



Solidaire  
depuis 1921

Mémoire présenté par la  
Confédération des syndicats nationaux

au Comité permanent du commerce international de la  
Chambre des communes

sur l'étude sur le libre-échange à l'intérieur du Canada

27 avril 2026

Confédération des syndicats nationaux

1601, av. De Lorimier

Montréal (Québec) H2K 4M5

Tél. : 514 598-2271

Télec. : 514 598-2052

[www.csn.qc.ca](http://www.csn.qc.ca)

## Table des matières

Introduction.....	5
Le marché intérieur canadien : un marché ouvert.....	6
La réponse à une plus grande participation de nos entreprises au marché intérieur réside peut-être ailleurs.....	7
Une plus grande ouverture du marché intérieur ne doit pas être synonyme d'une dérèglementation tous azimuts .....	9
Une plus grande intégration du marché intérieur ne doit pas remettre en cause les exclusions stratégiques prévues dans l'ALEC.....	11
Conclusion .....	13



## Introduction

Fondée en 1921, la Confédération des syndicats nationaux (CSN) est la première grande centrale syndicale québécoise. Composée de près de 1 600 syndicats, elle défend plus de 330 000 travailleuses et travailleurs de tous les secteurs d'activité sur l'ensemble du territoire. Elle prend part à plusieurs débats de fond de la société québécoise pour une société plus solidaire, plus démocratique, plus équitable et plus durable.

La CSN remercie le Comité permanent du commerce international de la Chambre des communes pour son invitation à témoigner dans le cadre de son étude sur le libre-échange à l'intérieur du Canada. La CSN se sent interpellée par la volonté largement exprimée du gouvernement fédéral de libéraliser davantage le commerce intérieur du Canada. Avec raison, car des milliers d'emplois au Québec dans les secteurs manufacturier, agroalimentaire, culturel et autres dépendent de nos échanges avec nos partenaires des autres provinces.

Le retour de Donald Trump à la Maison-Blanche, marqué par un changement de cap drastique de la politique commerciale américaine, a complètement chamboulé nos relations commerciales avec notre plus grand partenaire économique. Depuis mars 2025, cette nouvelle administration a décidé d'appliquer des tarifs sur une part élevée des importations américaines issues du Canada et du Québec<sup>1</sup>. Cette guerre commerciale que nous livre le gouvernement Trump met beaucoup de pression sur notre économie, sachant que plus de 70 % de nos exportations prennent la route vers notre voisin du Sud. Pour faire face à cette situation qui menace nos emplois, nos responsables politiques, tant fédéraux que provinciaux, misent sur une plus grande intégration du marché canadien. Car, de l'avis de certains, les obstacles au commerce intérieur coûteraient annuellement des milliards de dollars à l'économie canadienne<sup>2</sup>.

Pour plusieurs raisons, la CSN croit que les attentes créées autour d'une plus grande libéralisation du marché canadien sont exagérées. Contrairement à ce qui est véhiculé, le marché intérieur, avec l'Accord de libre-échange canadien (ALEC), est déjà très ouvert. Si nos entreprises n'en profitent pas ou pas assez, le problème réside peut-être ailleurs. Puis, compte tenu de sa taille, de l'ampleur de nos échanges avec les États-Unis et des secteurs qui en dépendent, le marché intérieur ne pourra pas se substituer au marché américain. Une plus grande dérèglementation pourrait en outre menacer certains secteurs névralgiques de l'économie québécoise, tout en compromettant la latitude du gouvernement à réaliser ses objectifs en matière de politique publique, comme ceux visant la santé publique, la sécurité, la protection de l'environnement, ainsi que la protection des consommateurs.

---

<sup>1</sup> Des tarifs de 10 % sont imposés sur les exportations canadiennes vers les États-Unis, excluant celles qui sont certifiées conformes à l'ACÉUM, et des tarifs de 10 % sur le pétrole et la potasse. Des tarifs sectoriels sont en outre imposés sur l'acier, l'aluminium, le cuivre, l'automobile ainsi que le bois d'œuvre.

