



Tarifs et technologies propres au Canada

Comprendre les répercussions sur les chaînes d’approvisionnement, les marchés et l’économie des projets

Données recueillies auprès des entreprises canadiennes de technologies propres et implications pour la compétitivité

Septembre 2026

L’exposition tarifaire suit la chaîne d’approvisionnement — et non l’étiquette sectorielle.

Ce travail a été dirigé par l’Alliance canadienne des technologies propres (ACTP), avec la contribution d’Écotech Québec à l’élaboration et à l’analyse du sondage et celle de CleanTech North à l’analyse des tarifs et des crédits d’impôt à l’investissement pour l’économie propre. L’ACTP remercie également ses partenaires et les autres organisations de l’écosystème canadien des technologies propres qui ont contribué à diffuser le sondage dans leurs réseaux et à encourager la participation.

Sommaire

Les récentes mesures tarifaires entre les États-Unis et le Canada touchent des technologies, des équipements et des intrants utilisés dans l'ensemble de l'économie propre canadienne. Mais les technologies propres ne constituent pas une industrie unique, et l'exposition ne se traduit pas par les mêmes répercussions pour toutes les entreprises. L'analyse croisée tarifs/CII de CleanTech North Solutions montre une exposition potentielle pour un large éventail de technologies et de composantes habilitantes, et dans les deux sens : les exportations canadiennes visées par des tarifs américains et les acheteurs ou fabricants canadiens touchés par les contre-tarifs canadiens sur certains intrants américains.

Le sondage bilingue de l'ACTP sur les répercussions commerciales et tarifaires, réalisé en quelques jours en collaboration avec Écotech Québec, a recueilli 128 réponses, dont 100 de répondants s'identifiant comme des entreprises de technologies propres. Soixante et onze pour cent indiquent avoir déjà été touchés par les tarifs ou d'autres mesures commerciales entre les États-Unis et le Canada, ou s'attendre à l'être, tandis que 60 % prévoient des répercussions au moins modérées au cours des 12 prochains mois. Les principaux effets sont la hausse du coût des composantes et des matériaux (59 %), les décisions d'achat des clients (57 %), les projets retardés ou annulés (50 %) et les décisions d'investissement ou de financement (45 %). L'exposition directe aux exportations et aux importations demeure importante, mais elle ne représente qu'une partie de la situation.

Les entreprises s'adaptent déjà. Quarante-cinq pour cent des répondants recherchent des clients à l'extérieur des États-Unis, 42 % prennent de l'expansion en Europe, 42 % augmentent leur approvisionnement canadien et 38 % changent de fournisseurs. Les perturbations commerciales influencent donc non seulement les coûts à la frontière, mais aussi les endroits où les entreprises vendent, s'approvisionnent, investissent, embauchent et croissent.

Le secteur canadien des technologies propres aborde également cette période avec une importance économique considérable et une résilience relative. Le Canada compte environ 2 470 entreprises dont l'activité principale relève des technologies propres, soutenant 224 062 emplois directs et contribuant à hauteur de 43,3 milliards de dollars au PIB. Le secteur couvre de nombreuses technologies, régions, clientèles et chaînes d'approvisionnement; des mesures tarifaires particulières ne toucheront donc pas toutes les entreprises de la même façon. Cette diversité est une force, mais elle ne doit pas être confondue avec une immunité face aux perturbations commerciales ni servir de raison pour accorder moins d'attention au secteur.

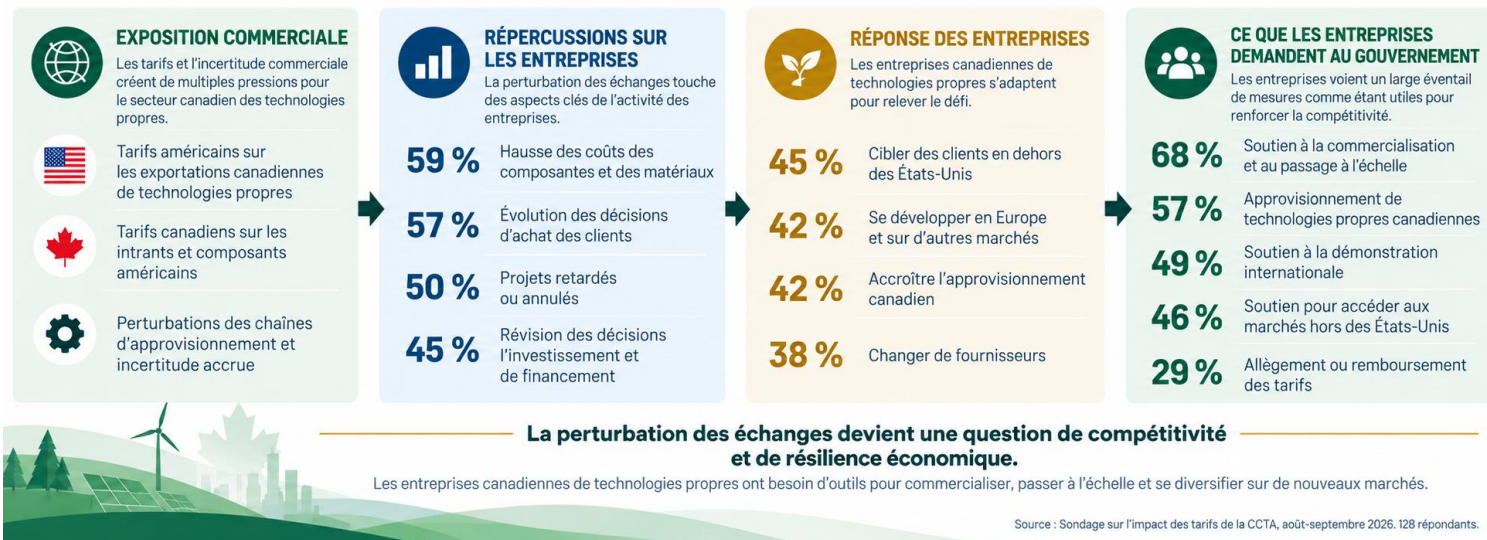
Les raisons de renforcer les technologies propres canadiennes dépassent également les entreprises du secteur lui-même. Les technologies propres aident d'autres industries canadiennes à réduire leur consommation d'énergie et de ressources, à récupérer des matières de valeur, à améliorer les procédés industriels, à gérer l'eau et les déchets, à réduire les émissions et à renforcer la résilience des infrastructures et des chaînes d'approvisionnement. Soutenir la commercialisation et le déploiement des technologies propres canadiennes peut donc renforcer la compétitivité des industries qui achètent et déploient ces technologies.

Les implications pour les politiques publiques vont au-delà de l'allègement tarifaire. Parmi les répondants s'identifiant comme des entreprises de technologies propres, 68 % ont choisi le financement de la commercialisation et du passage à l'échelle comme mesure gouvernementale utile, 57 % l'approvisionnement en technologies propres canadiennes, 49 % les démonstrations internationales et 46 % le soutien à l'entrée sur des marchés autres que les États-Unis. À titre de comparaison, 29 % ont choisi la remise ou l'allègement tarifaire.

Ces résultats concordent étroitement avec les priorités que l'ACTP avait déjà mises de l'avant dans sa soumission pré budgétaire 2026 et sa Stratégie de compétitivité climatique. Les perturbations commerciales amplifient des défis structurels de compétitivité existants. L'occasion ne consiste pas seulement à aider les entreprises de technologies propres à traverser l'environnement commercial actuel, mais à renforcer une capacité industrielle canadienne qui peut aider l'ensemble de l'économie à devenir plus productive, plus efficace dans l'utilisation des ressources, plus résiliente et plus concurrentielle à l'échelle mondiale.

Comment la perturbation des échanges touche le secteur canadien des technologies propres

Des tarifs aux répercussions économiques plus larges — et un appel clair à une réponse pour renforcer la compétitivité.



