EXPANDOCEAN
INTERNATIONAL LIMITED

COUNTRY MARKET INTELLIGENCE

Analyse du marché canadien

Structure du marché, achats et entrée commerciale

octobre 2026

ExpandOcean International Limited
expandocean.co

Navigation du rapport

1 Structure du marché et contexte commercial 2
2 Pouvoir d’achat macroéconomique et finance 2
3 Approvisionnement chinois et concurrence en passation 3
4 Canaux numériques et paiement 4
5 Mécanismes de demande industrielle et sectorielle 5
6 Droits d’importation, taxes et douanes 6
7 Conformité technique et consommateurs 7
8 Logistique et entrée commerciale 8
9 Références 10

Lecture de ce rapport

Les données conservent leur période, devise et périmètre de mesure indiqués. Les **ExpandOcean Views** interprètent les implications commerciales de chaque module analytique. Les sources sont liées à côté des assertions factuelles. Date de coupure des données : 16 octobre 2026.

1 Structure du marché et contexte commercial

Statistique Canada a rapporté des importations de biens de **C$73,7 milliards en août 2026**, en baisse de 2,0% d'un mois à l'autre ; les exportations étaient de C$77,9 milliards ce mois-là. Le commerce bilatéral de marchandises du Canada avec la Chine en 2025 s'élevait à C$125,6 milliards, en hausse de 5,7% par rapport à 2024 ; les exportations canadiennes vers la Chine étaient de C$35 milliards. Les chiffres impliquent par soustraction **C$90,6 milliards** d'importations en provenance de la Chine ; il ne s'agit pas d'une opportunité produit ni d'une mesure miroir des exportations chinoises.[1] [2]

Le plus récent rapport sur le contrôle étranger de Statistique Canada montre que le commerce de gros détenait 48,9% des actifs sous contrôle étranger en 2024. — un indicateur de concentration plutôt qu'un décompte d'acheteurs potentiels.[3]

Prospecter par province, rôle de l'acheteur et canal, en distinguant importateurs et distributeurs des détaillants spécialisés et des acheteurs institutionnels techniques. Traitez le Québec comme un flux de travail distinct pour la langue et la route vers le marché plutôt que de supposer que les supports en anglais couvrent le pays.

> **ExpandOcean View**
>
> **Vendez dans des systèmes d'achat, pas sur une carte**
>
> La valeur des importations d'août 2026 de Statistique Canada et le chiffre du commerce bilatéral de Global Affairs Canada pour 2025 établissent l'échelle, mais aucun ne permet d'identifier à lui seul les acheteurs adressables. L'unité commerciale pratique est un compte qualifié avec autorité catégorielle, expérience d'importation, politique d'inventaire et accès aux canaux aval. La qualification des prospects doit donc déterminer si une organisation achète directement, utilise un distributeur ou spécifie des biens pour un autre acheteur ; la même catégorie douanière peut être desservie par des routes commerciales différentes. La province et les exigences bilingues deviennent alors des filtres qui façonnent la priorisation des comptes et l'effort de conversion, plutôt que des détails traités après l'envoi d'un devis.

2 Pouvoir d'achat macroéconomique et finance

La dernière diffusion des comptes nationaux disponible à la date du rapport montre que le PIB réel a augmenté de **0,8% d'un trimestre à l'autre au Q2 2026**. La consommation finale des ménages a augmenté de **0,8%**, l'investissement des entreprises en capital a progressé et les importations réelles ont augmenté de **0,3%**. Le revenu disponible des ménages a augmenté de 2,1% au trimestre et le taux d'épargne des ménages était de 3,7% ; la croissance des revenus comprenait un complément ponctuel du crédit TPS/TVH, il ne faut donc pas l'extrapoler comme pouvoir d'achat courant des consommateurs.[4]

L’exposition au crédit et aux changes oriente les offres. Le taux cible du financement à un jour de la Banque du Canada était de **2,25% le 2 septembre 2026**, inchangé par rapport à la décision programmée précédente. Il s’agit d’un repère, pas du taux d’emprunt d’un importateur. Un devis en coût rendu devrait présenter un pont de coûts cohérent en C$ et une date de change ; le financement et la récupération de taxe dépendent de l’acheteur.[5]

> **ExpandOcean View**
>
> **Rendre l’économie rendue vérifiable**
>
> Une croissance trimestrielle du PIB de 0,8% et une croissance de la consommation des ménages de 0,8% montrent une activité en progression, sans garantir une demande largement partagée. Un taux d’épargne des ménages de 3,7% et des effets de transferts ponctuels incitent à la prudence quant à l’interprétation d’un seul trimestre comme capacité de dépense durable. L’instrument commercial convaincant est une ventilation transparente des coûts : devise et échéance du devis, Incoterm, hypothèses de transport, éléments de classification tarifaire et traitement fiscal. Les acheteurs canadiens peuvent ainsi évaluer la trésorerie immobilisée en inventaire par rapport au rythme de vente ou aux calendriers de production sans confondre un repère macroéconomique avec leurs propres conditions de crédit.

