

POINT DE VUE ÉCONOMIQUE

Tarifs et contre-tarifs : certaines industries canadiennes subiront les deux chocs

Par Florence Jean-Jacobs, économiste principale

FAITS SAILLANTS

- ▶ Le secteur manufacturier demeure le plus touché par la guerre commerciale.
- ▶ Certaines industries subiront simultanément une baisse de la demande et une hausse des coûts.
- ▶ La capacité à trouver rapidement des fournisseurs de remplacement sera déterminante pour limiter les dommages des contre-tarifs canadiens.

Introduction

C'est aujourd'hui qu'entrent en vigueur les tarifs de représailles canadiens, sur près de 28 G\$ CA de marchandises en provenance des États-Unis. Comme [nous le soulignons récemment](#), ceux-ci exerceront des pressions sur notre économie en réduisant le pouvoir d'achat des consommateurs, en alimentant l'inflation et en comprimant certaines marges bénéficiaires des entreprises. Mais quelles entreprises sont les plus exposées à une hausse de coûts liée à ces contre-tarifs? Et certaines subiront-elles l'effet combiné des tarifs américains et des contre-tarifs canadiens?

Notre analyse confirme que plusieurs secteurs de la fabrication subiront un double choc (tableau 1). Les plus vulnérables incluent les fabricants de véhicules automobiles, de produits chimiques, de machinerie, de produits électriques, informatiques et électroniques, de même que les produits textiles et autres activités diverses de fabrication. La présence de substituts canadiens atténuera toutefois l'effet des contre-tarifs dans plusieurs cas. Mais on peut s'attendre à des répercussions inégales selon les secteurs, en fonction des substituts disponibles et des autres contraintes touchant les chaînes d'approvisionnement.

Tableau 1

Des industries manufacturières doublement touchées au Canada

INDUSTRIES DE LA FABRICATION	EXPORTATIONS VERS É. U. 2025 (M\$)	TARIFS CUMUL.	TARIFS 338	CONTRE TARIFS
1 Véhicules et pièces automobiles	67 791	●	●	●
2 Produits chimiques	36 862	●	●	●
3 Machinerie	34 275	●	●	●
4 Première transformation des métaux	31 089	●	●	●
5 Produits en plastique et en caoutchouc	18 119	●	●	●
6 Matériel, appareils et composants électriques	12 757	●	●	●
7 Produits informatiques et électroniques	11 491	●	●	●
8 Produits métalliques	9 710	●	●	●
9 Activités diverses de fabrication	7 001	●	●	●
10 Meubles et produits connexes	4 791	●	●	●
11 Textiles, vêtements et produits connexes	3 295	●	●	●
12 Produits minéraux non métalliques	3 178	●	●	●
13 Matériel de transport (excluant automobile et aérospatiale)	1 380	●	●	●
14 Boissons alcoolisées	1 305	●	●	●

* Indice de couleur basé sur les tableaux entrées-sorties (2024) du Canada. ** En raison des contenants de verres et de métal utilisés.
Légende : ● : effet négatif ● : à surveiller ● : effet faible ou nul
Maison-Blanche, Ministère des Finances du Canada, Statistique Canada, USITC et Desjardins, Études économiques

Tarifs américains de l'article 338 : le secteur manufacturier est (encore) le plus touché

Les tarifs américains agissent principalement sur les revenus des entreprises exportatrices, alors que les contre-tarifs canadiens influent surtout sur leurs coûts de production. Commençons par les tarifs américains en vigueur depuis le 22 août, en vertu de l'article 338¹. Leur incidence principale est une dégradation de

¹ Article 338 du *Tariff Act of 1930*. La [liste détaillée](#) des produits visés se trouve sur le site de la Maison-Blanche dans l'[annexe I-1](#), l'[annexe I-2](#) et l'[annexe I-3](#) [disponibles en anglais seulement].

la demande pour les entreprises manufacturières qui produisent les produits visés par cette nouvelle salve tarifaire. Les secteurs nouvellement affectés par cet article incluent les produits chimiques, les produits en plastique et en caoutchouc, les pâtes et papiers, les boissons alcoolisées, le matériel électrique, les produits informatiques et électroniques, les textiles, de même que les activités diverses de fabrication (tableau 2). D'autres secteurs étaient déjà affectés, mais doivent dorénavant composer avec un plus large éventail de leurs produits visés par des droits de douane : ajout des contreplaqués aux produits de bois, liste élargie pour la machinerie, ajout des bijoux et d'articles de sport parmi les activités diverses de fabrication.

