

Une relation commerciale en  
évolution : Quelles sont les prochaines  
étapes pour les entreprises qui  
travaillent de part et d'autre de la  
frontière canado-américaine?

Le 7 janvier 2026



## Développements récents et répercussions immédiates

La relation commerciale entre le Canada et les États-Unis, longtemps reconnue pour sa stabilité et son intégration, connaît actuellement une période d'ajustements. Des développements récents, notamment des changements dans le statut des négociations commerciales et l'instauration de mesures tarifaires par les États-Unis, ont introduit de nouveaux éléments à prendre en compte pour les entreprises canadiennes qui exercent des activités transfrontalières. Ces actions témoignent de l'évolution des priorités politiques et soulignent l'importance de suivre attentivement les développements en cours.

Les changements récents en matière de politiques commerciales ont entraîné une hausse des tarifs sur plusieurs exportations canadiennes vers les États-Unis, atteignant désormais jusqu'à **50 % sur l'acier, l'aluminium et le cuivre<sup>1</sup>, 25 % sur les automobiles<sup>2</sup>, 35 % sur les biens non conformes à l'ACEUM<sup>3</sup>, 25 % sur les camions lourds et 10 % sur les autobus<sup>4</sup>**, ainsi qu'un **supplément de 10 % sur le bois d'œuvre résineux<sup>5</sup> (en plus des droits antidumping et compensateurs)**, certaines mesures s'ajoutant les unes aux autres. Le Canada a également annoncé des modifications aux contre-mesures qu'il avait imposées en réponse au régime tarifaire américain, ainsi que de nouvelles mesures visant à protéger, bâtir et transformer ses secteurs stratégiques<sup>6</sup>. Ces ajustements soulignent la nécessité pour les entreprises canadiennes de demeurer agiles et bien informées à mesure que les conditions commerciales évoluent.



1. Le 12 mars 2025, les États-Unis ont imposé en vertu de l'article 232 du *Trade Expansion Act of 1962* des droits de douane de 25 % sur toutes les importations d'acier et d'aluminium, y compris celles en provenance du Canada. Le 4 juin 2025, les États-Unis ont porté à 50 % les droits de douane sur les importations d'acier et d'aluminium et ont étendu cette mesure à d'autres produits dérivés. Le 1er août 2025, les États-Unis ont également imposé à l'ensemble des pays du monde des droits de douane de 50 % sur les importations de produits semi-finis en cuivre et de produits dérivés, y compris ceux provenant du Canada.
2. Le 3 avril 2025, les États-Unis ont imposé en vertu de l'article 232 des droits de douane de 25 % sur toutes les importations d'automobiles et de camions légers, y compris celles en provenance du Canada.
3. Le 4 mars 2025, les États-Unis ont imposé en vertu de l'*International Emergency Economic Powers Act* (IEEPA) des droits de douane de 25 % sur les marchandises importées du Canada. Depuis le 7 mars 2025, une exemption des droits de douane s'applique aux marchandises conformes à l'Accord Canada-États-Unis-Mexique (ACEUM). Le 1er août 2025, ces droits de douane sont passés de 25 % à 35 %.
4. Le 1er novembre 2025, les États-Unis ont imposé en vertu de l'article 232 des droits de douane à l'échelle mondiale de 25 % sur les importations de véhicules moyens et lourds (camions) et leurs pièces, ainsi que des droits de douane mondiaux de 10 % sur les autobus.
5. Le 14 octobre 2025, les États-Unis ont imposé en vertu de l'article 232 des droits de douane à l'échelle mondiale de 10 % sur le bois d'œuvre résineux en billes ou scié.
6. Le 5 septembre 2025, le premier ministre Carney a annoncé de [nouvelles mesures](#) visant à protéger, à bâtir et à transformer les industries stratégiques du Canada.



## Pourquoi est-ce important?

Les changements récents en matière de politique commerciale reflètent un environnement nord-américain dynamique. Pour les entreprises canadiennes, les conséquences économiques sont immédiates et multiples, ayant un impact sur leur compétitivité, les décisions d'investissement et leurs chaînes d'approvisionnement transfrontalières établies de longue date.

