

POINT DE VUE ÉCONOMIQUE

Quels secteurs d'activité profiteront de la diversification commerciale vers l'Europe?

Par Florence Jean-Jacobs, économiste principale¹

FAITS SAILLANTS

- ▶ La diversification des échanges commerciaux hors des États-Unis et vers l'Europe² est devenue un impératif urgent pour le Canada, dans le présent contexte géopolitique transformé. Ce virage a le potentiel d'améliorer la compétitivité et l'innovation des entreprises d'ici, qui devront de plus en plus se frotter à des concurrents européens, en plus de favoriser leur transition énergétique.
- ▶ Le mouvement s'annonce pérenne, mais les exportateurs et investisseurs canadiens doivent être conscients que le processus s'échelonnnera sur plusieurs années.
- ▶ L'accord de libre-échange entre le Canada et l'Union européenne (Accord économique et commercial global [AECG]) est actuellement sous-exploité et gagnerait à être mieux connu des entreprises. Notamment, l'ouverture des marchés publics grâce à l'AECG génère des appels d'offres (tant locaux que nationaux) pour lesquels les entreprises d'ici sont bien positionnées.
- ▶ Les secteurs suivants bénéficient d'opportunités en Europe, et l'expertise distinctive du Canada et du Québec positionne avantageusement les entreprises d'ici : énergie renouvelable et technologies propres, services professionnels et technologies numériques, défense, manufacturier avancé, minéraux et métaux critiques, santé et pharmaceutique, et agroalimentaire (tableau A).

Tableau A

Plusieurs opportunités s'offrent en Europe aux entreprises canadiennes

Opportunités à explorer*
Marchés publics
Manufacturier avancé (machines et matériel, robotique, semi-conducteurs)
Énergie renouvelable et technologies propres
Véhicules automobiles et pièces (y compris les véhicules électriques)
Défense
Aérospatiale
Minéraux critiques
Métaux et produits métalliques
Services professionnels et technologies numériques (ex. : logiciels, intelligence artificielle)
Agricole et agroalimentaire (notamment : légumes et fruits et leurs préparations, céréales et oléagineux)
Technologies de la santé (équipement médical, biotechnologies) et produits pharmaceutiques

* Liste non exhaustive.
Desjardins, Études économiques

² Pour les fins d'analyse quantitative dans ce *Point de vue économique*, l'Europe est définie comme les 27 pays de l'Union européenne ainsi que le Royaume-Uni (à moins d'indication contraire).

¹ L'auteure tient à remercier l'équipe des services internationaux de Desjardins, le Bureau de représentation Desjardins Europe, le Service des délégués commerciaux du Canada et Jean-Toussaint Battestini (Expertise France).

Un vent favorable souffle vers l'Europe

Le vent a tourné en 2025, et une nette rupture avec le passé s'amorce, en matière de commerce international. Pour le Canada, réduire sa dépendance aux États-Unis devient un impératif de sécurité économique. À l'heure où notre principal partenaire commercial multiplie les hausses de tarifs douaniers et où une révision de l'Accord Canada-États-Unis-Mexique (ACEUM) avantageuse pour le Canada s'annonce ardue, la diversification vers d'autres marchés est non seulement opportune, mais absolument nécessaire.

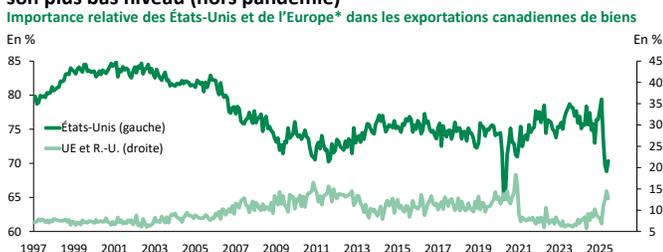
Et les intérêts économiques et politiques mutuels bénéficient actuellement d'un bon alignement entre le Canada et l'Europe. L'Europe cherche à renforcer sa position sur la scène mondiale. Les pressions pour affirmer son rôle s'accroissent, alors que le paysage mondial est en mutation (États-Unis protectionnistes, Chine en expansion, agression russe en Ukraine). Les engagements renforcés de dépenses militaires de l'Organisation du Traité de l'Atlantique Nord (OTAN) et de l'Union européenne (UE) constituent un autre changement de paradigme majeur (voir [notre plus récente étude](#) sur le secteur de la défense). Le premier ministre Mark Carney a démontré une volonté claire de rapprochement avec ses alliés européens, et a choisi l'Europe pour sa première visite à l'étranger officielle dès son entrée en poste.

Sans minimiser les débouchés potentiels pour les entreprises canadiennes dans d'autres régions du monde, on peut dire qu'un vent favorable souffle présentement sur le continent européen.

On voit déjà des signes de diversification des échanges commerciaux du Canada, hors États-Unis. Les données de mai et juin derniers montrent la plus faible proportion d'exportation de biens vers les États-Unis hors pandémie (graphique 1). Une [aluminerie québécoise](#) rapporte avoir trouvé des débouchés en Europe pour compenser les barrières tarifaires américaines alors que l'administration américaine applique des tarifs de 50 % sur l'acier et l'aluminium.