<sup>2</sup> Fédération canadienne des entreprises indépendantes (FCEI). *Mémoire de la FCEI – Projet de loi favorisant le commerce des produits et la mobilité de la main-d'œuvre en provenance des autres provinces et des territoires du Canada*, octobre 2025.

## **Le marché intérieur canadien : un marché ouvert**

Le commerce interprovincial canadien est régi par l'Accord de libre-échange canadien (ALEC) de 2017<sup>3</sup>. Un accord qui a d'ailleurs été modifié à plusieurs reprises, toujours dans le but de favoriser une plus grande ouverture du marché intérieur. L'objectif poursuivi par l'ALEC, identifié à son article 100, s'avère clair :

« Les Parties souhaitent réduire et éliminer, dans la mesure du possible, les obstacles à la libre circulation des personnes, des produits, des services et des investissements à l'intérieur du Canada, et établir un marché intérieur ouvert, efficient et stable. Les Parties reconnaissent et conviennent que l'accroissement du commerce, de l'investissement et de la mobilité de la main-d'œuvre à l'intérieur du Canada contribuerait à la réalisation de cet objectif ».

Les dispositions retrouvées dans l'ALEC semblent adéquates et suffisantes pour faciliter une plus grande intégration du marché interprovincial. Dans les faits, le commerce intérieur canadien a évolué au cours des dernières décennies en fonction des choix stratégiques de nos gouvernements. En 2023, la valeur des biens et services échangés entre les provinces et les territoires s'élève à environ 532 milliards de dollars, ce qui représente 18,1 % du produit intérieur brut (PIB) du Canada. Cette part du PIB s'évaluait à 26,7 % en 1981. Dans le cas du Québec, la part du commerce intérieur représente plus du tiers du commerce total en 2023, alors qu'elle était de plus de 50 % dans les années 1980<sup>4</sup>. La diminution de cette part au cours des dernières décennies s'explique surtout par la transformation structurelle de l'économie québécoise et la multiplication des accords commerciaux internationaux conclus par le Canada avec d'autres pays. Ces deux phénomènes pris ensemble, accompagnés de l'augmentation des prix mondiaux des produits de base, ont alimenté la croissance des flux commerciaux canadiens et québécois à l'étranger.

Un bref regard sur l'évolution du commerce extérieur et intérieur du Canada nous permet de constater les différences au niveau des deux marchés. Une grande partie des exportations du Canada porte sur les produits de base, comme le pétrole, le bois d'œuvre, l'acier ou encore l'aluminium et le cuivre, alors qu'une grande partie du commerce interprovincial est constituée de services. En 2023, les services représentaient 56,5 % du commerce intérieur au Canada<sup>5</sup>. L'accord de libre-échange du Canada avec les États-Unis et le Mexique, connu d'abord sous le nom d'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA) qui a été remplacé, après les négociations de 2020 imposées par la première administration Trump, par l'Accord Canada-États-Unis-Mexique (ACÉUM), a complètement redéfini l'économie canadienne. Nos entreprises se sont complètement tournées vers le marché américain, profitant de la déréglementation, de l'avantage que leur procure le taux de change, ainsi que de la taille de ce marché. En conséquence, l'économie canadienne et celle des États-Unis sont encore plus intégrées.

---

<sup>3</sup> Secrétariat du commerce intérieur. *Accord de libre-échange canadien (ALEC)*, 10 juin 2025.

<sup>4</sup> Statistique Canada. *Flux et frictions du commerce interprovincial*, Le Quotidien, 19 mars 2025.

<sup>5</sup> Id.

Une bonne part du commerce avec les États-Unis est constituée d'échanges intra-entreprises. Le marché intérieur devenait ainsi moins attrayant pour nos entreprises exportatrices.

Le rapport de l'enquête canadienne sur le commerce interprovincial de 2023, publié en 2025, illustre bien cette réalité. Au cours des 12 mois ayant précédé l'enquête, plus de 2 entreprises au Canada sur 5 (41,0 %) ont acheté des biens ou des services auprès de fournisseurs dans une autre province ou un autre territoire, tandis que plus de 1 entreprise sur 4 (26,9 %) a vendu des biens ou des services à des clients situés dans une autre province ou un autre territoire. Autrement dit, au cours des 12 mois ayant précédé l'enquête de 2023, 73,1 % des entreprises consultées n'ont pas vendu des biens ou des services à des clients situés dans une autre province ou un autre territoire.

