



Au-delà des obstacles

Intensifier le commerce et l'investissement entre le Canada et l'Irlande



Table des matières

3

Principales conclusions

4

Évaluation des relations économiques entre le Canada et l'Irlande

6

Des bases solides pour une relation plus étroite

8

L'investissement est essentiel pour soutenir la croissance du commerce bilatéral

12

Le commerce bilatéral a presque doublé dans le cadre de l'AECG

20

Évaluation des perspectives de croissance

27

Ouvrir la voie aux possibilités

29

**Annexe A
Méthodologie**

32

**Annexe B
Possibilités d'exportation de biens**

36

**Annexe C
Bibliographie**

Principales conclusions

- Les échanges commerciaux entre le Canada et l'Irlande ont presque doublé depuis l'entrée en vigueur de l'Accord économique et commercial global (AECG) entre le Canada et l'Union européenne en 2017, pour atteindre 9,6 milliards de dollars américains en 2023. L'Irlande occupe désormais le 15^e rang parmi les partenaires commerciaux du Canada, et le Canada est en 16^e position pour l'Irlande.
- Les investissements directs étrangers (IDE) canadiens en Irlande ont augmenté de 131 % depuis 2016, tandis que les investissements irlandais au Canada ont progressé de 35 %.
- Selon le pays investisseur ultime, les flux d'IDE irlandais vers le Canada s'élèvent désormais à 14,3 milliards de dollars américains, ce qui fait de l'Irlande le 10^e investisseur au Canada.
- À la fin de 2023, les entreprises multinationales (EMN) siégeant au Canada et exerçant des activités en Irlande employaient plus de 22 000 personnes, tandis que les EMN irlandaises exerçant des activités au Canada en employaient plus de 19 000. Les entreprises détenues en dernier ressort par des EMN irlandaises employaient 34 000 personnes au Canada.
- Nos entretiens mettent en évidence le taux d'imposition des sociétés compétitif de l'Irlande, l'accès à une main-d'œuvre qualifiée, les subventions de R-D et la facilité de création d'entreprises comme principaux facteurs d'attraction. Si le Canada offre un marché vaste et attractif aux exportateurs et investisseurs irlandais, des réglementations complexes telles que les barrières commerciales interprovinciales sont perçues comme un obstacle à la création et à l'exploitation des entreprises.
- Les exportations de biens irlandais vers le Canada ont bondi de 160 % depuis 2016, principalement grâce aux produits pharmaceutiques, aux produits chimiques organiques et aux produits chimiques inorganiques.
- La croissance des exportations canadiennes vers l'Irlande a été dominée par le secteur des services, qui a augmenté de 164 % dans le cadre de l'AECG. L'Irlande est désormais la septième destination mondiale pour les services canadiens. Les principaux moteurs de cette croissance sont les services de R-D et les services informatiques.
- Nous avons identifié 13 catégories de biens dans les deux pays présentant un fort potentiel de croissance, avec un potentiel d'augmentation de 1,5 milliard de dollars américains par an du commerce bilatéral, soit une hausse de 37 % par rapport aux niveaux actuels.
- Cinq secteurs clés de services présentent un potentiel de croissance des exportations :
 - Le Canada a le potentiel d'augmenter ses exportations dans les services financiers, les services de transport aérien, et les services de gestion et de conseil.
 - L'Irlande a le potentiel d'accroître ses exportations de services informatiques (p. ex. ceux liés au secteur technologique) ainsi que de services d'assurance et de gestion des régimes de retraite.

En supposant que les exportations de ces secteurs de services puissent croître au même rythme que les exportations de biens, celles-ci ajouteraient 571 millions de dollars américains supplémentaires aux échanges commerciaux bilatéraux entre le Canada et l'Irlande.



Évaluation des relations économiques entre le Canada et l'Irlande

Le Canada et l'Irlande entretiennent des liens culturels étroits et une relation de longue date qui ont contribué à renforcer leurs liens économiques.

Un tournant majeur s'est produit en 2017, lorsque l'Irlande a provisoirement mis en œuvre l'Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne (AECG), ouvrant ainsi de nouvelles perspectives d'échanges commerciaux. (Voir « Qu'est-ce que l'AECG? ».) Entre 2016 et 2023, le commerce total entre les deux pays a presque doublé, passant de 4,9 milliards à 9,6 milliards de dollars américains. L'Irlande est maintenant le 15^e partenaire commercial du Canada (le 24^e en 2016), tandis que le Canada occupe désormais la 16^e place (contre la 17^e).

L'évolution rapide du contexte économique mondial risque de bouleverser les relations commerciales à travers le monde. Pour le Canada comme pour l'Irlande, il est essentiel de diversifier le commerce vers des partenaires stables qui respectent l'état de droit afin d'assurer la poursuite de leur réussite économique et de renforcer leur résilience¹.

L'AECG a réduit les obstacles au commerce entre le Canada et l'Union européenne (UE), y compris l'Irlande, mais il reste encore des progrès à faire. Notre analyse montre que les échanges bilatéraux de marchandises pourraient augmenter jusqu'à 1,5 milliard de dollars américains par an dans 13 catégories de produits, soit une hausse de 37 % par rapport aux niveaux actuels. Cinq secteurs clés présentent un fort potentiel d'augmentation des échanges de services. Si ceux-ci progressaient au même rythme que les échanges de biens, ces secteurs pourraient ajouter 571 millions de dollars américains au commerce annuel. Des gains à long terme sont également envisageables grâce à un renforcement des investissements directs entre les deux pays.



Qu'est-ce que l'AECG?

L'AECG couvre pratiquement tous les secteurs et aspects des échanges commerciaux entre le Canada et l'UE, en supprimant 99 % des droits de douane, en améliorant l'accès aux marchés pour les biens et les services et en établissant des règles en matière d'investissement, de travail et de normes environnementales. Il est entré en vigueur à titre provisoire en septembre 2017, bien que 10 États membres de l'UE ne l'aient pas encore pleinement ratifié, dont l'Irlande. Le gouvernement irlandais s'est engagé à ratifier l'AECG au cours de la prochaine législature².

1 Pour faire face à l'évolution du contexte mondial, les plans d'action du gouvernement irlandais en matière de diversification des marchés, de compétitivité et de productivité décrivent les mesures prises pour soutenir les entreprises sur les marchés internationaux et renforcer les moteurs de la productivité nationale (publications « Government Action Plan on Market Diversification » et « Action Plan on Competitiveness and Productivity » du gouvernement de l'Irlande).

2 Gazette Desk, « Tánaiste welcomes waiver for arbitration bill ».



La question qui se pose est la suivante : comment le Canada et l'Irlande peuvent-ils mieux cibler leurs efforts pour accroître les échanges commerciaux et les investissements entre les deux pays?

Pour y répondre, nous avons tout d'abord analysé la situation actuelle – ainsi que les tendances récentes – de l'activité économique entre les deux pays à l'aide de données statistiques. Après avoir défini ce point de départ, nous avons utilisé des méthodes analytiques pour quantifier les perspectives économiques inexploitées entre les deux pays, en mettant en évidence les produits et les secteurs susceptibles de connaître une augmentation des échanges commerciaux. (Voir « Comment nous évaluons l'approfondissement des liens économiques ».) Nous partageons également les conclusions tirées d'entretiens menés auprès de 17 dirigeants d'entreprise de haut niveau experts en politiques³, qui ont fait part de leurs points de vue sur les succès, les défis et les opportunités du marché.

Les résultats de nos analyses quantitatives peuvent être téléchargés [ici](#). (Veuillez consulter l'annexe A pour une méthodologie détaillée.)

Comment nous évaluons l'intensification des liens économiques

Nous évaluons les liens entre les économies du Canada et de l'Irlande en examinant trois dimensions distinctes mais interdépendantes : le commerce de biens, le commerce de services et les investissements directs. Chacune de ces dimensions met en évidence les domaines où les liens sont solides – et ceux où ils pourraient se renforcer.

Le commerce de biens (également appelé commerce de marchandises) correspond à la forme traditionnelle des échanges commerciaux : il s'agit de produits physiques qui franchissent les frontières. Les statistiques commerciales peuvent nous renseigner sur les volumes de produits échangés et sur les tendances au fil du temps, mais elles ne peuvent pas nous indiquer quels sont les obstacles ou le potentiel. Nous savons que le commerce fonctionne mieux lorsque chaque pays se spécialise dans ce qu'il produit le plus efficacement⁴.

Le commerce de services est un concept plus complexe. Contrairement au commerce de biens, les services ne se prêtent pas naturellement à une classification par produit. Les services sont plutôt analysés au niveau sectoriel, c'est-à-dire par regroupement d'entreprises exerçant des activités similaires. On peut, par exemple, penser à un barman qui sert une pinte de Guinness : le bien acheté (la bière) est assez évident, mais il n'existe pas de « produit » clairement identifiable pour décrire le service fourni (tirer le levier de la pompe, laisser reposer la mousse, finir de remplir le verre de pinte et l'apporter au client). Pourtant, si cette pinte de bière est servie à un Canadien en visite en Irlande, la valeur de l'achat est comptabilisée comme une exportation du secteur touristique irlandais vers le Canada. La situation est d'autant plus complexe qu'un éventail croissant de services aux entreprises est désormais fourni par voie numérique.

L'investissement direct constitue un élément essentiel de l'intégration économique. Par investissement direct, on entend les dépenses visant à créer ou à développer des activités commerciales dans un autre pays, ce qui est différent de l'investissement de portefeuille (p. ex. l'achat d'un petit nombre d'actions d'une société étrangère). Il peut s'agir, par exemple, d'ouvrir un point de vente, de construire une usine, de devenir actionnaire important ou de développer une propriété intellectuelle. Contrairement au commerce, il n'existe pas d'indicateurs simples permettant de mesurer l'avantage comparatif en matière d'investissement ou de prévoir les flux bilatéraux d'investissement. On peut toutefois faire valoir que l'investissement joue un rôle important dans le renforcement des liens économiques, car il facilite ou renforce souvent les échanges de biens et de services et témoigne d'un engagement économique à long terme.

³ Sept membres de la direction d'entreprises canadiennes qui mènent leurs activités en Irlande, cinq membres de la direction d'entreprises irlandaises qui mènent leurs activités au Canada et cinq spécialistes des politiques ayant une expérience transfrontalière.

⁴ Les étoffes et le vin sont les exemples utilisés par Adam Smith dans son ouvrage *La richesse des nations* pour défendre la spécialisation respective de la production en Angleterre et au Portugal. Cet exemple a ensuite été utilisé pour démontrer que même si l'Angleterre était plus efficace dans la production des de l'un et l'autre de ces produits, il était toujours avantageux de se spécialiser dans l'un et de commercer avec le Portugal pour obtenir l'autre.