Tableau 2
Principales industries affectées par les tarifs américains de l'article 338

SC AN	INDUSTRIES	VALEUR DES EXPORTATIONS (M\$)	% DU CODE SCIAN	EXEMPLES DE PRODUITS TARIFÉS PAR LES ÉTATS-UNIS
326	• Produits en plastique et en caoutchouc	3 912	22	Sacs, emballages, bouteilles, contenants, couvercles
3121	• Fabrication de boissons	1 282	77	Produits alcooliques de distilleries (ex. whiskies) et vineries
334	• Fabrication de produits informatiques et électroniques	2 748	24	Matériel de radiodiffusion, de télédiffusion et de communication sans fil; instruments de navigation, radars, matériel audio et vidéo, instruments optiques
333	• Machinerie	2 346	7	Machines d'usage général, ventilateurs et purificateurs d'air industriels, machines pour le commerce et les industries de services
322	• Produits de pâtes, papiers, cartons	2 182	17	Boîtes de cartons, papier hygiénique, sacs de papier
335	• Fabrication de matériel, d'appareils et de composants électriques	1 999	16	Luminaires, supports magnétiques et optiques, appareils électriques, conducteurs électriques de cuivre
339	• Activités diverses de fabrication	1 734	25	Bijoux et pièces d'argenterie, articles de sport
321	• Produits du bois	1 648	11	Placages et contreplaqués, fenêtres et portes en bois
325	• Produits chimiques	1 628	4	Produits de toilette, produits pour cheveux, cosmétiques, résines
337	• Meubles et produits connexes	1 251	26	Meubles d'établissements institutionnels, vitrines, meubles de métal
313 à 316	• Fabrication de textiles, de vêtements, de produits en cuir et analogues	1 081	33	Vêtements
	TOTAL	25 169*	5	

*Données de 2025. Sont exclus les articles tarifés selon l'article 232. Sont illustrées les industries pour lesquelles >1 G\$ d'exportations sont touchées. Statistique Canada, Maison-Blanche, USITC et Desjardins, Études économiques

Face aux tarifs américains, qui ont bondi dans plusieurs cas à 50 %, la meilleure stratégie demeure la [diversification](#), que ce soit à l'international ou au sein du Canada. Dans certains cas, le virage est plus exigeant à opérer, étant donné la forte dépendance au marché américain et la possibilité pour les entreprises américaines de se tourner vers des fournisseurs nationaux. Les barrières au commerce interprovincial peuvent aussi compliquer la donne.

Les contre-tarifs canadiens : une volonté de limiter les dégâts

Les nouvelles contre-mesures tarifaires canadiennes visent principalement les importations suivantes en provenance des États-Unis : l'acier et l'aluminium, les produits laitiers, l'électroménager, le matériel agricole, les pâtes et papiers, les plastiques et l'électronique².

Les tarifs de représailles touchent très peu de produits alimentaires. Les produits concernés ne sont pas importés en très grande quantité et se veulent une réponse réciproque aux tarifs américains : lactosérum, lait et crème en poudre et en granulés, miel, mélasse, et préparations utilisées en boulangerie.

Ceux-ci sont aussi produits au Canada, donc leur substitution ne devrait pas poser de problèmes insurmontables pour les grossistes alimentaires. D'autant que les tarifs américains empêcheront en grande partie ces mêmes produits d'être écoulés au Sud de notre frontière, créant un certain surplus. Ainsi, les contre-tarifs n'exerceront pas de pression significative sur l'inflation alimentaire et évitent des effets négatifs sur les marges bénéficiaires des épiceries et restaurateurs.

