnelle très structuré, fondé sur une collaboration étroite entre les entreprises, les établissements d'enseignement et l'État. Ce modèle dual permet de former efficacement des travailleurs spécialisés capables de soutenir une base industrielle solide dans l'ingénierie, la fabrication avancée et les technologies industrielles. En misant sur ce type d'approche, le Canada pourrait renforcer sa capacité à former localement les travailleurs nécessaires au développement de ses propres industries stratégiques.

Les besoins sont particulièrement évidents dans les secteurs des minéraux critiques, où l'IEA et l'Association minière du Canada soulignent l'importance de compétences spécialisées en extraction, raffinage, électrochimie et fabrication de matériaux destinés aux batteries et technologies propres (IEA, 2022 ; Mining Association of Canada, 2023). Le même constat s'applique aux technologies propres, où les analyses d'EDC montrent que la croissance des solutions énergétiques durables dépend directement de la disponibilité d'une main-d'œuvre qualifiée, capable de soutenir la production locale d'équipements et de systèmes de stockage (EDC, 2025).

Dans le secteur agroalimentaire, le Canada dispose déjà d'importants avantages comparatifs grâce à sa production de protéines végétales, de légumineuses et de céréales. Cependant, la transformation locale et les activités logistiques nécessitent des compétences techniques plus avancées pour renforcer la sécurité alimentaire et réduire les importations de produits transformés (Agriculture Canada, 2024).

La pandémie a également révélé l'importance d'investir dans le développement des compétences en biofabrication et dans les domaines liés à la santé. Elle a mis en évidence la nécessité pour le pays de renforcer sa capacité à produire localement des médicaments, des vaccins et des équipements médicaux, ce qui exige une main-d'œuvre hautement qualifiée dans ces secteurs. (Conference Board du Canada, 2023).

En s'inspirant du modèle allemand et en consolidant les parcours de formation technique, les programmes d'apprentissage en entreprise, les partenariats entre industrie et établissements d'enseignement, ainsi que les initiatives de requalification professionnelle, le Canada pourrait développer une base solide de compétences locales. Cette stratégie ne vise pas à remplacer l'apport de l'immigration qui demeure essentiel, mais plutôt à créer un équilibre où les talents formés au Canada et les nouveaux arrivants contribuent ensemble à la montée en puissance des secteurs clés de l'économie.

Renforcer la main-d'œuvre locale permettrait au Canada de soutenir sa transition industrielle, de mieux transformer ses ressources sur le territoire et de renforcer sa compétitivité internationale. Il s'agit d'un levier stratégique indispensable pour bâtir une économie plus résiliente, innovante et capable de saisir les opportunités créées par la diversification commerciale et les chaînes de valeur émergentes.

7. Recommandation stratégique : Valoriser l'économie verte canadienne sur les marchés internationaux

Le Canada s'impose progressivement comme un acteur crédible de l'économie verte mondiale, en produisant une gamme diversifiée de biens et services environnementaux. Ces produits incluent des technologies propres, des services de gestion environnementale, des solutions énergétiques renouvelables et des pratiques agricoles durables (EDC, 2025). Selon Statistique Canada, les exportations de biens et services verts vers les États-Unis ont généré plus de 7 milliards de dollars en 2023 (Statistique Canada, Commerce international des produits environnementaux 2022), tandis que le potentiel de croissance hors du marché américain reste largement sous-exploité. (Foltin, P., Li, J. B., & Gueye, B. 2024) Le gouvernement fédéral a identifié 244 industries susceptibles de contribuer à cette économie verte, allant de la fabrication d'équipements de réduction des émissions à la prestation de services de traitement de l'eau, en passant par l'agriculture biologique et la gestion des déchets (Statistique Canada, 2024d).

Cette capacité de production verte repose sur une stratégie nationale combinant innovation, fiscalité verte et harmonisation des normes environnementales (Pembina Institute, 2026).

Face à cette offre croissante, plusieurs régions du monde présentent une demande soutenue pour des produits verts que le Canada est bien positionné pour satisfaire. En Asie-Pacifique, des pays comme le Japon, la Corée du Sud, le Vietnam et l'Australie cherchent à renforcer leur sécurité énergétique, réduire leurs émissions et importer des solutions durables (Asia Pacific Foundation of Canada, Commerce avec l'Asie). Le Canada peut y exporter des minéraux critiques, des technologies de captage du carbone, des protéines végétales et des services numériques liés à la transition écologique. L'accord PTPGP et les corridors maritimes via Vancouver facilitent cette intégration commerciale (Association des administrations portuaires canadiennes, 2025a).

En Europe de l'Ouest, la demande pour des produits à faible empreinte carbone est particulièrement forte, notamment dans la construction écologique, la mobilité durable et l'agroalimentaire certifié. Grâce à l'AECG, le Canada bénéficie d'un accès préférentiel à des marchés exigeants comme l'Allemagne, les Pays-Bas et les pays scandinaves. (Conseil de l'Union européenne, 2025)

Les entreprises canadiennes peuvent y valoriser leurs innovations en énergie propre et services environnementaux (Jean-Jacobs, 2025).

L'Amérique latine et les Caraïbes représentent également des débouchés prometteurs. Le Chili, le Pérou et la Colombie modernisent leurs infrastructures, renforcent leur résilience climatique et diversifient leurs importations (Gardella, 2020). Le Canada peut y offrir des technologies agricoles durables, des services de gestion de l'eau et des produits pharmaceutiques écologiques. Dans les Caraïbes, les enjeux de sécurité alimentaire et de santé publique ouvrent la voie à une coopération renforcée via des financements ciblés et des partenariats régionaux (Affaires mondiales, 2025g).

Ainsi, en combinant sa capacité de production verte avec une stratégie d'exportation ciblée, le Canada peut élargir ses débouchés internationaux au-delà des États-Unis. Cette approche permet non seulement de renforcer la compétitivité canadienne sur les marchés mondiaux, mais aussi de contribuer activement à la transition écologique globale (Affaires mondiales Canada, 2026a).

8. Recommandation stratégique : Le commerce interprovincial

L'analyse du commerce intérieur canadien a connu un regain d'intérêt au cours des dernières années, notamment grâce aux travaux de Jared Carlberg et à l'étude approfondie du Fonds monétaire international réalisée par Jorge Alvarez, Ivo Krznar et Trevor Tombe. Ces recherches convergent vers un diagnostic commun : malgré son statut de fédération avancée et son ouverture internationale, le Canada demeure marqué par une fragmentation interne importante, qui limite la fluidité des échanges entre provinces et freine la croissance économique nationale. Les barrières interprovinciales, souvent moins visibles que les obstacles au commerce international, constituent pourtant un frein structurel majeur à la productivité, à la compétitivité et à l'intégration économique du pays.