Des bases solides pour une relation plus étroite

Le Canada et l'Irlande présentent des profils économiques distincts : le Canada est un pays de grande taille, riche en ressources naturelles, tandis que l'Irlande est un pays plus petit, mais très agile sur le plan économique à l'échelle mondiale. Les deux pays sont néanmoins des économies avancées qui disposent de forces complémentaires. La population canadienne est près de huit fois plus élevée que celle de l'Irlande et est répartie sur un vaste territoire couvrant six fuseaux horaires et 13 administrations. L'Irlande, pour sa part, est un pays de petite taille, mais dont la puissance économique est considérable. (Voir le Tableau 1.) Son produit intérieur brut (PIB) par habitant est parmi les plus élevés au monde, environ le double de celui du Canada. Cette situation s'explique en partie par la présence d'un grand nombre de sièges sociaux de sociétés multinationales, mais également par les efforts délibérés déployés par l'Irlande pour accroître ses exportations.

Le Canada est réputé pour ses ressources naturelles abondantes, ainsi que pour ses secteurs des services financiers et des technologies, solides et en pleine croissance. Sa frontière commune avec les États-Unis a historiquement concentré une grande partie de son commerce et de ses investissements vers ce voisin superpuissant.

Malgré les différences de taille et de structure économique, les personnes interrogées ont systématiquement souligné les solides arguments commerciaux en faveur d'un engagement plus étroit entre le Canada et l'Irlande. Elles ont mis en avant plusieurs points de convergence qui encouragent les entreprises à maintenir ou à élargir leurs activités sur leurs marchés respectifs :

- **Langue commune.** Les entreprises des régions anglophones du Canada apprécient la facilité avec laquelle elles peuvent travailler en Irlande, seul pays de l'UE où l'anglais est la langue principale depuis le Brexit.

- **Liens avec la diaspora.** Plus de 12 % des Canadiens déclarent avoir une ascendance irlandaise. Le patrimoine commun et les liens, notamment familiaux et ancestraux, jouent un rôle dans le choix des marchés sur lesquels les entreprises décident de vendre ou d'exercer leurs activités.
- **Faibles obstacles non tarifaires.** Le Canada et l'Irlande partagent des systèmes de common law (à l'exception du Québec), bénéficient d'une exemption de visa, de vols directs et d'une coopération en matière de réglementation.
- **Engagement à l'égard d'un commerce fondé sur des règles.** Les deux pays adhèrent aux règles et aux normes internationales qui assurent la stabilité et la sécurité nécessaires à l'établissement de relations commerciales à long terme.
- **Solide réputation.** Les deux pays jouissent d'une image très favorable l'un auprès de l'autre.

« Il faut avoir l'assurance que la primauté du droit sera respectée, que les lois sur la propriété intellectuelle seront appliquées et que les mécanismes de règlement des différends, et ainsi de suite, fonctionneront comme prévu. Tous ces éléments sont très solides entre le Canada et l'Irlande, et je crois qu'ils constituent des fondements importants. »

Membre de la direction d'une société canadienne exerçant des activités en Irlande

« L'Irlande n'a peut-être pas pleinement exploité jusqu'ici la relation qu'elle peut entretenir avec le Canada, et, de son côté, le Canada vient tout juste de prendre conscience qu'il est un pays riche, doté d'une population remarquable et de ressources extraordinaires, et qu'il a maintenant plus que jamais besoin de partenaires. »

Spécialiste des politiques connaissant les deux marchés

Tableau 1
Aperçu des économies canadienne et irlandaise

	Canada	Irlande
Population, 2024	41,3 millions ^a	5,4 millions ^b
Population active, 2024	22,1 millions ^c	2,9 millions ^d
Adultes (25-64 ans) ayant suivi des études supérieures, 2023	63 % ^e (1 ^{er} parmi les pays de l'OCDE)	55 % ^e (3 ^e parmi les pays de l'OCDE)
PIB réel, 2024	2 100 G\$ US ^f	615,2 G\$ US ^f
PIB par habitant, 2024	50 939 \$ US ^f	114 257 \$ US ^f
Principaux secteurs, en part du PIB, 2024	Activités immobilières (13,2 %) ^g Fabrication (9,2 %) ^g Santé (8,1 %) ^g Finance et assurances (7,4 %) ^g Administration publique (7,4 %) ^g	Fabrication (31,1 %) ^h Information et communication (20,8 %) ^h Commerce de gros et de détail (6,4 %) ^h Activités immobilières (5,7 %) ^h Activités administratives et de services aux entreprises (5,4 %) ^h
Total des exportations, 2023	571 G\$ US (biens) ⁱ 128 G\$ US (services) ⁱ	232 G\$ US (biens) ⁱ 343 G\$ US (services) ⁱ
Importations totales, 2023	557 G\$ US (biens) ⁱ 157 G\$ US (services) ⁱ	129 G\$ US (biens) ⁱ 344 G\$ US (services) ⁱ
Total des exportations (du Canada vers l'Irlande; de l'Irlande vers le Canada), 2023	665 G\$ US (biens) ⁱ 2,4 G\$ US (services) ^j	3,5 G\$ US (biens) ⁱ 3 G\$ US (services) ^j

a Statistique Canada, « Estimations de la population au 1er juillet, par âge et genre ».

b Central Statistics Office, Ireland, « Estimated Population ».

c Statistique Canada, « Caractéristiques de la population active selon l'industrie, données annuelles ».

d Central Statistics Office, Ireland, « Persons aged 15 years and over ».

e Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), « Répartition du niveau d'études des adultes, par groupe d'âge et par sexe ».

f OCDE, « NAAG Chapitre 1 : PIB ».

g Statistique Canada, « Produit intérieur brut (PIB) aux prix de base, par industries, mensuel ».

h Central Statistics Office, Ireland, « Output, Intermediate Consumption and Gross Value Added by Activity at Current Prices, 2024 ».

i OCDE, « Base de données équilibrée sur le commerce international de marchandises (BIMTS) », converties en valeurs réelles à l'aide des indices de valeur unitaire des exportations de la Banque mondiale.

j OCDE, « Base de données équilibrée sur le commerce des services (BaTIS) », converties en valeurs réelles à l'aide des déflateurs du PIB de l'OCDE.

Source : Signal49 Recherche.

L'investissement est essentiel pour soutenir la croissance du commerce bilatéral

L'investissement direct étranger (IDE) joue un rôle important dans le renforcement des liens économiques entre le Canada et l'Irlande. Il peut accroître la capacité d'exportation, faciliter le transfert de propriété intellectuelle et de savoir-faire en gestion, améliorer l'accès aux marchés et aider les entreprises à s'intégrer aux chaînes de valeur mondiales. L'IDE permet aussi de créer des emplois et témoigne de la confiance des investisseurs à l'égard des systèmes juridiques et politiques d'un pays.

L'Irlande a attiré davantage d'investissements canadiens que l'inverse. Entre 2016 et 2024, les flux annuels d'IDE du Canada vers l'Irlande ont augmenté de 10,8 milliards de dollars américains (soit une hausse de 131 %) pour atteindre un peu plus de 19 milliards de dollars américains. (Voir le Graphique 1.) Les cinq principaux secteurs de destination en 2024 étaient les suivants :

- finance et assurances (37 %);
- industries manufacturières diverses (21 %)⁵;
- services professionnels, scientifiques et techniques (17 %);
- gestion de sociétés et d'entreprises (13 %);
- industries extractives (à l'exclusion du pétrole et du gaz) (6 %)⁶.



À la fin de 2022, les entreprises multinationales (EMN) basées au Canada et exerçant des activités en Irlande détenaient plus de 98,2 milliards de dollars américains en actifs et, à la fin de 2023, employaient plus de 22 000 personnes⁷.

Les investissements irlandais au Canada ont eux aussi progressé, bien que de manière plus modeste. Entre 2016 et 2024, les flux annuels d'IDE de l'Irlande vers le Canada ont augmenté de 1,6 milliard de dollars américains (35 %) pour atteindre 6,2 milliards de dollars américains. Les cinq principaux secteurs en 2024 étaient les suivants :

- services professionnels, scientifiques et techniques (21 %);
- commerce de gros (20 %);
- industrie de l'information et de la culture (16 %);
- gestion de sociétés et d'entreprises (12 %);
- fabrication de matériel, d'appareils et de composants électriques (11 %)⁸.

À la fin de l'année 2022, les EMN irlandaises opérant au Canada détenaient plus de 12 milliards de dollars américains d'actifs et, à la fin de l'année 2023, employaient plus de 19 000 personnes⁹.

Si l'on tient compte des investissements effectués par l'intermédiaire d'entreprises sous contrôle irlandais basées dans d'autres pays (ce qu'on appelle l'IDE selon le pays investisseur ultime), l'empreinte de l'Irlande au Canada apparaît encore plus importante. Selon cette mesure, les flux d'IDE irlandais ont atteint 14,3 milliards de dollars américains en 2024, ce qui place l'Irlande au 10^e rang des pays investisseurs au Canada¹⁰. À la fin de 2022, la valeur des actifs détenus en dernier ressort par des EMN irlandaises au Canada s'élevait à 16 milliards de dollars américains et, en 2023, ces entreprises soutenaient plus de 34 000 emplois canadiens¹¹.

5 Les activités diverses de fabrication (SCIAN 339) visent la fabrication de divers produits qui n'entrent pas dans une catégorie plus spécialisée telle que l'alimentation, l'habillement ou l'électronique. Ce sous-secteur comprend des produits souvent plus personnalisés ou spécialisés.

6 Statistique Canada, « Bilan des investissements internationaux ». Les parts calculées sont basées sur la somme de tous les flux d'IDE canadiens (nets) vers l'Irlande.

7 Statistique Canada, « Activités à l'étranger des entreprises multinationales canadiennes ».

8 Statistique Canada, « Bilan des investissements internationaux ».

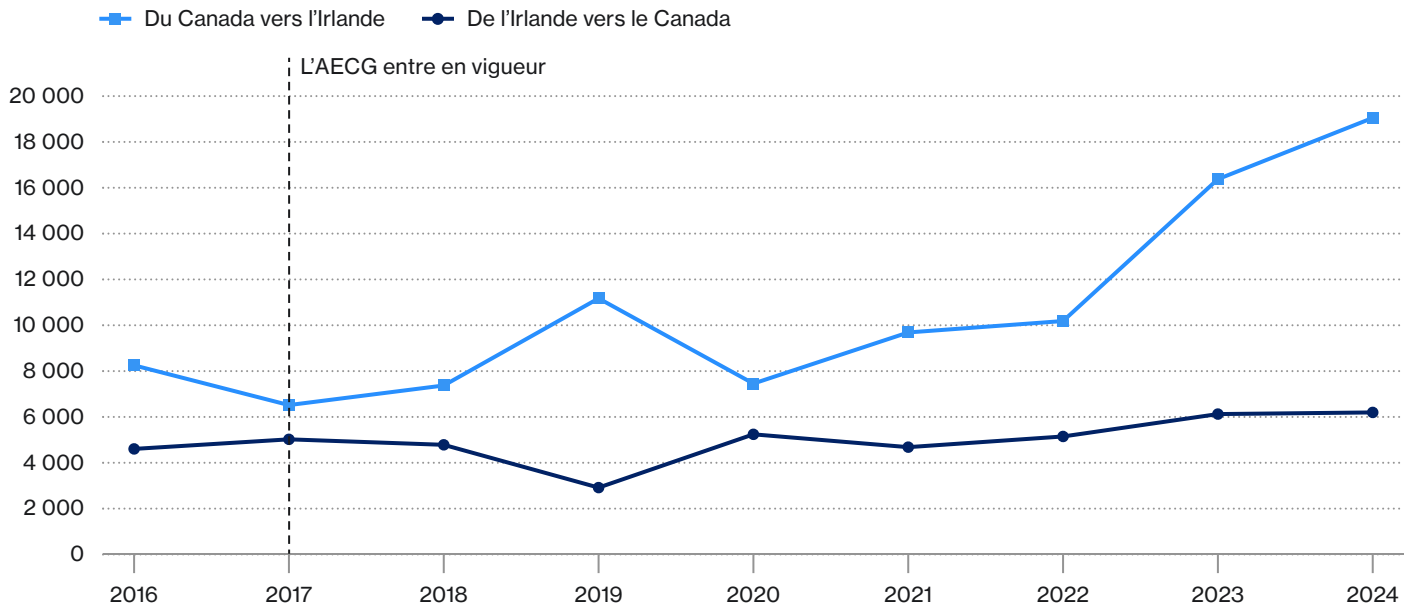
9 Statistique Canada, « Activités des entreprises multinationales au Canada ».