Certains secteurs devront composer avec une hausse des coûts

Parmi les importations qui deviennent exposées à un tarif aujourd'hui, certaines entraînent des conséquences plus dommageables, car elles sont des intrants fréquemment utilisés par les entreprises d'ici. Jusqu'à ce que des substituts soient trouvés, lorsque cela est possible, les entreprises vivront une période d'ajustement durant laquelle elles devront identifier de nouveaux fournisseurs non américains et négocier un prix acceptable avec ceux-ci. Dans certains cas, il faudra ajuster légèrement l'intrant en question pour répondre aux attentes de l'entreprise. Dans d'autres, comme pour un détaillant d'électroménagers, l'entreprise décidera d'éviter une hausse de 50 % de ses coûts et optera pour des fournisseurs non américains. Dans des cas d'exception, l'importateur conservera le fournisseur américain : on peut penser par exemple à un concessionnaire automobile spécialisé dans les modèles de voitures neuves produites aux États-Unis. Toutefois, le consommateur risque de boudier ces voitures si l'écart de prix est trop grand avec des modèles équivalents, affectant négativement de tels détaillants dont l'offre repose exclusivement sur des marques ou produits américains.

Les secteurs les plus exposés à une hausse de coûts liée aux contre-tarifs sont principalement ceux de la fabrication, de la construction, et du commerce de détail et de gros.

Dans le secteur manufacturier, notons les fabricants de véhicules automobiles, de machinerie, de produits chimiques (en particulier les savons, détachants et produits de toilette), de textiles, vêtements, cuir et produits analogues, de produits informatiques et électroniques, de même que les fabricants de matériel, d'appareils et de composants électriques (tableau 3 à la page 3). La fabrication de sucre et de confiseries pourrait aussi voir ses coûts augmenter, si des substituts locaux au miel et à la mélasse importés ne sont pas facilement trouvés.

En plus de ces industries manufacturières, plusieurs détaillants et grossistes sont également touchés, généralement de façon plus indirecte (tableau 4 à la page 3). Les consommateurs vont éviter les produits beaucoup plus onéreux sur les tablettes (25 % à 50 % plus chers), ce qui incitera les grossistes et détaillants à réduire leur gamme de produits américains sujets à

² La [liste détaillée](#) est disponible sur le site du ministère des Finances du Canada.

Tableau 3
Exposition aux contre-tarifs canadiens : fabrication

SCIAN	INDUSTRIES EXPOSÉES*	INTRANTS TARIFÉS
334	Fabrication de matériel informatique et électronique	Matériel informatique et électronique
335	Fabrication de matériel électrique	Matériel et composants électriques; matériel électrique d'éclairage et d'appareils ménagers
333	Fabrication de machines	Machinerie, matériel informatique et équipement électronique; appareils de chauffage et de ventilation
313 à 316	Fabrication de textiles, vêtements, produits en cuir	Produits textiles
3361 à 3363	Fabrication de véhicules automobiles et pièces	Matériel informatique et autres produits électroniques; sidérurgie (acier)
325	Fabrication de produits chimiques	Produits chimiques de base entrant dans la fabrication de savons, de détachants, de résines synthétiques et filaments
332	Fabrication de produits métalliques	Sidérurgie, forgeage, estampage
3312	Fabrication de produits en acier à partir d'acier acheté	Sidérurgie (acier)
3399	Autres activités diverses de fabrication	Métaux non ferreux (pour bijouterie); matériel informatique et électronique (p. ex. pour fabrication de matériel médical); textiles
3313	Production et transformation d'aluminium	Alumine et aluminium (barres, fils, tuyaux, tôles)
3113	Fabrication de sucre et confiserie	Miel, mélasse

* Industries les plus exposées (tableaux 3-4) : analyse basée sur les tableaux Entrées-Sorties du Canada (2024).
Statistique Canada, Ministère des Finances du Canada et Desjardins, Études économiques

Tableau 4
Exposition aux contre-tarifs canadiens: grossistes, détaillants, construction

SCIAN	INDUSTRIES EXPOSÉES*	INTRANTS TARIFÉS
41, 44, 45	Grossistes et détaillants des produits ci-contre	Matériel de télécommunication Matériel audiovisuel et photographique Matériel de traitement de l'information Petits appareils électroménagers Articles de bijouterie et horlogerie Tissus pour habillement et autres articles et accessoires d'habillement Chaussures Vêtements Gros appareils ménagers Jeu, jouets et passe-temps Produits ménagers Autres appareils, articles et produits pour soins corporels Voitures, camions, fourgonnettes, VUS Meubles et articles d'ameublement
237	Travaux de génie**	Matériel de communication; matériel électrique; matériel informatique et électronique
236	Construction de bâtiments résidentiels et non-résidentiels	Appareils de ventilation/chauffage/climatisation; produits métalliques, matériel et composants électriques; matériel d'éclairage et ménager, matériel de communication, matériel informatique et électronique; matériel de transmission de puissance.

