

GUERRE COMMERCIALE :

CANADA vs États-Unis

De l'escalade tarifaire à un concours d'endurance

THÈSE EXÉCUTIVE

La guerre commerciale est passée d'une lutte pour le prochain tarif à une lutte pour savoir qui peut tenir la pression le plus longtemps. Les variables décisives sont désormais la durabilité juridique, la concentration sectorielle, la demande intérieure, la tolérance politique et le calendrier des contraintes du Congrès américain.

1ER OCTOBRE 2026

Briefing stratégique pour les décideurs d'entreprise

RÉSUMÉ EXÉCUTIF

La guerre commerciale est entrée dans la phase d'attente

ÉVÉNEMENTS RÉCENTS (dd/mm/yy)	POINTS CLÉS
03/11/2026 : Élections de mi-mandat aux États-Unis, mettant en jeu les 435 sièges de la Chambre et les 35 sièges du Sénat	1. Le scénario le plus probable est « L'impasse prolongée → un soulagement temporaire » (42 %), où des tarifs élevés persistent mais sont suivis d'un allègement partiel plutôt qu'un retour complet au régime commercial d'avant-guerre. Dans ce scénario, le taux tarifaire effectif resterait autour de 3,5 % au prochain trimestre, exposant les entreprises à un fardeau de coûts soutenu mais modéré.
24/10/2026 : Élections générales en Colombie-Britannique	2. L'asymétrie politique centrale est la perception : les consommateurs américains associent de plus en plus les tarifs à des prix et des coûts économiques plus élevés, ce qui exerce une pression sur les décideurs. Cependant, l'opinion publique canadienne montre actuellement une volonté substantielle de tolérer les coûts économiques afin de résister à la pression américaine. Cela rend la transmission économique politiquement importante pour les États-Unis, mais pas encore au même niveau au Canada.
14/10/2026 : Audience publique de l'USITC sur l'impact économique et le fonctionnement des règles d'origine automobile de l'USMCA	3. Les élections de mi-mandat créent un compte à rebours tarifaire. Le seuil décisif est de savoir si le Congrès post-électoral peut obtenir une majorité des deux tiers dans les deux chambres, nécessitant environ 12 déserteurs républicains au Sénat selon la base de l'analyse. Une fois cette coalition crédible, l'incitation de la Maison-Blanche passe du maintien indéfini de la pression à la négociation avant que son autorité tarifaire ne soit restreinte.
05/10/2026 : Élections générales du Québec	4. Le Québec et la Colombie-Britannique sont les deux variables politiques nationales à surveiller. L'élection du Québec du 5 octobre représente le point de fracture potentiel le plus important, compte tenu de la concentration des intérêts dans l'aluminium, l'aérospatial, la technologie et l'électricité ; L'élection de la Colombie-Britannique du 24 octobre représente un deuxième point de pression, moins certain.
15/09/2026 : La Commission américaine du commerce international publie la révision 19 du HTS, modifiant la portée des droits supplémentaires appliqués aux importations canadiennes, y compris les boissons alcoolisées et les véhicules à moteur.	5. Pour les entreprises, la réponse doit être fondée sur l'optionnalité et la perception des consommateurs : diversifier les intrants et marchés critiques ; identifier les asymétries tarifaires ; repenser les prix et les ensembles lorsque possible ; et positionner les produits autour de ce que le choc valorise le plus les consommateurs (par exemple : par exemple : l'accessibilité financière, la fiabilité, la sécurité, l'emploi ou la sécurité d'approvisionnement).
09/08/2026 : Le Canada répond par des contre-tarifs dollar pour dollar, imposant des surtaxes de 15 %, 25 % et 50 % sur 27,6 milliards de dollars d'importations américaines, ciblant des secteurs tels que l'acier, l'aluminium, les produits laitiers, les appareils électroménagers, les équipements agricoles, la pâte à papier et l'électronique.	6. Les opportunités les plus fortes apparaissent lorsque les concurrents réagissent de manière défensive. L'analyse identifie quatre stratégies concrètes : l'inquiétude des consommateurs en argument d'achat ; redistribuer les coûts tarifaires via l'architecture des produits ; recentrer la différenciation sur les attributs auxquels les consommateurs accordent désormais de l'importance ; et maintenir une visibilité lorsque les concurrents battent en retraite.
22/08/2026 : Les tarifs américains de 50 % de la Section 338 entrent en vigueur sur 27,6 milliards de dollars de produits canadiens.	7. L'objectif stratégique n'est donc pas simplement de minimiser les coûts tarifaires, mais de transformer l'incertitude en optionnalité concurrentielle : les entreprises capables d'adapter leur chaîne d'approvisionnement, leur tarification et leur positionnement plus rapidement que leurs concurrents peuvent potentiellement protéger leurs marges tout en captant la demande et des parts de marché. 8. La guerre commerciale fonctionne finalement sur deux comptes à rebours : la capacité du Canada à absorber le choc économique et la capacité politique et juridique restante de Washington à soutenir le régime tarifaire. L'interaction entre ces deux comptes détermine la fenêtre de négociation.

TABLE DES MATIÈRES

RÉSUMÉ EXÉCUTIF.....	ERREUR! SIGNET NON DÉFINI.
----------------------	----------------------------

INTRODUCTION	ERREUR! SIGNET NON DÉFINI.
--------------------	----------------------------

ANALYSE.....	5
--------------	---

1. L'ARCHITECTURE JURIDIQUE DERRIÈRE LES TARIFS ACTUELS.....	5
--	---

1.1 AUTORITÉS TARIFAIRES PRÉSIDENTIELLES	5
1.2 CONTRAINTES DU CONGRÈS ET DES JURIDICTIONS	5
1.3 LA DURABILITÉ DU RÉGIME TARIFAIRE	5

2. TRANSMISSION ÉCONOMIQUE - OÙ LE TARIF TOUCHE RÉELLEMENT.....	7
---	---

2.1 LE TAUX TARIFAIRE EFFECTIF	7
2.2 CROISSANCE, INFLATION ET DEMANDE INTÉRIEURE	7
2.3 EXPOSITION SECTORIELLE ET EFFETS SUR LA CHAÎNE D'APPROVISIONNEMENT	8
2.4 LE DOLLAR CANADIEN : UN AMORTISSEUR IMPARFAIT	9
2.5 DIVERSIFICATION : SES AMÉLIORATIONS, SES LIMITES ET LA LOI DE LA GRAVITÉ COMMERCIALE	9
2.6 MEXIQUE : LE PARALLÈLE	10

3 - TRANSMISSION POLITIQUE : LORSQUE LA PRESSION ÉCONOMIQUE DEVIENT POLITIQUE.....	12
--	----

3.1 ÉTATS-UNIS : TARIFS DOUANIERS CONTRE OPINION PUBLIQUE	12
3.2 CANADA : TOLÉRANCE POLITIQUE FACE À LA DOULEUR ÉCONOMIQUE ET À LA PERCEPTION	13
3.3 QUÉBEC : LE PREMIER POINT DE FRACTURE POTENTIEL	14
3.4 COLOMBIE-BRITANNIQUE : UN SECOND POINT DE FRACTURE, MOINS CERTAIN	15

4. LA CONTRAINTES POLITIQUE AMÉRICAINE : LE CONGRÈS ET L'HORLOGE TARIFAIRE.....	16
---	----

4.1 L'ARITHMÉTIQUE DES PARTIELS	16
4.2 LE VIVIER DE DÉSERTEURS DES SÉNATEURS RÉPUBLICAINS	16
4.3 DE L'ARITHMÉTIQUE ÉLECTORALE À UNE HORLOGE TARIFAIRE	17

SCÉNARIOS.....	20
----------------	----

IMPLICATIONS.....	22
-------------------	----

OPPORTUNITÉS & ATTÉNUATION.....	23
---------------------------------	----

ANNEXE	226
--------------	-----

A1.	TARIFS AMÉRICAINS	24
A2.	CONTRE-MESURES CANADIENNES	24
B1.	TABLEAU DE BORD ÉCONOMIQUE	25
B2.	INDICATEURS STRUCTURELS	25
C1.	INDICATEUR CANADIEN SÉLECTIONNÉ DE L'OPINION PUBLIQUE	26
C2.	ÉVALUATION DE LA COURSE AU SÉNAT	28
C3.	POOL DE DÉSERTEURS DU SÉNATEUR RÉPUBLICAIN - TARIFS DOUANIERS	29

INTRODUCTION

La guerre commerciale entre dans une phase d'usure

La guerre commerciale Canada-États-Unis a changé de phase. La question centrale n'est plus simplement de savoir qui pourra annoncer la prochaine mesure tarifaire, mais qui sera capable de maintenir la pression suffisamment longtemps pour faire évoluer le calcul de l'autre partie.

L'analyse passe ainsi de l'escalade à l'endurance. Si la résilience économique joue un rôle important, la durabilité juridique des droits de douane, la concentration de l'exposition sectorielle, la tolérance politique nationale, l'influence du Congrès et la capacité d'adaptation des entreprises déterminent toutes la durée pendant laquelle la pression pourra être maintenue.

La conséquence stratégique est importante pour les entreprises : l'incertitude n'est plus un simple effet secondaire du différend. Elle constitue l'un des principaux mécanismes de transmission. Les droits de douane modifient les prix, mais les anticipations quant à la suite des événements influencent les investissements, l'approvisionnement, les stocks, le recrutement et le comportement des consommateurs avant même que le moindre droit de douane ne soit effectivement acquitté.

71.8% Exportations de marchandises canadiennes vers les États-Unis. Référence de recherche 2025	64% Importations américaines de pétrole brut en provenance du Canada Répartition par quantité en 2025	27,6 milliards de dollars Paquet de représailles canadiens Plus de 700 produits américains	0.48% Estimation de la croissance du PIB canadien pour 2026 Contre 2,05 % en 2024
LENTILLE ANALYTIQUE La guerre commerciale a désormais deux comptes à rebours : la capacité du Canada à absorber la pression économique et la capacité restante de Trump à appliquer des tarifs sans déclencher de contraintes juridiques ou du Congrès plus strictes.			

Source : [Rapport de l'Organisation pour la paix mondiale sur le commerce](#) ; [YCharts, 2026](#) ; [Contre-mesures du ministère des Finances du Canada, 2026](#).

ANALYSE

1. L'architecture juridique derrière les tarifs actuels

1.1 Autorités tarifaires présidentielles

Le régime tarifaire américain n'est pas un instrument présidentiel unique. L'architecture actuelle repose sur plusieurs canaux statutaires avec des portées, procédures et points de vulnérabilité différents.