Graphique 1

La part des exportations destinées aux États-Unis a récemment chuté à son plus bas niveau (hors pandémie)



UE : Union européenne; R.-U. : Royaume-Uni
Statistique Canada et Desjardins, Études économiques

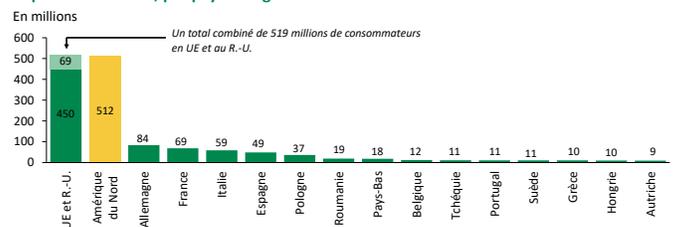
Un marché de près de 520 millions de consommateurs

Outre l'alignement géopolitique stratégique, l'Europe constitue un marché attrayant pour les exportateurs canadiens pour plusieurs raisons. Ses institutions et son cadre réglementaire sont solides, et elle compte 519 millions de consommateurs – soit plus que l'Amérique du Nord (graphique 2). Sa population a des caractéristiques semblables à celle du Canada, notamment des besoins grandissants en soins et technologies de la santé, en raison du vieillissement et de la longévité accrue. Ses entreprises font face aux mêmes impératifs de transformation technologique, d'automatisation, de numérisation, d'efficacité énergétique, et de renforcement des chaînes d'approvisionnement. La proximité avec le Canada est aussi culturelle, en particulier avec le Royaume-Uni et la France, mais aussi avec la diaspora de plusieurs pays européens en sol canadien.

Graphique 2

Avec près de 520 millions d'habitants, l'Europe devance l'Amérique du Nord

Population en 2024, par pays et régions*



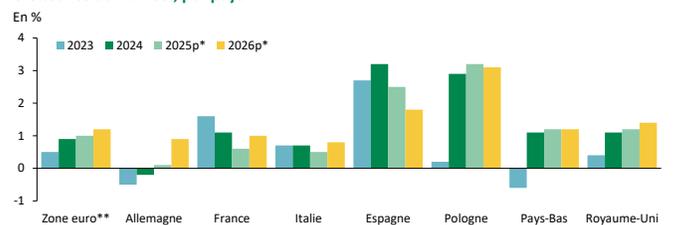
UE : Union européenne; R.-U. : Royaume-Uni; Amérique du Nord : États-Unis, Canada, Mexique.
* En vert foncé : membres de l'UE ayant une population supérieure à 9 millions.
Banque mondiale et Desjardins, Études économiques

Sur le plan économique, le PIB de l'UE a atteint 19 423 G\$ US en 2024 (dont 4 660 G\$ US en Allemagne, troisième économie mondiale) et 3 644 G\$ US pour le Royaume-Uni. Malgré les contractions économiques récentes en Allemagne, les plans ambitieux annoncés d'infrastructures et de dépenses en défense offriront un soutien à la croissance future. Ailleurs sur le continent, la croissance est particulièrement forte en Espagne et en Pologne (graphique 3). Le potentiel et le dynamisme

Graphique 3

L'Espagne et la Pologne ont une croissance particulièrement robuste

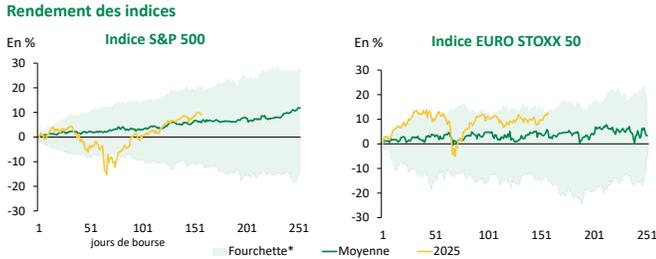
Croissance du PIB réel, par pays



* Prévisions du FMI (juillet 2025); ** 20 pays : Autriche, Belgique, Croatie, Chypre, Estonie, Finlande, France, Allemagne, Grèce, Irlande, Italie, Lettonie, Lituanie, Luxembourg, Malte, Pays-Bas, Portugal, Slovaquie, Slovénie, Espagne.
FMI et Desjardins, Études économiques

européens sont aussi visibles sur les marchés boursiers : ceux-ci ont une performance avantageuse par rapport à ceux des États-Unis depuis le début de l'année (graphique 4).

Graphique 4
Bonne performance des actions européennes cette année



* Fourchette du 10^e au 90^e percentile (2000-présent).
Bloomberg et Desjardins, Études économiques

L'accord de libre-échange AECG est sous-exploité par le Canada

Le Canada bénéficie de plusieurs accords de libre-échange avec les pays européens, le plus important étant l'AECG, entré en vigueur en 2017 (tableau 1)³.

Tableau 1
Accords de libre-échange en vigueur entre le Canada et l'Europe*

Nom de l'accord	Pays	En vigueur
Canada-UE : Accord économique et commercial global (AECG)	27 pays de l'UE : Allemagne, Autriche, Belgique, Bulgarie, Croatie, Chypre, Danemark, Espagne, Estonie, Finlande, France, Grèce, Hongrie, Irlande, Italie, Lettonie, Lituanie, Luxembourg, Malte, Pays-Bas, Pologne, Portugal, Roumanie, Slovaquie, République tchèque, Suède	2017
Accord de continuité commerciale Canada-Royaume-Uni (ACC Canada-Royaume-Uni)	Royaume-Uni	2021 (post Brexit)
Accord de libre-échange Canada-Ukraine (ALECU)	Ukraine	2017
Accord de libre-échange Canada-Association européenne de libre-échange (AELE)	Islande, Liechtenstein, Norvège, Suisse	2009

UE : Union européenne
* Le Canada a également des accords bilatéraux de promotion et protection des investissements avec plusieurs pays d'Europe : Arménie, Croatie, Hongrie, Lettonie, Kosovo, Moldova, Pologne, Roumanie, Serbie, Slovaquie, Tchéquie.