* Industries les plus exposées (tableaux 3-4) : analyse basée sur les tableaux Entrées-Sorties du Canada (2024); **Surtout ceux liés aux communications et liés au pétrole et gaz.
Statistique Canada, Ministère des Finances du Canada et Desjardins, Études économiques

une surtaxe. Parmi les secteurs très exposés, notons les grossistes et détaillants d'articles personnels et ménagers, de machines et matériel, et de produits divers (par exemple tissus, vêtements, bijoux, articles de sport, produits de beauté).

Le secteur de la construction est aussi à surveiller. En effet, plusieurs des produits visés par des contre-tarifs sont des intrants importants dans ce secteur : appareils de ventilation/chauffage/climatisation; produits métalliques (forgeage, estampage et autres), matériel et composants électriques; matériel d'éclairage et ménager, matériel de communication, matériel informatique et autres produits électroniques; moteurs, turbines et matériel de transmission de puissance. Dans certains cas, les équipements et matériaux de construction proviennent d'usines spécialisées, et il pourrait être difficile de trouver des substituts. Des perturbations des activités dans le secteur de la construction pourraient en retour rallonger certains échéanciers et augmenter les coûts. Les travaux de génie liés aux communications (qui dépendent fortement de matériel électrique et électronique importé et tarifé) et ceux liés au pétrole et au gaz (qui dépendent d'équipements souvent importés) sont également exposés à de potentielles hausses de coûts d'exploitation.

La présence de substituts canadiens permettra d'atténuer le choc

Prenons le cas de l'aluminium : les contre-tarifs canadiens forceront les entreprises qui s'approvisionnaient auparavant en pièces d'aluminium du côté américain à changer pour des fabricants canadiens. Un ajustement qui devrait se faire plutôt aisément, le Canada (et le Québec) étant exportateur net d'aluminium. Bien sûr, pour les entreprises devant changer de fournisseurs, cela pourrait occasionner des coûts, des délais, et une période d'ajustement. Mais la présence d'une filière de l'aluminium bien développée au Canada viendra certes atténuer le choc des contre-tarifs.

De la même manière, les fabricants canadiens de produits électriques, électroniques, informatiques, de produits chimiques ainsi que de matériaux et équipement de construction pourraient bénéficier de ce mouvement de substitution d'entreprises cherchant des fournisseurs alternatifs en raison des contre-tarifs.

Les contre-tarifs protégeront aussi certaines industries canadiennes

Malgré les effets délétères sur le coût des intrants pour les secteurs mentionnés (du moins de façon temporaire), les contre-tarifs auront au contraire un effet protecteur pour d'autres industries. Cela permettra de compenser partiellement l'incidence négative du protectionnisme américain. C'est le cas de la fabrication d'acier sous forme primaire. Les tarifs de 50 % imposés par l'administration américaine depuis plusieurs mois occasionnent une baisse de la demande pour ces fabricants canadiens. La cadence de production a baissé, mais les capacités productives sont toujours bien en place. Les substituts devraient donc être relativement abondants et accessibles. Ainsi, les entreprises importatrices canadiennes pourraient rapidement se tourner vers des produits équivalents (ou comparables) faits au Canada. Une mise en garde, toutefois : pour certains produits spécialisés, la substitution n'est pas si simple. Les chaînes de valeur nord-américaines s'étant bâties dans une logique de libre-échange nord-sud, certaines pièces spécialisées ne se retrouvent que d'un côté de la frontière. Cela s'explique aussi par le caractère géographiquement distant d'échanges de la côte Ouest à la côte Est.

Pour les pâtes et papiers, les contre-tarifs visent à limiter les dégâts, dans une logique de tac au tac. Les tarifs américains amputant la demande pour les produits de papier et carton canadiens, la réplique permet au moins de protéger le marché canadien de la compétition américaine pour ces mêmes produits. L'enjeu, toutefois, est que la taille de l'économie américaine est plus de dix fois supérieure à la nôtre. Le Canada est donc plus vulnérable à une telle escalade tarifaire. Le seul marché canadien ne sera pas suffisant si l'on souhaite préserver les emplois

actuels de l'industrie. L'accès rapide à d'autres marchés, comme [en Europe](#), est loin d'être acquis et demandera des efforts importants.