10 Statistique Canada, « Bilan des investissements internationaux ».

11 Statistique Canada, « Activités des entreprises multinationales au Canada ».

Graphique 1

Les investissements canadiens en Irlande ont augmenté plus rapidement que les investissements irlandais au Canada (Investissement direct étranger (IDE) bilatéral entre le Canada et l'Irlande, en millions de dollars américains nominaux, de 2016 à 2024)



Sources : Signal49 Recherche; Statistique Canada, « Bilan des investissements internationaux, investissements directs canadiens à l'étranger et investissements directs étrangers au Canada, par industrie et pays sélectionnés, annuel ».

Les investisseurs irlandais au Canada font état d'un environnement opérationnel complexe au Canada

Les entreprises irlandaises qui envisagent d'investir au Canada découvrent un environnement dynamique, mais complexe. Le vaste marché canadien offre un fort potentiel, mais les entreprises irlandaises doivent composer avec un environnement commercial plus exigeant que celui auquel elles sont habituées.

La structure fédérale du Canada complique les démarches d'implantation pour les entreprises irlandaises. Celles-ci doivent s'enregistrer et se conformer aux exigences réglementaires de plusieurs provinces, ce qui peut s'avérer fastidieux et peu clair. Les exigences linguistiques, en particulier au Québec, ont également été désignées comme un défi. Si les exportateurs irlandais ont l'habitude de composer avec plusieurs langues lorsqu'ils desservent l'Union européenne, leur connaissance des obligations linguistiques officielles du Canada, surtout celles propres au marché québécois, demeure limitée.

« Au départ, nous avons choisi de lancer nos activités en anglais et de cibler le Canada anglophone simplement parce que nous n'avions pas l'envergure ou les ressources nécessaires pour déployer complètement une version française de notre offre. C'est un défi que nous avons dû relever au Canada, alors que nous ne l'avions pas rencontré de la même façon en Australie, au Royaume-Uni ou aux États-Unis. »

Membre de la direction d'une société irlandaise exerçant des activités au Canada

« C'est encore un contexte très déroutant, car on ne traite pas avec un seul organisme de réglementation, mais avec plusieurs, et avec de multiples administrations à l'intérieur d'un même pays. »

Membre de la direction d'une société irlandaise exerçant des activités au Canada

Une fois établies au Canada, les entreprises irlandaises se heurtent à des obstacles supplémentaires. Les systèmes d'approvisionnement varient considérablement d'une province à l'autre, voire au sein d'une même province, ce qui complique la recherche et l'accès aux différentes possibilités de croissance. Les chefs d'entreprise ont également souligné que les démarches administratives quotidiennes peuvent être chronophages et difficiles à maîtriser.

« J'ai l'impression que beaucoup de processus liés au gouvernement en Ontario, et peut-être partout au Canada, sont plutôt lents. On a le sentiment que tout est plus lent et plus lourd que nécessaire. »

Membre de la direction d'une société irlandaise exerçant des activités au Canada

« J'ai trouvé que tout ce qui concernait l'Agence du revenu du Canada était un peu plus compliqué que ce à quoi je m'attendais. »

Membre de la direction d'une société irlandaise exerçant des activités au Canada

Malgré ces défis, le Canada reste une destination attrayante pour l'investissement. Le pays offre un accès au vaste marché nord-américain ainsi que des opportunités de croissance commerciale grâce à l'implantation d'une présence locale. Toutefois, l'incertitude entourant les politiques américaines pourrait freiner l'intérêt des entreprises à s'implanter en Amérique du Nord, y compris au Canada.

« Pour ce qui est du Canada, notre point de départ était l'expansion en Amérique du Nord en général, et les États-Unis constituaient évidemment le sujet d'une grande partie de cette réflexion. Le Canada présentait toutefois certaines caractéristiques intéressantes qui nous semblaient favorables à notre modèle d'affaires. On compte au Canada environ 1,2 million de petites et moyennes entreprises qui constituent notre clientèle cible. »

Membre de la direction d'une société irlandaise exerçant des activités au Canada

« On observe un climat d'affaires timoré au Canada, ce qui est attribuable à l'incertitude qui règne aux États-Unis. Et je ne fais de reproches à personne pour cela. »

Membre de la direction d'une société irlandaise exerçant des activités au Canada



L'accès au marché européen, la politique fiscale et une main-d'œuvre qualifiée sont les moteurs de l'investissement canadien en Irlande

Les personnes interrogées ont insisté sur la stratégie délibérée de l'Irlande visant à attirer les investissements étrangers, qui séduit tout particulièrement les entreprises canadiennes à la recherche d'une porte d'entrée stable et favorable aux affaires vers l'UE.

L'attrait de l'Irlande repose en grande partie sur son accès au marché unique de l'UE, qui garantit la libre circulation des personnes, des biens et des capitaux entre les États membres.

« Je pense que l'Irlande a réussi, de façon très stratégique et brillante, à se positionner comme un pôle technologique. Cela a permis non seulement de constituer un solide bassin local de talents, ce que nous avons constaté dès le départ, mais aussi de faire de l'Irlande un tremplin idéal pour les entreprises qui souhaitent prendre de l'expansion dans l'UE. »

Membre de la direction d'une société canadienne exerçant des activités en Irlande

Des décennies de politiques ciblées ont fait de l'Irlande une destination prisée par les entreprises canadiennes. Les chefs d'entreprise ont systématiquement fait état d'une expérience d'investissement sans heurts, citant à l'appui des coûts compétitifs, l'accès à une main-d'œuvre qualifiée, un soutien gouvernemental réactif et des procédures administratives efficaces.

« Les autorités ont fait un excellent travail pour dégager la voie et veiller à offrir un environnement très favorable aux entreprises. »

Membre de la direction d'une société canadienne exerçant des activités en Irlande

« L'Irlande a mis en place des structures de développement très intéressantes qui ont permis d'attirer des entreprises technologiques et pharmaceutiques, notamment américaines. Il ne s'agit donc pas seulement des structures fiscales, mais aussi des infrastructures qui ont été créées au cours des 30 ou 40 dernières années. »

Spécialiste des politiques connaissant les deux marchés

Du côté canadien, les membres de la direction d'entreprises et les spécialistes des politiques ont souligné l'engagement actif de l'Irlande auprès des entreprises internationales, notamment par l'intermédiaire d'IDA Ireland, l'agence nationale chargée de la promotion des investissements étrangers. IDA Ireland joue un rôle clé en aidant les entreprises à créer des réseaux et à développer des relations avec leurs clients.

Les personnes interrogées ont également indiqué que la culture d'entreprise irlandaise s'aligne étroitement à celle de l'Amérique du Nord, ce qui en fait un point d'entrée relativement facile pour les entreprises canadiennes qui souhaitent s'implanter en Europe.

« Fondamentalement, la croissance des 10 ou 15 dernières années s'explique par des facteurs qualitatifs : la culture, l'image de marque, la notoriété, ainsi que par le développement des relations d'affaires au sens classique du terme, de pays à pays. Cela constitue un aspect extrêmement important de la marque irlandaise. »

Spécialiste des politiques connaissant les deux marchés

« [...] En Irlande, nous avons trouvé un endroit en Europe où on se sent à l'aise, où l'on ne se dit plus en soupirant : "Bon, il va falloir traiter avec l'Europe maintenant". Nous avons l'impression d'avoir enfin commencé à nous bâtir un "chez-nous" en Europe, ce qui n'était pas le cas auparavant. »

Membre de la direction d'une société canadienne exerçant des activités en Irlande

Les personnes interrogées ont systématiquement cité le taux d'imposition des sociétés avantageux de l'Irlande comme un avantage majeur. Quelques-unes ont toutefois fait remarquer que l'instauration d'un impôt minimum mondial sur les sociétés (désormais fixé à 15 % pour les grandes multinationales qui dépassent le seuil de revenus établi par l'OCDE) pourrait réduire une partie de cet avantage¹².

Le succès en matière de recrutement constitue un autre point fort pour les entreprises canadiennes. Les personnes interrogées ont mis en avant le développement de pôles économiques régionaux en Irlande, appuyé par de solides partenariats universitaires, comme facteur déterminant. Les subventions gouvernementales à la recherche et au développement (R-D) sont également fréquemment citées comme un outil précieux pour compenser des coûts de main-d'œuvre relativement élevés, ce qui aide les entreprises à maîtriser leurs coûts d'exploitation tout en continuant d'investir dans les talents.

« Nous entretenons un partenariat solide et de longue date avec une université locale, qui offre notamment des programmes d'études conçus spécifiquement pour notre entreprise dans certains cas. Ce partenariat nous assure un flot très régulier de talents provenant de l'université vers notre entreprise. Si ce pont avec l'université venait à se rompre, cela pourrait poser problème. »

Membre de la direction d'une société canadienne exerçant des activités en Irlande

« À l'extérieur du Royaume-Uni, l'Irlande est l'endroit en Europe où nous avons trouvé la culture de travail la plus proche de celle du Canada et de l'Amérique du Nord, tant en ce qui concerne la cadence du travail que le niveau d'ambition. »

Membre de la direction d'une société canadienne exerçant des activités en Irlande

Si la plupart des personnes interrogées ont fait état de peu de difficultés, certaines ont souligné que le coût élevé du logement et l'offre limitée constituaient des obstacles pour les employés. Pour une personne interviewée, le déménagement sur le plan personnel s'est avéré plus difficile que prévu, surtout si on le compare à la facilité de faire des affaires en Irlande.



¹² À compter du 31 décembre 2023, en vertu de la Ireland's Finance Act 2024, les entreprises multinationales dont le chiffre d'affaires mondial dépasse le seuil de 750 millions d'euros fixé par l'OCDE seront soumises à un taux d'imposition effectif minimum de 15 %. Cela s'applique soit par le biais de l'impôt complémentaire irlandais, soit par le biais de l'imposition dans une autre administration.