Les barrières identifiées sont multiples et prennent des formes variées. Carlberg insiste sur la persistance de divergences réglementaires entre provinces, qui imposent aux entreprises des coûts de conformité élevés et les obligent à adapter leurs produits, leurs processus ou leurs certifications selon les juridictions. À cela s'ajoutent des obstacles administratifs, tels que des procédures d'enregistrement distinctes, des permis spécifiques ou des inspections redondantes, qui augmentent les coûts fixes et découragent l'expansion interprovinciale des entreprises, en particulier des PME. Les restrictions à la mobilité de la main-d'œuvre, liées à la reconnaissance imparfaite des qualifications professionnelles, constituent un autre frein important, limitant la capacité des travailleurs à se déplacer là où la demande est la plus forte et empêchant une allocation optimale des compétences au sein de la fédération. Enfin, certains secteurs notamment l'agriculture, le transport, l'alcool, la construction et l'énergie demeurent particulièrement touchés par des règles provinciales protectionnistes ou des monopoles publics qui fragmentent davantage le marché intérieur.

L'étude du FMI apporte une dimension quantitative essentielle à ce diagnostic. Les auteurs montrent que les coûts non géographiques associés aux échanges interprovinciaux atteignent en moyenne l'équivalent tarifaire de 21 %, un niveau étonnamment élevé pour un marché intérieur censé être intégré. Dans certains secteurs, ces équivalents tarifaires dépassent même 40 %, ce qui signifie que les entreprises canadiennes font face à des obstacles internes comparables voire supérieurs à ceux rencontrés dans le commerce international. Cette situation est d'autant plus paradoxale que le Canada est l'un des pays les plus ouverts au commerce mondial, tout en maintenant un marché intérieur fragmenté. Les simulations macroéconomiques du FMI indiquent qu'une libéralisation complète du commerce interprovincial pourrait augmenter le PIB réel par habitant d'environ 4 %, un gain substantiel dans un contexte de ralentissement de la productivité. Les provinces les plus petites ou les plus éloignées, notamment celles de l'Atlantique, bénéficieraient particulièrement de cette intégration accrue, grâce à des effets d'échelle plus importants et à une meilleure réallocation des ressources.

Les deux analyses s'accordent également sur les raisons profondes de la persistance de ces barrières. Carlberg souligne que les gouvernements provinciaux ont souvent des incitations politiques asymétriques : les coûts des barrières sont diffus et nationaux, tandis que les bénéfices politiques du protectionnisme sont concentrés localement. Cette dynamique crée une inertie institutionnelle qui rend difficile toute harmonisation ambitieuse. Le FMI confirme cette lecture en montrant que les accords interprovinciaux récents tels que le TILMA, la NWPTA ou certaines ententes bilatérales ont certes permis des avancées, mais de manière inégale et insuffisante pour transformer profondément le marché

intérieur. L'Accord de libre-échange canadien (ALEC), bien qu'il représente une amélioration par rapport à l'Accord sur le commerce intérieur, demeure limité par une architecture fondée sur des exceptions provinciales nombreuses et par un mécanisme de règlement des différends peu contraignant.

Face à ce constat, les deux sources proposent des pistes de réforme complémentaires. Carlberg met de l'avant l'idée d'une reconnaissance mutuelle systématique : lorsqu'un produit ou un service est conforme aux normes d'une province, il devrait être automatiquement accepté dans les autres. Cette approche, inspirée du modèle australien, permettrait de réduire considérablement les coûts de conformité sans nécessiter une harmonisation complète des réglementations. Il recommande également une harmonisation ciblée dans les secteurs où les gains économiques seraient les plus élevés, notamment le transport, la construction et l'agroalimentaire. De leur côté, Alvarez, Krznar et Tombe insistent sur la nécessité d'un rôle fédéral plus affirmé, que ce soit par l'utilisation du pouvoir constitutionnel sur le commerce interprovincial ou par des incitations financières visant à encourager les provinces à réduire leurs barrières. Ils soulignent également l'importance de renforcer les mécanismes de l'ALEC, notamment en rendant les exceptions plus transparentes et en améliorant l'efficacité du règlement des différends.

En définitive, la combinaison des analyses de Carlberg et du FMI met en lumière une réalité incontournable : la libéralisation du commerce intérieur représente l'un des leviers les plus puissants pour stimuler la productivité, favoriser l'innovation et renforcer la compétitivité du Canada dans un contexte mondial de plus en plus exigeant. Une stratégie ambitieuse, fondée sur la reconnaissance mutuelle, l'harmonisation ciblée, un rôle fédéral renforcé et une gouvernance plus contraignante, permettrait non seulement de moderniser le marché intérieur, mais aussi de réduire les disparités régionales et de soutenir une croissance plus inclusive. Le Canada dispose des outils institutionnels et économiques nécessaires pour avancer dans cette direction ; il lui manque surtout la volonté politique de transformer un marché intérieur encore trop fragmenté en un véritable espace économique intégré.

Conclusion

L'analyse historique montre que ces crises tarifaires ne sont pas nouvelles. Elles reviennent régulièrement et le Canada a dû s'y adapter à plusieurs reprises. Les ruptures d'accès au marché américain, les hausses unilatérales de droits de douane et les conflits sectoriels ont rarement été permanents, mais ils ont souvent fragilisé des secteurs clés. À chaque épisode, le Canada a réagi en ajustant ses politiques commerciales, en renforçant son marché intérieur, en diversifiant ses partenaires ou en utilisant les mécanismes juridiques internationaux. Certaines crises se sont résorbées rapidement, tandis que d'autres, comme celle du bois d'œuvre, se sont prolongées. L'ensemble de ces expériences montre que la résilience économique du Canada repose autant sur sa capacité d'adaptation que sur la nécessité de réduire sa dépendance envers son principal partenaire commercial.

La crise commerciale de 2025 s'inscrit dans la continuité des tensions récurrentes entre le Canada et les États-Unis. Comme par le passé, des décisions unilatérales américaines ont fragilisé l'économie canadienne et révélé sa dépendance structurelle envers le marché américain. Les effets ont été rapides : baisse de la production, recul des exportations, ralentissement de l'emploi et affaiblissement de secteurs stratégiques comme l'automobile, les métaux et l'énergie. Le tourisme et les investissements ont également été touchés, accentuant l'incertitude économique. Face à ces perturbations, les entreprises ont adopté des stratégies d'adaptation, notamment la recherche de nouveaux marchés et la diversification des fournisseurs.