MÉCANISME	CE QUE ÇA FAIT	IMPLICATIONS STRATÉGIQUES	DURABILITÉ / CONTRAINTE
Section 232 – Loi américaine sur l'expansion commerciale de 1962	Restreint les importations pour des raisons de sécurité nationale.	De nombreux coûts commerciaux pour des secteurs stratégiques tels que l'acier, l'aluminium, le cuivre ; l'automobile et les camions ; les bus ; le bois ; les semi-conducteurs ; la pharmacie.	Nécessite des constatations statutaires et reste sujet à des contestations juridiques et politiques.
Section 301 - Loi américaine sur le commerce de 1974	Répond aux pratiques commerciales étrangères déloyales à la suite d'une enquête.	10 % sur les autres produits, soumis à l'ACSMA et au traitement spécifique au produit.	Les mesures nécessitent un processus légal et font l'objet d'un contrôle judiciaire.
Section 338 – Loi tarifaire américaine de 1930	Restreint les importations en réponse à un traitement discriminatoire.	50 % sur les produits canadiens cotés, y compris l'alcool, les produits laitiers, les véhicules à moteur et autres produits couverts.	Doit établir un traitement discriminatoire ; soumis à un contrôle judiciaire.
Article 53(2) – Tarif douanier CAN 1997	Permet à Ottawa d'imposer des surtaxes sur les importations américaines en réponse aux mesures commerciales	Nécessite un décret en conseil ; la portée et les tarifs sont définis dans l'ordonnance.	Donne à Ottawa un mécanisme de représailles rapides contre les tarifs américains

Source : [Shapiro, 2026](#) ; [Congrès des États-Unis, 2026](#) ; [Commissaire au commerce, Gouvernement du Canada 2026](#)

1.2 Contraintes du Congrès et des juridictions

Le Congrès peut légiférer contre l'autorité du tarif exécutif, mais le seuil institutionnel est élevé. Un projet de loi doit être adopté par les deux chambres et, s'il est opposé par le Président, il nécessite une majorité des deux tiers dans les deux chambres pour passer outre le veto, ce qui se traduit par 67 voix au Sénat et 290 à la Chambre. Cela rend l'opposition au Congrès significative uniquement lorsqu'elle peut se traduire en une coalition à l'épreuve du veto..

67 / 100 Votes au Sénat Seuil de dérogation au veto	290 / 435 Votes à la Chambre Seuil de dérogation au veto	2/3 Les deux chambres Obligatoire après un veto
---	--	---

Source : [Congrès américain](#)

1.3 La durabilité du régime tarifaire

L'implication stratégique n'est pas un choix binaire entre « les tarifs restent » et « les tarifs disparaissent ». Un recours juridique peut modifier la composition, la portée sectorielle et la durabilité du régime tout en laissant intactes les autres autorités. L'administration peut potentiellement remplacer une voie par une autre, mais chaque substitution comporte des contraintes procédurales et sectorielles différentes. Par exemple, les options actuelles en vertu du Trade Act de 1974 sont plus spécifiques à un secteur ou à une probation (par exemple l'agriculture), rendant la substitution possible mais moins complète. De plus, en attendant l'appel, l'administration peut dans certaines circonstances

continuer à percevoir des tarifs dans le cadre d'un sursis administratif ou temporaire, limitant ainsi l'effet économique immédiat d'une décision défavorable

IMPLICATIONS COMMERCIALES

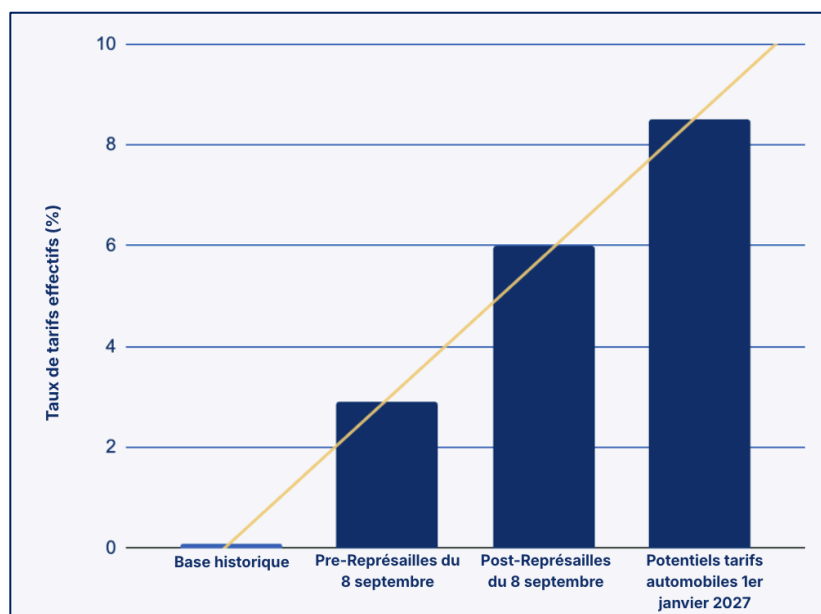
Suivez l'autorité tarifaire comme un portefeuille, pas comme une politique unique. Une victoire juridique sur une section peut néanmoins laisser un tarif commercialement significatif en place par un autre canal.

2. Transmission économique : Là où les tarifs sont réellement touchés

2.1 Le taux tarifaire effectif

Les taux tarifaires globaux ne mesurent pas le fardeau à l'échelle de l'économie. Du côté canadien, le taux tarifaire effectif sur les importations américaines devrait passer de juste moins de 3 % à environ 6 % après les représailles du 8 septembre. Par ailleurs, KPMG estime que le taux tarifaire effectif américain sur les importations canadiennes est passé d'environ 5 % à 7 % suite à la dernière escalade de l'article 338, avec un tarif automobile potentiel de 50 % le 1er janvier, portant la charge tarifaire effective américaine à environ 8,5 %. Ces taux restent bien en dessous des indicateurs de 50 % principaux, mais le changement sous-jacent est significatif : le Canada a doublé ses tarifs en quelques mois, tandis que la charge américaine sur les produits canadiens continue également d'augmenter. Le signal important n'est donc pas le taux global lui-même, mais la rapidité avec laquelle le fardeau effectif s'accumule et jusqu'où il peut progresser.

Figure 1 : Charge tarifaire effective : le choc est inférieur au taux global, mais historiquement inhabituel.

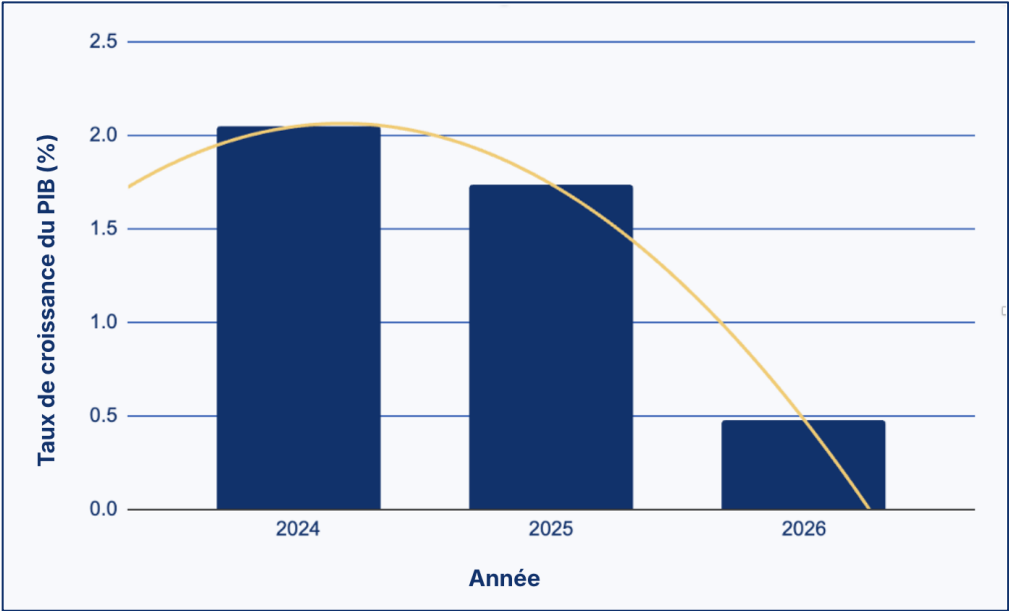


Source : [KPMG Canada](#)

2.2 Croissance, inflation et demande intérieure

Le Canada dispose encore de bons amortisseurs. La croissance du PIB réel au deuxième trimestre 2026 a atteint un taux annualisé de 3,3 %, soutenue par la consommation, les exportations, l'investissement des entreprises et le logement. Mais la tendance plus large est plus faible : la croissance est passée de 2,05 % en 2024 à 1,74 % en 2025, tandis que le paquet de recherche situe 2026 à 0,48 %. L'inflation est d'environ 3 %, au-dessus de l'objectif de 2 % de la Banque du Canada, et le projet évoque un risque de chute de croissance au quatrième trimestre si les dernières mesures tarifaires persistent.

Figure 2 : La croissance réelle du PIB canadien a ralenti avant même que la dernière pression tarifaire ne se transmette complètement.



Source : [Macrotrends](#) ; [Banque du Canada](#)

2.3 Exposition sectorielle et effets sur la chaîne d'approvisionnement

La vulnérabilité la plus importante est la concentration. La vague tarifaire de 2026 affecte directement une part limitée des exportations canadiennes, mais les biens exposés se trouvent dans des secteurs à forte dépendance américaine et à forte densité des chaînes d'approvisionnement nord-américaines.

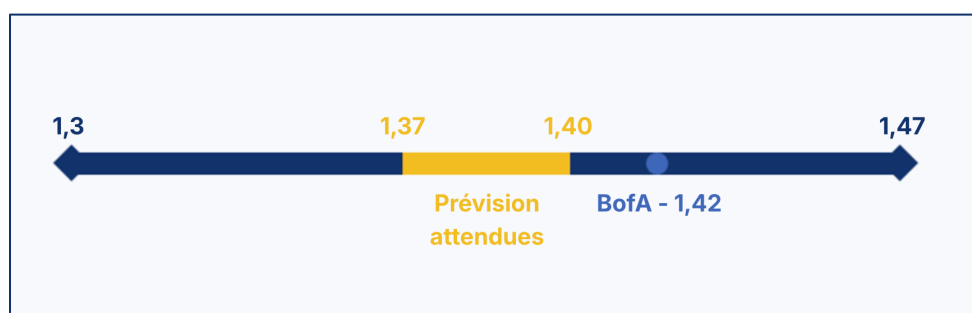
SECTEUR	EXPOSITION ACTUELLE	POURQUOI C'EST IMPORTANT
Acier	50 % Section 232	Environ 0,5 % du PIB canadien ; chaînes d'approvisionnement nord-américaines intégrées.
Aluminium	50 % Section 232	Environ 0,5 % du PIB ; environ 90 % des exportations sont destinées aux États-Unis.
Cuivre	50 % de l'article 232 sur les importations couvertes	Le cuivre raffiné lui-même est largement décrit comme en dehors de la Section 232 ; l'incertitude affecte toujours les marchés.
Automobile	25 % sur le contenu non américain dans les véhicules couverts ; des voies tarifaires supplémentaires restent pertinentes	Environ 90 % de la production canadienne de véhicules est exportée vers les États-Unis ; la reconfiguration des chaînes d'approvisionnement est lente.
Agriculture	Représailles / exposition spécifiques au produit	La dépendance aux États-Unis varie fortement selon le produit ; l'accès établi au marché peut être perturbé.
Énergie	Forte dépendance aux États-Unis	L'infrastructure physique reste fortement orientée vers le marché américain.
Alcool et produits laitiers	50 % de l'article 338 sur les marchandises classées	Faible empreinte nationale du PIB, mais une forte exposition pour les producteurs concernés.