Les données de la **figure 1** (ci-dessous) illustrent comment ces nouveaux tarifs redéfinissent la dynamique du marché avec les États-Unis. Malgré la forte hausse des taux effectifs des tarifs américains dans l'ensemble, **les exportateurs canadiens continuent, grâce aux exemptions accordées aux biens conformes à l'ACEUM, d'avoir un taux effectif de droit de douane favorable par rapport au Mexique, aux pays du G7 et à la Chine.** Cette protection limitée met toutefois en évidence la forte dépendance du Canada à un accès préférentiel au marché nord-américain, un avantage qui pourrait s'éroder en cas de remise en question des dispositions de l'ACEUM.

Dans ce contexte, trois pressions interconnectées ont émergé :

- **Perturbation des échanges commerciaux :** L'interruption des négociations commerciales entre le Canada et les États-Unis et l'imposition de nouveaux tarifs sur les exportations de certains biens canadiens vers les États-Unis exercent déjà des contraintes sur plusieurs secteurs clés au Canada, notamment ceux de **l'automobile, la foresterie et l'énergie**. Par exemple, les fabricants d'automobiles en Ontario font état de réductions de quarts de travail et de reports de leurs investissements<sup>7</sup>, tandis que des scieries en Colombie-Britannique et au Québec diminuent leur production en raison d'un accès restreint au marché américain.
- **Incertitude au sein des chaînes d'approvisionnement :** Les fabricants canadiens qui dépendent de composants américains font face à des délais de livraison plus longs, à une hausse des coûts et à la suspension de projets conjoints, particulièrement dans les **secteurs de l'énergie propre et de la fabrication de pointe**<sup>9</sup>. Les exportateurs agricoles, quant à eux, doivent composer avec des obstacles logistiques et des conditions frontalières imprévisibles<sup>10</sup>, ce qui mine la confiance dans la planification à long terme.

7. Desjardins, « Changement de vitesse : le secteur manufacturier ontarien à l'ère des turbulences tarifaires », 23 avril 2025.

8. CBC News, « Why a lack of access to timber is leading to B.C. mill closures, job losses », 24 novembre 2025; Fédération des producteurs forestiers du Québec, « Baisse de 16 % de la production de bois d'œuvre québécoise au premier trimestre », 16 juin 2025.

9. RSM Canada, « U.S. tariffs expose vulnerability of Canada's manufacturing sector », 11 mars 2025.

10. Financement Agricole Canada, « L'agriculture canadienne peut-elle faire face aux perturbations des échanges commerciaux et des chaînes d'approvisionnement? », 11 juin 2025.

- **Risque politique :** Les récentes mesures commerciales ont introduit de nouvelles variables pour les entreprises canadiennes, les incitant à adopter une approche plus prudente en matière d'investissement et de planification des chaînes d'approvisionnement. Nombre d'entre elles attendent le déroulement des événements avant d'agir en ce qui concerne leurs investissements. Ce contexte remet en question trois décennies d'intégration économique nord-américaine et complique la prise de décisions d'investissement des entreprises canadiennes à un moment où des engagements à long terme dans les chaînes d'approvisionnement sont cruciaux.

Ensemble, ces pressions mettent en évidence la fragilité qu'offre **la protection de l'ACEUM** à court terme au Canada.