Malgré des différends commerciaux récurrents, la relation entre le Canada et les États-Unis demeure solide et profondément intégrée. L'analyse historique montre que les tensions, bien que fréquentes, restent généralement temporaires. Les deux pays sont liés par une interdépendance structurelle : les États-Unis comptent sur le Canada pour l'approvisionnement en matières premières essentielles à leur sécurité nationale, tandis que la proximité géographique, les infrastructures partagées et les chaînes d'approvisionnement transfrontalières, façonnées par le Pacte de l'automobile, l'ALÉNA et l'ACEUM, facilitent des échanges continus et massifs. Cette intégration est renforcée par une coopération stratégique en matière de défense. Même en période de tensions, la taille du marché américain et la faible distance entre les deux pays maintiennent un niveau élevé d'échanges, comme l'illustre le modèle de gravité. Ensemble, ces éléments montrent que la relation économique canado-américaine reste structurellement forte, durable et difficile à remettre en question.

L'interdépendance économique entre le Canada et les États-Unis crée une asymétrie de pouvoir, mais elle offre aussi au Canada des leviers d'influence souvent sous-estimés. La forte présence des investissements canadiens aux États-Unis constitue un premier outil stratégique, car elle place les entreprises canadiennes au cœur de secteurs clés de l'économie américaine. Cette position permet d'exercer une influence indirecte par l'actionnariat, même si elle reste graduelle et limitée. La relocalisation représente un autre levier, mais son potentiel demeure restreint en raison des coûts élevés et de l'intégration profonde des chaînes d'approvisionnement nord-américaines. Enfin, la pression publique et le lobbying offrent des moyens complémentaires d'agir sur certains débats économiques américains, malgré des contraintes de coordination et de poids relatif. Ensemble, ces trois leviers pourraient exercer une influence réelle sur les décisions américaines, à condition d'être mieux exploités et articulés dans une stratégie cohérente.

Face à une interdépendance économique marquée avec les États-Unis, la diversification commerciale apparaît comme un complément essentiel aux leviers d'influence du Canada. L'objectif n'est pas de rompre les liens avec les États-Unis, mais de réduire une dépendance excessive à un seul marché. La géographie canadienne offre des atouts importants : trois façades maritimes, des ports modernes et des infrastructures logistiques qui ouvrent l'accès direct à l'Europe, à l'Asie-Pacifique, à l'Amérique latine et, à long terme, à l'Arctique. La diversification repose aussi sur la proximité géographique et la complémentarité sectorielle. Des partenaires comme le Mexique, les Caraïbes, l'Amérique du Sud, l'Europe de l'Ouest, l'Asie-Pacifique et le Brésil présentent des besoins compatibles avec les forces canadiennes. Les accords existants, tels que ACEUM, AECG, PTPGP renforcent cette possibilité. En combinant influence économique indirecte et diversification géographique ciblée, le Canada peut élargir ses débouchés, équilibrer ses relations commerciales et réduire durablement sa vulnérabilité face aux tensions américaines. Cette stratégie renforce sa résilience et soutient une présence plus affirmée dans les réseaux économiques mondiaux.

Face aux tensions commerciales croissantes, le Canada a adopté une stratégie économique visant à protéger son économie et à réduire sa vulnérabilité. Cette stratégie repose sur plusieurs axes complémentaires. D'abord, le gouvernement renforce les infrastructures stratégiques, soutient les entreprises et investit dans les compétences pour améliorer la résilience nationale. Il accélère aussi les projets liés aux minéraux critiques, aux corridors logistiques et aux chaînes d'approvisionnement essentielles. Le Canada utilise également les mécanismes juridiques et diplomatiques de l'ACEUM pour contester les mesures américaines jugées injustifiées et maintenir un cadre commercial prévisible. Parallèlement, le gouvernement soutient les travailleurs et les employeurs touchés par les droits de douane grâce à des programmes de formation, d'aide

financière et d'allègements fiscaux. Aussi la stratégie mise sur une diversification active des marchés d'exportation. Le Canada renforce ses liens avec le Mexique, relance ses échanges avec la Chine, développe un partenariat stratégique avec l'Inde, déploie une nouvelle stratégie pour l'Afrique et attire des investissements étrangers majeurs, notamment des Émirats arabes unis. Dans l'ensemble, cette approche vise à bâtir une économie plus forte, plus autonome et mieux préparée aux chocs externes, tout en réduisant progressivement la dépendance au marché américain.

Les recommandations stratégiques proposées s'articulent autour de plusieurs axes complémentaires : monter dans la chaîne de valeur ; renforcer l'autosuffisance dans les secteurs clés ; s'inspirer du modèle français, plus centralisé et créateur d'emplois, ainsi que de l'intelligence économique française et japonaise pour offrir un soutien plus cohérent et plus stratégique que le modèle canadien, encore trop dispersé entre plusieurs agences ; intensifier la présence en Amérique latine ; améliorer la compétitivité fiscale ; développer la main-d'œuvre locale ; mieux valoriser l'économie verte à l'international ; et renforcer le commerce interprovincial afin de consolider l'intégration du marché intérieur.

Le Canada doit monter dans la chaîne de valeur. Transformer davantage ses ressources sur le territoire permet de créer plus de richesse, de renforcer la souveraineté industrielle et de réduire la dépendance aux exportations de matières premières. Cette orientation rend l'économie plus résiliente et mieux positionnée sur les marchés internationaux.

Le pays doit aussi développer une plus grande autosuffisance dans les secteurs stratégiques. Produire localement une partie des biens essentiels aujourd'hui importés des États-Unis réduit les risques liés aux crises mondiales et sécurise les chaînes d'approvisionnement. Cette approche n'est pas un repli, mais une manière de renforcer la stabilité économique.

Le modèle de soutien aux entreprises doit être modernisé. Selon les fiches statistiques du rapport The State of Commodity Dependence 2023, les exportations de matières premières représentent 7,5 % au Japon, 21,1 % en France et 53,3 % au Canada. La CNUCED considère qu'un pays devient dépendant aux produits de base lorsque plus de 60 % de ses exportations proviennent de matières premières. Le Canada n'atteint pas ce seuil, mais son niveau de 53,3 % le place très près de la zone de dépendance, contrairement à la France et au Japon, dont les économies reposent largement sur les produits finis et les technologies à forte valeur ajoutée. Ce contraste est d'autant plus frappant que le Canada possède une superficie 26 fois plus grande que celle du Japon, 15 fois plus grande que celle de la France, et près de 10 fois plus grande que la superficie

combinée des deux pays. Malgré cette immensité territoriale et l'abondance de ses ressources naturelles, le Canada demeure fortement orienté vers l'exportation de matières premières plutôt que vers la transformation et la production manufacturière. Cette situation constitue une faiblesse structurelle qui limite la création de valeur ajoutée et accroît la vulnérabilité du pays face aux fluctuations des prix mondiaux. Pour devenir une économie plus résiliente et compétitive, le Canada doit évoluer vers un modèle industriel plus avancé. Il pourrait s'inspirer du modèle français, notamment de Bpifrance, qui soutient l'innovation, accompagne les investisseurs et favorise la création d'entreprises. Les approches française et japonaise en matière d'intelligence économique pourraient également aider le Canada à orienter ses investissements vers les secteurs les plus stratégiques.