3 Approvisionnement chinois et concurrence en passation

La Chine est déjà un grand partenaire commercial du Canada. Global Affairs Canada signale un commerce de marchandises de 2025 de C$125,6 milliards et des exportations canadiennes vers la Chine de C$35 milliards. Ces deux chiffres soutiennent un résidu arithmétique d’importation bilatérale de **C$90,6 milliards** sur la même base déclarée, mais ils ne divulguent pas quelles catégories de produits, quels importateurs ou quelles relations fournisseurs constituent un segment atteignable. Les données douanières canadiennes et le miroir des exportations chinoises sont compilés selon les conventions de déclaration et d’attribution propres à chaque pays ; on ne doit pas les combiner comme s’il s’agissait de mesures identiques.[2] Statistique Canada explique explicitement que les chiffres bilatéraux de marchandises peuvent ne pas correspondre entre pays parce que l’attribution par pays diffère.[1]

Évaluer la concurrence par code SH et par acheteur, en utilisant les données d'importation canadiennes pour identifier les schémas d'approvisionnement, les provinces, les importateurs et la capacité d'importation directe. Les services d'approvisionnement canadiens équilibrent le prix départ usine ou FOB avec la constance de la qualité, les preuves de conformité, les conditions de paiement, la continuité d'approvisionnement, les quantités minimales de commande, les délais et la résolution après-vente. Un intermédiaire d'approvisionnement est le plus crédible lorsqu'il réduit la charge de coordination de l'acheteur grâce à des spécifications claires, des points de contrôle d'échantillon/inspection et une procédure d'escalade des problèmes — et non lorsqu'il se contente de transférer un catalogue fournisseur. Pour les commandes répétées, consignez la spécification approuvée, l'emballage, la traçabilité des lots et le processus convenu de maîtrise des modifications.

> **ExpandOcean View**
>
> **Considérez l'échelle bilatérale comme un filtre de départ**
>
> La valeur des importations du Canada en provenance de la Chine dérivée de C$90,6 milliards n'est que le solde du total bilatéral d'Affaires mondiales Canada moins les exportations canadiennes déclarées ; ce n'est pas un TAM de produit, un décompte de fournisseurs directs ni une prévision. Les définitions canadiennes de déclaration diffèrent aussi des flux miroirs de la Chine. Établissez une piste probante à partir des importations canadiennes selon le SH jusqu'aux types d'acheteurs nommés et aux circuits d'approvisionnement, puis déterminez si les commandes sont directes ou pilotées par des distributeurs. Cette discipline empêche qu'un important chiffre bilatéral en manchette masque la concurrence au niveau des catégories et donne à l'acheteur une raison concrète d'évaluer une nouvelle relation d'approvisionnement.

4 Canaux numériques et paiement

La vente numérique facilite la découverte, mais la mesure du commerce de détail en ligne de Statistique Canada est plus étroite que le commerce numérique transfrontalier total. En novembre 2025, les ventes de commerce électronique de détail canadien désaisonnalisées étaient **C$4,0 milliards**, soit **5,7%** du commerce de détail total ; les ventes de détail totales étaient de C$70,4 milliards. Le chiffre du commerce électronique couvre les ventes en ligne des détaillants canadiens et exclut les achats des consommateurs canadiens auprès de détaillants établis à l'étranger, ce n'est donc pas une mesure de toute la demande en ligne adressable aux vendeurs étrangers.[6] La découverte s'opère via les places de marché, la recherche, les sites des détaillants et les réseaux professionnels ; les décisions d'approvisionnement exigent l'engagement de l'acheteur, des documents techniques, des échantillons et des conditions négociées.

Les pages B2B doivent répondre aux questions d’approvisionnement. Les acheteurs ont besoin de fiches techniques, des dimensions des cartons, des certifications applicables au produit, des limites de garantie/retours, des délais de production et d’un processus de devis exploitable. Pour les documents commerciaux publics destinés au Québec, les obligations linguistiques en français sont substantielles : la Charte de la langue française exige les mentions sur le produit et les documents commerciaux publics tels que catalogues et bons de commande en français ; des versions dans d’autres langues peuvent les accompagner sous réserve des conditions légales.[7] Ne promettez pas d’options de paiement par carte canadienne ou locales sans arrangements opérationnels confirmés.