Source : [CRS](#), compilé à partir de documents gouvernementaux américains ; [Ressources naturelles Canada](#), [Statistique Canada](#) ; [EDC](#) ; [RBC Marchés des capitaux](#)

2.4 Le dollar canadien : un amortisseur imparfait

Le CAD n'a déprécié que d'environ 1 % depuis la dernière escalade et a sous-performé d'environ 0,5 % aux autres devises du G10. Un CAD plus faible peut en partie protéger les exportateurs, car les revenus en dollars américains se convertissent en plus de dollars canadiens et les biens canadiens deviennent moins chers en termes de dollars américains. Cependant, il ne restaure pas l'accès au marché perdu, n'inverse pas les tarifs douaniers ni ne reconstruit des chaînes d'approvisionnement perturbées. Il augmente également le coût en dollars canadiens des intrants importés.

Figure 3 : Les prévisions USD/CAD de fin d'année couvrent une large fourchette, signalant une incertitude plutôt qu'un consensus de marché unique.

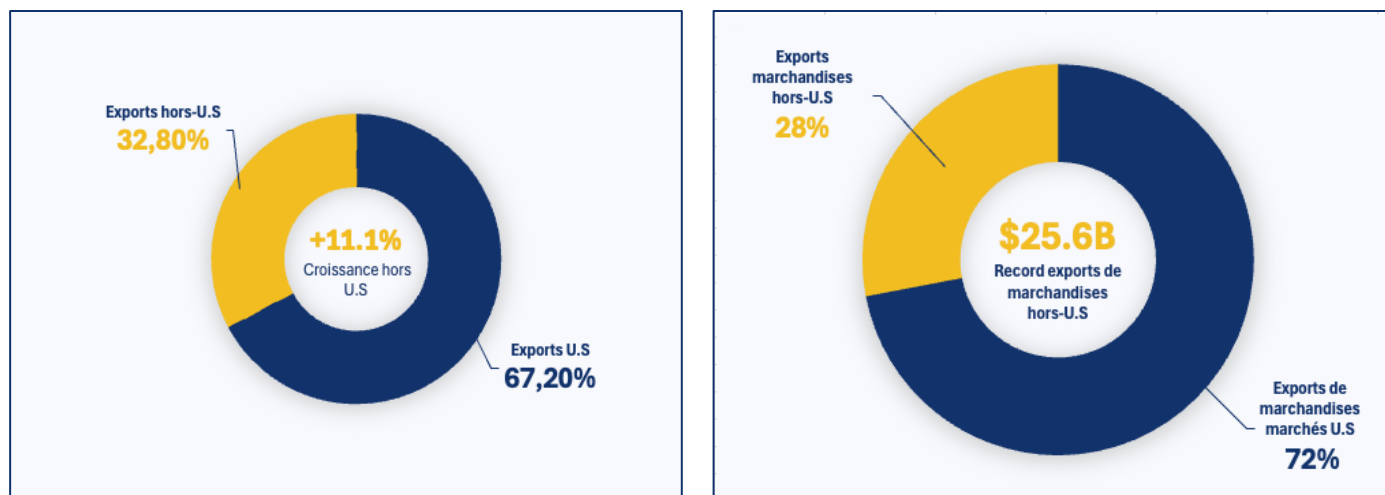


Source : *Think, ING*

2.5 Diversification : ses améliorations, ses limites et la Loi de la gravité commerciale

Le Canada réalise des progrès mesurables en matière de diversification. Les exportations hors États-Unis ont augmenté de 11,1 % et ont atteint 32,8 % du total des exportations, la part la plus élevée depuis quarante ans. Le gouvernement vise à doubler les exportations hors États-Unis d'ici 2035, en particulier vers des marchés tels que l'UE, la Chine et l'Inde. Le Canada compte également 15 accords de libre-échange couvrant environ 61 % du PIB mondial hors des États-Unis.

Figure 4 : La diversification progresse, mais les États-Unis restent structurellement dominants dans le commerce canadien des marchandises



Source : *Affaires mondiales, Gouvernement du Canada*

Bien que les accords commerciaux élargissent les options du Canada, ils n'éliminent pas le coût d'accès à ces marchés. Ainsi, les différences législatives, les exigences de certification et les coûts de transport peuvent encore rendre les marchés étrangers beaucoup plus coûteux à desservir. En effet, l'AECG en est l'exemple le plus clair. Appliqué provisoirement depuis 2017, il reste seulement partiellement opérationnel car plusieurs pays de l'UE ne l'ont pas ratifié, notamment la France, l'Italie et la Pologne¹. Même dans le cadre d'un accord, les barrières non tarifaires restent importantes : les exigences britanniques en matière de SPS, par exemple, continuent de restreindre les producteurs canadiens de bœuf traité aux hormones et de porc lavé chimiquement sans modification des procédés de production².

La diversification soulève également une seconde question sur la fiabilité. S'éloigner d'un États-Unis de plus en plus protectionniste ne signifie pas automatiquement se tourner vers des partenaires plus prévisibles. La Chine, l'Inde et d'autres marchés offrent des opportunités de diversification, mais ils restent exposés aux risques liés à la politique commerciale. Par exemple, même après que le Canada et la Chine ont conclu un accord commercial préliminaire en 2026 et assoupli plusieurs restrictions agricoles, la Chine a conservé un tarif de 100 % sur l'huile de colza canadienne.³ Le Canada fait donc face à un compromis entre diversification, prévisibilité et rentabilité.

DISTINCTION STRATÉGIQUE

La diversification est une mesure de protection, pas une stratégie de sortie.

Le Canada crée des alternatives ; la valeur stratégique réside dans la distinction entre l'accès au marché et l'accès commercialement viable. Les entreprises canadiennes doivent encore trouver ces nouveaux marchés rentables, accessibles et justifiant le coût d'y pénétrer.

2.6 Mexique : Le parallèle

Le Mexique est à la fois un concurrent et une soupape de pression potentielle. Le commerce de biens et services entre les États-Unis et le Mexique a atteint environ 964 milliards de dollars en 2025⁴, reflétant la profondeur de leur intégration nord-américaine. Le Mexique négocie également directement avec Washington un accord commercial bilatéral provisoire, en attendant une nouvelle révision de l'USMCA, dans lequel ils abordent des questions telles que l'automobile, l'acier et l'aluminium, l'agriculture et les règles d'origine.

De plus, le Mexique a simultanément pris des mesures pour réduire son exposition aux importations chinoises et a manifesté sa volonté de répondre aux préoccupations américaines concernant le déficit commercial bilatéral. En septembre 2026, le président Sheinbaum s'est engagé à augmenter les achats aux États-Unis et à réduire les achats d'autres pays dans le cadre d'un effort pour réduire le déficit commercial américain⁵.

Pour le Canada, l'importance concerne moins le Mexique comme marché de substitution que le modèle de négociation qu'il illustre. Le Canada et le Mexique ne sont pas des cas interchangeables. Tous deux sont profondément intégrés dans les chaînes d'approvisionnement nord-américaines, mais leurs structures commerciales et positions de négociation diffèrent. Le Mexique démontre néanmoins que la pression tarifaire peut être convertie en espace négocié lorsqu'un homologue aborde des priorités explicitement identifiées par Washington. Pour le Canada, la question n'est

¹Université Carleton, réseau Jean Monnet sur la politique transatlantique, suivi de la ratification CETA

²CAFTA

³RBC Insights

⁴Bureau des représentants commerciaux des États-Unis

⁵Affaires canadiennes

donc pas simplement de savoir comment résister à la pression américaine, mais aussi quelles concessions, engagements ou ajustements pourraient créer une valeur de négociation suffisante pour transformer la pression tarifaire en soulagement commercialement significatif.

DISTINCTION STRATÉGIQUE

Le Mexique n'est pas un substitut du Canada, il est un point de référence pour la négociation. L'expérience du Mexique suggère que la valeur de la diversification ne réside pas seulement dans la capacité de rediriger le commerce, mais aussi dans la capacité à créer des positions de négociation alternatives avec Washington. Le Canada ne peut pas reproduire directement la stratégie mexicaine, mais il peut étudier quelles concessions et compromis ont généré un espace de négociation tout en protégeant les intérêts à long terme de la chaîne d'approvisionnement.

3 - Transmission politique : lorsque la pression économique devient politique

3.1 États-Unis : tarifs douaniers contre opinion publique

La chaîne politique américaine est moins axée sur un consensus national pour ou contre les tarifs douaniers que sur les endroits où les coûts économiques deviennent visibles. Des sondages récents dans l'Iowa, le Michigan, l'Ohio, le Maine et la Caroline du Sud ont révélé que les électeurs des cinq États étaient plus négatifs quant à la gestion du commerce avec le Canada par l'administration, la majorité estimant que les tarifs nuiraient à leur État, à leurs travailleurs ou à leur économie. Cela importe car plusieurs de ces États recoupent directement les courses compétitives identifiées dans notre modèle de mi-mandat.

MONTANT	PERCEPTIONS	IMPORTANCE ÉLECTORALE
75%	Les tarifs seront importants pour leur vote de mi-mandat.	La politique tarifaire a une importance claire dans les urnes.
74%	Les tarifs ont fait grimper les prix.	Les effets sur les prix sont le canal de transmission le plus visible.
53%	Les tarifs ont affaibli l'économie.	Les récits économiques peuvent devenir politiquement saillants avant que les données de production ne soient pleinement adaptées.
56%	S'opposer aux tarifs américains sur le Canada.	Le Canada n'est pas universellement perçu comme une cible tarifaire bénéficiant d'un large soutien public.
58 % des républicains	Soutenir les tarifs sur le Canada.	Le soutien partisan reste important ; mais les doutes parmi les partisans atteignent des sommets historiques.

Source : [Institut Cato](#) ; [AARP](#) ; [Pew Research](#) ; [Mason Dixon's](#) ; [Course vers WH](#) ; [NY Times](#)

L'importance de ces chiffres réside dans ce qui se passe entre l'opinion publique et le comportement du Congrès. Comme l'explique Atwater, « *En politique, la perception est la réalité*⁶ ». Ainsi, les électeurs voteront en fonction de ce qu'ils croient et perçoivent, plutôt que de se baser sur des chiffres réels⁷. Un électeur peut donc rester républicain tout en devenant de plus en plus mal à l'aise face aux conséquences économiques des tarifs douaniers. La variable clé n'est pas simplement de savoir si les Américains soutiennent les tarifs, mais si leurs coûts deviennent suffisamment visibles dans des États électoralement importants pour affaiblir les candidats républicains ou créer des incitations aux législateurs républicains à s'éloigner de mesures tarifaires spécifiques. Même si le soutien républicain aux tarifs reste substantiel, il est presque également divisant. Ainsi, les candidats républicains dans plusieurs de ces États naviguent déjà dans la tension entre le soutien à la politique tarifaire de Trump et la réponse aux préoccupations économiques locales.