Les technologies propres canadiennes : un secteur économique à protéger — et à faire croître

Le secteur canadien des technologies propres aborde les perturbations commerciales actuelles avec un certain degré de résilience. Il est diversifié sur le plan des technologies, des clients, des chaînes d'approvisionnement et des régions, et l'exposition tarifaire varie considérablement d'une entreprise à l'autre. Cette diversité signifie qu'un tarif touchant une technologie, un intrant ou une voie commerciale ne touchera pas l'ensemble du secteur de la même façon. Mais la résilience ne doit pas être confondue avec l'immunité — ni avec un manque d'importance économique.

Le Canada a déjà bâti une importante base industrielle de technologies propres. Les plus récentes données disponibles recensent environ 2 470 entreprises dont l'activité principale relève des technologies propres, soutenant 224 062 emplois directs et contribuant à hauteur de 43,3 milliards de dollars au PIB canadien en 2024. Les exportations de biens et services de technologies propres ont totalisé 10,8 milliards de dollars. Ces entreprises sont présentes partout au Canada et dans les domaines de l'énergie, des procédés industriels, du transport, de l'eau, de l'agriculture, des déchets et des matériaux avancés.

~2 470	224 062	43,3 G\$	10,8 G\$
entreprises de technologies propres dont il s'agit de l'activité principale	emplois directs	contribution au PIB (2024)	exportations (2024)

Cette échelle est importante dans le contexte de la politique industrielle canadienne. Selon les définitions sectorielles et les plus récentes données réunies dans l'analyse de l'ACTP, L'économie canadienne des technologies propres, le secteur des technologies propres emploie directement plus de Canadiens que plusieurs industries établies de longue date, notamment l'extraction pétrolière et gazière, la fabrication automobile, la foresterie, la défense, l'acier et l'aluminium. Ces comparaisons sont indicatives plutôt que des mesures parfaitement comparables, puisque les définitions sectorielles et les méthodes de déclaration diffèrent. Leur objectif n'est pas de classer les industries, mais de mettre en perspective l'empreinte économique des technologies propres.

Secteur sélectionné	Emploi direct	PIB 2024	Exportations 2024
Secteur de l'énergie	—	232 G\$	199,1 G\$
Mines et minéraux	430 000	112 G\$	152,3 G\$
Technologies propres	224 062	43,3 G\$	10,8 G\$
Foresterie	195 000–200 000	—	—
Extraction pétrolière et gazière	186 125	165,1 G\$	177 G\$
Automobile	148 300	16,8 G\$	80,1 G\$
Défense	37 732	5,42 G\$	8,0 G\$
Acier	23 000	4,5 G\$	8,0 G\$
Aluminium	9 800	—	—

Source : ACTP, *L'économie canadienne des technologies propres : ce que nous disent les données (août 2026)*, à partir des plus récentes données disponibles de la Stratégie relative aux données sur les technologies propres, de Statistique Canada, de Ressources naturelles Canada, d'ISDE et d'autres sources publiques. Les définitions sectorielles et les méthodologies varient; voir l'annexe B.

Cette empreinte économique change la façon dont la question tarifaire devrait être envisagée. L'objectif ne devrait pas simplement être de déterminer quels produits de technologies propres sont directement touchés par les tarifs. Il devrait être de veiller à ce que les perturbations commerciales n'affaiblissent pas un important secteur industriel et d'innovation canadien au moment même où de nombreuses entreprises cherchent à commercialiser leurs technologies, à changer d'échelle et à prendre de l'expansion à l'international. La diversité du secteur peut lui conférer une certaine résilience face à des mesures tarifaires particulières, mais le sondage de l'ACTP montre que l'incertitude commerciale touche néanmoins les coûts des intrants, les décisions des clients, les projets, l'investissement et l'emploi.

Le secteur dispose également d'une marge de croissance considérable à l'international. Les exportations de technologies propres, qui s'élèvent à 10,8 milliards de dollars, demeurent modestes par rapport à l'empreinte du secteur en matière d'emploi et de PIB au Canada ainsi qu'aux exportations de plusieurs industries canadiennes établies. Cela représente une occasion : le Canada a développé d'importantes capacités technologiques et industrielles, mais de nombreuses entreprises n'ont pas encore atteint une envergure commerciale internationale comparable. Les aider à obtenir des clients, des projets de référence, du financement et un accès à des marchés diversifiés peut transformer les capacités canadiennes existantes en une croissance accrue des exportations.

L'importance du secteur dépasse également sa propre empreinte économique. Les entreprises canadiennes de technologies propres développent des technologies utilisées dans les secteurs minier, manufacturier, énergétique, agricole, des transports, du bâtiment et dans d'autres pans de l'économie. Ces technologies peuvent aider les clients à utiliser moins d'énergie, d'eau et de matières, à récupérer des ressources, à réduire les déchets et les émissions, à améliorer les procédés industriels et à renforcer les infrastructures. Dans un environnement commercial plus incertain, ces capacités peuvent aider les industries canadiennes à maîtriser leurs coûts, à améliorer leur productivité, à réduire leur exposition à des intrants contraints et à demeurer concurrentielles sur des marchés qui accordent une importance croissante à l'efficacité, à la résilience et à une production à plus faible intensité de carbone.

Le contexte à plus long terme compte également. Le Rapport sur le climat changeant du Canada 2026, publié par le gouvernement du Canada en septembre, conclut que le Canada s'est réchauffé rapidement et que, à court terme, le pays continuera de se réchauffer à un rythme près de deux fois supérieur à la moyenne mondiale. Il prévoit que les tendances déjà observées — notamment des épisodes de chaleur extrême plus fréquents et une augmentation des superficies touchées par les feux de forêt — se poursuivront. Les conditions commerciales peuvent changer rapidement; le besoin fondamental de technologies qui améliorent l'efficacité, réduisent les émissions, renforcent les infrastructures et accroissent la résilience économique, lui, demeurera. La réponse du Canada aux perturbations commerciales actuelles devrait donc éviter d'affaiblir un secteur industriel dont les technologies seront de plus en plus importantes pour la résilience économique et climatique du pays à long terme.

Sources : Alliance canadienne des technologies propres, *L'économie canadienne des technologies propres : ce que nous disent les données (août 2026)*; Environnement et Changement climatique Canada, *Rapport sur le climat changeant du Canada 2026 (septembre 2026)*.

2. Ce que montre l'analyse de CleanTech North Solutions

L'analyse croisée ci-jointe, préparée par Bryan Watson, directeur général de CleanTech North Solutions, met en correspondance les articles touchés des systèmes harmonisés HS et HTSUS avec les catégories des crédits d'impôt à l'investissement (CII) pour l'économie propre du Canada : technologies propres (CT), électricité propre (CE), fabrication de technologies propres (CTM), hydrogène propre (H₂) et captage, utilisation et stockage du carbone (CCUS). Les catégories de CII servent d'indicateur des biens et composantes de technologies propres; l'analyse est indicative et non exhaustive.

Cette mise en correspondance montre que l'exposition tarifaire peut toucher un large éventail de technologies de l'économie propre et d'intrants habilitants, notamment les équipements éoliens et hydroélectriques, les batteries et le stockage d'énergie, les thermopompes, les robots industriels et l'outillage spécialisé, les équipements de traitement des minéraux critiques, les conducteurs électriques, les pompes, compresseurs, échangeurs de chaleur, convertisseurs, transformateurs, moteurs et génératrices, les équipements de transport d'électricité, l'acier, la tuyauterie et les raccords.

Elle tient également compte des deux sens de l'exposition : les exportations canadiennes visées par des tarifs américains et les acheteurs ou fabricants canadiens touchés par les contre-tarifs canadiens sur certains produits importés des États-Unis.

3. L'exposition n'est pas synonyme de répercussions

La présence d'un produit ou d'une composante sur une liste tarifaire établit une exposition potentielle. Elle n'établit pas, à elle seule, les répercussions économiques sur une entreprise canadienne de technologies propres.