Le Canada gagnerait aussi à renforcer sa présence économique en Amérique latine. Cette région offre des marchés ouverts, dynamiques et encore sous-explorés. Une présence plus active permettrait de diversifier les débouchés et de réduire la dépendance envers les États-Unis, tout en consolidant l'influence canadienne dans l'hémisphère.

Un rééquilibrage fiscal est également nécessaire pour rester compétitif. L'écart avec les États-Unis nuit à l'attractivité du territoire. Une fiscalité plus alignée encouragerait les investissements, limiterait les délocalisations et soutiendrait la base industrielle nationale.

Le modèle allemand offre, quant à lui, une source d'inspiration pour la formation d'une main-d'œuvre hautement qualifiée. Bien que l'immigration demeure un atout majeur, le Canada gagnerait à investir davantage dans la formation de ses jeunes afin de développer une expertise locale de pointe. Le développement de la main-d'œuvre locale constitue un autre levier essentiel. En renforçant la formation technique et la requalification, le Canada peut soutenir les secteurs clés de la transition énergétique, des technologies propres et de l'agroalimentaire. Une main-d'œuvre mieux formée renforce la capacité du pays à transformer ses ressources et à soutenir sa croissance.

Le Canada doit mieux valoriser son économie verte sur les marchés internationaux. Ses technologies propres, ses solutions durables et ses produits environnementaux sont recherchés dans plusieurs régions du monde. Les mettre davantage en avant permettrait d'élargir les débouchés et de renforcer la compétitivité canadienne dans une économie mondiale en transition. Le pays dispose déjà de ressources naturelles abondantes qui pourraient soutenir un leadership dans plusieurs secteurs, notamment celui des technologies vertes, un domaine crucial pour l'avenir. En renforçant sa capacité de fabrication et en misant

sur la transformation locale, l'innovation et les filières propres, le Canada pourrait réduire sa dépendance aux exportations de matières premières, diversifier ses marchés et consolider sa souveraineté économique.

Enfin le renforcement du commerce interprovincial constitue également un levier essentiel pour améliorer la productivité et l'intégration du marché intérieur canadien. Les obstacles réglementaires et les différences entre provinces fragmentent encore l'économie et augmentent les coûts pour les entreprises. Réduire ces barrières permettrait de faciliter la circulation des biens, des services et de la main-d'œuvre, tout en offrant aux entreprises un marché national plus cohérent avant même de se tourner vers l'international. Un marché intérieur plus fluide renforcerait ainsi la compétitivité du Canada et soutiendrait la résilience économique du pays dans un contexte mondial instable. Alors que le Canada cherche à diversifier ses marchés, il est essentiel de renforcer la consommation intérieure en réduisant les barrières commerciales internes. Les Canadiens peuvent devenir les premiers bénéficiaires d'une économie plus innovante, plus intégrée et plus compétitive.

Bibliographies

1. Affaires mondiales Canada – Service des délégués commerciaux. (2026a, 22 janvier). *Les missions commerciales d'Équipe Canada*. <https://www.delegatescommerciaux.gc.ca/fr/evenements-commerciaux-formations/missions-commerciales.html>
2. Affaires mondiales Canada – Service des délégués commerciaux. (2026b, 26 mars). *Guide du demandeur du programme : CanExport PME 2026-27*. Gouvernement du Canada. <https://www.delegatescommerciaux.gc.ca/fr/nos-solutions/soutien-financier-expansion-commerciale-international/canexport-pme/guide-demandeur-2026-27.html>
3. Affaires mondiales Canada – Service des délégués commerciaux. (2025a, 22 octobre). *Marché des infrastructures au Mexique*. <https://www.delegatescommerciaux.gc.ca/fr/infos-marche-industrie/recherche-pays-region/pays/canada-mexique-exportation/marche-infrastructures.html>
4. Affaires mondiales Canada. (2020, 16 janvier). *L'Accord Canada–États-Unis–Mexique (ACEUM) – Règles d'origine pour le secteur de l'automobile*. Gouvernement du Canada. <https://www.international.gc.ca/trade-commerce/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/cusma-aceum/auto.aspx?lang=fra>
5. Affaires mondiales Canada. (2023a). *Contexte – Accord sur le bois d'œuvre résineux entre le Canada et les États-Unis*. Gouvernement du Canada. https://www.international.gc.ca/controls-controles/softwood-bois_oeuvre/background-generalites.aspx?lang=fra
6. Affaires mondiales Canada. (2023b). *Plan de mise en œuvre de la transformation d'Affaires mondiales Canada (2023 à 2026)*. <https://international.canada.ca/fr/affaires-mondiales/organisation/transparence/transformer-amc/plan-mise-oeuvre-2023-2026?lang=fra>
7. Affaires mondiales Canada. (2023c). *Règlement des différends sous l'Accord sur le bois d'œuvre résineux de 2006*. Gouvernement du Canada. https://www.international.gc.ca/controls-controles/softwood-bois_oeuvre/other-autres/disp_Settlement-reglement_diff.aspx?lang=fra

8. Affaires mondiales Canada. (2023d). Stratégie du Canada pour l'Afrique : un partenariat pour une prospérité et une sécurité partagées. Gouvernement du Canada. <https://international.canada.ca/fr/affaires-mondiales/organisation/rapports/strategie-afrique-2025>
9. Affaires mondiales Canada. (2024a, 9 septembre). *Canada further challenges U.S. softwood lumber duties*. Gouvernement du Canada. <https://www.canada.ca/en/global-affairs/news/2024/09/canada-further-challenges-us-softwood-lumber-duties.html>
10. Affaires mondiales Canada. (2024b, juin). *Le point sur le commerce du Canada 2024 : Les chaînes d'approvisionnement* (ISSN 2562-8348). <https://international.canada.ca/fr/affaires-mondiales/organisation/rapports/economiste-chef/point-commerce/2024>
11. Affaires mondiales Canada. (2025a). *Le Canada lance des consultations publiques sur l'Accord Canada–États-Unis–Mexique*. Gouvernement du Canada. <https://www.canada.ca/fr/affaires-mondiales/nouvelles/2025/09/le-canada-lance-des-consultations-publiques-sur-laccord-canadaetats-unismexique.html>
12. Affaires mondiales Canada. (2025b). *Les cas actifs et réglés de règlement des différends entre États (ACEUM)*. Gouvernement du Canada. <https://www.international.gc.ca/trade-commerce/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/cusma-aceum/settlement-cases-reglement-cas.aspx?lang=fra>
13. Affaires mondiales Canada. (2025c). *Rapport du Comité de coopération conjoint sur l'état de la relation entre le Canada et l'Union européenne (de mars 2023 à février 2025)*. Gouvernement du Canada. <https://international.canada.ca/fr/affaires-mondiales/organisation/rapports/ue-ccc-2023-2025>
14. Affaires mondiales Canada. (2025d, 19 décembre). *L'engagement du Canada auprès des États-Unis*. Gouvernement du Canada. <https://international.canada.ca/fr/affaires-mondiales/campagnes/engagement-canada-etats-unis>
15. Affaires mondiales Canada. (2025e, 19 septembre). *Le Canada lance des consultations publiques sur l'Accord Canada–États-Unis–Mexique*. Gouvernement du Canada. <https://www.canada.ca/fr/affaires-mondiales/nouvelles/2025/09/le-canada-lance-des-consultations-publiques-sur-laccord-canadaetats-unismexique.html>