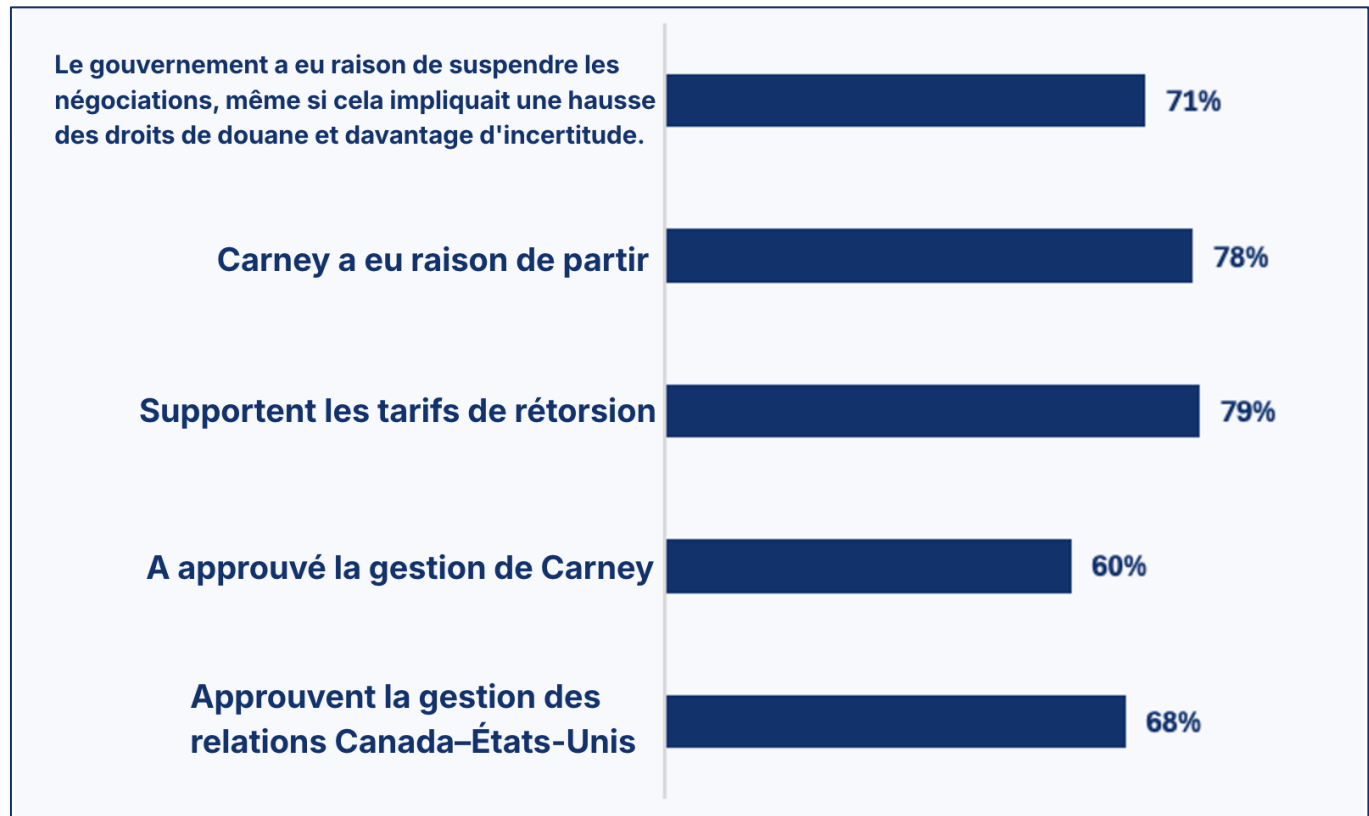
Cela crée un effet politique de second ordre particulièrement pertinent pour le scénario du Congrès. L'opinion publique n'a pas besoin de produire un réalignement partisan pour influencer la politique tarifaire ; elle doit seulement rendre l'opposition politiquement plus gérable pour certains sénateurs républicains. La question pertinente n'est donc pas « Les Américains vont-ils voter contre Trump ? » mais « Est-ce que suffisamment d'électeurs et de circonscriptions républicaines rendront l'opposition aux tarifs politiquement plus sûre pour les sénateurs républicains ? » Si cette pression s'accumule, l'opinion publique peut devenir une source d'opposition bipartite au Congrès sans exiger que les électeurs républicains changent de parti.

⁶Colon du Temps, 2026

⁷Institut CATO, 2026

3.2 Canada : tolérance politique face à la douleur économique et à la perception

La dynamique canadienne va actuellement dans la direction opposée. Les coûts économiques de la guerre commerciale ne se sont pas encore traduits par une pression politique équivalente sur Ottawa. Au contraire, l'opinion publique suggère qu'une majorité significative de Canadiens reste prête à tolérer des tarifs plus élevés et une incertitude économique accrue si c'est le prix à payer pour résister à la pression américaine.



Source : *Politico 2026*

Plutôt que de pousser Ottawa à reculer, la confrontation semble avoir créé une zone tampon politique autour de la stratégie du gouvernement : les Canadiens absorbent un certain coût économique parce que résister à la pression américaine reste politiquement acceptable. La question importante n'est donc plus de savoir si les coûts s'accumulent, parce qu'ils s'accumulent, mais quand ils deviennent suffisamment saillants politiquement pour changer les comportements. Pour l'instant, ce seuil ne semble pas avoir été atteint au niveau fédéral. D'autant plus que Carney affiche un taux d'approbation de 70 %, ⁸ le score le plus élevé pour un Premier ministre dans l'histoire du Canada.

Le test le plus révélateur pourrait donc se présenter au niveau provincial, en particulier dans les régions ayant une exposition significative au commerce américain et aux secteurs directement touchés par la confrontation. C'est ce qui rend les élections du Québec et de la Colombie-Britannique particulièrement importantes : elles fournissent deux premiers tests pour déterminer si la tolérance nationale à la douleur économique se confirme lorsque la relation commerciale est ressentie plus directement, ou si la politique provinciale commence à créer la pression intérieure que la politique fédérale a jusqu'à présent absorbée.

⁸Spark Insights, 2026

3.3 Québec : le premier point de fracture potentiel

Le Québec représente le point de pression politique le plus important pour Ottawa. En fait, le Québec est disproportionnellement exposé aux tarifs américains. KPMG estime un taux tarifaire effectif américain d'environ 14 % pour le Québec, contre environ 7 % pour le Canada ⁹ dans son ensemble.



De plus, le Québec abrite 7 des 8 fonderies d'alumine du Canada et la seule raffinerie d'alumine du pays, ainsi que d'importants intérêts aérospatiaux comme Boeing et Bombardier, un important cluster d'IA et de technologie, ainsi que les exportations d'électricité d'Hydro-Québec, y compris des liens avec les marchés américains tels que le réseau électrique de New York.

L'EXPOSITION STRATÉGIQUE SE CONCENTRE SUR DES SECTEURS CLÉS	
ALUMINIUM 80,1 % des exportations d'aluminium brut du Québec ont été envoyées aux États-Unis au premier semestre 2026 → 4,02 milliards de dollars d'exportations	AÉROSPATIALE 53,3 % des exportations d'avions allaient aux États-Unis. 56,7 % des exportations de moteurs d'avion 66,3 % des exportations de pièces d'avion et d'équipements aérospatiaux.
DÉPENDANCE AU MARCHÉ AMÉRICAIN 68,2 % des exportations de marchandises du Québec ont été envoyées aux États-Unis au premier semestre 2026 → 40,5 milliards de dollars d'exportations	ÉLECTRICITÉ 46 % des ventes d'électricité d'Hydro-Québec hors Québec. En volume, les marchés américains sont allés en 2025 : 41 % Nouvelle-Angleterre + 5 % New York. → 1,70 milliard de dollars de ventes totales d'électricité sur le marché externe.

L'élection provinciale du 5 octobre pourrait réellement changer l'environnement politique intérieur entourant la stratégie commerciale de Carney. Le Parti Québécois mène actuellement la course : le dernier sondage Léger (28 septembre) place le PQ à 30 %, devant le PLQ à 2,6 %, le PCQ à 18 % et la CAQ à 16 %, tandis que le modèle de projection de 338Canada donne au PQ une probabilité de 99 % de remporter le plus de sièges et 56 % d'obtenir la majorité¹⁰. Une victoire du PQ ne forcerait pas automatiquement Ottawa à abandonner sa position. Son importance résiderait dans le fait qu'elle crée un canal domestique supplémentaire par lequel les intérêts économiques peuvent faire pression sur la stratégie fédérale. Le mécanisme de transmission est donc indirect : Washington n'a pas nécessairement besoin de changer directement la position d'Ottawa si la pression liée au commerce commence à se traduire par une pression politique au sein du Canada.

⁹ KPMG, 2026

¹⁰ 338 Canada, Québec Sondage, 2026

3.4 Colombie-Britannique : un second point de fracture, moins certain

La Colombie-Britannique représente un second point de pression potentiel, mais moins certain. En fait, la Colombie-Britannique est également nettement plus exposée que la moyenne nationale. KPMG estime un taux tarifaire effectif américain d'environ 11 %, combiné à la concentration de la province sur les exportations de ressources et les minéraux critiques.

Cependant, l'élection du 17 octobre reste nettement plus volatile. Le sondage de Liaison le situe à égalité statistique, tandis qu'Angus Reid place les conservateurs environ 8 points devant. 338Canada qualifie la course de très disputée¹¹. Elle estime que les conservateurs ont 54 % de chances de remporter le plus de sièges, tandis que le NPD en a 45 %. Une victoire conservatrice pourrait créer un autre gouvernement provincial opposé à l'approche actuelle d'Ottawa, tandis qu'une victoire du NPD offrirait une plus grande continuité avec une résistance à la pression américaine. La Colombie-Britannique est donc mieux comprise comme un second point de fracture potentiel, pas encore existant.

¹¹Sondage 338 Canada, Colombie-Britannique, 2026

4. La contrainte politique américaine : le Congrès et le compte à rebours tarifaire

4.1 L'arithmétique des élections de mi-mandat

Le seuil institutionnel est simple même si la voie politique ne l'est pas. Un retrait anti-veto nécessite 67 voix au Sénat et 290 voix à la Chambre. Actuellement, il y a un équilibre de 53-47 républicains contre caucus démocrates au Sénat. Après les élections de mi-mandat, notre modèle indique ¹²qu'il évoluerait vers un caucus démocrate de 55 personnes. Ainsi, il faudrait encore 12 voix républicaines pour atteindre le seuil de 67.

53 / 47 Équilibre actuel du caucus du Sénat Républicain vers démocrate	44 / 55 Caucus post-électoral prévu Républicain vers démocrate	67 Votes au Sénat Seuil de preuve de veto	290 Votes à la Chambre Seuil de preuve de veto
--	--	---	--

LOGIQUE DE SEUIL

Les gains démocrates sont nécessaires pour changer l'arithmétique, mais ne suffisent pas à eux seuls. La variable décisive est de savoir si suffisamment de républicains sont prêts à soutenir un recul ou une limitation de l'autorité des droits de douane exécutifs.

Parce que les sénateurs sont élus à l'échelle de l'État, nous considérons leur position comme un indicateur de seconde étape de la question de savoir si l'environnement politique identifié dans les sondages et l'exposition économique au niveau de l'État se traduisent par un comportement du Congrès. Une défection n'implique pas qu'une majorité d'électeurs de cet État s'oppose aux tarifs douaniers, mais lorsque la position d'un sénateur s'aligne sur la pression des circonscriptions, cela donne une indication plus forte que l'opposition aux tarifs est devenue politiquement viable.

4.2 Le vivier de déserteurs des sénateurs républicains

NOTE SUR LA MÉTHODOLOGIE

Le score des déserteurs mesure la propension estimée des sénateurs républicains individuels à s'opposer ou à limiter la politique tarifaire de l'administration, en se basant sur le comportement électoral documenté, les positions publiques et l'exposition des électeurs. Il ne s'agit pas d'une mesure du soutien ou de l'opposition des électeurs aux tarifs dans l'État du sénateur.