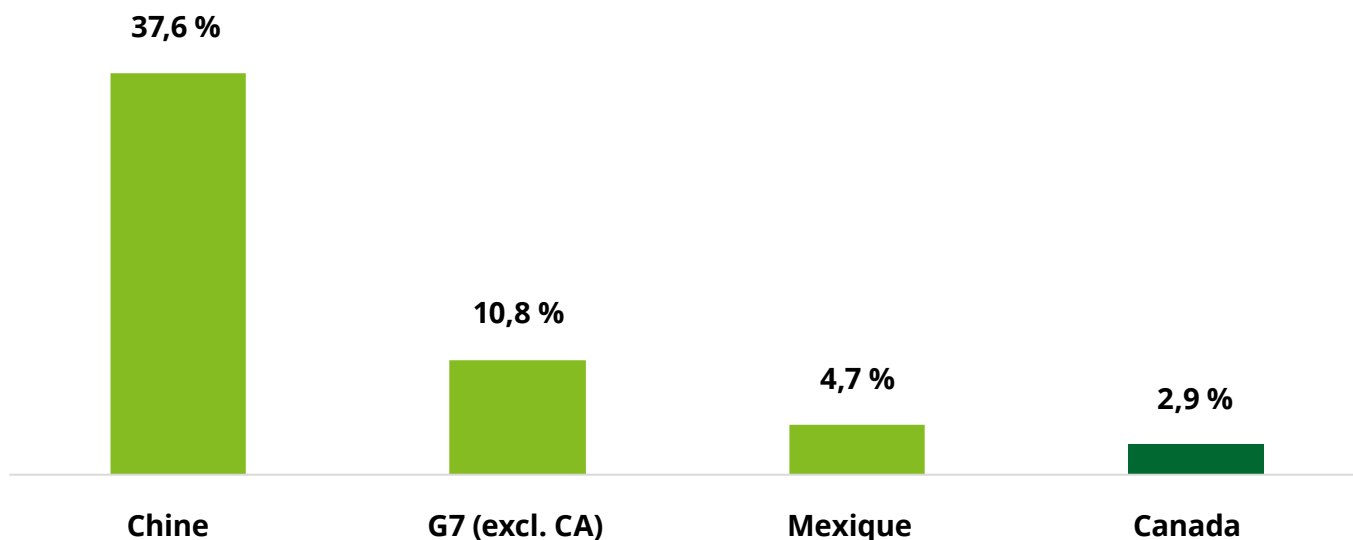
## Illustration visuelle 1 : Pressions tarifaires et exemptions prévues par l'ACEUM

Malgré l'augmentation des tarifs américains dans plusieurs secteurs, et nonobstant le fait que les tarifs sectoriels spécifiques ne soient généralement pas allégés pour les biens conformes à l'ACEUM, à notre avis, les exportateurs canadiens ont, jusqu'à présent relativement bien tiré leur épingle du jeu, grâce **aux exemptions liées à la conformité prévues à l'ACEUM**. Cela souligne l'importance durable du cadre de cet accord, même dans un contexte de turbulences.

**Figure 1** – Le Canada se démarque sur le plan tarifaire par rapport au Mexique, aux pays du G7 et à la Chine grâce aux dispositions prévues pour les biens conformes à l'ACEUM.

### Taux effectifs des droits de douane américains, certaines régions, juillet 2025

Recettes mensuelles des droits de douane en pourcentage des importations



Sources : Commission américaine des données sur le commerce international; Deloitte.



## Perspective stratégique : Ce que devraient faire les entreprises canadiennes

Compte tenu de l'évolution des conditions commerciales avec les États-Unis, il est conseillé aux entreprises canadiennes de privilégier la résilience, la prévoyance et l'adaptabilité dans leur planification stratégique. Ainsi, les entreprises canadiennes devraient :

- **Assurer une veille constante de l'évolution des politiques commerciales :**
  - Mettre en place des mécanismes ou des procédures internes permettant de suivre en temps réel les mesures tarifaires et les négociations bilatérales.
  - Utiliser la planification à l'aide de scénarios pour évaluer les répercussions potentielles sur les prix, la compétitivité et l'accès aux marchés.
- **Analyser la vulnérabilité de la chaîne d'approvisionnement et accroître sa flexibilité :**
  - Procéder à des audits exhaustifs de la chaîne d'approvisionnement pour identifier les dépendances aux intrants américains, mesurer l'impact des changements récents aux contre-mesures canadiennes et autres mesures visant à protéger les secteurs stratégiques, ainsi que repérer les goulots d'étranglement logistiques et les risques liés aux fournisseurs uniques.
  - Explorer des stratégies de diversification, de relocalisation ou de double approvisionnement afin de renforcer la résilience opérationnelle.