Affaires mondiales Canada et Desjardins, Études économiques

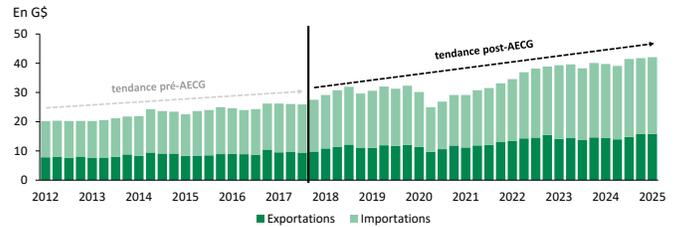
Cependant, malgré une augmentation des échanges et un accès amélioré au marché européen, les données indiquent que les exportateurs canadiens n'en ont pas profité à sa juste hauteur à ce jour. La facilité de faire affaire avec les États-Unis, l'ACEUM, et la proximité géographique ont probablement réduit la nécessité, voire l'urgence, d'exporter vers l'Europe. Mais le contexte a maintenant changé.

³ L'accord est dit en « application provisoire » puisque l'entrée en vigueur complète sera officielle lorsque l'ensemble des États membres de l'UE l'auront ratifié (17 des 27 l'avaient ratifié en date de juin 2025).

Certes, les échanges commerciaux bilatéraux se sont accélérés depuis l'AECG (graphique 5). En comparant la période 2012-2016 à celle de 2022-2024, on constate même que le rythme de croissance des exportations canadiennes de biens et services vers l'UE dépasse celui des exportations canadiennes totales (taux de variation de 69 % contre 62 %). Mais en valeurs nominales, l'accroissement favorise clairement l'UE (graphique 6). La plupart des pays de l'UE, notamment l'Allemagne, ont amélioré leur balance commerciale avec le Canada depuis l'entrée en vigueur de l'AECG (graphique 7 à la page 4). On observe ce déséquilibre aussi au niveau des biens échangés. En fait, très peu de secteurs d'activité canadiens ont amélioré leur balance commerciale avec l'UE depuis l'entrée en vigueur de l'AECG, mis à part les produits énergétiques, les minerais et minéraux non métalliques, et certains produits agricoles et agroalimentaires (graphique 8 à la page 4). La situation est un peu plus nuancée du côté des services, qui ont bénéficié d'une solide performance canadienne. Si le déficit commercial avec l'UE en matière de services s'est légèrement accentué entre 2016 et 2024, une réduction notable du déficit est observée lorsqu'on considère une moyenne sur trois ans, pour lisser les variations annuelles (-4,7 G\$ en 2014-2016 contre -2,9 G\$ en 2022-2024).

Graphique 5
Le commerce bilatéral entre le Canada et l'UE s'est accéléré depuis l'AECG

Exportations et importations canadiennes de biens et services avec l'UE, T1 2012 à T1 2025

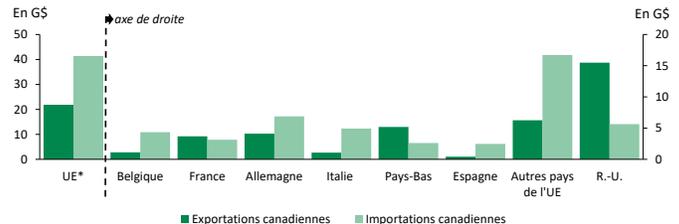


UE : Union européenne; AECG : Accord économique et commercial global
* L'AECG est entré en vigueur le 21 septembre 2017.

Statistique Canada et Desjardins, Études économiques

Graphique 6
Le Canada a-t-il autant profité de l'AECG que les pays de l'UE?

Croissance du commerce de biens et services Canada-Europe entre 2016 et 2024

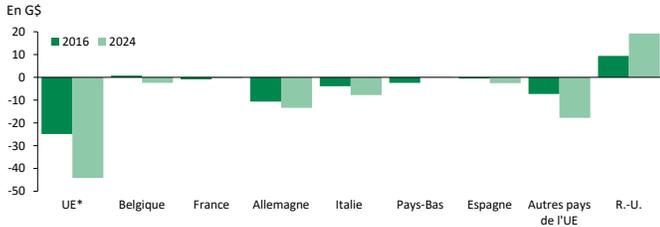


UE : Union européenne; R.-U. : Royaume-Uni; AECG : Accord économique et commercial global

* Excluant le R.-U.
Statistique Canada et Desjardins, Études économiques

Graphique 7
Le déficit commercial du Canada avec l'UE s'est creusé depuis l'AECG, mais l'excédent avec le R.-U. s'est accru

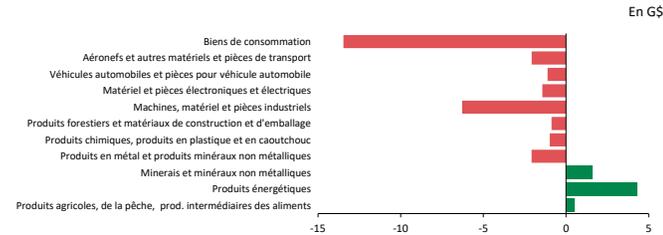
Balance commerciale du Canada avec l'Europe, 2016 et 2024



UE : Union européenne; R.-U. : Royaume-Uni; AECG : Accord économique commercial global
* Excluant le R.-U. Un accord avec le R.-U. a été signé après le Brexit, maintenant les bénéfices de l'AECG.
Statistique Canada et Desjardins, Études économiques

Graphique 8
Le déficit commercial s'est accru avec l'UE pour la plupart des produits

Variation de la balance commerciale du Canada avec l'UE entre 2016 et 2024*, par produits