Les répercussions réelles dépendent de la configuration commerciale propre à l'entreprise : origine des principaux intrants, lieu de fabrication et d'assemblage, marché de destination du produit fini, classification tarifaire applicable, part des coûts attribuable aux intrants touchés et capacité de remplacer des fournisseurs ou de diversifier les marchés.

4. Un cadre d'analyse de l'exposition au niveau de l'entreprise

L'exposition tarifaire dépend de la configuration de la chaîne d'approvisionnement et des marchés propres à chaque entreprise. Une même technologie peut donc subir des répercussions très différentes.

SITUATION DE L'ENTREPRISE	EXPOSITION POTENTIELLE
Intrants hors États-Unis → Canada → client hors États-Unis	FAIBLE EXPOSITION DIRECTE Exposition directe limitée aux tarifs entre les États-Unis et le Canada.
Intrants américains → Canada → client canadien	EXPOSITION AUX COÛTS DES INTRANTS Les tarifs peuvent accroître le coût des composantes ou matériaux provenant des États-Unis.
Intrants canadiens → Canada → client américain	EXPOSITION DE LA COMPÉTITIVITÉ À L'EXPORTATION Les tarifs peuvent nuire à la compétitivité-prix sur le marché américain.
Intrants américains → Canada → client américain	EXPOSITION DANS LES DEUX SENS Répercussions potentielles à la fois de la hausse des coûts des intrants et des tarifs américains sur le produit fini.
Équipement tarifé → projet canadien d'économie propre	EXPOSITION AUX COÛTS DES PROJETS La hausse du coût des équipements peut nuire à l'économie des projets et à leur déploiement.
Intrants d'origine mondiale → Canada → client hors États-Unis	EXPOSITION DIRECTE LIMITÉE L'exposition tarifaire directe peut être limitée, bien que des effets indirects puissent subsister.

La question clé n'est pas de savoir si une entreprise appartient au secteur des « technologies propres ». Il faut plutôt savoir d'où proviennent ses intrants, où elle fabrique ses produits et où elle les vend.

5. Trois principaux canaux de répercussions potentielles

Compétitivité à l'exportation

Les technologies canadiennes qui entrent sur le marché américain peuvent devenir plus coûteuses que celles de fournisseurs américains ou d'autres pays, selon la classification tarifaire et les modalités contractuelles.

Coûts de la chaîne d'approvisionnement

Les fabricants canadiens qui dépendent de composantes, d'équipements de production ou de matériaux américains touchés par des tarifs peuvent faire face à des coûts plus élevés. L'effet dépendra de l'importance de l'intrant et de la disponibilité de solutions de rechange.

Économie des projets

Les projets canadiens d'énergie propre et de décarbonation industrielle peuvent faire face à une hausse des coûts en capital lorsque des équipements ou matériaux touchés par des tarifs font partie du projet. Cela peut nuire au déploiement d'une technologie même lorsque son fournisseur n'est pas directement visé par un tarif.

« Les technologies propres sont trop souvent considérées comme un “nice to have”. Lorsque les coûts d'un projet augmentent, les donneurs d'ouvrage doivent faire des choix pour respecter leur budget — et les mesures de technologies propres sont souvent parmi les premières à être retranchées. Nous avons perdu plusieurs projets en raison de la hausse des coûts de construction des bâtiments. »

— Répondant au sondage du Québec

6. Pourquoi les composantes habilitantes comptent

L'un des constats les plus importants de l'analyse croisée est que l'exposition tarifaire ne se limite pas aux technologies propres finies. Des composantes habilitantes courantes — notamment les moteurs, transformateurs, conducteurs électriques, pompes, compresseurs, échangeurs de chaleur, convertisseurs, équipements de transport d'électricité et tuyauterie — peuvent être utilisées dans de multiples applications de l'économie propre.

Cela crée la possibilité d'effets de second ordre. Un tarif peut augmenter le coût d'une composante utilisée dans un projet d'hydrogène, de CCUS, d'électricité, de stockage ou de fabrication sans viser directement la technologie propre elle-même. L'effet économique peut donc se propager dans la chaîne d'approvisionnement et, ultimement, influencer les coûts des projets, les décisions d'investissement et la demande pour les technologies canadiennes.

Ces différents canaux d'exposition mènent à une conclusion importante pour les politiques publiques : il n'existe pas une seule répercussion tarifaire pour les technologies propres et, par conséquent, pas une seule réponse appropriée. Pour comprendre où les perturbations commerciales créent de véritables contraintes économiques, il faut des données au niveau des entreprises. Le sondage de l'ACTP fournit ces données.

7. Ce que nous ont dit les entreprises canadiennes de technologies propres

Réalisé en quelques jours seulement, le sondage a recueilli 128 réponses, dont 100 de répondants s’identifiant comme des entreprises de technologies propres. Il s’agissait d’un sondage volontaire diffusé dans les réseaux de l’industrie et il ne doit pas être interprété comme étant statistiquement représentatif du secteur canadien des technologies propres.

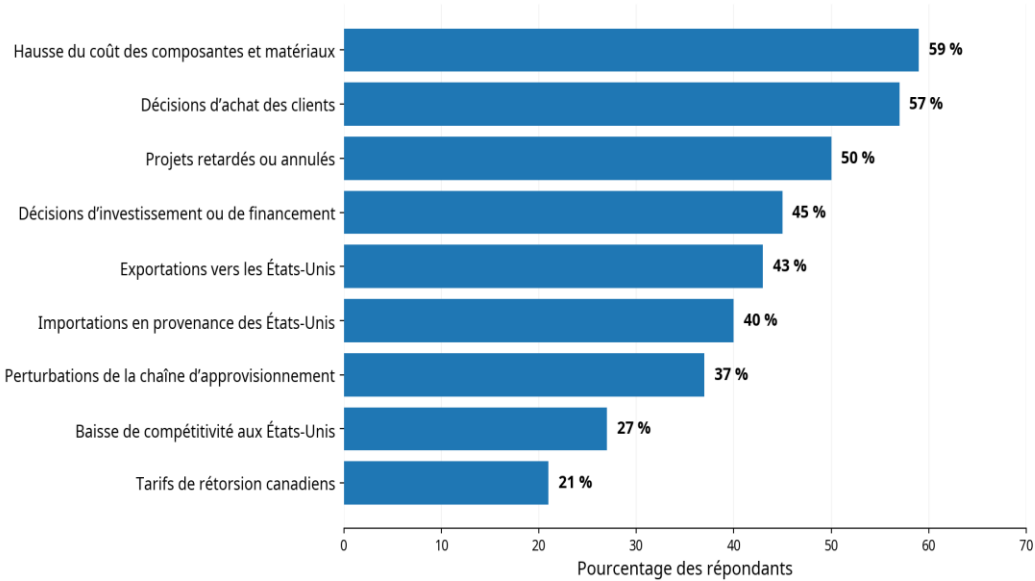
128 réponses au sondage	71 % déjà touchés ou s’attendent à l’être	60 % prévoient des répercussions au moins modérées sur 12 mois
-----------------------------------	---	--

Les résultats renforcent le constat central de ce document : il n’existe pas une seule répercussion tarifaire pour les technologies propres. Les perturbations commerciales se transmettent par les chaînes d’approvisionnement, les décisions des clients, l’économie des projets et les décisions d’investissement, en plus de l’exposition directe aux importations et aux exportations.

Où les répercussions se font sentir

Sept répondants sur dix (71 %) indiquent avoir déjà été touchés par les tarifs ou d’autres mesures commerciales entre les États-Unis et le Canada, ou s’attendre à l’être. Les répercussions les plus fréquemment signalées sont la hausse du coût des composantes et des matériaux (59 %), les décisions d’achat des clients (57 %), les projets retardés ou annulés (50 %) et les décisions d’investissement ou de financement (45 %). L’exposition directe aux exportations (43 %) et aux importations (40 %) est également importante, mais les résultats montrent que les effets économiques dépassent les biens qui franchissent la frontière.