POSITION DANS LE MODÈLE	SÉNATEURS IDENTIFIÉS	POURQUOI ILS SONT DANS LA PISCINE
Opposés – Score 4/4	Lisa Murkowski ; Mitch McConnell ; Rand Paul ; Susan Collins	Chacun a déjà voté et a documenté des positions contre ou limitant l'autorité tarifaire.
Critique – Sceptique – 3/4	Chuck Grassley ; Todd Young ; Jerry Moran ; Bill Cassidy ; Deb Fischer ; James Lankford ; Ron Johnson	Les précédents postes de libre-échange, l'activité de surveillance tarifaire ou l'exposition aux coûts agricoles, manufacturiers et des chaînes d'approvisionnement créent une place potentielle à l'opposition.

¹² Voir l'annexe C3

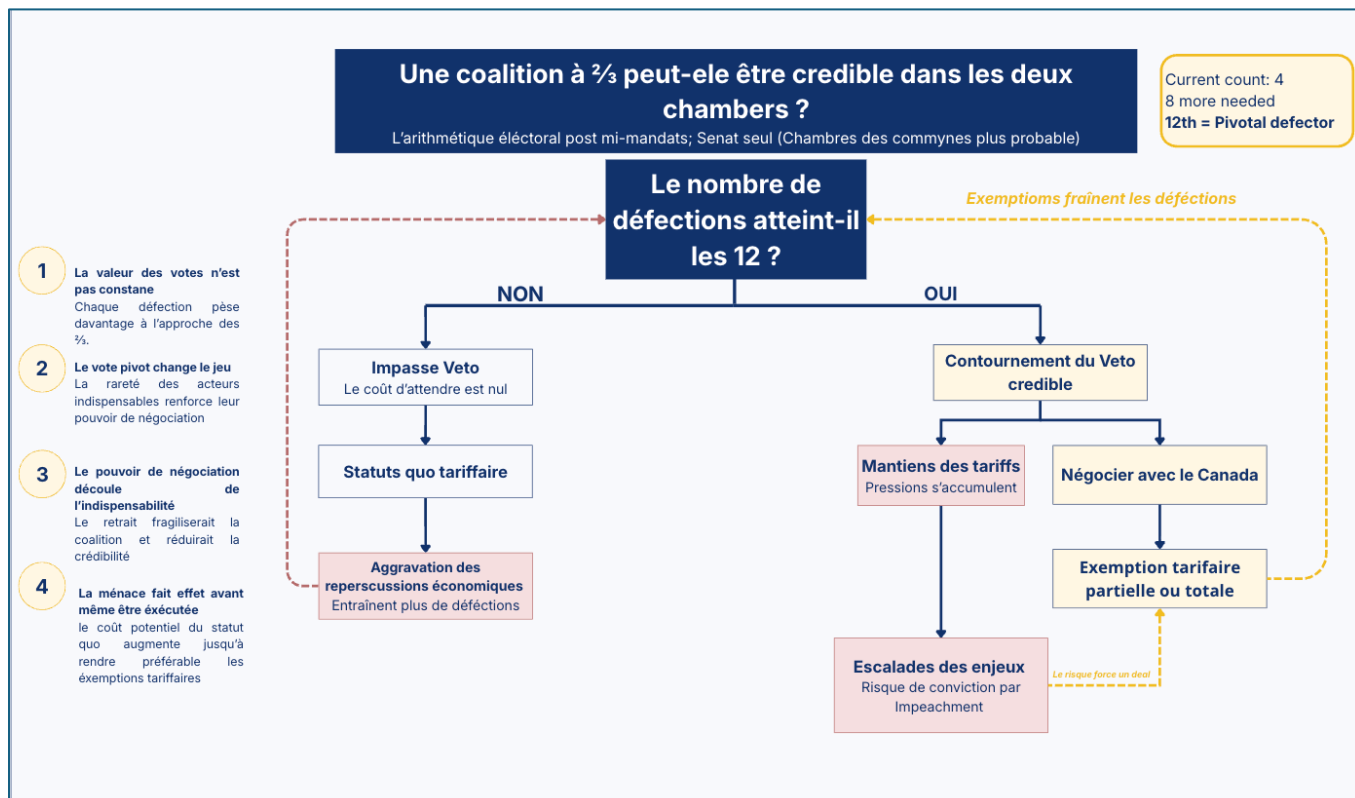
Le caucus républicain n'est donc pas un bloc unique en matière de droits de douane. Notre analyse identifie quatre sénateurs ayant déjà démontré leur volonté de s'opposer à l'approche tarifaire de l'administration, chacun obtenant 4/4 dans notre cadre de défectionnaires. Autour d'eux se trouve un groupe plus large de sept républicains prudents dont les positions sont moins catégoriques, mais dont les électors créent des points de pression reconnaissables, notamment à travers l'agriculture, l'industrie, les chaînes d'approvisionnement et les positions traditionnelles de libre marché.

L'importance de ce groupe est autant numérique que politique. Huit défections républicaines sont nécessaires pour atteindre le seuil des deux tiers. Les quatre sénateurs déjà classés comme opposés couvrent donc la moitié des voix requises ; les quatre restantes devraient provenir des sept sénateurs indécis identifiés dans le modèle. Cela signifie que la voie vers une majorité capable de passer outre un veto n'exige pas que les républicains deviennent soudainement tous opposés aux droits de douane. Il suffit qu'un nombre suffisant d'entre eux en viennent à conclure que le maintien du régime tarifaire est devenu plus coûteux que de rompre avec l'administration. Certains disposent déjà de la distance politique nécessaire pour le faire ; d'autres auraient besoin d'une pression plus forte de la part de leur État, de leurs secteurs d'activité et de leur environnement électoral. Néanmoins, le huitième vote républicain revêt une importance particulière : sous réserve du reste de la coalition, c'est le vote décisif qui fait passer le Sénat d'une opposition susceptible d'être bloquée par un veto à une opposition susceptible de surmonter ce veto. Le groupe des transfuges devient donc le pont entre le résultat des élections de mi-mandat et le seuil permettant de passer outre le veto.

4.3 De l'arithmétique électorale au compte à rebours tarifaire

Les élections de mi-mandat créent la possibilité ; le pool de déserteurs détermine si cette possibilité devient une menace crédible. Si la coalition requise des deux tiers émerge dans les deux chambres, le Congrès peut passer outre un veto présidentiel et créer une voie législative applicable pour limiter ou annuler le régime tarifaire. En dessous de ce seuil, l'opposition du Congrès reste une contrainte, mais pas un mécanisme immédiat pour contourner le veto. Cette distinction crée l'horloge tarifaire : le moment pertinent n'est pas le moment où le Congrès agira, mais lorsque la Maison-Blanche ne peut plus supposer que son régime tarifaire survivra à un défi du Congrès.

Figure 6 : Le jeu de négociation sous veto



Source : analyse du Conseil Thepaut

D'un point de vue théorique des jeux, le seuil des $\frac{2}{3}$ change la donne avant de changer la loi. L'interaction est mieux comprise comme un jeu séquentiel de négociation de veto. Le Congrès avance vers une mesure de recul ; le Président peut accepter ou opposer son veto ; et le Congrès peut alors soit échouer à atteindre le seuil de dérogation, soit, si la coalition existe, annuler le veto. En dessous $\frac{2}{3}$ le veto du Président reste une stratégie de blocage crédible et le régime tarifaire est donc le statu quo effectif. Une fois qu'une coalition $\frac{2}{3}$ devient crédible, cette stratégie de continuation change : le Président doit désormais prendre en compte la possibilité qu'un veto soit annulé. Par l'induction rétroactive, la dérogation anticipée de la phase de la dernière inverse la phase de négociation antérieure. Le Président peut donc préférer une concession négociée au statu quo tarifaire si ce dernier présente une probabilité suffisamment élevée de se terminer par un retour en arrière forcé.

Le concept de solution pertinent est donc plus proche d'un équilibre parfait en sous-jeu que d'un simple équilibre de Nash : la valeur stratégique de la menace dépend de la crédibilité de la réponse de chaque camp à chaque nœud décisionnel ultérieur. L'équilibre exact ne peut être identifié sans spécifier les gains des acteurs, mais la direction de l'effet de négociation est claire. L'option extérieure effective du Président se détériore une fois que le recul du Congrès devient crédible, tandis que l'option extérieure du Congrès s'améliore. L'interaction comporte également un élément de jeu de bord : aucune des deux parties n'a besoin d'effectuer l'action la plus coûteuse pour que la menace change le comportement. La crédibilité elle-même peut modifier le résultat négocié.

En effet, le Congrès a annulé 112 des 2 599 veto présidentiels enregistrés depuis 1789¹³, soit environ 4,3 %. Donc une annulation est historiquement inhabituelle, mais le mécanisme institutionnel est bien établi. La loi anti-apartheid de 1986 a été annulée par 313–83 à la Chambre et 78–21 au Sénat ; en 2008, le Congrès a annulé le veto de Bush sur la loi sur les améliorations Medicare pour les patients et les prestataires par 383–41 et 70–26, respectivement.

Figure 7 — Le compte à rebours tarifaire — des élections de mi-mandat jusqu'à la fenêtre de négociation janvier-février



Source : [CBS News, 2026](#)

Notre évaluation est que cette voie devient la plus importante vers janvier-février, lorsque la nouvelle arithmétique du Congrès peut commencer à se traduire en un véritable levier législatif réel. Le calendrier des décisions tarifaires de Washington fournit un signal supplémentaire. L'augmentation des tarifs sur les automobiles canadiennes de 25 % à 50 %, à compter du 1er janvier¹⁴, a été annoncée en septembre, quatre mois à l'avance. Washington aurait pu imposer cette augmentation plus tôt, ou l'annoncer plus près de la mise en place, laissant à Ottawa beaucoup moins de temps pour s'adapter. Au contraire, le délai de quatre mois crée ce qui semble être une date limite de négociation. Cela est cohérent avec le schéma observé plus tôt dans la guerre commerciale : les mesures tarifaires ont été annoncées bien à

¹³Sénat des États-Unis

¹⁴CBS News, 2026

l'avance puis retirées, retardées ou utilisées comme levier pour de nouvelles négociations. Voilà pourquoi janvier et février constituent un point potentiel de renégociation.

D'ici là, Trump conserve un contrôle substantiel sur le régime tarifaire. Par la suite, l'équilibre pourrait commencer à basculer de la pression tarifaire vers la pression de négociation, à mesure que l'arithmétique du Congrès prendra de plus en plus d'importance.

La guerre commerciale devient donc une course entre deux comptes à rebours : la capacité du Canada à absorber une pression économique soutenue et la capacité restante de Washington à maintenir les tarifs sans générer une pression politique intérieure suffisante pour forcer un changement de stratégie. Les élections de mi-mandat ne déterminent donc pas seules l'issue de la guerre commerciale ; elles déterminent si la Maison-Blanche entre dans la phase suivante avec le temps de son côté ou une horloge qui lui joue contre elle. L'interaction entre contraintes juridiques, pression économique et calcul du Congrès ne produit pas un seul résultat inévitable. Au contraire, elle crée plusieurs voies. Parmi eux, trois scénarios émergent comme les plus probables dans notre analyse.