Le commerce bilatéral a presque doublé dans le cadre de l'AECG

Depuis l'entrée en vigueur provisoire de l'AECG en 2017, les échanges commerciaux entre le Canada et l'UE ont augmenté. De 2016 à 2023, le volume total des échanges de services entre le Canada et l'UE a augmenté de 17 %, tandis que le volume des échanges de biens a progressé de 4 %¹³.

Les échanges commerciaux entre le Canada et l'Irlande, bien qu'ils ne représentent qu'une faible part du commerce global entre le Canada et l'UE, ont connu une croissance disproportionnée durant cette période. Le commerce entre les deux pays a augmenté de 95 % pour atteindre 9,6 milliards de dollars américains en 2023. (Voir le Graphique 2.) De ce montant, 4,2 milliards de dollars américains correspondaient aux échanges de biens et 5,4 milliards aux échanges de services, ce qui représente des hausses respectives de 118 % et 81 % depuis 2016.

Il est important de noter que la majeure partie de la croissance du commerce bilatéral de biens provient de la hausse des exportations irlandaises vers le Canada.

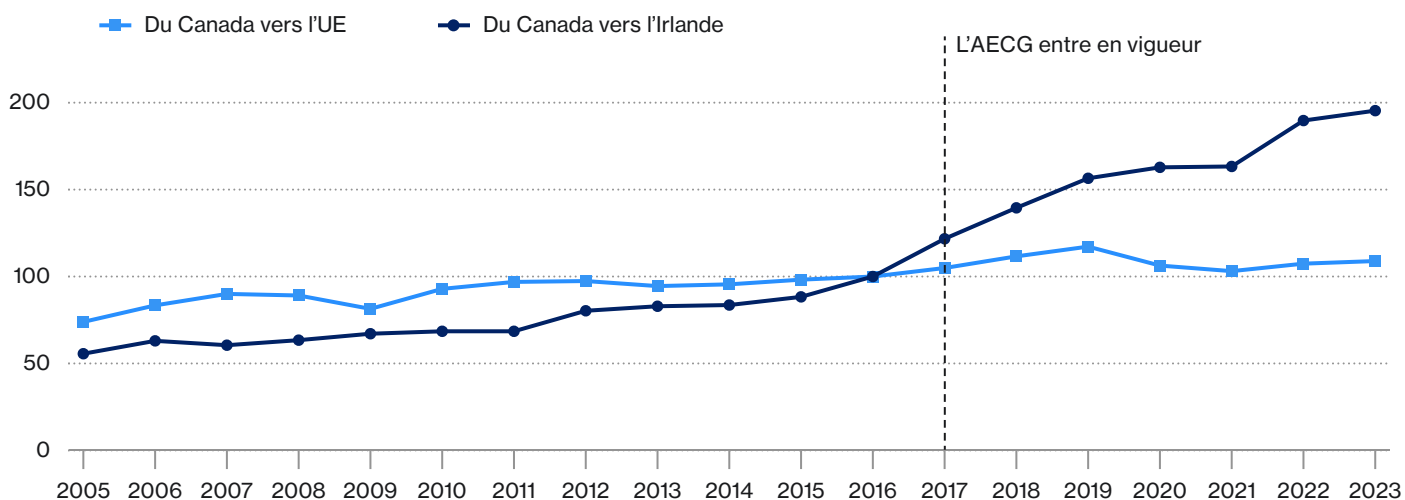
Les exportations canadiennes de services vers l'Irlande ont connu une croissance rapide

Depuis la mise en œuvre de l'AECG, les exportations canadiennes de services vers l'Irlande ont augmenté rapidement. (Voir le Graphique 3.) Entre 2016 et 2023, ces exportations ont grimpé de 164 %, ce qui fait de l'Irlande la septième destination mondiale du Canada pour les services. Les principaux moteurs de cette croissance sont les services de recherche et développement (R-D), les services informatiques et les services-conseils.

Alors que les exportations canadiennes de biens vers l'Irlande sont demeurées globalement stables au cours de cette période, certaines catégories de produits (notamment les céréales, les produits pharmaceutiques et les combustibles minéraux) ont connu une croissance soutenue dans le cadre de l'AECG.

Graphique 2

Les échanges commerciaux entre le Canada et l'Irlande bondissent tandis que ceux avec l'UE stagnent
(Total des échanges bilatéraux Canada-Irlande et Canada-UE [y compris le Royaume-Uni], en dollars américains réels réindexés à 100 en 2016)

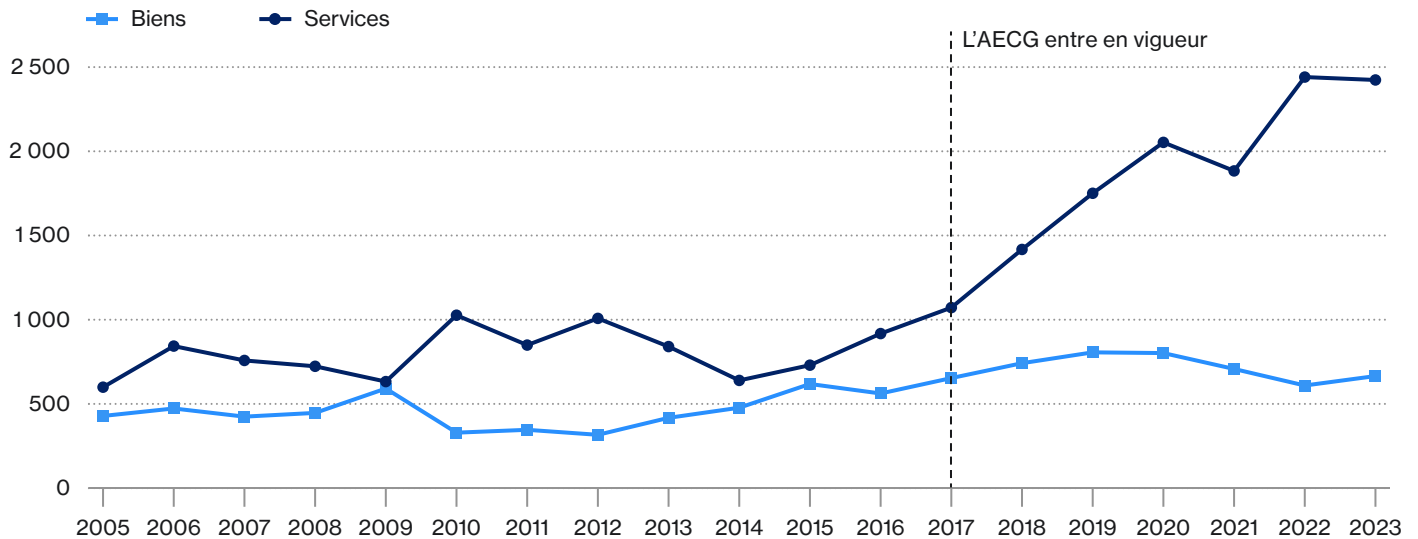


Remarque : ensemble de données converti en valeurs réelles à l'aide des indices de valeur unitaire à l'exportation de la Banque mondiale et des déflateurs du PIB de l'OCDE. Sources : Signal49 Recherche; OCDE, « Base de données équilibrée sur le commerce international de marchandises (BIMTS) » et « Base de données équilibrée sur le commerce des services (BaTiS) ».

13 Sauf indication contraire, toutes les données commerciales sont exprimées en dollars américains réels (ajustés en fonction de l'inflation) de 2023. Afin d'assurer la comparabilité avec les niveaux commerciaux de 2016, nous avons inclus le commerce bilatéral du Royaume-Uni dans le total de l'UE pour 2023 lors du calcul des taux de croissance entre 2016 et 2023.

Graphique 3

Les exportations canadiennes de services vers l'Irlande ont été multipliées par 2,5 dans le cadre de l'AECG
(Exportations canadiennes vers l'Irlande, biens et services, en millions de dollars américains réels, de 2005 à 2023)



Remarque : ensemble de données converti en valeurs réelles à l'aide des indices de valeur unitaire à l'exportation de la Banque mondiale et des déflateurs du PIB de l'OCDE.

Sources : Signal49 Recherche; OCDE, « Base de données équilibrée sur le commerce international de marchandises (BIMTS) » et « Base de données équilibrée sur le commerce des services (BaTiS) ».

La croissance des exportations canadiennes de biens vers l'Irlande est tirée par les produits agroalimentaires, la machinerie et les produits métalliques

Les céréales, en particulier le maïs, constituent désormais le principal produit exporté par le Canada vers l'Irlande. (Voir le Graphique 4.) Cette évolution a été favorisée par la mise en œuvre de l'AECG et par divers bouleversements mondiaux, dont le différend commercial de 2018 entre les États-Unis et l'UE (marqué par l'imposition de droits américains sur l'acier et l'aluminium européens) ainsi que l'invasion de l'Ukraine par la Russie.

En 2023, le Canada était devenu le principal fournisseur de maïs de l'Irlande, tandis que l'Irlande se classait au deuxième rang des marchés d'exportation de maïs du Canada, derrière les États-Unis. Le maïs constitue un intrant essentiel pour les industries irlandaises de l'alimentation et des aliments pour animaux.

Outre le maïs, d'autres exportations canadiennes de biens vers l'Irlande ont progressé, notamment divers types de machinerie, les produits de titane, le pétrole, le soya, les produits chimiques inorganiques et certains types de produits métalliques ouvrés.