Les perturbations commerciales touchent bien plus que les importations et les exportations



Sondage de l’ACTP sur les répercussions commerciales et tarifaires, septembre 2026. Réponses multiples permises.

Comment les entreprises réagissent

Les entreprises s’adaptent déjà. Quarante-cinq pour cent recherchent des clients à l’extérieur des États-Unis, 42 % prennent de l’expansion en Europe, 42 % augmentent leur approvisionnement canadien et 38 % changent de fournisseurs. Parallèlement, 30 % indiquent reporter des embauches et 26 % reporter des investissements. Ces résultats donnent à penser que l’incertitude commerciale commence à influencer les décisions d’affaires à plus long terme, en plus des coûts immédiats

et des flux commerciaux. Un groupe plus restreint, mais notable (16 %), augmente sa production ou sa présence aux États-Unis, ce qui montre que les entreprises adoptent des stratégies différentes selon leur configuration commerciale.

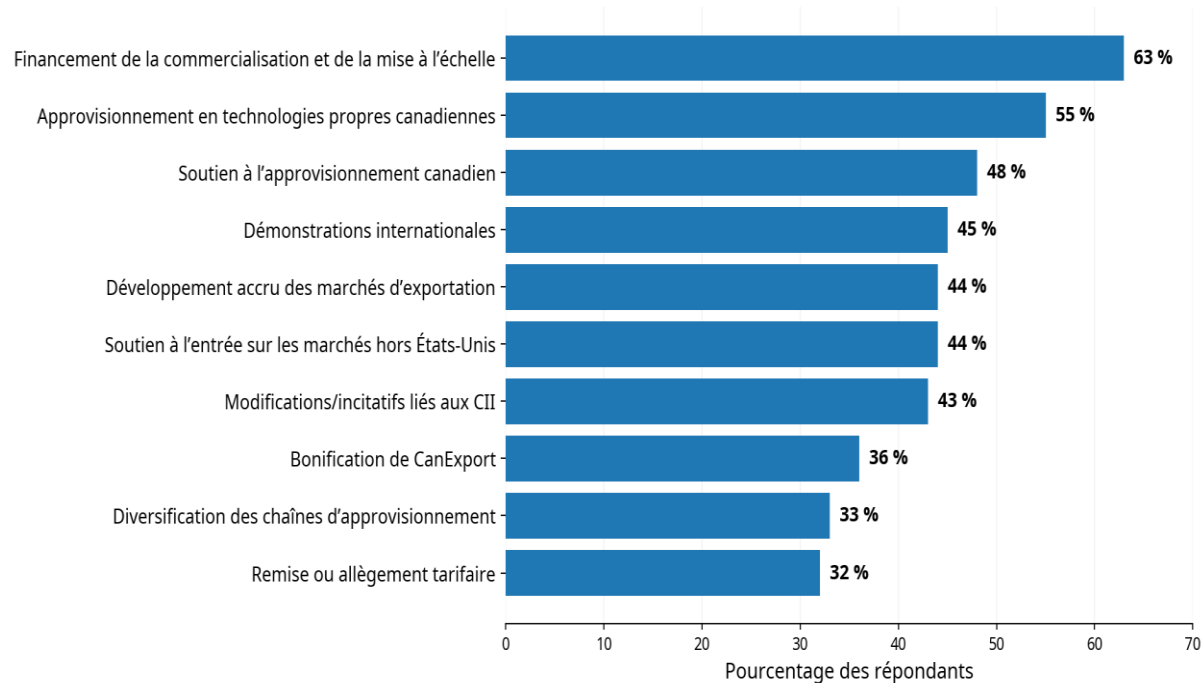
« Les États-Unis demeurent pour nous un marché d’exportation important et probablement initial, mais les conditions actuelles ont accru l’importance de développer en parallèle des voies crédibles vers des marchés hors États-Unis. »

— Répondant au sondage de l’Alberta, traduit de l’anglais

Ce qui aiderait les entreprises

Les résultats sur les politiques publiques sont particulièrement révélateurs. Les répondants ont le plus souvent choisi le financement de la commercialisation et de la mise à l’échelle (63 %), l’approvisionnement en technologies propres canadiennes (55 %), le soutien à l’approvisionnement canadien (48 %), le financement de démonstrations ou de projets internationaux (45 %), le développement accru des marchés d’exportation (44 %) et le soutien à l’entrée sur les marchés hors États-Unis (44 %). La remise ou l’allègement tarifaire a été choisi par 32 %. Cela ne signifie pas que l’allègement tarifaire est sans importance; plutôt, les répondants identifient plus fréquemment des mesures qui renforcent la compétitivité fondamentale, les débouchés sur le marché intérieur, la capacité de commercialisation et la diversification internationale.

Les entreprises privilégient des mesures de compétitivité



Sondage de l’ACTP sur les répercussions commerciales et tarifaires, septembre 2026. Réponses multiples permises.

Un portrait largement cohérent d’une région à l’autre

Les principaux thèmes sont demeurés largement cohérents dans les plus grands groupes régionaux de répondants, même si la combinaison d’expositions variait. Les répondants de l’Ontario ont davantage souligné les décisions d’achat des clients; ceux du Québec, le coût des composantes et des matériaux ainsi que les projets retardés; et ceux de la Colombie-Britannique ont présenté un éventail plus équilibré d’effets liés aux clients, aux projets, aux exportations et aux intrants. Les résultats régionaux renforcent le constat central du document : l’exposition dépend des chaînes d’approvisionnement, des marchés et des modèles d’affaires propres aux entreprises, plutôt que d’un profil uniforme à l’échelle du secteur.

Ce qu'ajoute l'analyse croisée des entreprises de technologies propres

Lorsque l'analyse est limitée aux 100 répondants s'identifiant comme des entreprises de technologies propres, plusieurs constats deviennent plus marqués. La hausse du coût des composantes et des matériaux est la répercussion la plus fréquemment mentionnée (64 %), tandis que les perturbations des chaînes d'approvisionnement et l'exposition aux importations américaines sont également plus importantes que chez les répondants ne s'identifiant pas comme des entreprises de technologies propres. Les entreprises de technologies propres sont particulièrement actives en matière de diversification : 49 % indiquent prendre de l'expansion en Europe et 48 % rechercher des clients à l'extérieur des États-Unis. Sur le plan des politiques publiques, 68 % choisissent le financement de la commercialisation et du passage à l'échelle, 57 % l'approvisionnement en technologies propres canadiennes et 49 % les démonstrations internationales, contre 29 % pour la remise ou l'allègement tarifaire. La préférence pour des mesures de compétitivité plus larges n'est donc pas attribuable aux organisations de l'écosystème; elle est au moins aussi prononcée chez les entreprises de technologies propres elles-mêmes.

Comment interpréter les résultats

Le sondage vise à cerner des tendances, des répercussions émergentes et des besoins pratiques en matière de politiques publiques, et non à produire une mesure unique de l'impact des tarifs sur le secteur canadien des technologies propres. Les répercussions signalées peuvent refléter une combinaison de tarifs, de taux de change, de révision des prix par les fournisseurs, de conditions de financement, de retards d'approvisionnement et d'une incertitude commerciale plus générale. Le moment où les effets se manifestent compte également : certaines entreprises absorbent déjà des coûts ou changent de fournisseurs, tandis que d'autres pourraient ne constater les effets qu'au renouvellement des stocks, des contrats ou des commandes de clients.

Ensemble, l'analyse croisée des tarifs et les données recueillies auprès des entreprises permettent de déterminer où l'exposition devient économiquement importante, les mécanismes à l'origine des répercussions et les réponses les plus susceptibles d'améliorer la compétitivité et la résilience. Les résultats du sondage appuient une réponse plus large axée sur la compétitivité et la résilience économique plutôt qu'une intervention tarifaire uniforme.