INDICATEURS À SURVEILLER

1. $\frac{2}{3}$ Arithmétique : une voie crédible vers 67 voix au Sénat et 290 voix à la Chambre.
2. Mouvement des transfuges : sénateurs et représentants républicains subissant une pression plus forte liée aux tarifs de la part de leurs États, industries ou circonscriptions.
3. Exécution législative : projets de loi, résolutions ou étapes procédurales qui commencent à transformer l'opposition en un mécanisme de limitation de l'autorité tarifaire

SCÉNARIOS

Pessimiste : Soulagement mineur sans résolution. Probabilité ~42 % | Coût économique : Moyen-élevé

Le Congrès n'obtient pas la supermajorité des $\frac{2}{3}$ requise pour passer outre le veto de Trump, lui laissant un contrôle substantiel sur le régime tarifaire. Alors que la pression s'accumule par des coûts accrus pour les industries touchées, des investissements et de la production plus faibles, l'inflation, et le lobbying économique et provincial intensifié, notamment des principales multinationales du Québec et de la Colombie-Britannique, la pression sur Ottawa augmente. Le Canada cherche donc un allègement tarifaire à court terme plutôt qu'un règlement définitif, visant initialement le trimestre suivant. Ottawa négocie une trêve temporaire ou un allègement sectoriel tandis que les tribunaux et le Congrès continuent de contester les autorités tarifaires telles que les articles 301 et 338, réduisant potentiellement les mesures restantes et les rendant de plus en plus spécifiques à chaque secteur. La plupart des tarifs de représailles de représailles sont réduits ou suspendus des deux côtés, tandis que les tarifs stratégiques sur l'aluminium, l'acier, le cuivre et d'autres secteurs clés restent. Le Canada continue de supporter une part disproportionnée du fardeau tarifaire et reste vocal sur la diversification vers l'Europe, l'Asie, le Mexique et d'autres marchés, bien que les termes de l'accord de secours pourraient modérer sa rhétorique envers la Chine. Taux tarifaire effectif attendu : ~3,5 % au prochain trimestre.

Mitoyen : Un soulagement plus grand, offrant un peu de répit temporaire. Probabilité ~35 % | Coût économique : Moyen

Comme dans le scénario pessimiste, le Congrès n'atteint pas le seuil des $\frac{2}{3}$, et l'impasse prolongée augmente la pression des deux côtés. La différence clé réside dans la profondeur et la durabilité du recul : plutôt qu'une trêve temporaire offrant un revenu sélectif, les négociations rétablissent une base tarifaire plus large, plus proche du régime précédent. Les tarifs stratégiques subsistent pour des raisons politiques ou économiques, mais leur fardeau est considérablement réduit, l'aluminium, l'acier, le cuivre et les automobiles pouvant revenir au seuil précédent. Le Canada obtient donc un soulagement économique significatif et peut maintenir sa stratégie de diversification tout en adoptant une posture moins conflictuelle envers Washington, notamment dans ses messages publics. Taux tarifaire effectif attendu : ~3 % au prochain trimestre, la différence principale étant que les principales industries exposées sont libérées de la pression tarifaire la plus sévère.

Pessimiste: le Congrès fait tourner le chrono. Probabilité ~23 % | Coût économique : Moyen-bas

Les élections de mi-mandat produisent suffisamment de sièges démocrates et de déserteurs républicains pour atteindre le seuil des $\frac{2}{3}$ dans les deux chambres, créant ainsi une capacité crédible au Congrès de passer outre le veto de Trump et revenir sur son régime tarifaire. Le Congrès n'a pas nécessairement besoin d'agir immédiatement : sa capacité à agir crée un compte à rebours, obligeant Trump à choisir entre affronter le Congrès et risquer la suppression des tarifs ou négocier à l'avance pour obtenir des concessions et revendiquer une victoire politique. Cela ouvre une fenêtre de négociation qui pourrait entraîner soit une réduction des tarifs suivie d'une normalisation plus large et des négociations CUSMA productives, soit un allègement des tarifs sans normalisation, laissant les tensions politiques et la diversification canadienne largement intactes. Taux tarifaire effectif attendu : ~2 à 2,5 % au cours du prochain trimestre, créant une visibilité nettement plus grande pour les entreprises et les investisseurs. L'amélioration des attentes qui en résulte pourrait entraîner un fort rebond du marché.

LOGIQUE STRATÉGIQUE

Le problème commercial ne s'arrête pas lorsqu'un taux tarifaire baisse. Les entreprises sont toujours dépendantes du chemin en matière d'approvisionnement, de contrats, d'inventaire, d'allocation du capital et d'attentes des consommateurs.

Implications

Le tarif n'est que la moitié du choc

L'implication centrale pour les affaires est que l'incertitude elle-même est devenue un coût. Une trêve temporaire ne restaure pas la prévisibilité ; un retour à une base tarifaire antérieure ne garantit pas la permanence ; et une contrainte du Congrès peut inverser les attentes plus rapidement que les plans opérationnels ne peuvent s'adapter.

1 L'incertitude elle-même devient un coût.

Les entreprises ne peuvent donc pas construire leur stratégie autour d'une hypothèse tarifaire unique ; la question la plus importante est de savoir ce que les consommateurs, concurrents et investisseurs croiront que sera le tarif au trimestre prochain.

2 Le tarif ne s'arrête pas à la frontière.

Elle traverse les prix, l'emploi, la confiance, la consommation et l'investissement, transformant un choc économique en choc psychologique une fois qu'il atteint les consommateurs.

3 Différents consommateurs répondent à différentes peurs.

Un foyer inquiet de la sécurité de l'emploi ne se comporte pas comme un foyer confronté à une augmentation de prix de 5 %, tout comme un consommateur préoccupé par le coût du carburant réagit différemment d'un consommateur focalisé sur l'inflation. Le choc change ce que les gens valorisent, craignent et sont prêts à payer.

4 La volatilité crée des gagnants et des perdants asymétriques.

Les entreprises disposant de chaînes d'approvisionnement flexibles, de pouvoir de tarification, de bilans solides et de capacité à avancer rapidement peuvent absorber ou exploiter l'incertitude. Les entreprises enfermées dans un seul fournisseur, un seul marché ou une seule région de production deviennent de plus en plus exposées.

5 La question stratégique n'est donc pas seulement le coût du tarif, mais ce qui intéresse le marché.

Comprendre ce changement dans les priorités des consommateurs, le comportement concurrentiel et les attentes des investisseurs est la base de la stratégie de réponse.

RÈGLE DE DÉCISION

La question opérationnelle n'est plus « Quel coût du tarif ? » mais « Quels sont les enjeux du marché liés à ce tarif, et dans quel délai pouvons-nous nous adapter à ce changement ? »

OPPORTUNITÉS et MITIGATION

Transformer l'incertitude en avantage concurrentiel

La réponse ne devrait pas se limiter à réduire les coûts. Réduire les coûts c'est subir le marché ; comprendre où évolue le marché c'est le saisir. Les entreprises devraient d'abord réduire leur exposition en identifiant les inefficacités de production, en renégociant les intrants, en repensant les produits et en construisant l'option de la chaîne d'approvisionnement. Mais l'atténuation n'est qu'un côté de la médaille. La même perturbation peut révéler de nouvelles façons de positionner un produit existant, de repenser l'offre ou de conquérir des clients tandis que les concurrents se retirent.

STRATÉGIES D'ATTÉNUATION

1 Vendez la solution à l'anxiété, pas seulement le produit.

L'exemple de Hyundai illustre particulièrement bien cela. Lors de la crise de 2009, Hyundai a lancé son programme Assurance aux États-Unis, permettant aux acheteurs ayant perdu leur revenu de manière inattendue de retourner leur véhicule dans des conditions définies. L'entreprise n'a pas simplement baissé le prix. Elle a identifié la barrière psychologique empêchant les consommateurs d'acheter, la peur de perdre leurs revenus, et a intégré cette crainte à la proposition de produit. Alors que l'industrie automobile a chuté de 21 %, les ventes unitaires de Hyundai ont augmenté de 8 %, tandis que moins de 100 voitures ont été retournées. Deux ans après le lancement du programme, Hyundai avait doublé sa part de marché américaine.

Le même principe s'applique aujourd'hui. Si les tarifs créent une inquiétude concernant l'accessibilité financière ou l'emploi, les entreprises peuvent repenser l'offre autour de la réduction des risques grâce à des garanties, des structures de paiement flexibles, des services groupés, des garanties ou une protection contre la revente. L'objectif est de réduire le risque que le client ressent pour transformer l'intention d'achat en vente.

IMPLICATIONS STRATÉGIQUES :

Réduisez le coût perçu de l'incertitude, pas seulement le prix.

2 Ne faites pas simplement passer le tarif. Changez où il atterrit.

Les tarifs sur les machines à laver de 2018 en sont un exemple puissant. Les États-Unis ont imposé des tarifs de 20 à 50 % sur les machines à laver importées tandis que les sèche-linges sont restés exemptés. Comme les consommateurs achetaient généralement les deux ensemble, Whirlpool, LG et Samsung ont augmenté les prix des deux appareils d'environ 11,5 à 12 %, répartissant le tarif sur le panier plutôt que de le concentrer sur la machine à laver. Ce qui frappe, c'est que Whirlpool n'a même pas été directement exposée au tarif d'importation en tant que fabricant national, mais elle a tout de même augmenté les prix aux côtés de ses concurrents. Le tarif a modifié le prix de référence que les consommateurs étaient prêts à accepter, et pas seulement la structure de coûts sous-jacente. Sur l'ensemble du marché, les consommateurs ont finalement supporté jusqu'à 225 % du coût réel du tarif, avec environ 1,5 milliard de dollars de coûts supplémentaires aux consommateurs contre 82 millions de dollars de recettes tarifaires.

La leçon s'applique directement aujourd'hui : le tarif s'applique au produit, mais l'entreprise contrôle l'architecture de l'offre. Si un tarif affecte un produit, un intrant ou un composant tout en laissant un complément inchangé, il peut être possible de repenser le pack, le prix ou le positionnement afin que l'augmentation devienne moins marquante tout en protégeant ou même en élargissant la marge. La question n'est donc pas seulement « Comment absorber le tarif ? » mais aussi « Où le client le ressentira-t-il réellement ? »

IMPLICATIONS STRATÉGIQUES :

Concevez l'offre de manière que la charge tarifaire soit économiquement gérable et transformez-la en un point fort.

De la perturbation tarifaire à l'opportunité de marché

Une fois le fardeau économique immédiat compris, le même choc peut être utilisé pour identifier les priorités clients changeantes, repositionner les capacités existantes et créer une différenciation que les concurrents ne peuvent pas facilement suivre.

OPPORTUNITÉS

1 Ne vendez pas ce que vous fabriquez. Vendez ce que le moment fait croire aux clients dont ils ont besoin.

Toyota illustre le même principe sous un angle différent. Lorsque les consommateurs ont réagi aux prix élevés du carburant durant la période 2008, l'efficacité énergétique est devenue plus importante. Les ventes de la Corolla au Canada ont augmenté de 42,6 %, tandis que Toyota a enregistré des ventes record au Canada. Toyota n'a pas créé le choc du prix du carburant. Elle a reconnu que ce choc avait modifié la hiérarchie des priorités des consommateurs et a positionné un produit existant en conséquence. La leçon est plus précise que simplement « être réactif aux crises ».

Cela devient particulièrement puissant dans un contexte de tarifs car le choc n'est pas uniforme. Différents secteurs, régions et consommateurs subissent des conséquences différentes. Les entreprises qui identifient la partie du choc ressentie par leurs clients peuvent se positionner autour de ce point douloureux plutôt que de traiter l'ensemble du marché comme un problème tarifaire homogène.