Parallèlement, quand on questionne les entreprises sur les obstacles rencontrés au commerce provincial, le rapport énonce ceci :

« L'obstacle au commerce interprovincial rencontré au cours des 12 mois ayant précédé l'enquête qui a été le plus souvent déclaré était le coût du transport, et ce, tant par les entreprises qui ont acheté des biens ou des services (27,4 %) que par les entreprises qui ont vendu des biens ou des services (23,2 %) ».

Les trois principaux obstacles rencontrés par les entreprises qui ont acheté des biens ou des services auprès de fournisseurs dans une autre province ou un autre territoire au cours des 12 mois ayant précédé l'enquête étaient le coût du transport, le délai entre la passation et la réception des commandes et la distance entre le point d'origine et la destination. De plus, la grande majorité des entreprises qui n'a pas acheté (89,5 %) ou vendu (88,2 %) de biens ou de services au-delà des frontières provinciales ou territoriales ont indiqué n'avoir aucun besoin ou intérêt à cet égard<sup>6</sup>.

La lecture de ces données nous permet de constater que les entreprises ne font pas du commerce interprovincial non pas par manque d'ouverture du marché intérieur, mais plutôt par manque d'intérêt. Évidemment, par rapport à l'ouverture du marché intérieur, des améliorations comme la reconnaissance des titres de compétences des travailleuses et des travailleurs qualifiés pourraient être apportées pour favoriser une plus grande mobilité interprovinciale. Néanmoins, les bénéfices reliés aux faibles barrières commerciales du marché canadien semblent avoir été récoltés.

## **La réponse à une plus grande participation de nos entreprises au marché intérieur réside peut-être ailleurs**

Quand on demande aux partisans de la dérèglementation du marché intérieur de nommer les barrières commerciales qui complexifient la libre circulation des produits et services au Canada, ils ne citent qu'un nombre restreint de domaines, comme le secteur des alcools, l'agriculture, la réglementation du camionnage ou les licences professionnelles. Mettons-nous tout de suite d'accord : une plus grande dérèglementation de ces secteurs ne peut constituer en aucun cas une réponse valable aux tarifs américains. Et, de toute évidence,

---

<sup>6</sup> Statistique Canada. *Enquête canadienne sur le commerce interprovincial, 2023*. Le Quotidien, 14 février 2025.

contrairement à ce que bon nombre de ces promoteurs du libre-échange prétendent, elle ne conduira pas non plus à une croissance exponentielle du PIB canadien. Ces secteurs sont trop spécifiques pour avoir, par leur dérèglementation, un effet aussi remarquable sur l'économie.

Comme nous l'avons déjà énoncé : le type d'intégration du Canada à l'économie américaine est surtout caractérisé par une forte présence de biens et produits de base avec les produits énergétiques en tête de liste. Plus de 63 % des exportations canadiennes vers les É.-U. sont ainsi constituées d'intrants intermédiaires destinés aux entreprises américaines<sup>7</sup>. Dans le cas du Québec, ce n'est guère mieux. Au nombre des principaux produits que le Québec exporte vers le marché américain, nous retrouvons l'aluminium primaire, le pétrole, le cuivre, l'or, l'énergie électrique, le bois d'œuvre et bien d'autres produits de base. Dans les faits, le marché intérieur canadien, vu sa taille, n'a pas la capacité d'absorber cette offre de produits. Nous n'avons pas non plus les entreprises pour les transformer.