UE : Union européenne
* Les constats sont similaires si l'on compare des périodes de 3 ans (2014-2016 et 2022-2024) ou de 5 ans (2012-2016 et 2020-2024).
Statistique Canada et Desjardins, Études économiques

Le Canada est bien positionné pour répondre à la demande européenne

Pourtant, le Canada a plusieurs avantages comparatifs qui le positionnent avantageusement en Europe (tableau 2)⁵. Parmi les 20 principales importations de l'UE, quatre sont particulièrement prometteuses puisqu'elles enregistrent à la fois une hausse conséquente de la demande depuis dix ans, en plus de faire

Tableau 2
Le Canada est bien positionné pour répondre à la demande européenne

Produits	Principales importations de l'UE en 2024 (et variation 2014-2024)			Produit au Canada?	Indice d'avantage comparatif révélé
	% du total	var. (%)	var. (G\$)		
1 Véhicules routiers	9,7	51	212	Canada	véhicules et pièces
2 Pétrole, produits pétroliers et matières connexes	8,2	-13	-83	Canada	pétrole et produits pétroliers
3 Machines, appareils et dispositifs électriques	7,8	71	210		
4 Produits médicaux et pharmaceutiques	5,9	73	162		
5 Autres machines industrielles et pièces	4,0	32	63	Canada	équip. mécanique, pièces non électriques
6 Articles manufacturés divers (non classés ailleurs)	3,8	35	64		
7 Appareils de télécommunication et d'enregistrement sonore	3,5	31	54		
8 Vêtements et accessoires d'habillement	3,1	27	43		
9 Machines automatiques de traitement de l'information	2,9	17	27		
10 Produits chimiques organiques	2,9	47	59		
11 Ouvrages en métal (non classés ailleurs)	2,6	32	42	Canada	structures et pièces (acier, aluminium)
12 Machines et appareils de production d'énergie	2,6	36	44	Canada	moteurs, pièces
13 Fer et acier	2,5	11	17		
14 Instruments professionnels et scientifiques	2,3	56	53		
15 Gaz naturel et manufacturé	2,2	7	10	Canada	gaz naturel, autres hydrocarbures gazeux
16 Machines spécialisées	2,1	43	42	Canada	machinerie agricole
17 Métaux non ferreux	2,1	28	30	Canada	nickel, aluminium, zinc, plomb
18 Légumes et fruits	2,0	48	43		légumes, préparations de fruits et légumes
19 Matières et produits chimiques (non classés ailleurs)	1,7	49	37	Canada	explosifs, articles pyrotechniques
20 Autres matériels de transport	1,6	-12	-14	Canada	aéronefs et pièces

● Parmi les top 15. ■ Haut potentiel. ■ Bon potentiel (basé sur les exportations totales du Canada) ■ Le Canada a un avantage comparatif pour les produits indiqués (CNUCED). CNUCED (données selon la classification SITC), OMC, Statistique Canada et Desjardins, Études économiques

⁵ L'indice d'avantage comparatif révélé provient de CNUCED (Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement) et est calculé de la façon suivante : un pays possède un avantage comparatif révélé dans un produit donné lorsque le ratio de ses exportations du produit par rapport à ses exportations totales de biens dépasse le même ratio pour l'ensemble du monde. Dans le tableau 2, le Canada a un avantage lorsque l'indice dépasse 1.

ENCADRÉ 1
L'Accord économique et commercial global (AECG)

L'AECG a éliminé les droits de douane pour 98,6 % de toutes les lignes tarifaires canadiennes et pour 98,7 % des lignes tarifaires de l'UE. Le tarif moyen pondéré de l'UE sur les exportations canadiennes est ainsi passé de 2,6 %⁴ (en 2016) à près de zéro (en 2023). Le tarif moyen pondéré du Canada envers l'UE est passé de 0,8 % à près de zéro. En apparence, la baisse tarifaire relative aurait donc pu bénéficier davantage aux exportateurs canadiens qu'européens.

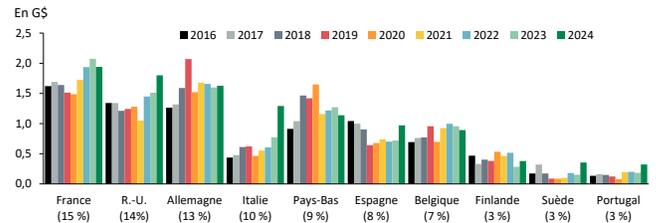
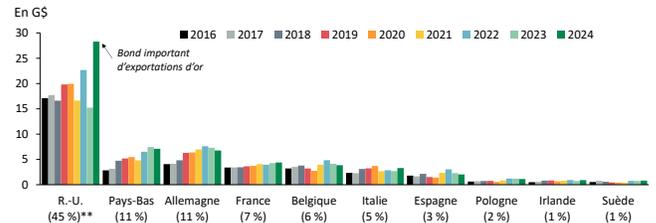
Une [analyse ex post \[en anglais seulement\]](#) de l'incidence de l'AECG identifie plusieurs secteurs d'activité canadiens qui ont particulièrement bénéficié d'un meilleur accès au marché européen : aérospatiale, produits pharmaceutiques, huiles de pétrole, et oléagineux. Cependant, le taux d'utilisation de l'AECG est inégal selon les secteurs, indiquant que plusieurs entreprises n'utilisent pas les clauses qui leur permettraient un accès sans tarifs douaniers au marché européen. L'analyse note aussi que les barrières autres que tarifaires (*non-tariff measures*) n'ont été que partiellement adressées et que des progrès supplémentaires sont nécessaires.