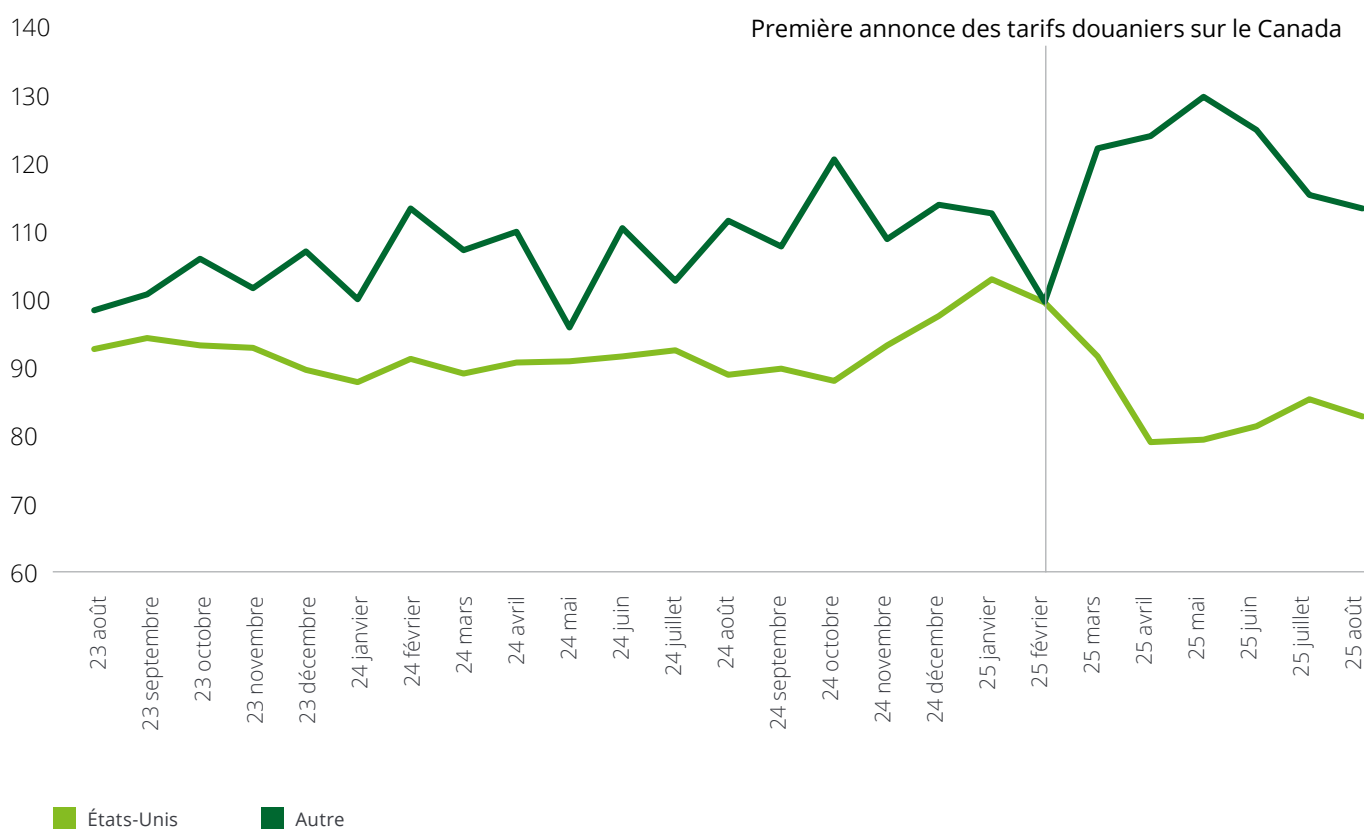
Comme l'illustre la **figure 2** ci-dessous, les exportateurs canadiens ont déjà commencé à s'adapter en augmentant les expéditions vers des marchés autres que les États-Unis. Toutefois, la **figure 3** montre que maintenir cette dynamique sera difficile compte tenu du volume élevé des exportations canadiennes vers les États-Unis, en particulier pour les produits assujettis à des tarifs sectoriels (voir la **figure 4**).