Bien entendu, nous pouvons être très critiques par rapport à la stratégie de tout miser sur le marché américain pour l'exportation de nos produits de base, puisqu'elle présente d'énormes failles. Mais de là à penser qu'une plus grande ouverture du marché intérieur pourrait suppléer à nos exportations vers ce marché, c'est un pas que nous n'osons pas franchir. La façon de commercer avec les É.-U., mis à part la dépendance qu'elle crée au marché américain, se révèle néfaste pour notre secteur manufacturier, pour l'emploi et l'environnement et rend le pays beaucoup plus vulnérable aux chocs macroéconomiques. Ce type de développement n'a pas non plus aidé nos entreprises à améliorer leur productivité, comme nous l'a si bien fait remarquer la première sous-gouverneure de la Banque du Canada, Carolyn Rogers, qui a déclaré dans un discours<sup>8</sup> qu'elle a prononcé le 26 mars 2024 :

« En 1984, la valeur générée par heure dans l'économie canadienne représentait 88 % de celle générée dans l'économie américaine. Déjà, ce n'est pas fantastique. Mais en 2022, ce chiffre avait baissé à seulement 71 %. Sur la même période, le Canada s'est également fait dépasser par les autres pays du G7, dont seule l'Italie a vu sa productivité régresser davantage relativement aux États-Unis.

L'amélioration de la productivité au Canada doit être prioritaire pour tout le monde... ».

Dans le débat associé à une plus grande libéralisation du commerce intérieur, les tenants du libre-échange semblent évacuer la question de la productivité, alors qu'elle est fondamentale. L'amélioration de la productivité canadienne n'est pas seulement utile pour permettre à nos entreprises d'exploiter leur plein potentiel au niveau du commerce extérieur. Elle concerne aussi le marché intérieur. Sur notre propre marché, nos entreprises font face à cette concurrence mondiale, et ne parviennent pas toujours à tirer leur épingle du jeu.

Les chercheurs du Centre sur la productivité et la prospérité de HEC Montréal ont d'ailleurs élaboré sur les raisons qui expliqueraient les difficultés de nos entreprises à avoir une plus forte présence sur le marché intérieur. Selon eux, une plus grande dérèglementation est loin

---

<sup>7</sup> Trevor TOMBE, 2024. *Des partenaires pour la prospérité : Étude de l'importance des échanges commerciaux entre le Canada et les États-Unis*, Chambre de commerce du Canada.

<sup>8</sup> Rogers, C. *L'heure a sonné : réglons le problème de productivité du Canada*. Banque du Canada, 26 mars 2024.

d'être la solution à ce problème. Dans leur analyse soumise dans le cadre de la commission parlementaire du Québec sur le projet de loi n° 112, *Loi favorisant le commerce des produits et la mobilité de la main-d'œuvre en provenance des autres provinces et des territoires du Canada*, les experts avancent :

« Dans un contexte où la plupart des entraves au commerce international et interprovincial découlent de la distance qui sépare les marchés, on présume que le déficit structurel de productivité au pays plombe les flux commerciaux interprovinciaux, au même titre qu'il mine la capacité des entreprises à percer les marchés étrangers malgré l'avantage conféré par la faiblesse relative du dollar canadien. En d'autres termes, l'explication derrière la faible intensité des échanges interprovinciaux serait la même qui sous-tend la faiblesse relative des exportations canadiennes : la productivité de la vaste majorité des entreprises est trop faible pour leur permettre d'assurer la compétitivité de leur production sur la distance ».

Nos entreprises doivent rompre avec leurs anciennes façons de faire pour être en mesure de trouver de nouveaux marchés pour leurs produits. Grâce à la recherche, l'innovation et aux investissements adéquats en automatisation, en formation de la main d'œuvre, ainsi qu'en nouvelles technologies numériques, elles arriveront à créer de nouveaux produits pour lesquels il y a une demande non seulement sur le marché intérieur, mais aussi sur d'autres marchés. Il est cependant difficile d'envisager ce changement de comportement de la part de nos entreprises sans une aide soutenue de nos gouvernements. En effet, ces derniers doivent se munir de réelles politiques leur permettant d'intervenir dans l'économie non seulement pour protéger et soutenir certains secteurs en difficulté, mais aussi pour favoriser le développement de nouveaux secteurs. Nos gouvernements doivent de plus s'assurer que ces gains liés à une meilleure productivité de nos entreprises soient partagés de manière équitable. Autrement dit, nos travailleuses et travailleurs ne doivent pas être laissés pour compte, alors que surviennent ces changements profonds au sein de l'économie.