16. Affaires mondiales Canada. (2025f, 21 août). *L'Accord économique et commercial global (AECG) entre le Canada et l'Union européenne (UE)*. Gouvernement du Canada. <https://www.international.gc.ca/trade-commerce/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/ceta-aecg/index.aspx?lang=fra>
17. Affaires mondiales Canada. (2025g, 21 février). *Document d'information : Le ministre Hussen annonce un nouveau financement pour plusieurs pays des Caraïbes*. Gouvernement du Canada. <https://www.canada.ca/fr/affaires-mondiales/nouvelles/2025/02/document-dinformation-le-ministre-hussen-annonce-un-nouveau-financement-pour-plusieurs-pays-des-caraibes.html>
18. Affaires mondiales Canada. (2025h, 24 octobre). *L'Accord de partenariat transpacifique global et progressiste (PTPGP)*. <https://www.international.gc.ca/trade-commerce/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/cptpp-ptpgp/index.aspx?lang=fra>
19. Affaires mondiales Canada. (2025i, 25 août). *Déclaration commune visant à faire progresser la reprise des négociations relatives à un accord de libre-échange entre le Canada et le Mercosur et à réaffirmer le soutien en faveur du système commercial mondial*. Gouvernement du Canada. https://www.international.gc.ca/country_news-pays_nouvelles/2025-08-25-brazil-bresil.aspx?lang=fra
20. Affaires mondiales Canada. (2025k, juin). *Le point sur le commerce du Canada 2025 : Les petites et moyennes entreprises qui relèvent le défi de l'exportation*. Gouvernement du Canada. <https://international.canada.ca/fr/affaires-mondiales/organisation/rapports/economiste-chef/point-commerce/2025>
21. Affaires mondiales Canada. (2026a). *Diversifier le commerce pour le Canada*. Gouvernement du Canada. <https://international.canada.ca/fr/affaires-mondiales/campagnes/diversifier-commerce>
22. Affaires mondiales Canada. (2026b, 13 mai). *Rapports et publications*. Gouvernement du Canada. <https://international.canada.ca/fr/affaires-mondiales/organisation/rapports>
23. Affaires mondiales Canada. (2026c, 17 avril). *Relations Canada–États-Unis*. Gouvernement du Canada. <https://www.international.gc.ca/country-pays/us-eu/relations.aspx?lang=fra>

24. Affaires mondiales Canada. (2026d, 2 mars). *Canada–Brazil relations*. Government of Canada. <https://www.international.gc.ca/country-pays/brazil-bresil/relations.aspx?lang=eng>
25. Affaires mondiales Canada. (2026e, 23 mars). *Le Canada et l'Union européenne*. Gouvernement du Canada. https://www.international.gc.ca/world-monde/international_relations_relations_internationales/eu-ue/index.aspx?lang=fra
26. Affaires mondiales Canada. (2026f, 27 mars). *Diversifier les débouchés du Canada en matière de commerce et d'investissement*. Gouvernement du Canada. <https://www.international.gc.ca/gac-amc/campaign-campagne/trade-diversification-commerce/index.aspx?lang=fra>
27. Affaires mondiales Canada. (2026g, 4 mars). *Le Canada obtient un accès renouvelé au marché chinois afin de stimuler ses exportations et de renforcer la collaboration économique*. Gouvernement du Canada. <https://www.canada.ca/fr/affaires-mondiales/nouvelles/2026/03/le-canada-obtient-un-acces-renouvele-au-marche-chinois-afin-de-stimuler-ses-exportations-et-de-renforcer-la-collaboration-economique.html>
28. Agriculture et Agroalimentaire Canada. (2024). *Analyse des tendances du secteur – Aliments et boissons protéinés d'origine végétale au Canada*. Gouvernement du Canada. <https://agriculture.canada.ca/fr/commerce-international/rapports-guides/analyse-tendances-du-secteur-aliments-boissons-proteines-dorigine-vegetale-au-canada>
29. Alvarez, J., Krznar, I., & Tombe, T. (2019, 22 juillet). *Internal trade in Canada: Case for liberalization* (IMF Working Paper No. WP/19/158). International Monetary Fund. <https://www.imf.org/en/publications/wp/issues/2019/07/22/internal-trade-in-canada-case-for-liberalization-47100>
30. Association des administrations portuaires canadiennes. (2025a). *Assurer l'avenir économique du Canada grâce aux administrations portuaires canadiennes* [PDF]. https://acpa-aapc.ca/wp-content/uploads/2025/04/ACPA_Assurer-lavenir-economique-du-Canada_4pgs.pdf
31. Association des administrations portuaires canadiennes. (2025b, 18 avril). *L'Association des administrations portuaires canadiennes salue les engagements du gouvernement fédéral envers la diversification du commerce et l'investissement portuaire*. <https://acpa->

aapc.ca/fr/nouvelles/lassociation-des-administrations-portuaires-canadiennes-salue-les-engagements-du-gouvernement-federal-envers-la-diversification-du-commerce-et-linvestissement-portuaire