8. Des perturbations tarifaires à la compétitivité

Les résultats du sondage ne devraient pas être examinés uniquement sous l'angle de la politique tarifaire. Ils concordent étroitement avec les priorités que l'ACTP avait identifiées avant d'entreprendre le sondage dans son mémoire pré budgétaire 2026 et sa Stratégie de compétitivité climatique : combler l'écart de commercialisation et de mise à l'échelle, renforcer l'adoption et l'approvisionnement au Canada, améliorer les conditions d'investissement et diversifier les entreprises canadiennes de technologies propres vers les marchés internationaux.

Cette concordance est importante, car le sondage ajoute des données actuelles au niveau des entreprises aux priorités que l'ACTP mettait déjà de l'avant. Parmi les entreprises de technologies propres répondantes, le financement de la commercialisation et de la mise à l'échelle est la réponse gouvernementale la plus fréquemment choisie, suivi de l'approvisionnement, des démonstrations internationales, de l'approvisionnement canadien et du soutien aux marchés hors États-Unis. Cette tendance indique que les perturbations commerciales actuelles intensifient les mêmes contraintes structurelles qui déterminent déjà la capacité des entreprises canadiennes à commercialiser, déployer, croître et concurrencer à l'international.

Ce que nous ont dit les entreprises de technologies propres	Concordance avec les priorités existantes de l'ACTP
68 % : financement de la commercialisation et de la mise à l'échelle	Comblant le « chaînon manquant »; renforcer le financement de la commercialisation et de la mise à l'échelle; déployer du capital de croissance au moyen de l'infrastructure de commercialisation existante.
57 % : approvisionnement en technologies propres canadiennes	Utiliser l'approvisionnement intérieur et les grands projets comme outils de commercialisation afin de créer des clients de référence et d'accélérer l'adoption.
49 % : démonstrations internationales	Élargir les possibilités de démonstration internationale, y compris le FPDITP, afin d'aider les entreprises à valider leurs technologies et à obtenir leurs premiers clients dans de nouveaux marchés.
46 % : soutien à l'approvisionnement canadien	Renforcer la fabrication et la capacité des chaînes d'approvisionnement canadiennes par le développement et le jumelage de fournisseurs canadiens, notamment en explorant la création d'un Programme national de bons pour la diversification des chaînes d'approvisionnement afin d'aider les entreprises à tester, qualifier et intégrer de nouveaux fournisseurs canadiens.
46 % : soutien à l'entrée sur les marchés hors États-Unis	Faire de la diversification commerciale une stratégie centrale de commercialisation et de résilience économique, en mettant l'accent sur l'Europe, l'Indo-Pacifique et d'autres marchés en croissance.
42 % : développement des marchés d'exportation	Renforcer le soutien coordonné à l'entrée sur les marchés, le Service des délégués commerciaux et les mesures d'atterrissage en douceur pour les entreprises de technologies propres axées sur la commercialisation.
29 % : remise ou allègement tarifaire	Recourir à un allègement tarifaire ciblé lorsque l'exposition directe le justifie, sans substituer une compensation à court terme aux mesures qui renforcent la compétitivité fondamentale.

Le sondage ne prouve pas les recommandations existantes de l'ACTP et ne diminue pas l'importance d'un allègement tarifaire ciblé pour les entreprises directement exposées. Il montre toutefois que les mesures que les entreprises de technologies propres identifient le plus souvent comme utiles concordent étroitement avec le programme plus large de compétitivité de l'ACTP.

Les perturbations commerciales amplifient des défis structurels de compétitivité déjà présents plutôt que de créer un ensemble entièrement distinct de problèmes. Les entreprises canadiennes de technologies propres ont toujours besoin de capital pour commercialiser et croître, de clients et de projets de référence au pays, de conditions d'investissement concurrentielles, de chaînes d'approvisionnement résilientes et de soutien pour entrer et croître sur les marchés internationaux. Le contexte commercial actuel rend ce programme plus urgent.

Les technologies propres comme levier de la compétitivité canadienne

Il existe une autre raison de regarder au-delà des répercussions tarifaires immédiates sur les entreprises de technologies propres elles-mêmes. Les technologies propres font de plus en plus partie des infrastructures et des capacités qui permettent aux autres secteurs de l'économie canadienne d'être concurrentiels.

Les entreprises canadiennes de technologies propres développent des technologies qui aident les industries à réduire leur consommation d'énergie et de ressources, à récupérer des matières de valeur, à améliorer les procédés industriels, à gérer l'eau et les déchets, à réduire les émissions et à renforcer la résilience des infrastructures et des chaînes d'approvisionnement.

Leur impact économique dépasse donc les entreprises et les emplois comptabilisés au sein du secteur des technologies propres lui-même.

Cette réalité est particulièrement pertinente dans un environnement commercial mondial plus incertain. Les fabricants canadiens, les entreprises de ressources naturelles et les promoteurs de projets subiront une pression croissante pour maîtriser les coûts, améliorer la productivité, réduire leur exposition à des intrants contraints et répondre aux exigences des clients et des marchés partout dans le monde. Le déploiement de technologies propres canadiennes peut faire partie de cette réponse.

Soutenir la commercialisation et le déploiement des technologies propres canadiennes ne consiste donc pas simplement à soutenir un seul secteur. Cela peut renforcer la compétitivité des industries qui achètent et déploient ces technologies.

Le Canada a déjà investi considérablement dans le développement des technologies propres. L'occasion consiste maintenant à obtenir un meilleur rendement de cet investissement — non seulement en aidant les entreprises canadiennes de technologies propres à changer d'échelle et à exporter, mais aussi en déployant leurs technologies dans l'ensemble de l'économie canadienne.

9. Mesures que le Canada peut prendre dès maintenant

La complexité de la mesure des répercussions tarifaires ne devrait pas empêcher le gouvernement d'agir immédiatement. Le Canada peut renforcer la compétitivité et la résilience de son secteur des technologies propres au moyen de mesures pertinentes, quelle que soit la durée de l'environnement tarifaire actuel.

Il faut les considérer comme des mesures de compétitivité sans regret : réduire les obstacles inutiles à l'investissement, encourager une plus grande utilisation des biens et services canadiens et aider les entreprises canadiennes à bâtir la capacité intérieure nécessaire pour commercialiser leurs technologies et les mettre à l'échelle.

Simplifier les crédits d'impôt à l'investissement pour l'économie propre

Éliminer les exigences en matière de main-d'œuvre

Éliminer les exigences en matière de main-d'œuvre associées aux CII pour l'économie propre. À un moment où les entreprises et les projets peuvent déjà faire face à des coûts d'équipement plus élevés, à l'incertitude des chaînes d'approvisionnement et à l'évolution des conditions de marché, le gouvernement devrait réduire la complexité des décisions d'investissement plutôt que l'accroître.

Ces exigences créent un risque binaire, de type « tout ou rien », quant à l'admissibilité au crédit, que les prêteurs et les investisseurs peuvent difficilement évaluer avec confiance, même lorsque les contribuables investissent considérablement dans la conformité — les coûts pouvant atteindre des centaines de milliers de dollars par année pour les grands projets. Contrairement au cadre américain dont il s'inspire, le régime canadien ne comporte ni barèmes publiés de salaires prévalents ni processus de décision anticipée, ce qui expose les contribuables à des déterminations après coup qui augmentent les risques d'audit et de financement. Rien ne démontre clairement non plus l'existence d'un problème sur le marché du travail qui justifierait ce coût : alors que les métiers spécialisés sont en forte pénurie et que les salaires augmentent déjà pour attirer les travailleurs, cette exigence ressemble davantage à une solution à la recherche d'un problème. Si elle est maintenue plutôt qu'éliminée, elle devrait à tout le moins être réputée satisfaite lorsque 50 % du total des heures de projet respectent les critères, avec un seuil de négligence grave ou d'importance relative avant l'application de toute pénalité.