Bref, nous risquons d'être à nouveau déçus si nous misons uniquement sur la dérèglementation pour augmenter la présence de nos entreprises sur le marché canadien. Nous avons appliqué la même médecine sur la scène internationale avec la signature de plusieurs accords commerciaux, qui ont donné des résultats mitigés. Nos entreprises peinent à trouver leur place sur le marché mondial; nos exportations ne sont pas plus diversifiées. Devant ce constat, avons-nous besoin davantage de preuves pour comprendre que l'ouverture des marchés n'est pas une panacée?

### **Une plus grande ouverture du marché intérieur ne doit pas être synonyme d'une dérèglementation tous azimuts**

Sans conteste, la CSN dénonce le discours néolibéral ambiant revendiquant une soi-disant suppression des barrières commerciales interprovinciales, alors que, dans les faits, il n'en est rien. Les promoteurs de ce discours visent surtout une reconnaissance mutuelle des réglementations qui pourrait mener à une dérèglementation tous azimuts, voire une absence complète de réglementation, comme le souhaite depuis toujours le monde des affaires.

Cette priorité du monde des affaires fait peu cas de toute altérité qui existe entre les provinces du Canada. Le Québec, l'Alberta ou encore Terre-Neuve-et-Labrador sont, par exemple, des provinces qui ont leurs particularités propres. Ces régions ont une culture, des tendances politiques et une structure économique différentes. Ces différences impliquent nécessairement des façons de faire et de voir distinctes. Il s'avère donc crucial de reconnaître l'identité, voire les sensibilités de chaque province quand on aborde la question de la réglementation.

Avec cette dérèglementation qu'on nous vend, le Québec pourrait être forcé d'accepter des réglementations moins strictes en matière de sécurité, de protection de l'environnement, de protection des consommateurs et des travailleurs. Par exemple, le Québec va-t-il être obligé de revoir ses normes en matière de salubrité et de certification ou faire fi de ses normes pour accommoder ses propres entreprises qui pourraient faire face à une concurrence déloyale d'entreprises d'une autre province ayant des règles moindres? Autrement dit, cette ouverture du marché à outrance qui pourrait imposer au Québec de systématiquement accepter les règles des autres provinces risque, dans certains cas, d'encourager un nivellement par le bas des normes et des réglementations. Elle pourrait ainsi remettre en cause la capacité du Québec de réaliser ses propres objectifs en matière de politique publique, ce qui irait à l'encontre de l'article 102 - Principes mutuellement convenus de l'ALEC qui stipule ce qui suit :

«2. Dans l'application des principes énoncés au paragraphe 1, les Parties reconnaissent :

- a. que le droit de réglementer constitue un attribut essentiel et fondamental d'un gouvernement, et que la décision d'une Partie de ne pas adopter ou maintenir une mesure particulière n'affecte pas le droit d'une autre Partie d'adopter ou de maintenir une telle mesure;
- b. la nécessité de préserver la latitude dont elles ont besoin pour réaliser des objectifs en matière de politique publique, tels ceux visant la santé publique, la sécurité, la politique sociale, la protection de l'environnement, la protection des consommateurs, ou la promotion et la protection de la diversité culturelle; [...] »

Dans un autre ordre d'idées, cette ouverture du marché doit aussi se faire dans le respect des lois linguistiques du Québec. Cette intégration du marché intérieur entraînera certainement une plus grande mobilité de la main-d'œuvre. Dans ce contexte, des mesures doivent être prises par nos gouvernements pour mieux protéger le français.

Le Commissaire à la langue française l'a clairement relaté. Le français est en recul au Québec dans les milieux de travail, particulièrement dans les régions de Montréal et de Gatineau. Selon les données avancées par l'institution, sur l'Île de Montréal, la proportion de personnes utilisant le français comme principale langue de travail est passée de 65 % à 59 %. Dans la ville de Gatineau, cette proportion est passée de 67 % à 63 %<sup>9</sup>. Le recul du français est encore plus important dans les secteurs où il existe déjà une forte intégration à l'échelle canadienne, comme les finances, les télécommunications, les transports et l'administration publique fédérale. Donc, si rien n'est fait, dans le contexte d'une plus grande intégration, la situation pourrait s'aggraver.