32. Association des transformateurs laitiers du Canada. (2026). Accord Canada–États-Unis–Mexique (ACEUM). <https://www.atlc-dpac.ca/accords-commerciaux/aceum>
33. Association minière du Canada. (2026). Accueil – Association minière du Canada. <https://mining.ca>
34. Audet, É. (2025, 25 août). CanExport PME 2025 : Comment monter une demande et faire un plan d'exportation. helloDarwin. <https://hellodarwin.com/fr/blogue/canexport-demande-plan-exportation>
35. Audet, F., & Morin, D. (2025, 31 mars). Le Canada doit révolutionner sa politique étrangère. La Presse. <https://www.lapresse.ca/dialogue/opinions/2025-03-31/le-canada-doit-revolutionner-sa-politique-etrangere.php>
36. Banque mondiale. (2026, avril). Bulletins économiques régionaux – Avril 2026. Groupe de la Banque mondiale. <https://www.banquemondiale.org/ext/fr/what-we-do/regional-economic-updates>
37. Baril, H. (2025, 28 octobre). L'économie canadienne vacille. La Presse. <https://www.lapresse.ca/affaires/2025-10-28/guerre-commerciale/l-economie-canadienne-vacille.php>
38. Benjamin Lopez Steven, B., Burke, A., & Roman, K. (2025, 23 novembre). Carney, Modi agree to launch negotiations on new Canada-India trade deal. CBC News. <https://www.cbc.ca/news/politics/carney-modi-negotiations-canada-india-trade-deal-9.6989535>
39. Bergman, S. (s.d.). Un monde de possibilités : exporter vers les marchés à forte croissance. Exportation et développement Canada. <https://www.edc.ca/fr/zone-commerce/marches-a-forte-croissance-pour-les-exportateurs-canadiens.html>
40. Bibliothèque du Parlement. (2024). Activités de commerce et d'investissement : Canada–Mexique. https://librarybiblio.parl.ca/sites/PublicWebsite/default/fr_CA/ResearchPublications/TradeAndInvestment/2024516E

41. Bickis, I. (2025, 9 février). *Diversifier les relations commerciales du Canada, plus nécessaire que jamais*. La Presse. <https://www.lapresse.ca/affaires/economie/2025-02-09/diversifier-les-relations-commerciales-du-canada-plus-necessaire-que-jamais.php>
42. Bpifrance. (2024). *Document d'enregistrement universel – Rapport annuel 2023*. <https://www.bpifrance.fr/download/media-file/79090>
43. Bpifrance. (2026). *Bilan d'activité*. Bpifrance. <https://www.bpifrance.fr/nous-decouvrir/bilan-dactivite>
44. Canadian Global Affairs Institute. (2025). *Canadian Global Affairs Institute*. <https://www.cgai.ca>
45. Canadian Society of Customs Brokers. (2025, 28 août). *Canada to resume free trade talks with Mercosur*. CSCB National Office. <https://cscb.ca/en/article/canada-resume-free-trade-talks-mercosur>
46. Carlberg, J. (2021, octobre). *Interprovincial trade barriers in Canada: Options for moving forward* (SPP Briefing Paper, Vol. 14:23). The School of Public Policy, University of Calgary. https://vet.ucalgary.ca/sites/default/files/teams/65/ARCHIVE/2021/JSC7_Trade-Barriers_Carlberg.pdf
47. Commissariat au lobbying du Canada. (2025, 22 juillet). *Rapport annuel 2024-2025*. Gouvernement du Canada. <https://lobbycanada.gc.ca/fr/rapports-et-publications/rapport-annuel-2024-2025/>
48. Conference Board du Canada. (2023). *Shoring up: Positioning Canada for changes in global supply chains*. Signal49 Research. https://www.signal49.ca/wp-content/uploads/2022/10/thought-leadership-shoring-up_may2023.pdf
49. Conseil de l'Union européenne. (2025, 1er septembre). *Échanges commerciaux UE-Canada : faits et chiffres*. <https://www.consilium.europa.eu/fr/infographics/eu-canada-trade/>
50. Crane, D. (2015, 28 juillet). *Relations économiques canado-américaines*. L'Encyclopédie canadienne. <https://thecanadianencyclopedia.ca/fr/article/relations-economiques-canado-americaines>
51. Crosbie, G. (s.d.). *Le Canada accroît son autosuffisance au chapitre de la production de fruits et légumes frais*. Financement agricole Canada. <https://www.fcc-fac.ca/fr/savoir/services-economiques/canada-production-fruits-legumes-frais>

52. DCT Transparency. (2025). *Dépenses de lobbying et pouvoir politique : ce que révèlent les chiffres sur la prise de décision gouvernementale*. <https://dctransparency.com/fr/depenses-de-lobbying-et-pouvoir-politique-ce-que-revelent-les-chiffres-sur-la-prise-de-decision-gouvernementale/>
53. Deschênes, L. (2025, 3 novembre). *Future entente de libre-échange : s'unir avec les États-Unis et le Mexique pour contrer le dumping chinois*. Le Journal de Montréal. <https://www.journaldemontreal.com/2025/11/03/future-entente-de-libre-echange-sunir-avec-les-etats-unis-et-le-mexique-pour-contrer-le-dumping-chinois>
54. Desjardins Gestion internationale d'actifs. (2021, février). *L'engagement actionnarial : un levier de changement créateur de valeur* [Livre blanc, PDF]. Mouvement Desjardins. <https://www.desjardins.com/content/dam/pdf/fr/entreprises/investissement-placements/gestion-internationale-actifs/livre-blanc-engagement-actionnarial.pdf>
55. École des dirigeants HEC Montréal. (2025, 5 novembre). *L'Asie, un marché à développer*. <https://ecole-dirigeants.hec.ca/blogs/actualites/l-asie-un-marche-developper>
56. Exportation et développement Canada. (2025, 1er octobre). *Rapport 2025 sur les technologies propres : Les énergies renouvelables, les véhicules électriques et l'électrification sont les moteurs de l'avantage du Canada*. <https://www.edc.ca/fr/about-us/news/edc-cleantech-report-2025.html>
57. Exportation et développement Canada. (2026, 5 mai). *Marché européen 2026 pour les entreprises canadiennes*. EDC. <https://www.edc.ca/fr/guide/market-intelligence-europe-eu-uk.html>
58. Foltin, P., Li, J. B., & Gueye, B. (2024, 18 mars). *Vers la mesure de l'économie verte au Canada* [Présentation PDF]. https://wiki.gccollab.ca/images/6/6e/2_-_Vers_la_mesure_de_l%E2%80%99%C3%A9conomie_verte_au_Canada.pdf
59. Fondation Asie Pacifique du Canada. (2026). *Commerce avec l'Asie*. <https://www.asiapacific.ca/fr/research/business>
60. Gajan, C. (2024, 20 août). *L'influence des lobbys aux États-Unis : un système en question*. Major-Prépa. <https://major-prepa.com/anglais/influence-lobbys-etats-unis/>