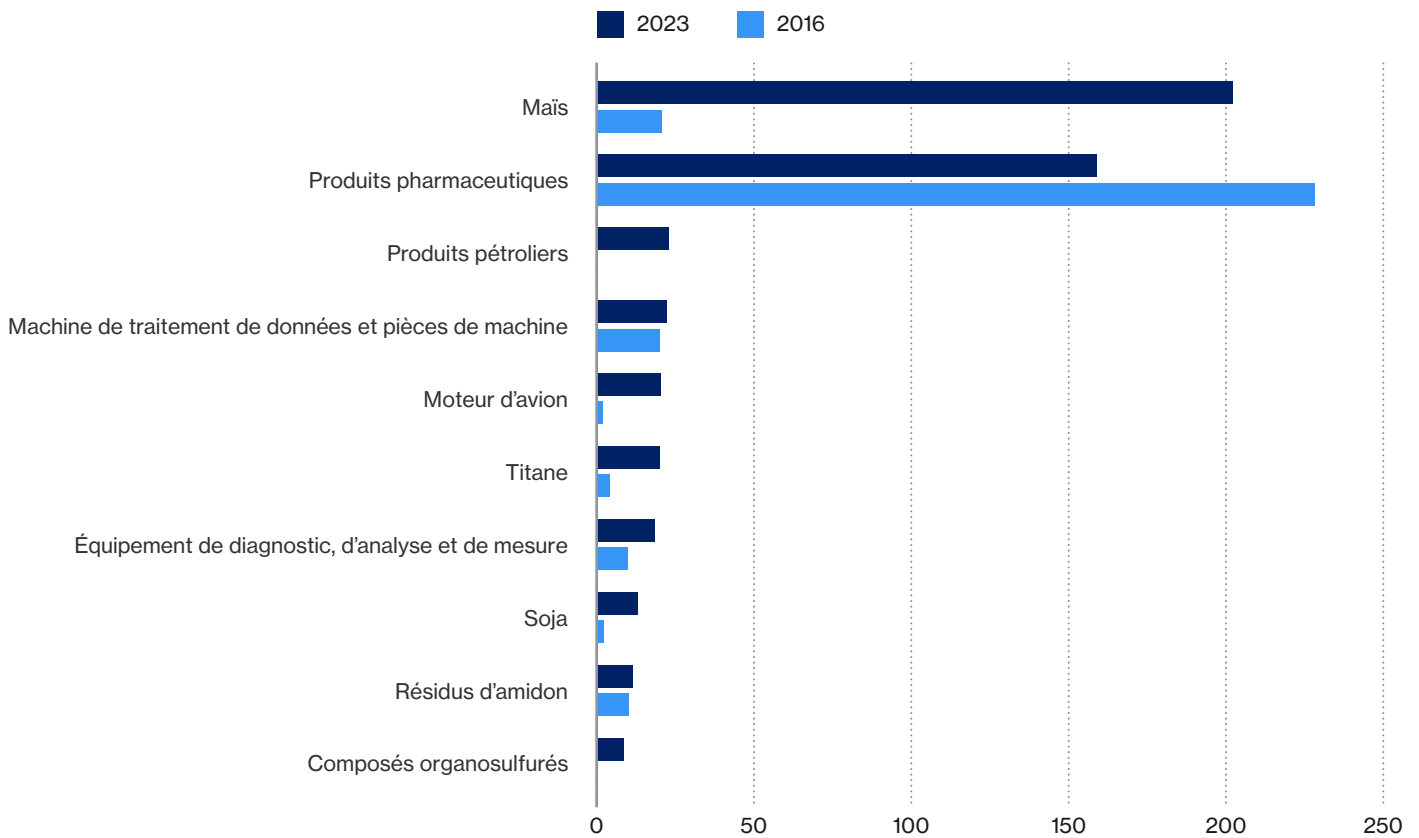
Parmi les principales catégories de biens exportés par le Canada vers l'Irlande, le secteur qui a connu la plus forte baisse depuis 2016 est celui des produits pharmaceutiques, même s'ils restent le deuxième poste d'exportation de marchandises en importance. La réglementation mise en place pendant la pandémie de COVID-19, qui limitait les exportations en vrac de médicaments sur ordonnance, ont été un facteur clé de cette baisse¹⁴.

Alors que les exportations de produits manufacturés hors secteur pharmaceutique (p. ex. les moteurs d'avions et les équipements de diagnostic) ont connu une croissance modeste, une grande partie des gains à l'exportation du Canada dans le cadre de l'AECG provient de secteurs primaires tels que l'agriculture et les ressources naturelles.

14 Santé Canada, « Guide sur la distribution des médicaments destinés au marché canadien ».

Graphique 4

Le maïs est désormais le produit le plus exporté par le Canada vers l'Irlande
 (Principales exportations canadiennes vers l'Irlande, en millions de dollars américains réels)



Remarque : les descriptions des produits sont basées sur les codes à 4 chiffres du Système harmonisé. Les données commerciales ont été converties en valeurs réelles à l'aide des indices de valeur unitaire des exportations de la Banque mondiale.
 Sources : Signal49 Recherche; OCDE, « Base de données équilibrée sur le commerce international de marchandises (BIMTS) ».

La croissance des exportations canadiennes de services vers l'Irlande est tirée par les services de R-D, les services informatiques et les services-conseils

Les exportations canadiennes de services vers l'Irlande ont augmenté de façon marquée depuis l'entrée en vigueur provisoire de l'AECG. (Voir le Graphique 5.) La plus forte hausse a été observée dans les services de recherche et développement (R-D), qui sont passés de 78,9 millions de dollars américains en 2016 à 644,2 millions de dollars américains en 2023, soit une multiplication par huit. Cette croissance est vraisemblablement liée à l'importance du secteur pharmaceutique irlandais et à l'externalisation de ses activités de recherche vers des installations canadiennes.

D'autres catégories de services ont également connu une forte progression :

- les services informatiques, de 1 046 %;
- les services de conseil, de 93 %;
- les services de fabrication, de 9 %;
- les services de voyage ont presque quadruplé, enregistrant une forte reprise dès 2023 après la pandémie¹⁵.

15 Statistique Canada, « Visiteurs non-résidents entrant au Canada ».

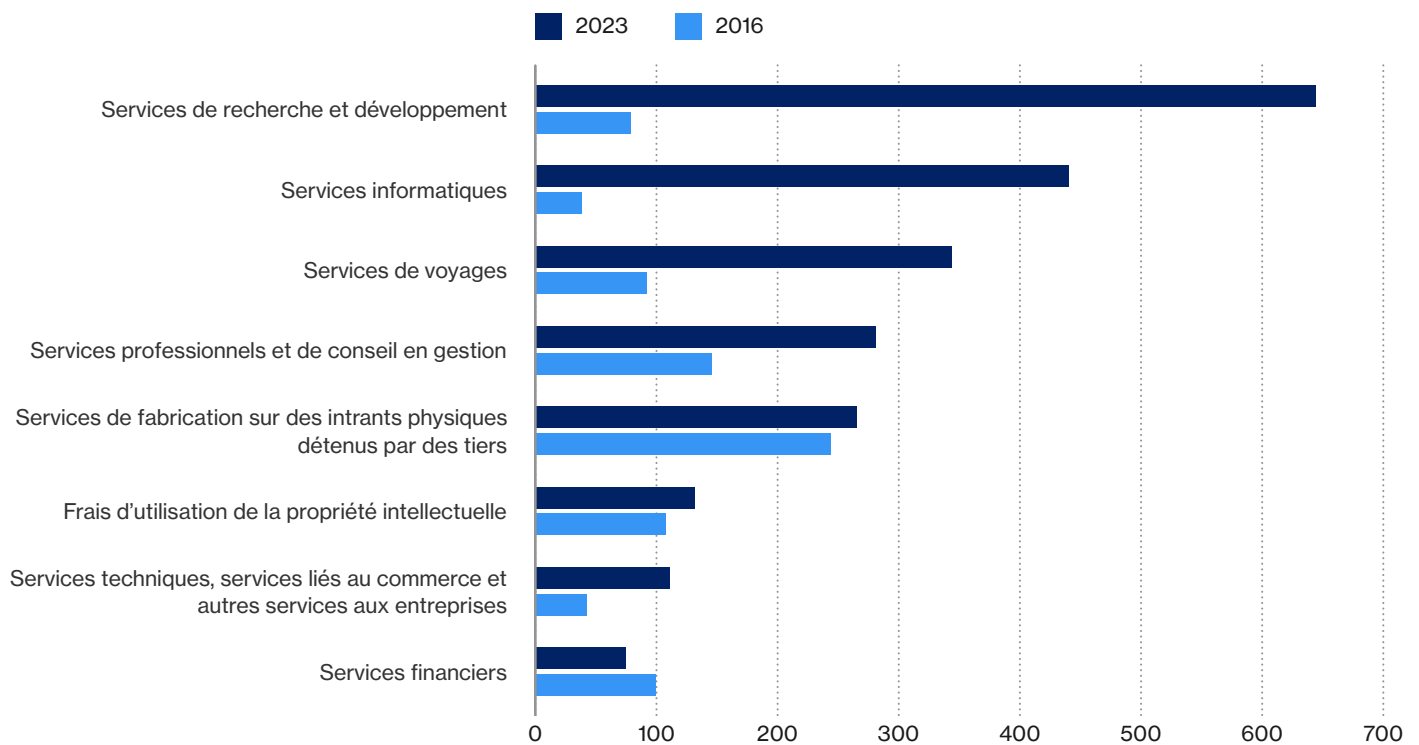
Les services financiers ont toutefois constitué une exception, leur valeur ayant chuté à 75 % de celle de 2016 en 2023. Cette diminution reflète à la fois les perturbations touchant l'ensemble de l'UE à la suite du Brexit¹⁶ et un changement dans la manière dont les banques canadiennes opèrent en Irlande, en se développant par le biais de fusions et d'acquisitions plutôt que par l'exportation de services transfrontaliers. Comme les services financiers continuent d'attirer l'IDE canadien, il est probable qu'une partie des services financiers destinés au marché irlandais soit désormais fournie localement par des filiales et des sociétés affiliées canadiennes¹⁷. Compte tenu de la solidité du Canada dans ce secteur, il pourrait subsister un important potentiel de croissance encore inexploité.

Les exportations irlandaises vers le Canada ont bondi après l'entrée en vigueur de l'AECG

Depuis l'entrée en vigueur provisoire de l'AECG en 2017, l'Irlande a enregistré une forte croissance de ses exportations de biens et de services vers le Canada. (Voir le Graphique 6.) En 2023, les exportations irlandaises de biens avaient plus que doublé par rapport à leur valeur réelle de 2016, grâce notamment aux produits pharmaceutiques, aux produits chimiques organiques et au matériel médical. Cette année-là, la valeur des biens exportés par l'Irlande vers le Canada était plus de cinq fois supérieure à celle des biens exportés par le Canada vers l'Irlande.

Graphique 5

Les exportations de services de R-D bondissent alors que le Canada gagne un accès élargi aux marchés irlandais (Principales exportations de services du Canada vers l'Irlande, en millions de dollars américains réels)



Remarque : les descriptions des services sont basées sur les catégories EBOPS 2010 (BPM6). Les données commerciales ont été converties en valeurs réelles à l'aide des déflateurs du PIB de l'OCDE.

Sources : Signal49 Recherche; OCDE, « Base de données équilibrée sur le commerce des services (BaTiS) ».

16 En 2019, les exportations de services financiers du Canada vers l'UE ont chuté de 28 %, un recul similaire à celui observé pour ses exportations vers l'Irlande. Alors que les exportations vers le reste de l'UE ont repris en 2023, celles vers l'Irlande n'ont pas suivi, même si l'intégration semble s'être poursuivie par d'autres canaux, tels que l'investissement.

17 IDA Ireland, « Banking on Ireland ».

Les exportations de services ont connu une croissance plus modeste, avec une hausse de 44 % au cours de la même période. La principale contribution est venue des frais liés à l'utilisation de la propriété intellectuelle (PI), tels que les brevets et les marques déposées.