> **ExpandOcean View**
>
> **Utiliser le numérique pour qualifier, puis humaniser l’accord**
>
> La statistique du commerce électronique de C$4 milliards du Canada reflète les détaillants domestiques et un seul mois ; elle ne capture ni les ventes des détaillants étrangers ni ne prouve qu’un canal numérique convertira une piste d’approvisionnement. La localisation pour le Québec a une importance opérationnelle parce que l’information produit et les documents commerciaux publics exigent des mentions en français. Des supports bilingues exacts peuvent réduire les frictions au moment où les acheteurs comparent les fournisseurs, tandis que la confiance commerciale sous-jacente dépend toujours de la qualité des réponses et de contrôles de transaction vérifiables.

5 Mécanismes de demande industrielle et sectorielle

La demande canadienne est générée par plusieurs systèmes d’achat distincts. Les détaillants et grossistes réapprovisionnent des produits finis selon des plans saisonniers et le sell-through. Les fabricants achètent intrants, composants et machines via les services d’ingénierie, qualité et approvisionnement. La demande en construction et infrastructures est guidée par projets et spécifications, tandis que la commande publique implique généralement des appels d’offres formels. Ne traitez pas le PIB national comme un signal de demande direct pour une catégorie donnée ; examinez les preuves d’importation et d’acheteurs par secteur avant toute prospection.

Les comptes Q2 2026 de Statistique Canada montrent une augmentation de l’investissement réel des entreprises en machines et matériel, avec l’investissement dans les ordinateurs et périphériques en hausse de **16,7%** au trimestre, lié en grande partie à des unités de traitement importées, y compris des types utilisés dans les centres de données. Les importations de pneus, moteurs et pièces de véhicules, de produits chimiques de base, d’ordinateurs et de périphériques ont contribué à la croissance du volume des importations. En août 2026, les ventes manufacturières canadiennes étaient de **C$79,9 milliards**, avec des stocks de C$127,7 milliards et un ratio stocks/ventes de 1,60. Ces chiffres indiquent des systèmes d’achat industriels actifs mais n’établissent pas l’éligibilité des fournisseurs ni des achats futurs.[4] [8]

Constituez des listes autour des fabricants, grossistes, acheteurs au détail, distributeurs de projets et appels d'offres publics ; les voies d'approbation importent plus que les étiquettes sectorielles. Lors de la démonstration de pertinence, citez uniquement des cas d'utilisation vérifiés — ne laissez jamais entendre qu'ExpandOcean a des clients canadiens ou une expérience installée au Canada sans preuves autorisées.

> **ExpandOcean View**
>
> **Cartographiez le chemin d'approbation avant de pitcher**
>
> L'élément de preuve Q2 de 16,7% de croissance réelle de l'investissement en ordinateurs et périphériques, conjointement aux indicateurs des ventes manufacturières et des stocks d'août, est un signal d'activité actuelle : ce n'est pas la preuve qu'un compte particulier s'approvisionne en Chine. Une recherche commerciale devrait identifier qui rédige les spécifications, qui approuve les fournisseurs et qui assume les risques d'importation et d'inventaire. Affinez la qualification des pistes en enregistrant le déclencheur d'achat et la séquence d'approbation pour chaque compte. Un contact ayant autorité d'achat peut néanmoins devoir obtenir l'aval de l'ingénierie, de la conformité, des finances ou d'un distributeur avant qu'une commande répétée devienne possible.

6 Droits d'importation, taxes et douanes

Le Tarif des douanes du Canada de 2026 répertorie la Chine comme admissible au traitement **de la nation la plus favorisée (NPF)**, mais pas au Tarif préférentiel général (GPT) ni au Tarif pour les pays les moins avancés (LDCT). La NPF n'est pas un taux de droits unique : le taux applicable dépend de la classification tarifaire des marchandises, de la valeur en douane et des dispositions tarifaires pertinentes. Le Tarif des douanes canadien est en vigueur depuis le 1er janvier 2026. Les acheteurs doivent vérifier le poste tarifaire canadien exact à 10 chiffres, le taux applicable, les mesures commerciales correctives et toute surtaxe en vigueur avant de s'engager sur un prix. [9]