Supprimer les critères d'admissibilité restrictifs pour les technologies éprouvées

Au-delà des exigences en matière de main-d'œuvre, des critères techniques inutilement restrictifs freinent eux aussi le déploiement. Des critères étroits liés à l'utilisation ou à l'emplacement fixe excluent des technologies qui poursuivent pourtant le même objectif de décarbonation. Le gouvernement devrait prendre les mesures suivantes :

- Chaleur résiduelle — Rendre admissibles les systèmes de récupération, quelle que soit la source, y compris la chaleur des centres de données et d'autres sources « non industrielles ».
- Portée de la catégorie 43.1 — Inclure tous les biens de la catégorie 43.1 parmi les biens de technologie propre.
- Chauffage renouvelable — Élargir l'admissibilité au-delà des systèmes utilisant un liquide ou un gaz en circulation afin d'inclure d'autres méthodes efficaces de transfert.
- Recharge et ravitaillement — Supprimer la restriction aux véhicules non routiers pour les équipements de recharge des VZE et de ravitaillement en hydrogène.
- Critères d'utilisation — Appliquer un seul critère uniforme d'utilisation « principalement » à la géothermie et à la biomasse résiduelle.
- Stockage d'énergie — Permettre le stockage mobile, les systèmes servant uniquement d'alimentation de secours et le stockage avec décharge thermique.
- Équipement de distribution — Inclure l'équipement nécessaire pour acheminer la production admissible.

La priorité devrait être de rendre les CII aussi simples, prévisibles et accessibles que possible afin qu'ils accélèrent l'investissement et le déploiement de projets au Canada.

Récompenser le contenu canadien sans pénaliser les projets

Introduire une bonification additionnelle liée au contenu canadien dans les CII pour l'économie propre pour les projets atteignant au moins 50 % de contenu canadien admissible. Cette bonification devrait constituer un incitatif plutôt qu'une exigence. Les projets qui n'atteignent pas le seuil de contenu canadien devraient continuer de bénéficier du CII existant sans pénalité, tandis que ceux qui atteignent le seuil recevraient un crédit additionnel.

L'administration devrait être volontairement simple. Une méthode clairement définie, appuyée par une attestation d'une firme d'ingénierie ou d'un autre professionnel indépendant qualifié, devrait suffire pour démontrer l'admissibilité.

Un seuil de 50 % reconnaît que le Canada ne dispose pas actuellement d'une capacité suffisante dans ses chaînes d'approvisionnement intérieures pour soutenir une exigence de contenu canadien de 100 % dans de nombreuses technologies propres. En même temps, 50 % est suffisamment important pour influencer les décisions d'approvisionnement, de fabrication et d'investissement.

Toute mesure de ce type devrait demeurer strictement une bonification facultative, et non une réduction du droit de base — pénaliser les projets parce qu'ils s'approvisionnent à l'étranger pour des biens qui ne peuvent pas encore être obtenus au Canada serait inéquitable.

Le seuil devrait être réexaminé après deux ans. Si la capacité des chaînes d'approvisionnement canadiennes s'est accrue et que les perturbations commerciales persistent, le gouvernement pourrait envisager de relever le seuil vers 75 %, plutôt que de prévoir aujourd'hui une augmentation automatique.

Renforcer le Programme d'aide à la recherche industrielle du CNRC – Technologies propres

Augmenter le financement disponible dans le cadre du programme Technologies propres du PARI CNRC et élargir les coûts admissibles afin d'inclure les dépenses en immobilisations nécessaires à la démonstration, à la commercialisation et à la mise à l'échelle.

Pour de nombreuses technologies propres, la commercialisation exige des actifs physiques importants : équipements spécialisés, installations pilotes et de démonstration, équipements de fabrication et premières installations commerciales. Limiter principalement le soutien aux dépenses d'exploitation peut créer une lacune importante précisément au moment où les entreprises tentent de passer du développement technologique au déploiement commercial.

Une plus grande souplesse à l'égard des dépenses en immobilisations, combinée à un financement suffisant pour répondre à la demande démontrée, aiderait davantage d'entreprises canadiennes à construire, démontrer et mettre à l'échelle leurs technologies au Canada.

Cela complète également la bonification proposée des CII liée au contenu canadien. Le Canada ne peut pas simplement encourager les projets à acheter canadien; il doit simultanément aider les entreprises canadiennes de technologies à développer la capacité de fabrication, de démonstration et de commercialisation nécessaire pour approvisionner ces projets.

Soutenir la diversification des marchés

Le Canada devrait accélérer les efforts visant à aider les entreprises canadiennes de technologies propres à se diversifier vers des marchés au-delà des États-Unis. Le sondage indique que les entreprises réagissent déjà à l'incertitude commerciale en recherchant des clients dans de nouveaux marchés, l'Europe s'imposant comme une destination particulièrement importante.

Les programmes commerciaux fédéraux devraient appuyer ce mouvement au moyen d'un soutien accru à l'entrée sur les marchés, d'un accompagnement plus solide en développement des affaires internationales et de possibilités accrues de démontrer les technologies canadiennes auprès de clients potentiels dans les marchés prioritaires.

Cela devrait comprendre :

- Bonifier le soutien de CanExport, notamment en augmentant le taux de remboursement pour les activités dans les marchés prioritaires de diversification;
- Renforcer et élargir l'initiative Faire progresser la démonstration internationale des technologies propres (FPDITP) afin d'aider les entreprises canadiennes à obtenir des clients de référence et à faire la démonstration de leurs technologies à l'international; et
- Fournir des renseignements commerciaux plus ciblés, du jumelage avec des clients et un soutien sur le terrain en Europe, dans l'Indo-Pacifique et dans d'autres marchés prioritaires.

La diversification commerciale devrait de plus en plus être considérée non seulement comme un objectif de développement des exportations, mais comme un élément de la résilience économique du Canada.

Soutenir la diversification des chaînes d'approvisionnement et l'approvisionnement canadien

La diversification des marchés concerne les endroits où les entreprises canadiennes de technologies propres vendent. Le Canada doit aussi aider les entreprises à diversifier leurs sources d'approvisionnement. Le sondage indique que les entreprises canadiennes de technologies propres réagissent déjà à l'incertitude commerciale en augmentant leur approvisionnement canadien et en changeant de fournisseurs. Toutefois, repérer un fournisseur canadien potentiel ne signifie pas que celui-ci est immédiatement en mesure de répondre aux exigences techniques, de qualité ou de production d'une entreprise de technologies propres.

Trouver un fournisseur canadien potentiel n'est pas la même chose que disposer d'un fournisseur canadien qualifié. L'ACTP propose que le gouvernement du Canada explore la création d'un Programme national de bons pour la diversification des chaînes d'approvisionnement afin d'aider les entreprises canadiennes de technologies propres et les fournisseurs nationaux potentiels à tester et à établir de nouvelles relations d'approvisionnement.

Un bon pourrait soutenir les activités nécessaires pour déterminer si un fabricant canadien peut devenir un fournisseur qualifié, notamment les essais de produits, les modifications d'ingénierie et de conception, les ajustements d'outillage, le prototypage, la qualification et la certification. L'initiative pourrait être complétée par du jumelage de fournisseurs afin d'identifier des fabricants canadiens dont les capacités pourraient être adaptées aux besoins des entreprises de technologies propres.

Une telle approche aiderait les entreprises à réduire les vulnérabilités de leurs chaînes d'approvisionnement tout en créant de nouvelles occasions commerciales pour les fabricants canadiens. Plutôt que de tenter de reproduire au pays des chaînes d'approvisionnement entières, l'objectif serait de déterminer les domaines où les capacités canadiennes peuvent remplacer de façon concurrentielle des sources d'approvisionnement vulnérables ou concentrées.

Ensemble, ces mesures aideraient les entreprises canadiennes de technologies propres à diversifier à la fois les marchés où elles vendent et les sources auprès desquelles elles s'approvisionnent, tout en réduisant les frictions, en récompensant le

contenu canadien et en renforçant la capacité nationale — ce qui accroîtrait la compétitivité du Canada, quelle que soit l'évolution du contexte tarifaire actuel.