IMPLICATIONS STRATÉGIQUES : Considérez le choc tarifaire comme un changement dans les priorités des clients – puis repositionnez les capacités existantes autour du nouveau point de douleur.

2 Lorsque la régulation ferme une porte, la perception en ouvre une autre.

Lorsque des conditions extérieures restreignent ce qu'une entreprise peut revendiquer ou comment elle peut se différencier, la solution peut être de changer le cadre plutôt que de lutter contre la contrainte. La campagne « It's Toasted » de Lucky Strike en fournit un exemple précoce. Alors que la publicité pour cigarettes faisait face à des restrictions croissantes concernant les allégations santé, la marque a mis l'accent sur une caractéristique de production : son tabac était grillé. L'entreprise n'avait pas besoin de la revendication la plus forte dans cette catégorie. Elle avait besoin d'une affirmation que les consommateurs pouvaient retenir. La leçon pour l'environnement commercial actuel concerne le recadrement stratégique : lorsqu'une source de différenciation disparaît, il faut en trouver une autre, et faire en sorte que les consommateurs s'y intéressent. Pour les entreprises confrontées aux tarifs, cela peut signifier déplacer la conversation du prix vers l'origine canadienne, la fiabilité, la disponibilité, le service, la durabilité, la sécurité de l'approvisionnement ou le coût total de possession.

La différenciation n'a même pas besoin d'être unique. Lucky Strike l'avait compris. Toutes les cigarettes étaient toastées. Toutes. Par tous les concurrents. Pourtant, Lucky Strike a fait croire que la sienne était différente. Et pour le consommateur, elle l'était. Un avantage concurrentiel n'a pas toujours besoin d'être unique. Il a juste besoin d'être perçu comme tel.

IMPLICATIONS STRATÉGIQUES : Lorsque la pression tarifaire comprime la différenciation des produits, changez le cadre dans lequel les clients évaluent la valeur.

3 Lorsque les concurrents reculent, le coût d'être visible diminue.

Enfin, l'incertitude modifie le comportement concurrentiel. Si les concurrents réagissent à la baisse des marges en réduisant le marketing, en retardant les lancements ou en réduisant l'investissement, le marché ne disparaît pas. Le bruit concurrentiel s'atténue. Cela crée une opportunité pour les entreprises ayant une capacité financière suffisante de faire le contraire : augmenter leur part d'attention tandis que le coût de la concurrence baisse. Kellogg's en est l'exemple classique. Pendant la Grande Dépression, son principal concurrent Post Cereal a réduit la publicité pour économiser de l'argent. Kellogg's a plutôt redoublé d'efforts publicitaires, s'est étendu à la radio et a promu agressivement Rice Krispies, profitant de la récession pour accroître sa visibilité tandis que son plus grand concurrent se taisait. En 1933, alors que l'économie américaine souffrait encore, les bénéfices de Kellogg's avaient augmenté de près de 30 % et elle avait dépassé Post Cereal en tant que leader du marché.

La leçon plus large est que les ralentissements n'éliminent pas la demande ; ils modifient le paysage concurrentiel. Si les tarifs contraignent les concurrents à réduire leur marketing, retarder leur expansion ou se retirer des catégories, les entreprises capables de maintenir leur visibilité peuvent capter l'attention, la clientèle et la part de marché. Et si les consommateurs s'inquiètent davantage de l'accessibilité financière, de la fiabilité, de l'origine canadienne, de l'emploi ou de la sécurité de l'approvisionnement, rester visible permet à une entreprise de définir sa proposition de valeur tandis que ses concurrents se concentrent sur la survie.

IMPLICATIONS STRATÉGIQUES : Préserver la visibilité et la disponibilité lorsque les concurrents sont contraints de se replier sur la défensive.

LES IMPLICATIONS COMMERCIALES

**Quand le vent se lève,
Certains construisent des murs,
D'autres des moulins à vent.**

— Adam Thepaut, *fondateur*

ANNEXE A : Architecture tarifaire actuelle

1. Tarifs américains

AUTORITÉ	PRODUITS / PORTÉE	TAUX	DATE D'ENTRÉE EN VIGUEUR	CONDITIONS CLÉS / EXCEPTIONS
Article 338	Alcool, produits laitiers, véhicules à moteur et autres biens canadiens listés	50%	11 sept. 2026	Exceptions pour les biens de l'article 232, l'énergie et la potasse, certains minéraux critiques, le poisson et autres biens classés, ainsi que les aéronefs civils.
Section 232	Acier	50%	19 août 2026	importations couvertes ; exclusions et conditions spécifiques au produit.
Section 232	Aluminium	50%	19 août 2026	importations couvertes ; exclusions et conditions spécifiques au produit.
Section 232	Cuivre	50%	19 août 2026	importations couvertes ; exclusions et conditions spécifiques au produit.
Section 232	Automobiles et camions	25 % sur le contenu hors États-Unis.	19 août 2026	Le contenu américain dans les véhicules conformes à la norme CUSMA reçoit un traitement différent.
Section 232	Bus	10%	19 août 2026	Couvrait les importations.
Section 232	Bois / bois tendre	10%	19 août 2026	Couvrait les produits forestiers canadiens.
Section 232	Semi-conducteurs	10%	19 août 2026	sous-ensemble des importations et dérivés ; certains produits sont exclus.
Section 232	Pharmaceutique	25%	29 sept. 2026	Produits pharmaceutiques couverts ; vérification des produits requise.
Article 301	Autres produits	10%	24 juil. 2026	La CUSMA et le traitement spécifique au produit nécessitent une analyse séparée.

2. Contre-mesures canadiennes

MESURE	PORTÉE	TAUX	DATE D'ENTRÉE EN VIGUEUR	OBJECTIF
15 % de contre-tarif	Outils, équipements de climatisation et autres produits manufacturés	15%	8 sept. 2026	Une pression large sur certains produits manufacturés américains.
Contre-tarif de 25 %	Produits industriels sélectionnés, équipements agricoles, appareils électroménagers, électroniques et autres produits	25%	8 sept. 2026	Ajuster certains tarifs sectoriels américains et accroître la pression sur les industries américaines concernées.
Contre-tarif de 50 %	Produits ciblés par les mesures américaines Section 338, y compris certains produits en acier, produits laitiers, agricoles, industriels et de consommation	50%	8 sept. 2026	Riposte dollar pour dollar face à la dernière escalade américaine.
Réponse globale	Plus de 700 produits américains dans plusieurs secteurs	15% / 25% / 50%	8 sept. 2026	Environ 27,6 milliards de dollars d'importations américaines ; un paquet de représailles concentré sur les secteurs affectés par les tarifs américains.

ANNEXE B : INDICATEURS ÉCONOMIQUES

1. Tableau de bord économique

3.3% Croissance du PIB au deuxième trimestre 2026 Annualisé	0.48% Croissance du PIB en 2026 Estimation du paquet de recherche	~3 % Inflation Objectif au-dessus de 2 %	-5.7% Exportations canadiennes vers les États-Unis Déclin signalé
-20% Excédent commercial bilatéral Déclin approximatif	55k Emplois dans le secteur manufacturier perdus Depuis janvier 2025	35k Emplois indirects affectés Recherche / synthèse de projet	90k Emplois à risque Exposition directe + indirecte

2. Indicateurs structurels

INDICATEUR	VALEUR	POURQUOI C'EST IMPORTANT
Canada -> exportations américaines de biens	72 % des exportations canadiennes de biens (2025)	Montre une concentration structurelle.
Importations du Canada depuis les États-Unis.	46 % des importations de produits canadiens (2025)	Montre une exposition réciproque.
Part du Canada des importations américaines de brut	64 % en 2025	La dépendance à l'énergie est bilatérale.
Actions d'IDE américaines au Canada	488 milliards de dollars	Intégration profonde du capital.
Actions d'IDE du Canada aux États-Unis.	747 milliards de dollars	Le Canada est une source majeure de capitaux américains.
Exportations hors États-Unis	32,8 % des exportations totales	La diversification est réelle mais incomplète.
Croissance des exportations hors États-Unis	+11.1%	Progrès vers la diversification.
Accords de libre-échange	15	Environ 61 % du PIB mondial hors États-Unis est couvert par le cadre de la recherche.
Corridor des Grands Lacs-St. Lawrence	Activité économique annuelle de > 50 milliards de dollars	Illustre la valeur de la proximité et de la logistique intégrée.

ANNEXE C : Preuves politiques et mécanismes du Congrès

1. Indicateurs d'opinion publique canadiens sélectionnés

SOURCE / DATE DANS LE PACK DE RECHERCHE	MESURE	DÉCOUVERTE
Abacus, août 2026	Droit du gouvernement de suspendre les négociations même si les coûts augmentent	71%
Abacus, août 2026	Approbation de la gestion des négociations par Carney	60%
Pollara, 2026	Carney a raison de partir	78%
Pollara, 2026	Soutien aux tarifs de représailles	79%
Pollara, 2026	Approbation du traitement Canada-États-Unis	68%
Pollara, 2026	Approbation globale	70%

2. Évaluateurs de la course au Sénat

ÉTAT	VAINQUEUR PRÉDIT	STATUT DE SIÈGE	ÉCART DE POINTS	LECTURE
Alaska	Peltola (D)	A FAIT UN PAS	+5,25	Bord dégagé
Iowa	Turek (D)	A FAIT UN PAS	+11,5	Tranchant fort
Michigan	El-sayed (D)	DÉFENDU	+3,7	Arête étroite
Ohio	Brown (D)	DÉFENDU	+16	Tranchant fort
Texas	Tallarico (D)	A FAIT UN PAS	+4,5	Bord dégagé
Géorgie	Ossof (D)	DÉFENDU	+7,2	Bord dégagé
Caroline du Nord	Cooper (D)	A FAIT UN PAS	+18,8	Tranchant fort
Nebraska	Osborn (I – caucus démocrate)	FIPPED	+2,4	Bord très étroit
Minnesota	Flanagan (D)	DÉFENDU	+3	Arête étroite
Kansas	Hamilton (D)	A FAIT UN PAS	9,10	Tranchant fort
Floride	Dixon (D)	A FAIT UN PAS	+3,6	Arête étroite
Mississippi	DONNÉES NON CONCLUANTES		DONNÉES NON CONCLUANTES	DONNÉES NON CONCLUANTES
Caroline du Sud	Andrews (D)	A FAIT UN PAS	+4,85	Bord dégagé

Note : Comme les données disponibles au Mississippi sont non concluantes, l'analyse l'a traité comme une défense réussie en tant que sortant. Le siège a été compté comme républicain.