La séquence d'importation commerciale de l'ASFC exige de déterminer si les marchandises peuvent légalement entrer, leur classification et leur valeur en douane, la configuration de l'importateur, la déclaration des marchandises, la mainlevée et la comptabilisation/le paiement. Les importateurs commerciaux ont besoin d'un compte sur le portail client CARM, d'un numéro d'entreprise à neuf chiffres et d'un compte de programme d'importation RM de six caractères ; les importateurs non résidents doivent obtenir le numéro d'entreprise via l'ARC avant l'enregistrement à CARM. L'importateur officiel (importateur attitré) demeure responsable des droits, des taxes, de la tenue des registres et des rectifications post-comptabilisation. Les courtiers peuvent agir comme mandataires, mais en engager un n'efface pas la responsabilité de l'importateur.[10]

Les marchandises importées au Canada sont généralement assujetties à la TPS ou à la partie fédérale de la TVH, calculée sur la valeur en dollars canadiens incluant les droits et la taxe d'accise, sauf application d'une importation non imposable spécifiée. Un importateur inscrit peut réclamer un crédit de taxe à l'entrée lorsque les conditions sont remplies. Le traitement de la TVH provinciale et l'autoévaluation varient selon la destination et le statut de l'importateur. Il faut distinguer les droits de douane de la TPS/TVH dans les devis et ne jamais présenter un prix livré générique « taxes incluses » sans classification SKU, origine, destination et modalités de l'importateur.[11]

> **ExpandOcean View**
>
> **Transformer l'exposition tarifaire en contrôle du devis**
>
> L'admissibilité de la Chine au traitement NPF détermine un traitement tarifaire, et non un pourcentage universel de droits. Le taux réel dépend du poste tarifaire et des mesures additionnelles possibles, tandis que la TPS/TVH s'applique séparément sur une assiette comprenant la valeur en douane ainsi que les droits et la taxe d'accise et peut avoir des implications en matière de récupération pour les importateurs inscrits admissibles. Traitez les documents de classification et d'origine comme des éléments du devis destinés à l'acheteur, non comme des mentions en petits caractères. Une proposition commerciale peut indiquer quelles valeurs sont cotées par le fournisseur et lesquelles doivent être confirmées par l'importateur canadien ou le courtier. Cette séparation aide les acheteurs à comparer les offres sans confondre un prix usine de base avec un coût livré et acquitté des droits.

7 Conformité technique et consommateurs

La conformité est spécifique à la catégorie et peut impliquer des autorités fédérales et provinciales. La Loi canadienne sur la sécurité des produits de consommation s'applique à une vaste gamme de produits de consommation, y compris les jouets, produits ménagers et articles de sport, tandis que les aliments, médicaments et véhicules automobiles sont réglementés par d'autres lois. En vertu de la LCPMC, les importateurs commerciaux ont des obligations de conservation de documents et de traçabilité ; les incidents de sécurité et certains défauts peuvent entraîner des déclarations obligatoires, et les produits dangereux peuvent être interdits. Un dossier fournisseur devrait préserver l'identité du produit, les informations de lot/série, les rapports d'essai, les avertissements, les instructions et les coordonnées du fournisseur afin que l'importateur canadien puisse respecter ses propres obligations.[12]

Un rapport d’essai étranger, un marquage CE ou une déclaration d’usine seuls n’établissent pas la conformité canadienne. L’homologation de l’équipement électrique et les règles sectorielles dépendent du produit et des normes canadiennes ou exigences provinciales applicables ; les catégories contrôlées peuvent nécessiter des permis, enregistrements ou étiquetages spécifiques auprès du régulateur. Les règles de langue française du Québec affectent les inscriptions sur le produit, les instructions et les garanties ainsi que la documentation commerciale destinée au public, sous réserve des règles et exceptions précises de la Loi.[7] Confirmez le bon régulateur et la norme applicables au produit réel avant la validation du devis ou de la production. Des modifications d’étiquetage après production peuvent entraîner des retouches, des retards à la frontière ou des stocks inutilisables.

> **ExpandOcean View**
>
> **Intégrer la conformité à la découverte client**
>
> Les obligations de la LCPMC s’appliquent à la chaîne commerciale canadienne, et les règles pertinentes varient par catégorie ; le même dossier fournisseur générique ne peut établir la conformité pour chaque envoi. Interroger un prospect tôt sur la province de destination, l’usage prévu, la voie d’homologation existante et l’importateur officiel (importateur attitré) permet d’identifier les preuves requises avant que le prix soit considéré comme définitif. Recueillez les fichiers d’essais et de traçabilité spécifiques au produit et signalez les éléments non résolus au responsable conformité de l’acheteur. Cela réduit les surprises évitables sans prétendre qu’un examen documentaire d’un intermédiaire remplace un avis réglementaire ou une certification.