En 2021, un tiers des exportations admissibles à l'AECG sont entrées en UE sans réclamer le traitement préférentiel auquel elles étaient pourtant admissibles. En effet, le taux d'utilisation de l'AECG sur les exportations canadiennes admissibles était de 65,4 % en moyenne (le taux d'utilisation du côté des exportations européennes était de 59,5 %). Plusieurs secteurs à haute volumétrie d'exportations canadiennes étaient bien en dessous de la moyenne : 45,6 % pour la machinerie, 51,6 % pour l'équipement électrique et électronique, et 30,4 % pour les véhicules et pièces automobiles ([Affaires mondiales Canada](#)).

⁴ Taux de la clause de la nation la plus favorisée (*Most-favoured-nation* [MFN]).

ENCADRÉ 2
Exportations vers l'Europe : comment se comparent le Canada et le Québec?

Des contrastes importants distinguent les portraits des exportations canadiennes et québécoises vers l'Europe. Alors que les exportations québécoises sont plus diversifiées au niveau des pays (graphiques A et B), elles sont davantage concentrées en matière de produits (tableau B). Plus du quart des exportations québécoises vers l'UE en 2024 était lié à l'aérospatiale (navigation aérienne ou spatiale), suivi de près des minerais, puis des machines et moteurs. Au Canada, en plus de ces trois catégories d'importance, on note la présence d'exportations de combustibles minéraux et des produits chimiques inorganiques (tableau C). Les exportations de véhicules et pièces automobiles demeurent limitées, les chaînes d'approvisionnement actuelles étant principalement nord-américaines. Il est toutefois intéressant de contraster les capacités productives canadiennes en la matière avec la forte demande européenne (première catégorie d'importation en 2024), indiquant une avenue potentielle à explorer. Notons toutefois qu'un grand volume de véhicules routiers importés en Europe provient d'Asie (principalement de la Chine) et répond à la demande pour des véhicules à faible émission ou électriques ([Eurostat \[en anglais seulement\]](#)). De plus, des [quotas](#) existent pour l'exportation d'automobiles du Canada vers l'Europe; les avenues seraient donc davantage au niveau des pièces automobiles ou des technologies de mobilité et de connectivité liées. L'exportation de produits pharmaceutiques offre aussi un potentiel intéressant, d'autant que l'Allemagne est une plaque tournante importante dans ce domaine, et que les importations de produits médicaux et pharmaceutiques se classent au 4^e rang des produits importés par l'UE.

Graphique A
Les exportations québécoises vers l'Europe sont plus diversifiées en termes de pays
Exportations québécoises de marchandises vers l'UE et le R.-U., par pays*

Graphique B
En Europe, les exportations canadiennes sont fortement concentrées dans quelques pays, principalement le Royaume-Uni
Exportations canadiennes de marchandises vers l'UE et le R.-U., par pays*

Tableau B
L'aérospatiale domine les exportations québécoises vers l'UE

Principales exportations québécoises vers l'UE en 2024 (et variation 2016-2024)						
#	Produits (marchandises)	SH*	M\$	% du total	var. (%)	var. (M\$)
1	Navigation aérienne ou spatiale	88	3 014	27,9	30	690
2	Minerais, scories et cendres	26	1 988	18,4	21	346
3	Machines, appareils et engins mécaniques; chaudières, moteurs, réacteurs	84	1 428	13,2	30	326
4	Machines, appareils et matériel électriques; appareils d'enregistrement	85	471	4,4	39	133
5	Instruments et appareils d'optique, photo/ciné, mesure, contrôle	90	430	4,0	16	59
6	Voitures automobiles, tracteurs, véhicules terrestres, parties et accessoires	87	423	3,9	76	182
7	Fonte, fer et acier	72	209	1,9	48	68
8	Produits pharmaceutiques	30	173	1,6	14	21
9	Aluminium et ouvrages en aluminium	76	165	1,5	43	50
10	Graines, fruits oléagineux; graines, semences et fruits divers	12	163	1,5	38	45
11	Papiers et carton; ouvrage en pâte de cellulose, en papier/carton	48	156	1,4	6	8
12	Produits divers des industries chimiques	38	154	1,4	56	55
13	Combustibles minéraux, huiles et matières bitumineuses	27	134	1,2	-44	-106
14	Préparations de légumes, de fruits ou d'autres parties de plantes	20	130	1,2	229	91
15	Sucres et sucreries	17	130	1,2	81	58

UE : Union européenne; * Code de produit selon la classification standard harmonisée (SH).
Statistique Canada et Desjardins, Études économiques

Tableau C
Le minéral, la machinerie et l'aérospatiale forment le tiers des exportations

Principales exportations canadiennes vers l'UE en 2024 (et variation 2016-2024)						
#	Produits (marchandises)	SH*	M\$	% du total	var. (%)	var. (M\$)
1	Minerais, scories et cendres	26	4 055	11,7	60	1 521
2	Machines, appareils et engins mécaniques, chaudières, moteurs, réacteurs	84	3 734	10,8	19	605
3	Navigation aérienne ou spatiale	88	3 520	10,2	30	820
4	Combustibles minéraux, huiles et matières bitumineuses	27	3 419	9,9	186	2 224
5	Produits chimiques inorganiques	28	2 376	6,9	396	1 897
6	Perles, pierres, gemmes et métaux précieux, monnaies	71	1 836	5,3	22	335
7	Instruments et appareils d'optique, photo/ciné, mesure, contrôle	90	1 447	4,2	56	521
8	Machines, appareils et matériel électriques; appareils d'enregistrement	85	1 379	4,0	25	279
9	Céréales	10	1 305	3,8	79	576
10	Produits pharmaceutiques	30	1 294	3,7	-1	-11
11	Graines, fruits oléagineux; graines, semences et fruits divers	12	1 034	3,0	-4	-43
12	Voitures automobiles, tracteurs, véhicules terrestres, parties et accessoires	87	962	2,8	103	487
13	Nickel et ouvrages en nickel	75	782	2,3	65	308
14	Aluminium et ouvrages en aluminium	76	467	1,4	186	304
15	Matières plastiques et ouvrages en ces matières	39	400	1,2	72	167