10. Conclusion : de la résilience commerciale à la compétitivité à long terme

Les perturbations commerciales n'ont pas créé un tout nouveau défi de compétitivité pour les technologies propres canadiennes. Elles ont rendu un défi existant plus urgent.

Le secteur canadien des technologies propres aborde cette période en position de force relative. Il s'agit d'un secteur diversifié regroupant environ 2 470 entreprises, soutenant plus de 224 000 emplois directs et contribuant à hauteur de 43,3 milliards de dollars au PIB du Canada. Ses entreprises sont actives dans de multiples technologies, chaînes d'approvisionnement, régions et marchés, ce qui leur confère un degré de résilience que des industries plus concentrées peuvent ne pas avoir. Parallèlement, le sondage de l'ACTP démontre que la résilience ne doit pas être confondue avec l'immunité. Les tarifs et l'incertitude commerciale plus générale touchent déjà les coûts des intrants, les décisions des clients, les projets, l'investissement, l'embauche et l'emploi.

L'analyse croisée de CleanTech North Solutions indique où l'exposition tarifaire recoupe l'économie propre du Canada; le sondage de l'ACTP montre où ces pressions deviennent économiquement importantes; et les données économiques plus larges démontrent pourquoi la compétitivité de ce secteur compte pour le Canada.

La réponse des politiques publiques devrait donc aller au-delà des tarifs eux-mêmes. Un allègement tarifaire ciblé peut être approprié lorsque des entreprises font face à une exposition directe importante, mais le sondage indique que les entreprises de technologies propres désignent plus fréquemment le financement de la commercialisation et du passage à l'échelle, l'approvisionnement canadien, les démonstrations internationales, l'achat auprès de fournisseurs canadiens et la diversification des marchés comme les mesures qui les aideraient à être concurrentielles.

Il s'agit également d'une occasion. Le secteur canadien des technologies propres possède déjà une importante empreinte économique et d'emploi au pays, mais sa base d'exportations de 10,8 milliards de dollars demeure modeste par rapport à plusieurs industries canadiennes établies. Aider davantage de technologies canadiennes à atteindre l'échelle commerciale, à obtenir des clients au pays, à bâtir des chaînes d'approvisionnement résilientes et à prendre de l'expansion sur les marchés mondiaux peut transformer cet écart en source de croissance économique future.

La valeur d'une telle approche dépasse le secteur des technologies propres lui-même. Les technologies développées par les entreprises canadiennes de technologies propres peuvent aider les fabricants, les entreprises de ressources naturelles, les producteurs d'énergie, les propriétaires d'immeubles, les municipalités et d'autres acteurs de l'économie à réduire leur consommation d'énergie et de ressources, à améliorer leur productivité, à récupérer des matières, à réduire les déchets et les émissions et à renforcer leur résilience. Soutenir la commercialisation et le déploiement des technologies propres peut donc aider d'autres industries canadiennes à répondre aux mêmes pressions concurrentielles que les perturbations commerciales actuelles ont mises davantage en évidence.

L'impératif à plus long terme dépasse l'environnement commercial actuel. L'évolution du climat canadien, la demande croissante d'énergie et de résilience des infrastructures ainsi que la transition mondiale vers des technologies plus propres et plus efficaces se poursuivront, quelle que soit l'évolution des différends tarifaires actuels. Le Canada a déjà investi de façon importante dans le développement des technologies propres et dans la création d'un écosystème d'innovation national. Le prochain défi consiste à faire en sorte que le Canada obtienne un meilleur rendement de cet investissement — grâce à des entreprises qui commercialisent leurs technologies et changent d'échelle ici, à des clients et des projets de référence canadiens, à la fabrication et aux chaînes d'approvisionnement nationales, et à des exportations plus fortes.

Le Canada ne devrait pas mesurer l'importance des technologies propres en fonction de la gravité de leur exposition aux tarifs actuels. Il devrait la mesurer en fonction de la valeur économique que le secteur crée déjà, de la valeur considérablement plus

grande qu'il peut créer à mesure que les entreprises canadiennes changent d'échelle et exportent, et de la contribution que ses technologies peuvent apporter à la compétitivité et à la résilience du reste de l'économie canadienne.

Les technologies propres ne constituent pas simplement un secteur que le Canada doit protéger pendant les perturbations commerciales actuelles. Elles constituent l'un des secteurs dont le Canada aura besoin pour aider les autres industries canadiennes à demeurer concurrentielles face aux défis économiques et environnementaux à venir.

Annexe A — Analyse croisée tarifs / CII

Note : Le tableau technique de l'annexe est reproduit en anglais afin de préserver la terminologie HS/HTSUS, les désignations tarifaires et les catégories utilisées dans l'analyse source de CleanTech North Solutions. Le texte principal du rapport présente l'interprétation en français.

Tariff-Affected Property / Equipment	Tariffed By	HS / HTSUS Item	Indicative Description	Rate	Clean Economy ITC Impacted	Relationship to ITC
Wind generating equipment	U.S. on Canadian exports	8502.31.00	Electric generating sets — wind-powered	50%	CT; CE; CTM	Direct technology overlap; wind-generation equipment is CT/CE property and manufacturing is a CTM activity.
Small hydro turbines	U.S.	8410.11.00	Hydraulic turbines and water wheels, power ≤1,000 kW	50%	CT; CE; CTM	Direct water-generation equipment overlap.
Lithium-ion batteries / BESS	U.S.	8507.60.00	Lithium-ion batteries; includes fully housed BESS	50%	CT; CE; CTM	Direct for qualifying fixed-location storage; CTM includes batteries and storage equipment.
Other electrical-storage batteries	U.S.	8507.20.80; 8507.30.80; 8507.50.00; 8507.78/8507.80.82	Selected lead-acid, NiCd, NiMH and other storage batteries	50%	CT; CE; CTM	Potentially direct where part of qualifying fixed-location storage.
Reversible heat pumps exported from Canada	U.S.	8415.81.01	Reversible heat pumps	50%	CT; CTM	Direct technology overlap.
Reversible heat pumps imported from U.S.	Canada	8415.81.10	Specified single-package/split-system and water-source reversible heat pumps	15%	CT; CTM	Direct; Canadian purchaser may itself be acquiring CT property.
Domestic heat pumps / ductless split systems	Canada	8415.82.10	Domestic heat pumps and air conditioners, ductless split systems, etc.	15%	CT; CTM	Direct where the particular property satisfies CT requirements.
Electric industrial forklifts	Canada	8427.10.10	Rider-type, counterbalanced forklift trucks powered by an electric motor	15%	CT; CTM	Potentially direct for qualifying non-road ZEVs / CTM property.
Industrial robots	Canada	8428.70.00	Industrial robots	15%	CTM	Direct CTM property; industrial robots can be qualifying machinery.