- **S'engager de manière proactive dans un dialogue avec les décideurs et les associations sectorielles :** Maintenir des canaux de communication ouverts avec les gouvernements fédéral et provinciaux du Canada, ainsi qu'avec les principaux groupes sectoriels, afin de soutenir l'élaboration de règles commerciales prévisibles et harmonisées, et de fournir des perspectives sectorielles en amont de la révision de l'ACEUM prévue en 2026.
- **Évaluer la dépendance à l'ACEUM et les risques liés à la conformité :**
  - Effectuer un examen approfondi de la chaîne d'approvisionnement et des classifications de produits afin d'identifier les activités qui dépendent le plus d'un traitement préférentiel au titre de l'ACEUM.
  - Évaluer les vulnérabilités potentielles en cas de **resserrement des règles d'origine ou de modification substantielle de l'accord**, et élaborer des stratégies de contingence en conséquence.

## Illustration visuelle 2 : Diversification des exportations — promesses et limites

**Figure 2** – Malgré les exclusions prévues par l'ACEUM, les exportateurs canadiens se tournent de plus en plus vers des marchés autres que les États-Unis.

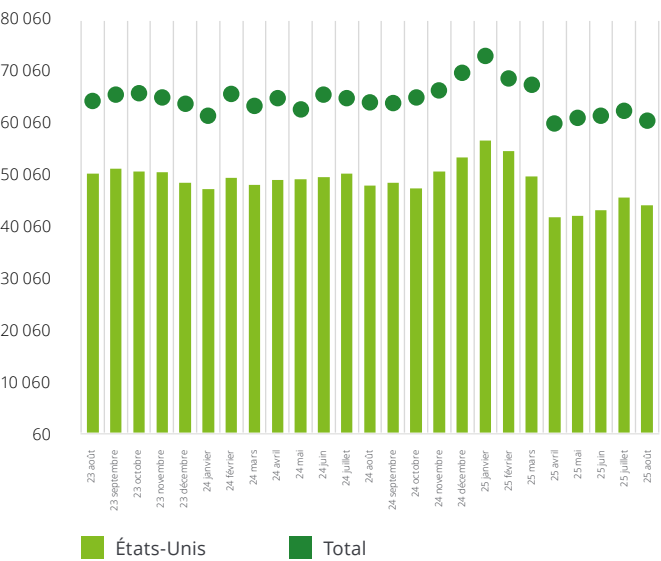
**Exportations vers les États-Unis et d'autres pays, données désaisonnalisées, sur la base de la balance des paiements, février 2025 = 100**



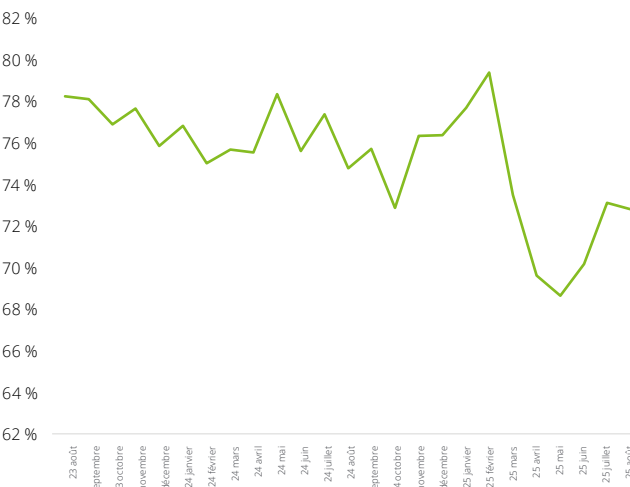
Source : Statistique Canada; Deloitte.

**Figure 3** – Comme une grande partie des exportations canadiennes est acheminée vers les États-Unis, il pourrait s'avérer difficile de maintenir cet effort de diversification.