UE : Union européenne; * Selon la classification standard harmonisée (SH).
Statistique Canada et Desjardins, Études économiques

partie des capacités productives du Canada : les véhicules routiers et leurs pièces, la machinerie et l'équipement mécanique, les appareils de production d'énergie (réacteurs, moteurs et pièces), et les ouvrages en métal. Douze autres catégories présentent aussi un bon potentiel à explorer, notamment les machines et appareils électriques et les produits pharmaceutiques, qui ont connu la plus forte croissance depuis dix ans, parmi les 20 principales importations analysées.

Les débouchés potentiels sont multiples

Le tableau 3 énumère les principales opportunités identifiées, en fonction des tendances de la demande européenne et de l'expertise canadienne et québécoise. Nous en détaillons quelques-unes dans la section qui suit.

Tableau 3
Plusieurs opportunités s'offrent en Europe aux entreprises canadiennes

Opportunités à explorer*
Marchés publics
Manufacturier avancé (machines et matériel, robotique, semi-conducteurs)
Énergie renouvelable et technologies propres
Véhicules automobiles et pièces (y compris les véhicules électriques)
Défense
Aérospatiale
Minéraux critiques
Métaux et produits métalliques
Services professionnels et technologies numériques (ex. : logiciels, intelligence artificielle)
Agricole et agroalimentaire (notamment : légumes et fruits et leurs préparations, céréales et oléagineux)
Technologies de la santé (équipement médical, biotechnologies) et produits pharmaceutiques

* Liste non exhaustive.
Desjardins, Études économiques

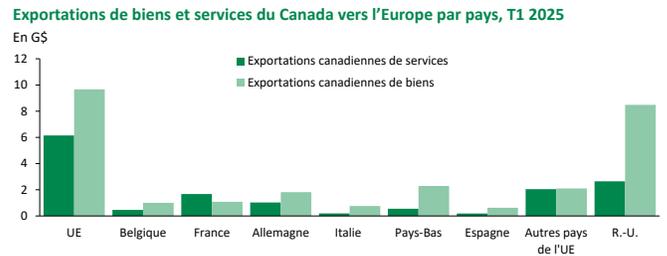
Approvisionnement des marchés publics

L'AECG permet un accès privilégié des compagnies canadiennes, que ce soit directement ou en sous-traitance, pour répondre aux appels d'offres publics émanant des autorités publiques sur le territoire de l'UE. Cela représente plus de 250 000 entités publiques (nationales, régionales/provinciales, municipales), qui dépensent au total environ 2 000 G\$ par année en biens et services, soit 14 % du PIB de l'UE. Cela génère des occasions pour les compagnies canadiennes dans divers secteurs comme l'énergie et le transport, de même qu'un grand nombre de services.

Services professionnels et technologies numériques

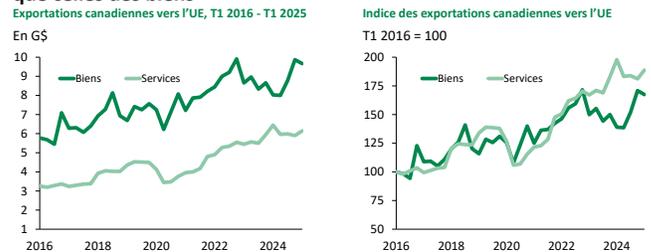
Le tiers des exportations canadiennes en UE est constitué de services, et c'est plus de la moitié pour la France (graphique 9). D'ailleurs, depuis l'AECG, la croissance des exportations canadiennes de services vers l'UE a surpassé celle des biens (graphique 10). C'est dire à quel point ce vaste secteur génère des opportunités pour les entreprises d'ici, tant au sein de l'UE qu'au Royaume-Uni (graphique 11). Selon les données de l'UE,

Graphique 9
Le Canada exporte plus de services que de biens en France



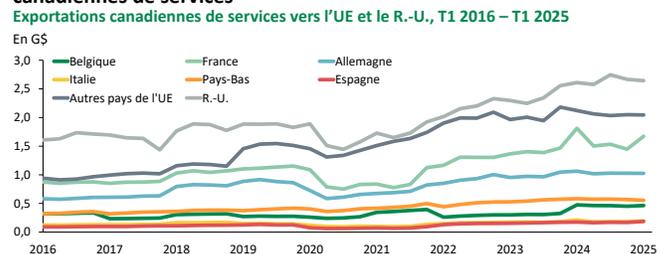
UE : Union européenne; R.-U. : Royaume-Uni
Statistique Canada et Desjardins, Études économiques

Graphique 10
Les exportations de services vers l'UE ont crû encore plus rapidement que celles des biens



UE : Union européenne
Statistique Canada et Desjardins, Études économiques

Graphique 11
Le R.-U. est la destination européenne principale pour les exportations canadiennes de services



UE : Union européenne; R.-U. : Royaume-Uni
Statistique Canada et Desjardins, Études économiques

l'augmentation des importations en provenance du Canada entre 2016 et 2023 a été particulièrement prononcée pour les services informatiques et TI, les télécommunications et les autres services aux entreprises ([Commission européenne, 2025 \[en anglais seulement\]](#)). Des sources secondaires consultées pointent aussi vers des besoins en croissance pour les services d'ingénierie (génie-conseil), les services-conseils technologiques et numériques, les logiciels, l'intelligence artificielle et la cybersécurité (y compris pour le secteur de la défense).