Tariff-Affected Property / Equipment	Tariffed By	HS / HTSUS Item	Indicative Description	Rate	Clean Economy ITC Impacted	Relationship to ITC
Metal-forming dies / specialized tooling	Canada	8207.20.00	Dies for drawing or extruding metal	15%	CTM	Direct CTM overlap where used in qualifying manufacturing.
Specialized stamping/punching tooling	Canada	8207.30.00	Tools for pressing, stamping or punching	15%	CTM	Direct/conditional CTM tooling.
Moulds for metal	Canada	8480.49.00	Other moulds for metal or metal carbides	15%	CTM	Direct/conditional specialized tooling.
Injection/compression moulds	Canada	8480.71.00	Injection or compression moulds for rubber/plastics	15%	CTM	Direct/conditional CTM tooling.
Other plastics/rubber moulds	Canada	8480.79.00	Other moulds for rubber or plastics	15%	CTM	Direct/conditional CTM tooling.
Crushing/grinding/mixing/mineral-processing machinery	U.S. on Canadian exports	8479.82.00	Mixing, crushing, grinding, screening and related machines	50%	CTM — critical minerals	Strong direct overlap with mineral-extraction/processing machinery.
Specialized electrical wiring	Canada	8544.49.00	Other insulated electric conductors, voltage ≤1,000 V	25%	CTM; potentially CT/CE/H ₂ /CCUS	Direct CTM example; can also form part of qualifying systems.
Electrical conductors exported from Canada	U.S.	8544.49.30	Selected electric conductors for voltage ≤1,000 V	50%	CTM / clean-tech electrical systems	Component / supply-chain exposure.
Compressors imported from U.S.	Canada	8414.80.90	Other air/vacuum pumps, air or other-gas compressors and fans	25%	H ₂ ; CCUS	Strong eligible-equipment connection.
Compressors exported from Canada	U.S.	8414.80.05; .16; .20; .90	Selected air/gas compressors and related equipment	50%	H ₂ ; CCUS	Same technology; export competitiveness impact.
Pump parts	Canada	8413.91.00	Parts of pumps	25%	H ₂ ; CCUS	Pumps are recognized equipment in H ₂ and CCUS systems.
Pumps exported from Canada	U.S.	8413.50.00; 8413.60.00; 8413.70.10/.20; 8413.81.00; selected 8413.91	Reciprocating/rotary/centrifugal and other liquid pumps and parts	50%	H ₂ ; CCUS	Eligible-technology supply-chain exposure.

Tariff-Affected Property / Equipment	Tariffed By	HS / HTSUS Item	Indicative Description	Rate	Clean Economy ITC Impacted	Relationship to ITC
Heat exchangers	U.S.	8419.50.10; 8419.50.50	Selected heat-exchange units	50%	H ₂ ; CCUS	Direct/strong component overlap.
Static converters / rectifiers	U.S.	8504.40.40; .60; .70; .85; .95	Selected static converters / power-conversion equipment	50%	H ₂ ; CT/CE electrical systems	Important for electrolytic H ₂ and other electrical systems.
Selected transformers / inductors	U.S.	8504.10.00; 8504.31.20/.40/.60; 8504.32.00; 8504.33.00; 8504.50.40/.80	Selected transformers, ballasts/inductors and power-conditioning equipment	50%	CE; CT; H ₂ ; CCUS	Component/project input; qualification depends on system.
Electric motors and generators	U.S.	Numerous 8501 items	Selected electric motors and generators	50%	CT; CE; CTM; H ₂ /CCUS	Major components across generating, pumping, compression and industrial equipment.
Silicon-electrical steel ≥600 mm — grain-oriented	Canada	7225.11.00	Silicon-electrical steel	50%	CE; CT; CTM	Important indirect input for transformer, generator and motor cores.
Silicon-electrical steel ≥600 mm — other	Canada	7225.19.00	Silicon-electrical steel	50%	CE; CT; CTM	Indirect.
Silicon-electrical steel <600 mm — grain-oriented	Canada	7226.11.00	Silicon-electrical steel	50%	CE; CT; CTM	Indirect.
Silicon-electrical steel <600 mm — other	Canada	7226.19.00	Silicon-electrical steel	50%	CE; CT; CTM	Indirect.
Aluminum transmission conductors	Canada	7614.10.00	Stranded aluminum wire/cable, not insulated — with steel core	50%	CE	Strong transmission-system overlap.
Aluminum transmission conductors	Canada	7614.90.00	Other stranded aluminum wire/cables/plaited bands, not electrically insulated	50%	CE	Strong transmission-system overlap.
Transmission towers / lattice masts	Canada	7308.20.00	Towers and lattice masts of iron or steel	50%	CE	Strong project-input/direct-equipment connection.
Seamless stainless/alloy piping	Canada	7304.41/.49/.51/.59	Seamless stainless/other alloy-steel pipe	50%	H ₂ ; CCUS	Strong direct project-equipment connection.

Tariff-Affected Property / Equipment	Tariffed By	HS / HTSUS Item	Indicative Description	Rate	Clean Economy ITC Impacted	Relationship to ITC
Welded stainless/alloy piping	Canada	7306.40.00; 7306.50.00	Welded circular stainless / alloy-steel pipe	50%	H ₂ ; CCUS	Direct/conditional project equipment.
Large-diameter pipeline pipe	Canada	7305.11/.12/.19; 7305.31/.39/.90	Large-diameter welded iron/steel pipe	50%	CCUS particularly	Relevant to CO ₂ transportation systems.
Pipe fittings / flanges / elbows / welding fittings	Canada	7307.21/.22/.23; 7307.29.99; 7307.91/.92/.93/.99	Stainless/steel flanges, elbows, bends, sleeves and fittings	50%	H ₂ ; CCUS	Strong direct project-equipment connection.

Note : Le tableau technique de l'annexe est reproduit en anglais afin de préserver la terminologie des codes tarifaires et des catégories de CII utilisée dans l'analyse originale.

Préparée par Bryan Watson, CleanTech North Solutions. Reproduite et reformatée pour l'ACTP. L'information est de nature générale et ne constitue pas un avis juridique ou fiscal. Pour obtenir des conseils définitifs, veuillez consulter des conseillers juridiques et comptables.

Annexe B — L’empreinte économique des technologies propres canadiennes

Principales données tirées de L’économie canadienne des technologies propres : ce que nous disent les données de l’ACTP (août 2026). Les comparaisons ci-dessous visent à mettre l’échelle économique en perspective et non à établir des classements sectoriels parfaitement comparables. Les définitions et les méthodologies varient selon les sources.

~2 470	224 062	43,3 G\$	10,8 G\$
entreprises de technologies propres dont il s’agit de l’activité principale	emplois directs	contribution au PIB (2024)	exportations (2024)

Emploi : une main-d’œuvre industrielle canadienne importante

Les technologies propres soutenaient 224 062 emplois directs en 2024, contre 205 978 en 2021. La main-d’œuvre du secteur couvre l’énergie, les procédés industriels, le transport, l’eau, l’agriculture, les déchets et les matériaux avancés.

Secteur sélectionné	Emploi direct
Mines et minéraux	430 000
Technologies propres	224 062
Foresterie	195 000–200 000
Extraction pétrolière et gazière	186 125
Automobile	148 300
Défense	37 732
Acier	23 000
Aluminium	9 800

PIB et exportations : une échelle importante aujourd’hui, un potentiel de croissance pour demain

Les technologies propres ont contribué à hauteur de 43,3 milliards de dollars au PIB nominal et de 10,8 milliards de dollars aux exportations en 2024. Cette base d’exportations relativement modeste met en évidence un potentiel important pour convertir les capacités technologiques et industrielles existantes du Canada en ventes internationales.

Secteur sélectionné	PIB nominal 2024	Exportations 2024
Secteur de l’énergie	232 G\$	199,1 G\$
Pétrole et gaz	165,1 G\$	177 G\$
Secteur des minéraux	112 G\$	152,3 G\$
Technologies propres	43,3 G\$	10,8 G\$
Automobile	16,8 G\$	80,1 G\$
Défense	5,42 G\$	8,0 G\$
Acier	4,5 G\$	8,0 G\$

Comment interpréter ces comparaisons

Les définitions sectorielles et les méthodologies varient. L’emploi direct est utilisé dans la mesure du possible; les mesures du PIB nominal et en dollars enchaînés ne doivent pas être utilisées de façon interchangeable; et le PIB ne doit pas être comparé directement aux exportations brutes. Les chiffres constituent des comparaisons indicatives de l’échelle économique et non des classements parfaitement comparables.

Source : Alliance canadienne des technologies propres, L’économie canadienne des technologies propres : ce que nous disent les données (août 2026), à partir de la Stratégie relative aux données sur les technologies propres, de Statistique Canada, de Ressources naturelles Canada, d’Innovation, Sciences et Développement économique Canada et d’autres sources accessibles au public.