**Exportations vers les États-Unis et d'autres pays, données désaisonnalisées, sur la base de la balance des paiements, millions de dollars canadiens**



**Exportations vers les États-Unis en proportion du total des exportations, données désaisonnalisées, sur la base de la balance des paiements, en pourcentage**



Source : Statistique Canada; Deloitte.

**Figure 4** – Ceci est particulièrement vrai pour les produits assujettis à des tarifs sectoriels aux États-Unis.

**Exportations nationales vers les États-Unis, en dollars et en pourcentage, de certains produits**

Produit	Juillet 2024		Juillet 2025	
	Exportations vers les É.-U. (en milliers de CAD)	Exportations vers les É.-U. (%)	Exportations vers les É.-U. (en milliers de CAD)	Exportations vers les É.-U. (%)
Fonte, fer et acier	851 717 \$	86 %	573 613 \$	88 %
Ouvrages en fonte, fer ou acier	601 001 \$	95 %	336 984 \$	89 %
Aluminium et ouvrages en aluminium	1 400 687 \$	86 %	819 503 \$	85 %
Véhicules à moteur	4 664 988 \$	92 %	4 804 026 \$	91 %

Source : Statistique Canada; Deloitte.

Remarque : HS72 : fonte, fer et acier; HS73 : ouvrages en fonte, fer ou acier; HS76 : aluminium et ouvrages en aluminium, HS87 : véhicules à moteur.



## Regard vers l'avenir : La révision de l'ACEUM/USMCA en 2026

La **révision de l'ACEUM (USMCA aux États-Unis)**, prévue le 1er juillet 2026, demeure un jalon important pour le commerce nord-américain. Cet accord continue d'offrir à ce jour un cadre de stabilité et de prévisibilité pour les entreprises canadiennes, et il est essentiel que celles-ci demeurent vigilantes face à d'éventuels changements à cet accord.

Quelles questions les entreprises devraient-elles envisager pour bien se préparer à la renégociation à venir de cet accord?

- **Élaboration de plans de contingence pour les résultats de la renégociation :** Les entreprises devraient anticiper différents scénarios et être prêtes à les déployer rapidement.
- **Cartographie de l'exposition sectorielle et des vulnérabilités :** Quels sont les secteurs les plus sensibles aux changements apportés au traitement tarifaire, aux règles d'origine ou aux exigences de conformité? Comment ces risques peuvent-ils être anticipés et atténués?
- **Règles d'origine et implication pour les chaînes d'approvisionnement :** Comment des règles d'origine plus strictes ou révisées pourraient-elles influencer les décisions d'approvisionnement, les stratégies de production et l'intégration transfrontalière? Quels flux de produits ou quelles chaînes d'approvisionnement dépendent le plus d'un traitement préférentiel de l'ACEUM, et où se situent les principales vulnérabilités?
- **Dispositions de l'ACEUM sur le travail et l'environnement :** Les dispositions à venir sur le travail, l'environnement ou le commerce numérique sont-elles susceptibles de modifier les coûts de conformité ou les modèles opérationnels? Dans quelle mesure l'entreprise est-elle préparée à s'adapter à l'évolution des exigences non tarifaires?
- **Mécanismes de règlement des différends et d'application de la loi :** Les entreprises devraient bien comprendre leurs activités en fonction des différents processus de règlement des différends, y compris ceux prévus par l'ACEUM.

Au-delà des entreprises canadiennes, il est essentiel que les décideurs politiques du Canada prennent en considération **la compétitivité et la diversification à long terme du pays**. Ils devraient notamment **se pencher sur les questions suivantes** : De quelle manière l'ACEUM pourrait-il influencer la stratégie commerciale globale du Canada? Dans quelle mesure la dépendance au marché américain pourrait-elle freiner les efforts de diversification, et quel rôle les autres accords bilatéraux et multilatéraux devraient-ils jouer pour atténuer l'exposition systémique?