« Je dirais donc que l'Irlande a développé une économie qui s'est avérée plus pérenne, ce qui a vraiment joué en sa faveur, alors que lorsque je regarde le commerce et les exportations canadiennes vers l'Irlande, je constate qu'ils sont résolument traditionnels. On constate donc clairement que l'Ouest canadien joue un rôle plus important, notamment dans les secteurs pharmaceutique et des intrants pharmaceutiques, mais aussi dans celui de l'agriculture. »
Spécialiste des politiques connaissant les deux marchés

Les exportations pharmaceutiques irlandaises vers le Canada ont connu une croissance rapide ces dernières années

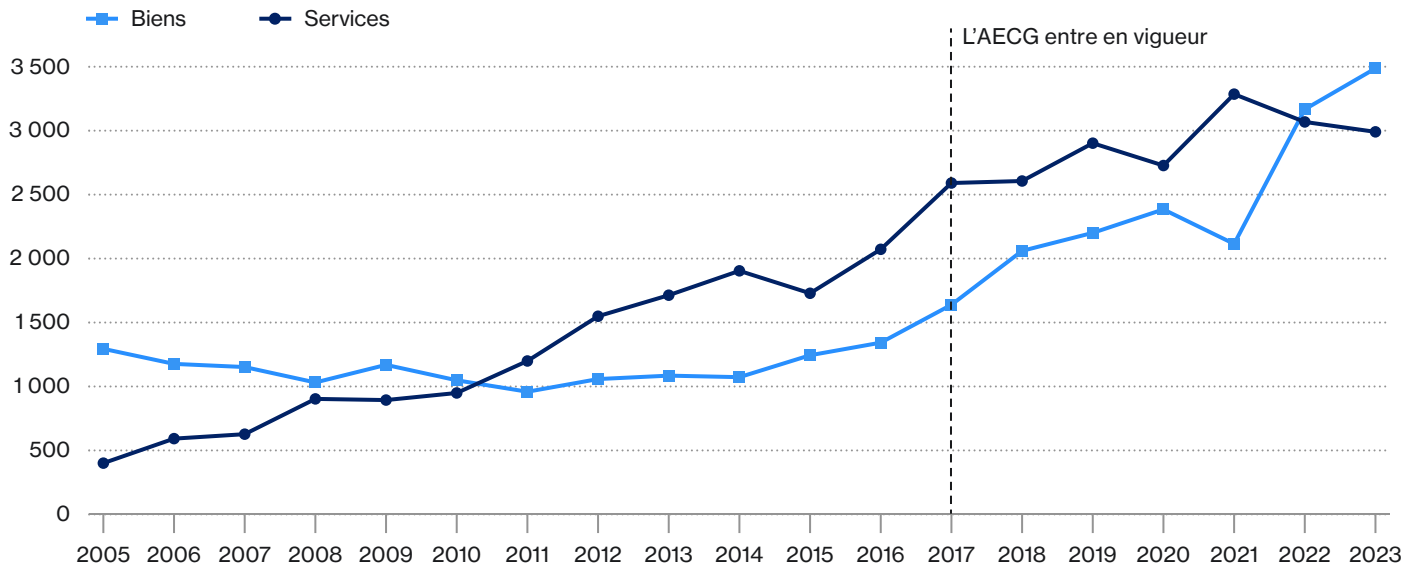
Les produits pharmaceutiques représentent 32 % de l'ensemble des exportations de l'Irlande vers le Canada,

reflétant la position de chef de file mondial de l'Irlande dans ce secteur. (Voir « Comment l'Irlande est-elle devenue un chef de file mondial dans le secteur pharmaceutique? ».) Parmi les autres principales exportations irlandaises vers le Canada figurent les produits immunologiques préparés, les toxines et cultures à usage médical (y compris le botox¹⁸), les médicaments et les vaccins¹⁹.

Une étape réglementaire décisive a été franchie en 2021, lorsque le Canada et l'UE ont commencé à reconnaître mutuellement les bonnes pratiques de fabrication (BPF) pharmaceutiques pour les inspections menées en dehors de leur juridiction²⁰. Ce changement a contribué à rationaliser la conformité réglementaire et les flux commerciaux, favorisant ainsi la croissance continue des exportations pharmaceutiques irlandaises, même après la pandémie.

Graphique 6

Les exportations de marchandises irlandaises vers le Canada ont plus que doublé dans le cadre de l'AECG (Exportations irlandaises vers le Canada, biens et services, en millions de dollars américains réels, de 2005 à 2023)



Remarque : ensemble de données converti en valeurs réelles à l'aide des indices de valeur unitaire à l'exportation de la Banque mondiale et des déflateurs du PIB de l'OCDE.
 Source : OCDE, « Base de données équilibrée sur le commerce international de marchandises (BIMTS) » et « Base de données équilibrée sur le commerce des services (BaTiS) ».

18 Webber et Kuchler, « Trump tariffs bring furrowed brows ».

19 Observatory of Economic Complexity, « Product Datasets ».

20 Santé Canada, « Accord de reconnaissance mutuelle entre le Canada et l'Union européenne ».

Comment l'Irlande est-elle devenue un chef de file mondial dans le secteur pharmaceutique?

L'Irlande est aujourd'hui le troisième exportateur mondial de produits pharmaceutiques, avec des exportations dépassant les 84 milliards de dollars américains en 2023. De grandes sociétés multinationales, notamment Pfizer, Johnson & Johnson et Roche, ont réalisé d'importants investissements dans des sites de production situés en Irlande²¹.

Ce succès repose sur plusieurs décennies de politiques industrielles ciblées. Dans les années 1960, le gouvernement irlandais a soutenu les premiers investissements dans la production de molécules et de médicaments. Dans les années 1980, alors que la demande mondiale de produits biopharmaceutiques augmentait, l'Irlande a renforcé ses capacités de production. Plus récemment, le lancement en 2011 du National Institute for Bioprocessing Research and Training (NIBRT) a contribué à constituer une main-d'œuvre hautement qualifiée²².

L'Irlande offre également des incitatifs importants à la R-D. Les entreprises qui mènent des projets de R-D en Irlande bénéficient d'un crédit d'impôt de 25 %, ce qui encourage davantage l'investissement dans l'innovation²³.

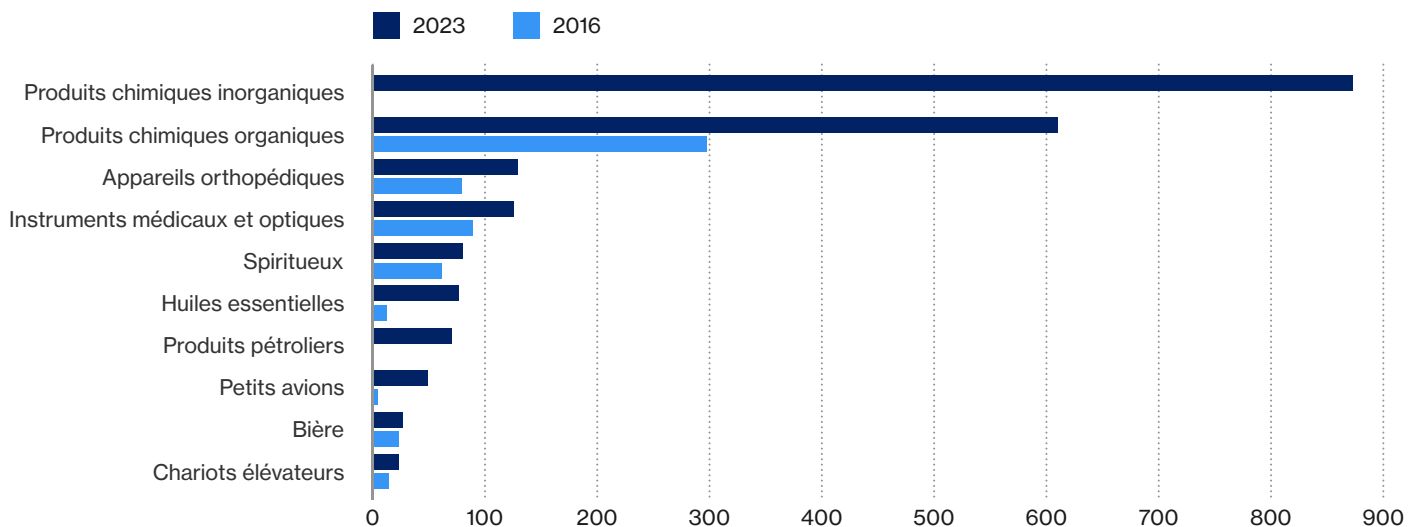
Les produits chimiques organiques, les dispositifs médicaux, les boissons alcoolisées et les huiles essentielles comptent parmi les autres secteurs phares des exportations irlandaises

L'AECG a ouvert de nouvelles perspectives commerciales pour les exportations irlandaises au-delà du secteur pharmaceutique. (Voir le Graphique 7.) Certains de ces produits, tels que les produits chimiques organiques, les dispositifs médicaux et les équipements médicaux et optiques, sont étroitement liés au secteur pharmaceutique irlandais. D'autres, comme le whisky et la bière, reflètent les atouts industriels plus généraux de l'Irlande.

Le commerce bilatéral des produits pétroliers a également augmenté depuis que la société Irving Oil, basée au Nouveau-Brunswick, a acquis des capacités de raffinage en Irlande en 2016 et étendu son réseau de distribution en 2019²⁴.

Graphique 7

Divers produits irlandais ont connu une augmentation de leurs exportations après l'entrée en vigueur de l'AECG (Principales exportations irlandaises vers le Canada [hors produits pharmaceutiques], en millions de dollars américains réels)



Remarque : les descriptions des produits sont basées sur les codes à 4 chiffres du Système harmonisé. Les données commerciales ont été converties en valeurs réelles à l'aide des indices de valeur unitaire des exportations de la Banque mondiale.

Sources : Signal49 Recherche; OCDE, « Base de données équilibrée sur le commerce international de marchandises (BIMTS) ».

21 IDA Ireland, « Key players in Ireland's pharmaceutical manufacturing space ».

22 Polar Lab Projects, « How Did Ireland Become a Key Player »; et Ryan, « Rethink needed on meeting the demand for Stem graduates ».

23 Polar Lab Projects.

24 Irving Oil, « L'entreprise canadienne Irving Oil annonce son acquisition de la société irlandaise Top Oil ».

Au-delà des frais liés à la propriété intellectuelle, ce sont les exportations irlandaises de services-conseils et de services techniques et informatiques qui ont connu la plus forte croissance