61. Galliot, M. (2025, 21 février). Diversification du commerce : quel impact pour les PME canadiennes ? Banque de développement du Canada (BDC). <https://www.bdc.ca/fr/articles-outils/blogue/diversification-commerce-quel-impact-pme-canadiennes>
62. Gardella, A. (2020, 28 février). Trois marchés à surveiller en Amérique latine : Chili, Colombie et Équateur. Exportation et développement Canada (EDC). <https://www.edc.ca/fr/blogue/marches-exportation-amerique-latine.html>
63. Gouvernement du Canada. (2022). La Stratégie canadienne sur les minéraux critiques : De l'exploration au recyclage – Alimenter l'économie verte et numérique du Canada et du monde. <https://www.canada.ca/fr/campagne/mineraux-critiques-au-canada/la-strategie-canadienne-sur-les-mineraux-critiques.html>
64. Gouvernement du Canada. (2025, 4 juin). Le Canada et la Communauté des Caraïbes (CARICOM). https://www.international.gc.ca/world-monde/international_relations_relations_internationales/caricom/index.aspx?lang=fra
65. Gouvernement du Canada. (2026, 14 janvier). Bâtir une économie forte. <https://www.canada.ca/fr/campagne/batir-economie-forte.html>
66. Gouvernement du Canada. (2026, 22 janvier). Alliance sur la production de minéraux critiques. <https://www.canada.ca/fr/campagne/mineraux-critiques-au-canada/les-mineraux-critiques-une-occasion-pour-le-canada/alliance-sur-la-production-de-mineraux-critiques.html>
67. Innovation, Sciences et Développement économique Canada. (2018). Rapport des Tables de stratégies économiques du Canada : Technologies propres. Gouvernement du Canada. <https://ised-isde.canada.ca/site/ised/fr/plans-rapports/rapport-tables-strategies-economiques-canada-technologies-propres>
68. Innovation, Sciences et Développement économique Canada. (2025, 20 mai). PIB et commerce du secteur canadien des produits environnementaux et de technologies propres. <https://ised-isde.canada.ca/site/carrefour-croissance-propre/fr/pib-commerce-secteur-canadien-produits-environnementaux-technologies-propres>

69. International Energy Agency. (2021, 5 May). *The role of critical minerals in clean energy transitions*. IEA. <https://www.iea.org/reports/the-role-of-critical-minerals-in-clean-energy-transitions>
70. Janzen, N., & Fan, C. (2025, 2 septembre). *États-Unis et Canada : l'ACEUM bénéficie aux deux économies*. RBC Économique. <https://www.rbc.com/fr/economique/analyse-pour-le-canada/analyse-en-vedette/perspectives/etats-unis-et-canada-laceum-beneficie-aux-deux-economies>
71. Japan External Trade Organization. (2022). *Reports and statistics*. JETRO. [https://www.jetro.go.jp/en/reports/Reports and Statistics | Japan External Trade Organization - JETRO](https://www.jetro.go.jp/en/reports/Reports_and_Statistics_|_Japan_External_Trade_Organization_-_JETRO)
72. Jean-Jacobs, F. (2025, 4 septembre). *Quels secteurs d'activité profiteront de la diversification commerciale vers l'Europe?* Desjardins – Études économiques. <https://www.desjardins.com/qc/fr/epargne-placements/etudes-economiques/canada-exportations-internationales-4-septembre-2025.html>
73. Martinez, E. (2025, 18 septembre). *La proportion des exportations vers les États-Unis pourrait chuter à 50%, selon la BDC*. Les Affaires. <https://www.lesaffaires.com/dossiers/manufacturier-diversifier-ses-marches-au-quebec/une-diversification-des-exportations-inedite-selon-la-bdc/>
74. Martre, H., Clerc, P., & Harbulot, C. (1994, 1er février). *Intelligence économique et stratégie des entreprises* (Rapport du Commissariat général du Plan). La Documentation française. <https://hrimag.com/IMG/pdf/rapport-martre.pdf>
75. Ministère des Finances Canada. (2018, 11 octobre). *Le gouvernement du Canada défend les entreprises et les travailleurs des secteurs de l'acier et de l'aluminium*. Gouvernement du Canada. <https://www.canada.ca/fr/ministere-finances/nouvelles/2018/10/le-gouvernement-du-canada-defend-les-entreprises-et-les-travailleurs-des-secteurs-de-lacier-et-de-laluminium.html>
76. Ministère des Finances Canada. (2026a, 15 janvier). *Ministère des Finances du Canada*. (2026, 15 janvier). *Canada's response to U.S. tariffs on Canadian products*. <https://www.canada.ca/fr/ministere-finances/programmes/politiques-finances-echanges-internationaux/reponse-canada-droits-douane-americains.html>
77. Ministère des Finances du Canada. (2026b, 11 Mars). *Soutien aux travailleurs et aux employeurs touchés par les droits de douane*. Gouvernement du Canada. <https://www.canada.ca/en/departement->

[finance/programs/international-trade-finance-policy/canadas-response-us-tariffs/support-canadian-workers-employers.html](https://www.international-trade-finance-policy/canadas-response-us-tariffs/support-canadian-workers-employers.html)

78. National Defence / Canadian Armed Forces. (2025, 3 mars). *Canada-Brazil Defence Cooperation Agreement enters into force*. Government of Canada. <https://www.canada.ca/en/department-national-defence/news/2025/03/canada-brazil-defence-cooperation-agreement-enters-into-force.html>
79. Organisation de coopération et de développement économiques. (2026). *Germany Economic Snapshot*. OECD. <https://www.oecd.org/en/topics/sub-issues/economic-surveys/germany-economic-snapshot.html>
80. Organisation de coopération et de développement économiques. (2026). *Économie*. OCDE. <https://www.oecd.org/fr/themes/economie.html>
81. Organisation de coopération et de développement économiques. (2025, 2 juin). *Examen de l'OCDE sur la résilience des chaînes d'approvisionnement : Naviguer face aux risques*. OCDE. https://www.oecd.org/fr/publications/examen-de-l-ocde-sur-la-resilience-des-chaines-d-approvisionnement_efcoe1co-fr/full-report.html
82. Organisation de coopération et de développement économiques. (2026). *L'économie du Canada en un coup d'œil*. OCDE. <https://www.oecd.org/fr/topics/sub-issues/economic-surveys/canada-economic-snapshot.html>
83. Pacte mondial de l'ONU – Réseau France. (2024, 24 janvier). *Le Forum économique mondial dévoile le Rapport sur les Risques Globaux 2024*. <https://pactemondial.org/2024/01/24/le-forum-economique-mondial-devoile-le-rapport-sur-les-risques-globaux-2024>
84. Pan, X., Martin, B., & Dresner, M. (2025, 6 mars). *Le Canada est en guerre commerciale avec les États-Unis – voici comment y faire face*. Université Concordia / The Conversation. <https://www.concordia.ca/ucactualites/central/la-conversation/2025/le-canada-est-en-guerre-commerciale-avec-les-etats-unis---voici.html>
85. Pembina Institute. (2026). *Plan stratégique 2026–2030*. <https://www.pembina.org/pub/strategic-plan-2026-2030>