La volonté renouvelée de souveraineté numérique en Europe génère des besoins importants qui pourraient être comblés en partie par les capacités et l'expertise canadiennes et québécoises. Par exemple, des appels d'offres pour la construction de centres de données sont prévus dans plusieurs municipalités et régions; l'ouverture des marchés publics de l'UE grâce à l'AECG permettra aux entreprises d'ici d'y soumissionner.

[Énergie renouvelable et technologies propres](#)

Le contexte particulier du secteur énergétique européen présente des occasions à saisir pour le Canada. La volonté d'accroître l'indépendance énergétique (en particulier vis-à-vis de pays comme la Russie) et d'accélérer la transition vers la carboneutralité est favorable aux entreprises canadiennes. Alors que la demande en hydrocarbures est appelée à continuer de ralentir, celle pour l'énergie renouvelable s'accroît rapidement. De plus, les coûts élevés de l'énergie à la suite de l'agression russe en Ukraine ont amené plusieurs pays, l'Allemagne au premier chapitre, à remplacer le gaz naturel autrefois importé de Russie par de nouvelles sources d'énergie provenant de pays alliés. Les démarches allemandes pour s'approvisionner en hydrogène vert au Canada en témoignent. Cette situation génère des besoins importants dans les domaines de l'énergie renouvelable, des technologies propres et de l'efficacité énergétique.

[Minéraux critiques](#)

Un autre secteur où le Canada est bien positionné est celui des métaux et des minéraux critiques, dont la demande s'accroît en raison de la transition énergétique et des technologies numériques. Les minerais sont d'ailleurs classés parmi les principales exportations du Canada et du Québec vers l'UE. Le Canada y exporte également plusieurs métaux comme le nickel. Bien que la Chine demeure un concurrent féroce au niveau du prix, les pays européens souhaitant diminuer leur dépendance à la Chine pourraient bien se tourner vers des sources fiables (même si plus onéreuses) provenant de pays alliés comme le Canada. En effet, l'UE s'est récemment dotée d'une loi sur l'approvisionnement durable de matières premières critiques ([Commission européenne](#)). La réduction de la dépendance à la Chine y est clairement mise de l'avant.

[Défense et technologies duales](#)

Comme nous l'étayions dans une [récente étude](#), l'augmentation importante des dépenses en défense en Europe générera des opportunités pour les entreprises canadiennes. La signature le 24 juin dernier d'un [partenariat Canada-UE sur la sécurité et la défense \[en anglais seulement\]](#), et l'enclenchement de discussions pour faciliter l'accès aux projets d'approvisionnement via le SAFE (Security Action for Europe) témoignent d'un net rapprochement. Mais dans ce secteur, en particulier, il demeure tout de même des barrières à l'entrée pour les entreprises étrangères, et les processus d'appel d'offres et

d'approvisionnement s'échelonnent sur plusieurs années. Il faut donc voir cette occasion d'exportation comme une de très longue haleine, qui ne se matérialisera pas rapidement dans les données de commerce.

Au-delà des secteurs d'activité, un autre atout sur lequel capitaliser est la diaspora européenne. Au Québec, notamment, la France était la première source d'immigration permanente sur la période 2019-2023, représentant 14 % du total des admissions. C'est aussi le pays avec lequel la province fait le plus d'échanges commerciaux en Europe, tout juste après l'Allemagne (tableau 4). Comme le souligne une [étude](#) d'Affaires mondiales Canada, la propension à l'exportation est particulièrement élevée chez les PME dirigées par des immigrants : « Les trois quarts de l'augmentation de la propension à l'exportation des PME depuis 2017 sont dus aux PME dirigées par des immigrants, dont le nombre a augmenté ainsi que leur tendance à exporter. »

Tableau 4
Principaux partenaires commerciaux du Canada et du Québec, 2024

Canada				Québec					
#	Pays	Exportations (G\$)	Importations (G\$)	Total (G\$)	#	Pays	Exportations (G\$)	Importations (G\$)	Total (G\$)
1	États-Unis	596,7	377,0	973,7	1	États-Unis	91,2	34,6	125,8
2	Chine	29,9	88,8	118,7	2	Chine	3,8	12,7	16,5
3	Mexique	8,7	47,3	56,0	3	Allemagne	1,6	5,2	6,8
4	Royaume-Uni	28,3	9,8	38,1	4	France	1,9	4,7	6,6
5	Japon	15,0	21,4	36,3	5	Italie	1,3	4,1	5,4
	UE	34,6	86,2	120,8		UE	10,8	27,3	38,1

UE : Union européenne; * Exportations et importations de marchandises (exclut les services).
Statistique Canada et Desjardins, Études économiques

Par ailleurs, la proximité de langue et de culture entre le Québec et la francophonie européenne génère également des occasions d'affaires pour les industries culturelles et créatives québécoises.

[La matérialisation des bénéfices prendra du temps](#)

Malgré des occasions d'affaires prometteuses, les exportateurs doivent avoir des attentes réalistes et anticiper les défis particuliers de l'Europe. Bien que cela puisse se faire de façon plus expéditive dans certains cas, il n'est pas rare pour les entreprises d'investir jusqu'à deux ans d'efforts entre les premières démarches à l'exportation et les premières ventes significatives sur le continent européen. Il faut notamment prévoir une période de recherche et d'essais pour trouver le ou les bons partenaires, en plus des analyses de marché, de l'obtention de certifications, de l'établissement de réseaux de distribution, etc.