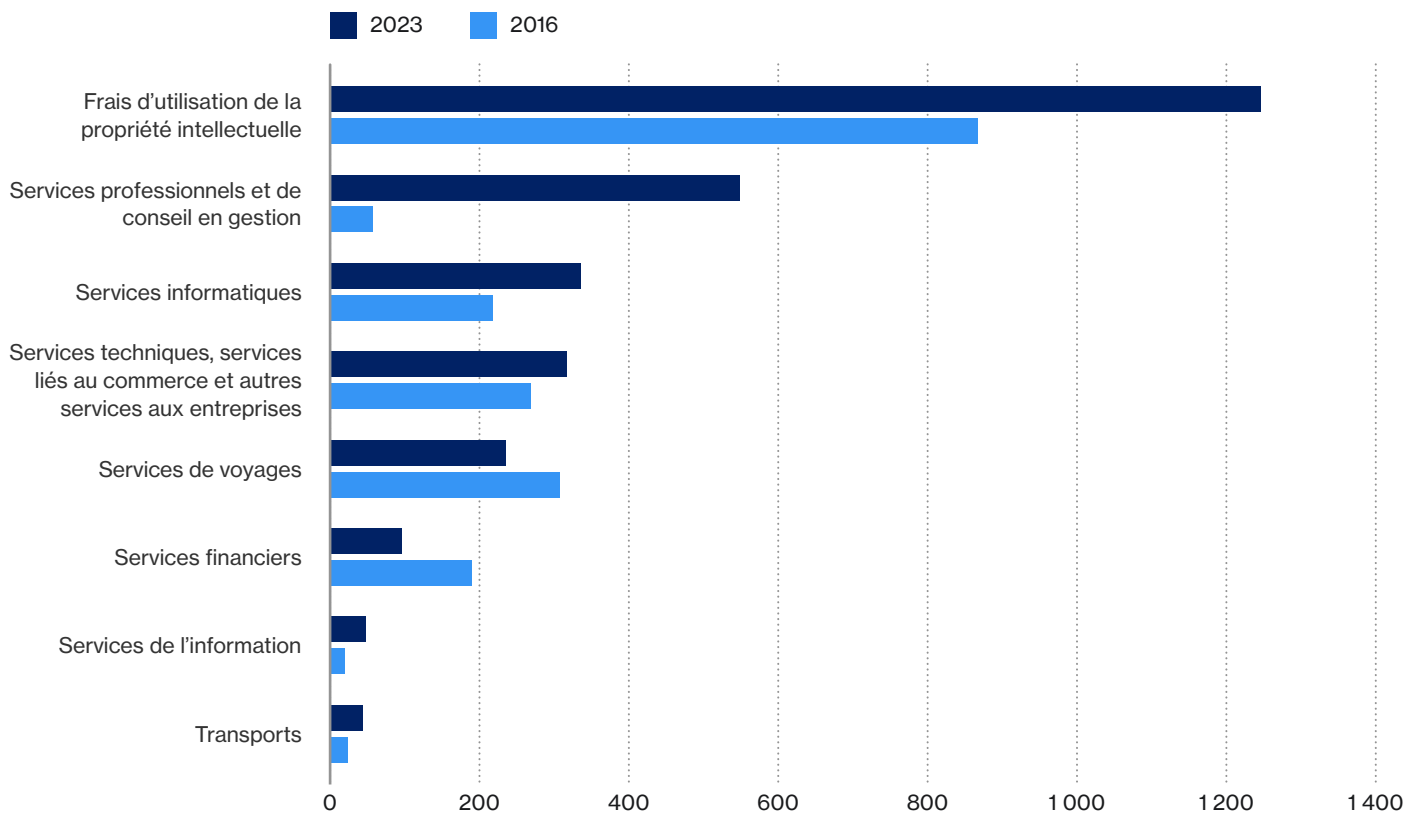
Les exportations irlandaises de services vers le Canada ont connu une croissance rapide depuis la mise en œuvre de l'AECG, principalement grâce aux redevances sur la propriété intellectuelle (PI). (Voir le Graphique 8.) Ces redevances comprennent les paiements pour l'utilisation de droits de propriété exclusifs, comme les brevets, les marques, les droits d'auteur, les procédés industriels et les dessins²⁵.

De nombreuses entreprises multinationales, dont Google, Apple et Accenture, ont établi leur siège social pour l'Europe ou pour l'ensemble de la région Europe, Moyen-Orient et Afrique (EMEA) en Irlande, attirées par des politiques favorables à l'investissement direct étranger (IDE). (Voir « L'Irlande : une plaque tournante pour la commercialisation de la PI ».) Lorsque des entreprises canadiennes utilisent de la PI détenue en Irlande, la valeur de cette utilisation est comptabilisée comme une exportation de services irlandaise vers le Canada.

Graphique 8

Les frais liés à la PI dominent les exportations de services de l'Irlande vers le Canada

(Principales exportations de services de l'Irlande vers le Canada, en millions de dollars américains réels)



Remarque : les descriptions des services sont basées sur les catégories EBOPS 2010 (BPM6). Les données commerciales ont été converties en valeurs réelles à l'aide des déflateurs du PIB de l'OCDE.

Sources : Signal49 Recherche; OCDE, « Base de données équilibrée sur le commerce des services (BaTiS) ».

25 Fonds monétaire international, « Manuel de la balance des paiements et de la position extérieure globale ».



L'Irlande : une plaque tournante pour la commercialisation de la propriété intellectuelle

L'Irlande est une juridiction de premier plan pour les entreprises qui développent et commercialisent la propriété intellectuelle (PI). La sécurité juridique, une fiscalité concurrentielle, une main-d'œuvre qualifiée anglophone et l'accès au marché de l'UE en font une base stratégique pour la gestion de portefeuilles mondiaux de PI.

Les principales incitations fiscales comprennent les crédits d'impôt pour la R-D, les déductions pour amortissement des actifs de PI et le régime du « Knowledge Development Box » (KDB), qui offre un taux d'imposition réduit sur les revenus liés à certaines formes de PI, y compris les redevances étrangères.

Pour pouvoir bénéficier du crédit d'impôt pour la R-D, les entreprises doivent exercer des activités significatives en Irlande et remplir plusieurs conditions essentielles. Notamment, la gestion et la prise de décisions liées à la PI doivent se faire en Irlande, les employés doivent participer activement au développement de cette PI et celle-ci doit être utilisée activement en Irlande plutôt que détenue de façon passive²⁶.

L'AECG a aussi stimulé les exportations irlandaises de services aux entreprises vers le Canada, particulièrement dans les domaines des services-conseils professionnels et en gestion. Une grande partie de ces échanges s'effectue désormais par voie numérique, ce qui facilite une expansion transfrontalière rapide.

En 2023, l'Irlande représentait 7,9 % des exportations mondiales de services fournis par voie numérique, contre 1,9 % pour le Canada²⁷. Dans le cadre de l'AECG, les exportations irlandaises de services informatiques vers le Canada, un segment clé des services fournis par voie numérique, ont augmenté de plus de 54 %. Les entreprises irlandaises d'externalisation des processus d'affaires (EPA), spécialisées dans les logiciels et le traitement des données sont à l'origine de cette croissance.

Les services de voyage, qui dépendent des déplacements des Canadiennes et Canadiens en Irlande, n'ont pas encore retrouvé leur niveau d'avant la pandémie. Les experts du secteur mettent en avant les possibilités d'un marketing ciblé au Canada et l'amélioration des infrastructures touristiques pour attirer davantage de visiteurs.

Le tourisme constitue déjà un secteur commercial important : le Canada se classe au sixième rang des sources de revenus touristiques de l'Irlande²⁸. De plus, les voyageurs canadiens dépensent davantage par nuitée que la moyenne des visiteurs étrangers. En 2023²⁹, les Canadiennes et Canadiens ont dépensé 235 millions de dollars américains pour leurs voyages en Irlande, pour 160 400 visiteurs³⁰ ayant passé au moins une nuit sur place, soit une dépense moyenne de plus de 1 400 dollars américains par voyageur. Cela constitue une incitation évidente pour les décideurs politiques irlandais à développer le tourisme canadien, d'autant plus que les voyageurs canadiens se tournent de plus en plus vers des destinations autres que les États-Unis.

« Ce que je dirais, c'est qu'il existe au Canada un fort désir de voyager, et que les gens sont intéressés par de nombreuses destinations. Il est donc très important que l'Irlande investisse du temps et des ressources au Canada afin de s'assurer d'obtenir sa part de ce marché touristique. »

Spécialiste des politiques connaissant les deux marchés

« Pour que ça marche, le Canada doit inciter les Irlandais à venir, et l'Irlande doit aussi encourager les Canadiens à s'y rendre. Parce qu'on ne peut pas remplir l'avion à l'aller, le garer pendant deux semaines, puis le remplir à nouveau pour le retour. Il faut que les deux parties fassent des concessions pour que le tourisme soit profitable. »

Spécialiste des politiques connaissant les deux marchés

26 Peat, « Ireland: an attractive jurisdiction ».

27 Organisation mondiale du commerce, « Ensemble de données sur le commerce des services fournis par voie numérique ».

28 Les recettes touristiques comprennent les dépenses des visiteurs qui se rendent en Irlande pour passer leurs vacances, rendre visite à des amis ou à des parents, faire des affaires, etc.

29 Tourism Ireland, « Canada Market Profile 2023 ».

30 Central Statistics Office, « Trips by Foreign Resident Overnight Visitors ».

Évaluation des perspectives de croissance

La forte croissance des échanges commerciaux et des investissements entre le Canada et l'Irlande à la suite de l'entrée en vigueur provisoire de l'AECG met en évidence les avantages considérables qui peuvent découler de la réduction des barrières commerciales. Cependant, il existe encore un potentiel de croissance supplémentaire. Afin d'évaluer ce potentiel et d'identifier les perspectives d'avenir, nous utilisons diverses méthodes d'analyse.

Pour les biens, nous estimons que le commerce bilatéral pourrait augmenter de près de 1,5 milliard de dollars américains par année dans 13 grandes catégories de produits, ce qui représenterait une hausse de 37 % du commerce de biens par rapport aux niveaux actuels.

Pour les services, plusieurs secteurs clés sont en passe de connaître une nouvelle expansion commerciale, notamment les services financiers et les services de consultation en gestion à destination de l'Irlande, ainsi que les services informatiques (c.-à-d. les services du secteur des technologies) et les services d'assurance et de régimes de retraite à destination du Canada. Bien que nous ne puissions pas utiliser la même technique pour estimer les augmentations potentielles des exportations de services³¹, si nous supposons que ces secteurs de services auraient le même potentiel de croissance que les exportations de biens des pays, alors le total annuel des exportations de services augmenterait de 571 millions de dollars américains.

Cadre d'analyse du potentiel d'exportation pour évaluer les perspectives de croissance

Afin d'identifier les domaines de croissance, nous commençons par analyser les tendances du commerce bilatéral par produit ou par secteur afin de déterminer quelles activités pourraient continuer à servir de moteurs de croissance. Nous examinons ensuite les aspects pratiques liés à la stimulation des exportations des produits et secteurs identifiés afin de déterminer s'ils représentent réellement des perspectives d'approfondissement des échanges commerciaux.

Nous déterminons les possibilités d'exportation en tenant compte des besoins en produits, de la faisabilité logistique et de l'avantage comparatif de l'exportateur.

(Voir le Tableau 2.) Nous avons utilisé des indices d'avantage comparatif révélé (ACR) pour disposer d'une mesure normalisée de la force concurrentielle d'un pays dans l'exportation d'un produit ou d'un service par rapport aux autres exportateurs. (Voir l'Annexe A pour la méthodologie détaillée.)

Tableau 2

Cadre d'évaluation du potentiel d'exportation pour évaluer les possibilités particulières à chaque produit – Exemple des exportations du Canada vers l'Irlande

Pour évaluer...	Nous demandons*...	Indicateurs pertinents
Besoin	Ce produit fait-il déjà partie des importations actuelles de l'Irlande?	Part des importations de produits dans les importations totales
Faisabilité logistique	Le Canada exporte-t-il ce produit vers un marché proche de l'Irlande?	Part des exportations de produits par pays de destination
Avantage comparatif	Le Canada est-il un exportateur important de ce produit à l'échelle mondiale, mais pas en Irlande ?	Valeurs d'ACR globales et bilatérales

* Des questions identiques, mais inversées, s'appliquent pour évaluer les besoins, la faisabilité logistique et l'avantage comparatif du point de vue de l'Irlande.
Source : Signal49 Recherche.