En abordant ces questions de manière proactive, les entreprises et les décideurs politiques canadiens peuvent passer d'une approche réactive à une **démarche stratégique tournée vers l'avenir**, se positionnant ainsi pour faire face aussi bien aux perturbations à court terme qu'aux transformations structurelles à long terme du commerce nord-américain.





## Conclusion

Le partenariat commercial entre le Canada et les États-Unis continue d'être caractérisé par une forte intégration des chaînes d'approvisionnement, des intérêts communs et une dépendance mutuelle à long terme. En demeurant informées et agiles, les entreprises canadiennes seront en mesure de relever les défis actuels et de se positionner pour garantir leur pérennité.

### Personnes-ressources :

**Jakub Uziak**

**Associé**

Courriel : [juziak@deloitte.ca](mailto:juziak@deloitte.ca)

**Lisa Zajko**

**Associée**

Courriel : [ljajko@deloitte.ca](mailto:ljajko@deloitte.ca)

**Jim Kilpatrick**

**Associé**

Courriel : [jimkilpatrick@deloitte.ca](mailto:jimkilpatrick@deloitte.ca)

**Ryan Ernst**

**Associé**

Courriel : [rernt@deloitte.ca](mailto:rernt@deloitte.ca)



#### À propos de Deloitte Canada

Chez Deloitte, notre raison d'être est d'avoir une influence marquante. Nous existons pour inspirer et aider nos gens, nos organisations, nos collectivités et nos pays à prospérer en créant un avenir meilleur. Notre travail soutient une société prospère où les gens peuvent s'épanouir et saisir des occasions. Il renforce la confiance des consommateurs et des entreprises, aide les organisations à trouver des moyens créatifs de déployer des capitaux, habilite des institutions sociales et économiques justes, fiables et efficaces, et permet à nos amis, à nos familles et à nos collectivités de profiter de la qualité de vie qui accompagne un avenir durable. Étant le plus grand cabinet de services professionnels détenu et exploité par des Canadiens dans notre pays, nous sommes fiers de travailler aux côtés de nos clients pour avoir une influence positive sur tous les Canadiens.

Deloitte offre des services de premier plan dans les domaines de la consultation, de la fiscalité et des services juridiques, des conseils financiers, de l'audit et de la certification ainsi que des conseils en gestion des risques à près de 90 % des sociétés du palmarès Fortune Global 500MD et à des milliers de sociétés fermées. Nous réunissons des compétences, des perspectives et des services de classe mondiale pour aborder les enjeux d'affaires les plus complexes de nos clients.

Deloitte S.E.N.C.R.L./s.r.l., société à responsabilité limitée constituée en vertu des lois de l'Ontario, est le cabinet membre canadien de Deloitte Touche Tohmatsu Limited. Deloitte désigne une ou plusieurs entités parmi Deloitte Touche Tohmatsu Limited, société fermée à responsabilité limitée par garanties du Royaume-Uni, ainsi que son réseau de cabinets membres dont chacun constitue une entité juridique distincte et indépendante. Pour obtenir une description détaillée de la structure juridique de Deloitte S.E.N.C.R.L./s.r.l. et de ses filiales, veuillez consulter [www.deloitte.com/ca/apropos](http://www.deloitte.com/ca/apropos).

Pour en apprendre plus sur Deloitte Canada, veuillez nous suivre sur [LinkedIn](#), [X](#), [Instagram](#) ou [Facebook](#).

La présente publication ne contient que des renseignements généraux, et Deloitte n'y fournit aucun conseil ou service professionnel dans les domaines de la comptabilité, des affaires, des finances, du placement, du droit ou de la fiscalité, ni aucun autre type de service ou conseil. Elle ne remplace donc pas les services ou conseils professionnels et ne devrait pas être utilisée pour prendre des décisions ou des mesures susceptibles d'avoir une incidence sur votre entreprise. Avant de prendre de telles décisions ou mesures, vous devriez consulter un conseiller professionnel compétent. Deloitte n'est aucunement responsable de toute perte que subirait une personne parce qu'elle se serait fiée à la présente publication.