8 Logistique et entrée commerciale

L’étendue du Canada signifie que la conception correcte de la livraison dépend de l’emplacement de l’entrepôt de l’acheteur, de la taille des envois, du rythme de réapprovisionnement et du modèle d’importation. Le routage doit être choisi en fonction de l’emplacement de l’entrepôt de l’acheteur, de la taille de l’envoi, du rythme d’inventaire et du modèle d’importation. Comparez la manutention à l’origine, le fret, l’assurance, le courtage, les frais de terminal, la livraison intérieure et la marge de sécurité sur une base Incoterm comparable. Pour des affaires récurrentes, un signal de réapprovisionnement convenu et une politique de stock de sécurité peuvent valoir plus qu’une faible réduction du prix unitaire.

L’ASFC précise que les marchandises commerciales doivent être déclarées et comptabilisées et que la configuration de l’importateur dans CARM précède la gestion opérationnelle du compte. Déléguer un courtier autorisé via le portail, documenter les responsabilités de dédouanement/paiement et décider d’utiliser ou non la Libération avant paiement sont des choix opérationnels pour l’importateur. Pour les fournisseurs chinois et les acheteurs canadiens, définissez qui réserve le fret, qui assure la cargaison, qui est l’importateur officiel (importateur attitré), qui fournit les données d’origine et les tarifs, et qui règle les pénuries ou les dommages. Une expédition pilote peut valider l’emballage, les documents, l’état à l’arrivée et le flux de réapprovisionnement avant d’augmenter les engagements d’achat. [10]

Suivre la conversion depuis le prospect identifié jusqu'au décideur vérifié, au circuit d'achat, à la spécification, au devis conforme, au pilote, à la première commande et à la commande récurrente. Suivre le taux de réponse, les réunions qualifiées, la conversion devis-vers-commande, la variance du coût livré, la performance de livraison, les défauts et l'intervalle de rachat par segment d'acheteurs. Cela donne à ExpandOcean une base disciplinée pour répartir l'effort de prospection et identifier où une affaire cale, sans présenter les résultats comme garantis.

ExpandOcean View

Prouvez le rythme opérationnel sur la première commande

CARM rend l'importateur officiel (importateur attitré) responsable, et l'expédition ajoute des coûts au prix usine, donc la première transaction met à l'épreuve votre processus autant que le produit. Entendez-vous sur les responsabilités d'expédition, les documents requis, le financement de la libération et la gestion des exceptions avant l'envoi. À l'arrivée, consignez l'état, le coût livré réel, l'écart de livraison et le calendrier de réapprovisionnement par rapport au devis initial. Si démontré dans un engagement précis, l'avantage commercial d'ExpandOcean est la clarté et la continuité à travers les étapes d'approvisionnement plutôt qu'une réduction de coût promise. Un dossier propre issu d'une petite commande initiale rend votre décision d'achat ultérieure fondée sur des preuves.

9 Références

Note de mesure : Les valeurs commerciales et de détail ci-dessus sont en dollars canadiens nominaux sauf indication contraire ; les taux de croissance du PIB et des investissements sont des variations réelles d’un trimestre à l’autre. Août 2026 est le dernier mois du commerce de biens montré sur le portail du Statistique Canada à la date de clôture de reporting du 16 octobre 2026. Le résiduel bilatéral Chine est une soustraction de la même base de Global Affairs Canada 2025, et non une estimation du marché au niveau produit.
contactez ExpandOcean.

[1] Statistique Canada, commerce international de marchandises du Canada, août 2026
[2] Affaires mondiales Canada, relations Canada-Chine
[3] Statistique Canada, Contrôle étranger dans l’économie canadienne, 2024
[4] Statistique Canada, Produit intérieur brut, revenu et dépenses, deuxième trimestre 2026
[5] Banque du Canada, Taux directeur
[6] Statistique Canada, Commerce de détail, novembre 2025
[7] Québec, Charte de la langue française
[8] Statistique Canada, Statistiques de la fabrication
[9] Agence des services frontaliers du Canada, Tarif des douanes 2026 : Liste des pays et traitements tarifaires applicables
[10] Agence des services frontaliers du Canada, Configurez votre entreprise pour importer
[11] Agence du revenu du Canada, TPS/TVH sur les importations et exportations
[12] Santé Canada, Respecter les exigences de la Loi canadienne sur la sécurité des produits de consommation