---

<sup>9</sup> Commissaire à la langue française, Mémoire dans le cadre des consultations sur le projet de loi n° 112, *Loi favorisant le commerce des produits et la mobilité de la main-d'œuvre en provenance des autres provinces et des territoires du Canada*, octobre 2025.

La CSN n'est pas contre la mobilité de la main-d'œuvre entre les provinces. Néanmoins, l'organisation croit qu'il est nécessaire d'exiger la connaissance du français comme condition de reconnaissance professionnelle pour l'exercice d'un métier ou d'une profession au Québec par une travailleuse ou un travailleur en provenance d'une autre province ou d'un territoire du Canada. Il faut s'assurer que les travailleuses et travailleurs des autres provinces, qui viennent travailler au Québec, parlent le français ou réussissent leur examen de français.

### **Une plus grande intégration du marché intérieur ne doit pas remettre en cause les exclusions stratégiques prévues dans l'ALEC**

Par rapport à l'ALEC, nombreuses sont les provinces qui ont intégré des exclusions stratégiques qui limitent l'ouverture au marché d'un certain nombre de secteurs. Ces choix politiques des provinces s'expliquent par leur volonté de poursuivre à travers ces secteurs d'autres objectifs que seulement l'efficacité économique. D'ailleurs, ces exclusions contenues dans l'ALEC se retrouvent sous une forme ou une autre dans la plupart des ententes commerciales du Canada.

Dans le cas du Québec, le gouvernement a voulu conserver son droit d'intervenir au niveau de quelques secteurs jugés prioritaires pour l'économie québécoise. La CSN croit que le Québec a tout intérêt de maintenir la liste de ses exclusions prévues dans l'ALEC pour continuer de protéger ses secteurs stratégiques, dont l'agriculture, la pêche, l'aquaculture, la foresterie et ses monopoles publics, tels qu'Hydro-Québec, la Société des alcools du Québec (SAQ) ou encore la Société québécoise du cannabis (SQDC).

Le secteur agroalimentaire, avec la gestion de l'offre, constitue un secteur crucial pour l'économie du Québec. Mis à part sa capacité de générer des emplois, le secteur contribue à la vitalité de nos régions et assure notre souveraineté alimentaire. De façon spécifique, la gestion de l'offre protège des secteurs sensibles (œufs, lait, volaille) des instabilités que peut provoquer une exposition aux marchés. Ce mécanisme assure une viabilité aux producteurs et à leurs communautés, tout en garantissant des prix stables et adéquats aux consommateurs québécois. Dans le contexte commercial actuel marqué par la volonté de l'administration américaine de s'attaquer à la gestion de l'offre, il serait malvenu de déréglementer le secteur agroalimentaire au Canada et au Québec.

Parallèlement, la CSN aimerait lancer une mise en garde à nos gouvernements concernant l'ouverture du marché de l'alcool. En quoi accorder un plus grand choix de bières, de vins et de spiritueux aux consommateurs canadiens aidera-t-il le Canada à juguler cette crise commerciale? Poser la question, c'est y répondre! Les promoteurs du tout au marché veulent profiter de la situation actuelle pour relancer le sempiternel débat sur la privatisation des monopoles provinciaux sur l'alcool. Ils font fi du caractère particulier du produit et minimisent les multiples risques sociaux et de santé associés à la libéralisation d'un tel marché. Dans le cas du Québec, la CSN croit que le monopole public qu'est la SAQ est plus apte que le privé à poursuivre l'objectif d'une consommation responsable des produits alcooliques au Québec, tout en offrant de bons services à la population grâce à la qualité de ses produits et à l'expertise de ses travailleuses et travailleurs.