Les exportateurs doivent aussi être conscients que l'UE n'est pas un marché uniforme : les différences culturelles, la langue et les pratiques d'affaires diffèrent d'un pays à l'autre. Pivoter

vers l'Europe peut aussi impliquer des coûts pour adapter le produit au marché. Pour ne nommer que quelques exemples : un exportateur de mobilier de jeux pour les parcs municipaux doit considérer la superficie moyenne plus petite des parcs européens comparativement à ceux d'Amérique du Nord; les producteurs de bois doivent s'ajuster aux normes différentes de coupes de bois et au système métrique en place en Europe, contrairement aux dimensions du système impérial nord-américain. Ces adaptations prendront du temps.

Dans certaines industries, l'entretien et le service après-vente peuvent aussi nécessiter une présence sur le terrain, pour réussir à long terme. En outre, les normes, standards, accréditations et certifications ne sont pas encore bien harmonisés entre le Canada et l'Europe, ce qui exerce également des obstacles à l'entrée. Afin d'aider les entreprises, en particulier les PME, le gouvernement fédéral devrait accélérer les efforts d'harmonisation en ce sens avec l'UE.

En somme, les démarches de diversification des entreprises doivent commencer immédiatement – si ce n'est déjà fait – pour en récolter les fruits à moyen et long terme.

Le transport outre-mer a un coût... l'incertitude et les tarifs aussi

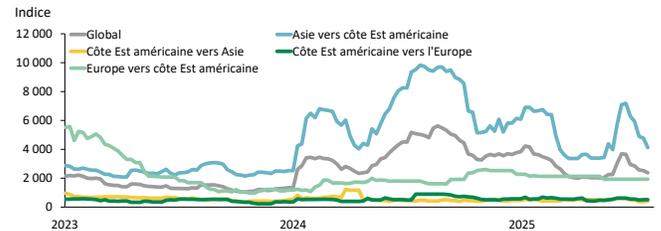
La proximité géographique avec les États-Unis a toujours facilité les échanges commerciaux, en plus d'offrir des coûts de transport moindres que l'expédition outre-mer. Mais pour plusieurs exportateurs canadiens, cette situation est renversée par la présence de barrières tarifaires au Sud, et les frais non négligeables associés à l'incertitude de la politique commerciale. Ces coûts peuvent être directs (ex. : tarifs, lourdeur administrative, etc.) ou encore indirects (ex. : mise sur pause de projets, sous-utilisation des capacités productives, etc.). L'incidence de ces facteurs sur les marges bénéficiaires des entreprises doit être comparée à celle des coûts d'expédition maritime en Europe. Le transport maritime entre la côte est de l'Amérique du Nord et l'Europe bénéficie d'ailleurs de conditions plus stables et prévisibles que la moyenne des régions du monde (graphique 12).

Le taux de change est un autre facteur à incorporer aux prévisions. L'appréciation de l'euro est d'ailleurs favorable à l'exportation vers l'UE actuellement (graphique 13). Même si nos prévisions tablent sur un repli graduel, dans les prochaines années, l'euro devrait rester plus vigoureux contre le huard comparativement à la première moitié de la décennie. Il ne s'agit pas d'un argument suffisant à lui seul cependant; pour être durablement compétitives, les entreprises ont tout intérêt à se distinguer par des produits novateurs et à valeur ajoutée, plutôt que simplement miser sur la devise.

Graphique 12

Les prix du transport avec l'Europe ont été plutôt stables depuis deux ans, comparativement à l'indice global

Indice Freightos du coût de transport de marchandises



Freightos, Datastream et Desjardins, Études économiques

Graphique 13

L'appréciation de l'euro est favorable aux exportateurs canadiens se diversifiant vers l'Europe

Taux de change EUR/CAD



Bloomberg et Desjardins, Études économiques

Cela dit, il serait utopique de croire que le même degré d'intégration sera possible entre le Canada et l'UE qu'il ne l'est entre le Canada et les États-Unis. Étant donné la proximité géographique, les chaînes de production établies sur des décennies permettent aux matériaux et aux intrants intermédiaires transformés de traverser plusieurs fois la frontière dans les deux sens, avant d'atteindre le produit fini. Pour se tailler une place en Europe, le Canada devra miser sur ses avantages comparatifs spécifiques, ainsi que sur l'unicité, la valeur ajoutée, l'expertise et l'innovation des produits et services canadiens.

Conclusion

La diversification des échanges commerciaux hors États-Unis et vers l'Europe est devenue un impératif urgent pour le Canada, dans le présent contexte géopolitique transformé. Certains secteurs sont bien positionnés pour profiter de ce mouvement, mais les exportateurs et investisseurs canadiens doivent être conscients que le processus s'échelonne sur plusieurs années, et qu'il implique des coûts et des défis conséquents. Ainsi, la matérialisation des bénéfices de cette diversification se fera graduellement sur un horizon de 10 à 15 ans, et non à court terme. Ce qui apparaît clair, c'est la pérennité de ce mouvement;

ce n'est pas qu'un intérêt passager, le temps de la présidence américaine actuelle. Considérant la position de vulnérabilité dans laquelle nous place notre dépendance démesurée aux États-Unis, on pourrait même dire que ce virage aurait dû se faire beaucoup plus tôt. Ainsi, il faudra saisir dès maintenant les opportunités – qui sont multiples. Ce virage a le potentiel d'améliorer la compétitivité et l'innovation des entreprises d'ici, qui devront de plus en plus se frotter à des concurrents européens, en plus de favoriser leur transition énergétique, sur un marché européen avancé et déterminé en la matière.