3. Pool de déserteurs du sénateur républicain - tarifs douaniers

SÉNATEUR	ÉTAT	STATUT DE SIÈGE	POSITION TARIFAIRE	SCORE DE DÉSERTEUR	PREUVES / NOTE
Lisa Murkowski	AK	Siège sortant/actuel	Opposé	4	A voté pour révoquer les tarifs. Co-sponsorisé les limites de surveillance tarifaire.
Mitch McConnell	KY	Départ de la retraite du sortant	Opposé	4	Il a rompu avec le parti pour voter en faveur de la résolution anti-tarifaire.
Rand Paul	KY	Départ de la retraite du sortant	Opposé	4	A voté pour annuler les tarifs douaniers ; les considère comme une taxe inconstitutionnelle.
Susan Collins	MOI	Siège sortant/actuel	Opposé	4	Voté pour mettre fin aux pouvoirs tarifaires d'urgence. Pression active des États frontaliers.
Mike Lee	UT	Siège sortant/actuel	Opposé	4	Constitutionnaliste farouche de l'article I ; contre l'autorité du tarif exécutif.
Chuck Grassley	IA	Titulaire	Prudent	3	A défendu le projet de loi sur la surveillance tarifaire Grassley-Cantwell ; très sensible au lobby agricole.
Jim Risch	ID	Siège sortant/actuel	Prudent	3	Institutionnel des relations étrangères ; il n'aime pas les conflits commerciaux mais préfère l'unité du parti.
Mike Crapo	ID	Siège sortant/actuel	Prudent	3	Libre-marchandiste traditionnel mais aligné avec la direction pour éviter les divisions des caucus.
Todd Young	DANS	Siège sortant/actuel	Prudent	3	Le libre-échange traditionnel ; il qualifie publiquement les tarifs de longue date comme une taxe à la consommation.
Jerry Moran	KS	Siège sortant/actuel	Prudent	3	a co-parrainé les limites de surveillance tarifaire de Grassley ; l'exposition agricole.
Bill Cassidy	LA	Le sortant a perdu la primaire	Prudent	3	Préfère la stabilité mondiale traditionnelle mais mène rarement des rébellions ouvertes.
Steve Daines	MT	Départ de la retraite du sortant	Prudent	3	Friction entre bois tendre et bétail à la frontière nord ; cependant, fermement aligné avec le camp de Trump.
John Hoeven	ND	Siège sortant/actuel	Prudent	3	Le sénateur de la frontière nord s'inquiétait des flux agricoles et des lignes d'approvisionnement en machines.
Kevin Cramer	ND	Siège sortant/actuel	Prudent	3	Exposé à la logistique frontalière canadienne ; milite pour des exemptions ciblées.
Deb Fischer	NE	Siège sortant/actuel	Prudent	3	Base d'exportation agricole vulnérable ; subit une pression immense de la part des syndicats de maïs et de bœuf.
James Lankford	OK	Siège sortant/actuel	Prudent	3	Évalue le commerce selon les principes traditionnels du libre marché ; il n'aime pas la distorsion du marché.
Mike Rounds	SD	Siège sortant/actuel	Prudent	3	État agricole ; suit de près les changements de direction du Sénat.
Ron Johnson	WI	Siège sortant/actuel	Prudent	3	Parcours professionnel ; très sceptique face aux perturbations des chaînes d'approvisionnement dans la fabrication.
John Boozman	AR	Siège sortant/actuel	Soutien	1	Institutionnaliste traditionnel ; priorise l'alignement administratif sur le parquet.
Ashley Moody	FL	Siège sortant/actuel	Soutien	1	Nommé en janvier 2025 ; soutient des cadres commerciaux agressifs avec des quotas agricoles.
Roger Marshall	KS	Siège sortant/actuel	Soutien	1	Accepte les frictions agricoles pour soutenir des actions frontalières plus larges.
John Kennedy	LA	Le sortant a perdu la primaire	Soutien	1	Les mesures agressives des États sont un levier nécessaire pour réinitialiser les accords mondiaux.
Roger Wicker	MS	Siège sortant/actuel	Soutien	1	Faucon de la défense voyant l'application de l'application des lois commerciales sous un angle de sécurité nationale.
Tim Sheehy	MT	Départ de la retraite du sortant	Soutien	1	Aligné avec l'aile populiste sur la sécurité agressive des frontières et les tarifs douaniers.
Michael Rogers	MI	Siège renversé	Soutien	1	
Ted Budd	NC	Départ de la retraite du sortant	Soutien	1	Fermement ancré dans l'aile populiste de la conférence.
David McCormick	PA	Siège sortant/actuel	Soutien	1	Soutient les tarifs industriels/sidérurgiques pour isoler les emplois domestiques de la Rust Belt.
Tim Scott	SC	Siège sortant/actuel	Soutien	1	Aligné sur un programme plus large de croissance intérieure ; anti-interventionniste au sein du parquet.
John Thune	SD	Siège sortant/actuel	Soutien	1	chef de la majorité au Sénat ; a voté contre le projet de loi anti-tarif visant à protéger l'unité des conférences.
Ted Cruz	TX	Le sortant a perdu la primaire	Soutien	1	Soutient une application agressive des frontières et du commerce comme levier géopolitique.
John Curtis	UT	Siège sortant/actuel	Soutien	1	Reste strictement dans l'unité du parti traditionnel lors des votes très médiatisés en plénitude.
Shelley Moore Capito	WV	Siège sortant/actuel	Soutien	1	Aligné sur la ligne du parti ; il se concentre fortement sur les priorités des infrastructures énergétiques.
Katie Britt	AL	Départ de la retraite du sortant	Fortement favorable	0	Entièrement aligné sur la plateforme protectionniste America First.
Tommy Tuberville	AL	Départ de la retraite du sortant	Fortement favorable	0	Une loyauté inébranlable envers les mandats économiques de l'exécutif.
Tom Cotton	AR	Siège sortant/actuel	Fortement favorable	0	Défenseur farouche de la souveraineté nationale ; considère les tarifs douaniers comme une priorité pour la sécurité nationale.

SÉNATEUR	ÉTAT	STATUT DE SIÈGE	POSITION TARIFAIRE	SCORE DE DÉSERTEUR	PREUVES / NOTE
Rick Scott	FL	Siège sortant/actuel	Fortement favorable	0	nationaliste économique ; il croit que les tarifs protègent efficacement les industries nationales.
Jim Banks	DANS	Siège sortant/actuel	Fortement favorable	0	Défenseur de longue date des politiques manufacturières anti-mondialistes.
Eric Schmitt	MO	Siège sortant/actuel	Fortement favorable	0	Alliée populiste qui considère les accords traditionnels de libre-échange comme des échecs.
Josh Hawley	MO	Siège sortant/actuel	Fortement favorable	0	Rejette l'orthodoxie du libre-échange ; défend l'isolation industrielle.
Cindy Hyde-Smith	MS	Siège sortant/actuel	Fortement favorable	0	Il vote régulièrement pour maintenir les mandats agricoles protectionnistes.
Bernie Moreno	OH	Siège sortant/actuel	Fortement favorable	0	Élu sur une plateforme populiste ; reflète le nationalisme économique de Vance.
Alan Armstrong	OK	Siège sortant/actuel	Pas dans la source originale	0	N/A
Lindsey Graham	SC	Siège sortant/actuel	Fortement favorable	0	A défendu les tarifs contre l'Iran et la Russie, est pro-droits de douane canadiens et s'en montre très vocal
Bill Hagerty	TN	Siège sortant/actuel	Fortement favorable	0	Ancien diplomate qui considère les tarifs comme le mécanisme de levier optimal.
Marsha Blackburn	TN	Siège sortant/actuel	Fortement favorable	0	Loyaliste populiste strict ; il défend régulièrement les politiques tarifaires dans les médias nationaux.
Jim Justice	WV	Siège sortant/actuel	Fortement favorable	0	Nationaliste économique représentant une forte présence charbonnière/manufacturière.
Cynthia Lummis	WY	Départ de la retraite du sortant	Fortement favorable	0	Il vote constamment en faveur de mandats protectionnistes, industriels et exécutifs.
John Barrasso	WY	Départ de la retraite du sortant	Fortement favorable	0	Membre de la direction de haut rang ; pleinement engagé dans l'alignement partisan.

ANNEXE D : SOURCES

1. Sources

<https://www.bankofcanada.ca/2026/09/navigating-uncertainty-and-adapting-to-change/>
<https://www.macrotrends.net/global-metrics/countries/can/canada/gdp-growth-rate>
<https://natural-resources.canada.ca/maps-tools-publications/publications/mineral-trade>
<https://www.edc.ca/en/article/edc-top-10-global-risks.html>
<https://www.rbccm.com/en/insights/2025/02/how-us-steel-and-aluminum-tariffs-would-impact-canadas-economy>
<https://www.edc.ca/en/article/edc-top-10-global-risks.html>
<https://think.ing.com/articles/g10-fx-talking-august-2026/>
<https://www.fraserinstitute.org/commentary/canadas-economy-falling-behind-despite-misleading-headlines>
<https://international.canada.ca/en/global-affairs/corporate/reports/chief-economist/state-trade/2026>
<https://carleton.ca/tradenetwork/research-publications/ceta-ratification-tracker/>
<https://www.cafta.org/op-april-17-2023>
<https://www.rbc.com/en/economics/canadian-analysis/featured-analysis/insights/canada-china-truce-to-bring-relief-for-agricultural-exports-with-caveats/>
https://www.congress.gov/crs_external_products/IF/HTML/IF11175.web.html
<https://ustr.gov/countries-regions/americas/mexico>
<https://www.canadianaffairs.news/2026/09/26/in-nod-to-trump-mexico-vows-to-import-more-from-u-s/>
<https://www.cato.org/blog/75-americans-say-tariffs-will-be-important-their-vote-midterms>
<https://www.aarp.org/press/releases/2026-09-17-new-aarp-alaska-poll-older-voters-will-be-influential-in-u-s-senate-gubernatorial-and-congressional-races/>
<https://iowacapitaldispatch.com/2026/08/26/new-poll-shows-tight-races-for-iowa-governor-u-s-senate-in-2026/>
<https://www.clickondetroit.com/news/local/2026/09/08/heres-what-issues-are-most-important-to-michigan-voters-in-november-election-according-to-poll/>
<https://www.racetothehw.com/senate/northcarolina26>
<https://www.ncsbe.gov/results-data/voter-turnout/2026-primary-election-turnout>
<https://www.racetothehw.com/senate/georgia26>
<https://www.atlantaneewsfirst.com/2026/09/18/poll-ossoff-holds-4-point-lead-over-collins-tight-georgia-senate-race/>
<https://www.pewresearch.org/politics/2026/07/23/midterm-voting-preferences-by-race-and-ethnicity-age-and-other-demographics/>
<https://texaspolitics.utexas.edu/blog/new-ut-texas-politics-project-poll-finds-talarico-leading-paxton-abbott-leading-hinojosa-continued-resistance-to-data-centers-2>
<https://www.nbc4i.com/news/your-local-election-hq/ohio-poll-democrats-lead-but-voters-expect-republicans-to-win-senate-governors-races/>
<https://www.timescolonist.com/opinion/letters/in-politics-perception-is-reality-4652492>
<https://sparkadvocacy.ca/insights/2026/09/liberals-lead-49-29-approval-of-carney-government-climbs-to-new-high>

<https://leger360.com/quebec-voting-intentions-the-caq-falls/>

<https://338canada.com/quebec/#projection>

<https://338canada.com/bc/>

<https://www.senate.gov/legislative/vetoes/vetoCounts.htm>

<https://www.cbsnews.com/news/trump-canadian-automotive-steel-tariffs/>

<https://www.politico.com/news/2026/08/25/us-canadian-trade-war-political-will-01048491>

<https://www.canada.ca/en/departement-finance/programs/international-trade-finance-policy/canadas-response-us-tariffs/complete-list-us-products-subject-to-counter-tariffs.html>

<https://theowp.org/reports/beyond-retaliation-canadas-response-to-the-canada-u-s-trade-war/>