86. Perron, B., Poitevin, M., Adam, A., & Sozonoff, X. (2023). *Autonomie alimentaire et volatilité des prix : Une comparaison internationale* (Rapport de projet 2023RP-19). CIRANO. <https://cirano.qc.ca/fr/sommaires/2023RP-19>
87. Porter, M. E. (1990). *The competitive advantage of nations*. Harvard Business Review, 68(2),. <https://hbr.org/1990/03/the-competitive-advantage-of-nations>
88. Proulx, B. (2025, 4 novembre). *Le gouvernement Carney promet de la croissance*. Le Devoir. <https://www.ledevoir.com/politique/canada/930957/gouvernement-carney-promet-croissance-face-trump>
89. Ressources naturelles Canada. (2026, 10 février). *Le Canada déploie sa nouvelle stratégie automobile en développant ses infrastructures de recharge de véhicules électriques*. Gouvernement du Canada. <https://www.canada.ca/fr/ressources-naturelles-canada/nouvelles/2026/02/le-canada-deploie-sa-nouvelle-strategie-automobile-en-developpant-ses-infrastructures-de-recharge-de-vehicules-electriques.html>
90. Ricardo, D. (1821). *On the principles of political economy and taxation* (3rd ed.). Library of Economics and Liberty. <https://www.econlib.org/library/Ricardo/ricP.html>
91. Robertson, D. (2025, 21 novembre). *Carney wraps U.A.E. visit with pledge of \$70B to be invested in Canada*. CBC News. <https://www.cbc.ca/news/politics/mark-carney-uae-investment-pledge-9.6987466>
92. Rolland, S. (2025, 1er août). *Droits de douane – Le pire évité pour l’économie canadienne, mais l’incertitude fait mal*. La Presse. <https://www.lapresse.ca/affaires/economie/2025-08-01/droits-de-douane/le-pire-evite-pour-l-economie-canadienne-mais-l-incertitude-fait-mal.php>
93. Schnoor, T. (2025, 6 mars). *Canada seeks to deepen trade ties with Brazil amid Trump’s pressures*. Valor International. <https://valorinternational.globo.com/foreign-affairs/news/2025/03/06/canada-seeks-to-deepen-trade-ties-with-brazil-amid-trumps-pressures.ghtml>Canada seeks to deepen trade ties with Brazil amid Trump’s pressures
94. Semiconductor Industry Association. (2026). *Semiconductor Industry Association – Voice of the U.S. Semiconductor Industry*. <https://www.semiconductors.org>

95. Signal49 Research. (2025). *Investir dans l'avenir du Canada : Une entreprise coûteuse – Notre analyse du budget fédéral de 2025*. <https://www.signal49.ca/insights/analyse-du-budget-federal-de-2025/>
96. Statistique Canada. (2004). *Mad cow disease and beef trade: An update*. Statistique Canada. <https://www150.statcan.gc.ca/n1/pub/11-621-m/11-621-m2004010-eng.htm>
97. Statistique Canada. (2024a, 15 mars). *Suivi de l'évolution des maillons de la chaîne d'approvisionnement du Canada et de leurs effets — éléments connus et inconnus*. Le Quotidien. <https://www150.statcan.gc.ca/n1/daily-quotidien/240315/dq240315c-fra.htm>
98. Statistique Canada. (2024b, 16 avril). *Le nombre d'entreprises actives poursuit sa tendance à la baisse en décembre*. StatsCAN Plus. <https://www.statcan.gc.ca/o1/fr/plus/5898-le-nombre-dentreprises-actives-poursuit-sa-tendance-la-baisse-en-decembre>
99. Statistique Canada. (2024c, 26 février). *Commerce international des produits environnementaux et de technologies propres selon l'origine et la destination, 2022*. <https://www150.statcan.gc.ca/n1/daily-quotidien/240226/dq240226b-fra.htm>
100. Statistique Canada. (2024d, 6 mars). *Enquête annuelle sur les biens et services environnementaux, 2022*. <https://www150.statcan.gc.ca/n1/daily-quotidien/240306/dq240306d-fra.htm>
101. Statistique Canada. (2025a, 11 juin). *Bilan des investissements internationaux du Canada, premier trimestre de 2025*. <https://www150.statcan.gc.ca/n1/daily-quotidien/250611/dq250611a-fra.htm>
102. Statistique Canada. (2025b, 23 septembre). *Voyages entre le Canada et les autres pays, juillet 2025*. Gouvernement du Canada. <https://www150.statcan.gc.ca/n1/daily-quotidien/250923/dq250923a-fra.htm>
103. Statistique Canada. (2025c, 24 avril). *De la recherche aux connaissances : l'économie canadienne dans le contexte des récents développements du commerce entre le Canada et les États-Unis (No 11-631-X2025004)*. <https://www150.statcan.gc.ca/n1/pub/11-631-x/11-631-x2025004-fra.htm>
104. Statistique Canada. (2025d, 5 septembre). *Statistiques sur le commerce international*. https://www.statcan.gc.ca/fr/sujets-debut/commerce_international
105. Statistique Canada. (2025e, 6 mars). *Commerce international de marchandises du Canada, janvier 2025*. <https://www150.statcan.gc.ca/n1/daily-quotidien/250306/dq250306a-fra.htm>

106. Statistique Canada. (2025f, 7 janvier). Commerce de marchandises : les 10 principaux partenaires commerciaux du Canada — Données sur la base de la balance des paiements, désaisonnalisées, en dollars courants (Tableau 12-10-0011-01). <https://www150.statcan.gc.ca/n1/daily-quotidien/250107/to01a-fra.htm>
107. Statistique Canada. (2026, 30 avril). Regard sur le Canada et les États-Unis : Investissement et propriété. <https://www.statcan.gc.ca/fr/themes-debut/canada-etats-unis/investissement-propriete>
108. Tanguay, S. (2025, 31 janvier). Retour historique sur le siècle et demi de turbulences économiques entre les États-Unis et le Canada, y compris les menaces de tarifs douaniers. Le Devoir. <https://www.ledevoir.com/economie/838060/siecle-demi-turbulences-economiques-entre-etats-unis-canada>
109. United Nations Conference on Trade and Development. (2023). The state of commodity dependence 2023. UNCTAD. https://unctad.org/system/files/official-document/ditccom2023d3_en.pdf
110. Valois-Nadeau, B. (2025, 16 juin). Résultats du Port de Montréal : les efforts de diversification du commerce international canadien portent fruit. Le Devoir. <https://www.ledevoir.com/economie/891388/diversification-commerce-international-marche-port-montreal>