Le secteur manufacturier demeure le plus vulnérable au double choc tarifaire

Ainsi, les industries les plus vulnérables aux nouveaux développements de la guerre commerciale sont celles qui subissaient déjà l'effet de tarifs sectoriels américains – qui se multiplient depuis mars 2025³ jusqu'aux plus récents droits de douane instaurés le 22 août dernier⁴ – auquel s'ajoute le risque d'une hausse de coûts liée aux contre-tarifs. Ces industries sont présentées au tableau 1 à la page 1, et se retrouvent toutes dans le secteur de la fabrication.

Prenons l'exemple des brasseries, vineries et distilleries : leurs produits font maintenant face à des tarifs américains prohibitifs de 50 %, ce qui réduit radicalement leurs ventes. En parallèle, les cannettes de métal et les contenants en verre servant à l'emballage des boissons sont maintenant tarifés à 50 % s'ils proviennent des États-Unis. Les producteurs de boissons utilisant ces intrants américains devront rapidement trouver d'autres fournisseurs, au risque de voir leurs coûts bondir.

L'exposition d'une industrie aux contre-tarifs ne constitue pas en soi une certitude que ses entreprises seront affectées par une hausse de coûts. En effet, plusieurs produits tarifés (présentement importés des États-Unis) sont aussi produits au Canada, ou par d'autres partenaires internationaux. Bien qu'une période d'ajustement soit probablement nécessaire pour identifier de nouveaux fournisseurs autres qu'américains, les entreprises bénéficiant de solutions de remplacement sous forme de substituts parfaits ou partiels seront à même d'atténuer ce risque. Une certaine hausse de coûts est néanmoins possible (il n'est pas certain que le prix du nouveau fournisseur soit aussi avantageux que le précédent), ce qui pourrait compresser les marges bénéficiaires. D'autres embûches pourraient aussi causer des frictions : fiabilité du fournisseur, qualité du nouveau produit, coûts de transport, délai pour trouver un fournisseur adapté, capacité du fournisseur à livrer rapidement une commande d'envergure – si un fournisseur ne prend pas de nouvelles commandes avant un an, cela pourrait occasionner des ruptures de stock et des arrêts de production en aval.

Conclusion

Les dernières semaines ont marqué une intensification rapide des tensions commerciales entre le Canada et les États-Unis. De l'annonce de tarifs américains sur une vaste gamme de produits en vertu de l'article 338, à l'échec des négociations pour éviter leur entrée en vigueur, jusqu'à la mise en place de contre-tarifs canadiens le 8 septembre. Mais ne perdons pas de vue que pour le secteur manufacturier, la pression s'accumule depuis plus de 18 mois, quand l'administration américaine a mis en place les premiers tarifs sectoriels (article 232) de 25 %, en mars 2025, sur l'acier et l'aluminium primaires canadiens. S'en sont suivis des tarifs sectoriels successifs qui ont aggravé la situation de plusieurs secteurs de l'industrie manufacturière, allant de la fabrication de véhicules automobiles aux produits métalliques, en passant par les meubles et le bois d'œuvre. Depuis le 22 août dernier, de nouveaux pans de cette industrie sont désormais frappés de plein fouet. Les sous-secteurs les plus vulnérables seront ceux subissant les chocs négatifs des tarifs et contre-tarifs. Les entreprises en question devront accélérer à la fois leurs efforts de diversification (à l'international et au Canada) et leurs démarches pour identifier des substituts adéquats et à prix compétitifs. Pour ce dernier volet, l'accès facilité et centralisé à des listes de fournisseurs canadiens pour remplacer les produits visés par les contre-tarifs pourrait être d'une grande valeur pour les industries exposées. En plus de donner une visibilité accrue à des fournisseurs canadiens méconnus pour des produits dont la demande est appelée à croître, il pourrait accélérer les substitutions de sources d'approvisionnement et réduire les incidences pour les secteurs touchés. Les différents paliers gouvernementaux pourraient également bénéficier de ces listes de fournisseurs canadiens pour leurs contrats publics. Malgré la tempête, il y a là une occasion de renforcer les assises d'une moins grande dépendance aux États-Unis et d'une résilience économique accrue.

³ Principalement en vertu de l'article 232 de la *Trade Expansion Act of 1962*.

⁴ En vertu de l'article 338 du *Tariff Act of 1930*.