Au lieu de créer des brèches dans le secteur des boissons alcooliques par la dérèglementation, nos gouvernements ont tout avantage à garder, voire à renforcer la présence des monopoles d'État sur le marché de l'alcool. Une plus grande libéralisation de ce marché s'avèrerait irresponsable. La même logique s'applique à la commercialisation du cannabis, une dérèglementation aurait des effets sur la santé publique.

En définitive, le Canada doit aussi se rappeler que, suivant le principe de la non-discrimination qui énonce qu'un pays ne doit pas discriminer les produits importés par rapport aux produits nationaux une fois qu'ils sont entrés sur le territoire, l'ouverture complète du marché intérieur pourrait être synonyme d'un accès au marché beaucoup plus grand à tous ses partenaires commerciaux internationaux (exemples : l'Union européenne ou encore les partenaires du PTPGP). Suivant cette perspective, une dérèglementation tous azimuts pourrait entraîner des répercussions inattendues sur l'économie canadienne. Ainsi, il serait judicieux de la part du gouvernement canadien de réaliser une analyse d'impact permettant de mesurer les incidences probables d'une plus grande ouverture du marché intérieur sur l'économie du pays.

## Conclusion

Cela ne fait aucun doute : le Canada fait face à d'énormes défis. Nos relations commerciales avec notre grand voisin du Sud se sont détériorées. Plein de secteurs clés de notre économie subissent les effets des tarifs imposés par l'administration Trump, tandis que nos travailleuses et travailleurs, notamment ceux du secteur manufacturier, peinent à garder leurs emplois. Pour juguler la crise, le Canada et les provinces misent sur une plus grande ouverture du marché intérieur. Mais, est-ce la bonne route à prendre? Dans le cadre de notre analyse, pour plusieurs raisons, nous avons exprimé nos doutes par rapport à une telle stratégie.

Avec l'Accord de libre-échange du Canada (ALEC), le marché intérieur est passablement ouvert. Cette idée d'intégration du marché intérieur ne doit pas être un prétexte pour déréglementer davantage, ce qui viendrait entraver la capacité des gouvernements provinciaux de poursuivre certains objectifs en matière de politique publique. De toute façon, une plus grande déréglementation est loin de garantir une plus forte présence de nos entreprises sur le marché intérieur. Car, cette démarche n'apporte aucune réponse concrète au problème chronique de productivité auquel nos entreprises font face, lequel limite non seulement leur participation sur le marché intérieur, mais aussi leur présence sur les marchés internationaux. Preuve que l'ouverture des marchés n'est pas tout : le Canada a signé plusieurs accords commerciaux internationaux, mais nos marchés s'avèrent encore aujourd'hui peu diversifiés.

Pour faire face à la crise commerciale que traverse le pays, en lieu et place de s'attaquer au problème d'ouverture du marché intérieur ou encore aux exclusions prévues dans l'ALEC qui visent à protéger certains secteurs vitaux de nos différentes économies, nos gouvernements doivent plutôt se donner les moyens d'encourager nos entreprises à améliorer leur productivité. Depuis de nombreuses années, la croissance de la productivité au Canada fait défaut et s'avère inférieure à celle des pays de l'OCDE<sup>10</sup>. Grâce à une amélioration continue de la productivité et au développement des types de produits les plus susceptibles d'être vendus sur les marchés internationaux, nos entreprises accroîtront leur participation sur le marché intérieur et sur les marchés internationaux, ce qui nous permettra enfin de rompre avec cette dépendance américaine.

De plus, nos gouvernements doivent se concentrer sur l'élaboration de politiques industrielles capables de consolider la structure économique du pays, travailler avec les différents partenaires commerciaux internationaux du Canada à faire fonctionner les accords commerciaux qui existent déjà et soutenir, grâce à une politique budgétaire robuste, les secteurs touchés par la crise. Par la force des choses, les États-Unis demeureront notre voisin et principal partenaire économique, nos dirigeants doivent, dans le respect de nos secteurs stratégiques, mettre leur énergie à la bonne place afin de négocier un accord équitable avec ce pays!

---

<sup>10</sup> OCDE (2025). *Études économiques de l'OCDE : Canada 2025*, Éditions OCDE, Paris.