En ce qui concerne les exportations de biens, nous ajoutons un niveau d'analyse supplémentaire en recourant à un modèle gravitationnel afin d'évaluer les possibilités inexploitées d'exportation de biens. Les modèles gravitationnels sont largement utilisés en économie internationale en raison de leur capacité à expliquer empiriquement les flux commerciaux entre pays. Ils tiennent compte de facteurs clés connus pour influencer sur le commerce, comme la taille de l'économie de chaque pays (PIB), leur proximité géographique et l'existence éventuelle d'une frontière commune. (Voir l'Annexe A pour en savoir plus.) Lorsque le volume réel des échanges d'un pays à l'autre, pour une marchandise donnée, est inférieur au niveau prédit par le modèle, nous interprétons cet écart comme un potentiel inexploité d'expansion commerciales.

31 La technique économétrique utilisée pour estimer les gains commerciaux potentiels se concentre sur les obstacles physiques au commerce, tels que la distance et les frontières à franchir. Partant, elle ne fournit pas d'estimations fiables quant à la croissance potentielle du commerce des services.

Huit catégories de biens pourraient permettre de doubler les exportations de biens vers l'Irlande

L'application de notre cadre d'analyse du potentiel d'exportation met en lumière 14 grands groupes de produits pour lesquels il pourrait exister des possibilités inexploitées pour les producteurs canadiens. (Voir le Tableau 3.) Parmi ceux-ci, nous estimons que huit groupes de produits présentent de réelles perspectives d'exportation pour le Canada. Ensemble, les exportations de ces huit groupes pourraient augmenter jusqu'à 885 millions de dollars américains, ce qui rehausserait de 133 % le niveau actuel des exportations canadiennes de biens vers l'Irlande. Les possibilités d'augmentation des exportations de biens canadiens, classées par ordre décroissant de valeur potentielle, sont les suivantes :

1. combustibles minéraux [code SH 27];³²
2. véhicules et pièces de véhicules [87];
3. aéronefs et pièces d'aéronefs [88];
4. bois et ouvrages en bois [44];
5. viande et abats comestibles [02];
6. cachets adaptés à un usage pharmaceutique [19];
7. engrais [31];
8. aluminium et articles en aluminium [76].

Consultez l'Annexe B pour en savoir plus sur les possibilités d'accroître les exportations de biens vers l'Irlande.



32 Chaque produit répertorié correspond à une catégorie générale de produits du code à deux chiffres du Système harmonisé (SH) de l'Organisation mondiale des douanes. Nous avons modifié les noms des catégories de produits dans le rapport pour plus de concision et de clarté.

Des possibilités d'exportation de biens pour l'Irlande qui s'appuient sur des succès récents

Nous avons identifié trois catégories de biens exportés par l'Irlande qui satisfont à nos critères pour être considérées comme des possibilités de croissance commerciale. La concrétisation de ces possibilités pourrait accroître les exportations irlandaises de biens vers le Canada jusqu'à 155 millions de dollars américains, soit une hausse d'environ 4 % par rapport aux niveaux actuels. Nous examinons également deux autres produits qui répondent à la plupart des critères, mais pas à tous, des critères et qui ont le potentiel d'ajouter 492 millions de dollars américains supplémentaires aux exportations. Au total, le gain potentiel estimé pour les exportations de biens atteindrait ainsi 647 millions de dollars américains, soit 19 % de plus que les niveaux actuels. (Voir le Tableau 4.)

Les trois produits qui satisfont aux trois critères appliqués aux exportations de biens de l'Irlande vers le Canada, classés par ordre décroissant de valeur potentielle, sont les suivants :

1. préparations à base de céréales, de farines, de féculés ou de lait (notamment les préparations pour nourrissons et les cachets destinés à un usage pharmaceutique) [code SH 19];
2. produits chimiques divers [38];
3. animaux vivants (chevaux) [01].

Deux autres groupes de produits laissent entrevoir un potentiel d'exportation important, même s'ils ne satisfont pas strictement à tous les critères de notre cadre :

1. machines et appareils mécaniques (en particulier les chariots élévateurs, les camions et les équipements miniers) [84];
2. huiles essentielles, parfumerie et préparations cosmétiques (en particulier les arômes alimentaires et les produits d'hygiène bucco-dentaire) [33];

Consultez l'Annexe B pour en savoir plus sur les possibilités d'accroître les exportations de biens vers le Canada.

Tableau 3

Huit possibilités d'exportation de marchandises pour le Canada vers l'Irlande

Produit	Avantage comparatif révélé, mondial (2023)	Avantage comparatif révélé, bilatéral (2023)	Augmentation potentielle des échanges (en M \$ US/an)	Considéré comme une possibilité?
Combustibles minéraux, huiles minérales et produits de leur distillation; substances bitumineuses; cires minérales	1,8	0,4	340 \$	Oui, mais cela nécessite d'importants investissements dans les capacités de raffinage irlandaises et/ou des capacités d'exportation canadiennes
Véhicules autres que le matériel roulant ferroviaire ou tramway, et leurs pièces et accessoires	1,3	0	160 \$	Oui, principalement parmi les pièces automobiles
Aéronefs, engins spatiaux et leurs parties	2,0	0,2	145 \$	Oui, grâce au secteur irlandais de la location d'avions et à la hausse des dépenses de défense de l'UE
Bois et ouvrages en bois; charbon de bois	3,5	0,9	85 \$	Oui, principalement grâce aux produits en bois scié
Viande et abats comestibles	1,9	0	43 \$	Oui, avec l'ajout d'efforts de conformité à l'exportation
Cachets adaptés à un usage pharmaceutique	2,6	0,7	41 \$	Oui, en particulier pour les cachets vides adaptés à un usage pharmaceutique
Engrais	4,1	0	40 \$	Oui, particulièrement pour les engrais potassiques
Aluminium et ouvrages en aluminium	2,1	0,3	31 \$	Oui, mais cela nécessiterait d'importants investissements dans la transformation au Canada
Pierres précieuses, pierres semi-précieuses; métaux précieux, métaux plaqués ou doublés de métaux précieux et ouvrages en ces matières; imitations de bijoux; monnaies	1,6	0,2	22 \$	Non, l'Irlande ne dispose pas d'installations de traitement de l'or et des diamants
Minerais, scories et cendres	1,4	0,2	19 \$	Non, les volumes d'exportation actuels sont trop faibles pour constituer une priorité stratégique pour les exportateurs canadiens
Préparations à base de légumes, de fruits, de noix ou d'autres parties de plantes	1,5	0	15 \$	Non, les volumes d'exportation actuels sont trop faibles pour constituer une priorité stratégique pour les exportateurs canadiens
Cacao et préparations à base de cacao	1,5	0,2	13 \$	Non, les volumes d'exportation actuels sont trop faibles pour constituer une priorité stratégique pour les exportateurs canadiens
Préparations alimentaires diverses	1,0	0,5	11 \$	Non, les volumes d'exportation actuels sont trop faibles pour constituer une priorité stratégique pour les exportateurs canadiens
Poissons et crustacés, mollusques et autres invertébrés aquatiques	1,5	0,1	9 \$	Non, les volumes d'exportation actuels sont trop faibles pour constituer une priorité stratégique pour les exportateurs canadiens

Remarque : les indices d'avantage comparatif révélé (ACR) sont calculés à partir des données commerciales bilatérales de 2023 issues de la « Base de données équilibrée sur le commerce international de marchandises (BIMTS) » de l'OCDE, en utilisant les codes à deux chiffres du Système harmonisé.

Voir l'Annexe A pour en savoir plus.

Source : Signal49 Recherche.

Tableau 4

Cinq produits présentent d'autres possibilités d'exportation de l'Irlande vers le Canada

Produit	Avantage comparatif révélé, mondial (2023)	Avantage comparatif révélé, bilatéral (2023)	Augmentation potentielle des échanges (en M \$ US/an)	Considéré comme une possibilité?
Machines et appareils mécaniques; leurs parties	0,4	0,2	315 \$	Oui, chariots élévateurs, camions de chantier, équipements miniers, filtres centrifuges
Huiles essentielles et résinoïdes; préparations pour la parfumerie, la cosmétique ou la toilette	6,2	3,0	177 \$	Oui, arômes pour aliments et boissons, produits d'hygiène bucco-dentaire
Préparations à base de céréales, de farine, de féculés ou de lait; pâtisseries	2,4	0,8	88 \$	Oui, préparations pour nourrissons et cachets adaptés à un usage pharmaceutique
Produits chimiques divers	1,7	0,3	58 \$	Oui, réactifs de diagnostic ou de laboratoire
Animaux vivants	3,0	1,0	9 \$	Oui, principalement des chevaux

Remarque : les indices d'avantage comparatif révélé (ACR) sont calculés à partir des données commerciales bilatérales de 2023 issues de la « Base de données équilibrée sur le commerce international de marchandises (BIMTS) » de l'OCDE, en utilisant les codes à deux chiffres du Système harmonisé. Voir l'Annexe A pour en savoir plus.

Source : Signal49 Recherche.

Les services financiers et de consultation en gestion du Canada sont en passe de connaître une croissance importante

Notre analyse a fait ressortir trois possibilités potentielles d'exportation de services du Canada vers l'Irlande. (Voir le Tableau 5.) Deux d'entre elles (les services financiers et les services professionnels et de consultation en gestion) figurent déjà parmi les principales catégories d'exportation de services du Canada, dont la valeur combinée atteignait 355 millions de dollars américains en 2023³³. La troisième est constituée des services de transport aérien, qui peuvent tirer parti du niveau élevé de déplacements entre les deux pays.

En supposant que les exportations canadiennes de services puissent croître au même rythme que l'augmentation potentielle des exportations canadiennes de biens vers l'Irlande indiquée plus haut, les exportations canadiennes dans ces trois catégories de services augmenteraient de 503 millions de dollars américains.

Les dispositions de l'AECG sur le commerce des services financiers diffèrent peu du statu quo, puisque le Canada et l'UE sont tous deux parties à l'Accord général sur le commerce des services (AGCS) de 1995. Par conséquent, les exportations canadiennes de services financiers vers l'Irlande n'ont pas connu de croissance notable après l'entrée en vigueur provisoire de l'AECG. Toutefois, à mesure que les échanges commerciaux et les investissements entre le Canada et l'Irlande se développeront à long terme, il est possible que les institutions financières canadiennes « emboîtent le pas à leurs clients » alors que ces derniers étendent leurs activités en Irlande et ailleurs en Europe³⁴.

33 Une limitation importante pour l'analyse des possibilités d'exportation de services réside dans le fait qu'elles ne peuvent être estimées avec précision dans le cadre d'un modèle gravitationnel. Nous nous concentrons plutôt sur les valeurs comparatives d'ACR (mondiales et bilatérales) et examinons les volumes d'exportation actuels afin d'évaluer l'ampleur des possibilités commerciales potentielles.

34 Leblond, « CETA and Financial Services ».

Tableau 5

Les services de conseil en gestion et les services financiers constituent des possibilités clés pour l'exportation de services du Canada vers l'Irlande

Secteur	Avantage comparatif révélé, mondial (2023)	Avantage comparatif révélé, bilatéral (2023)	Augmentation hypothétique des échanges* (en M \$ US/an)	Considéré comme une possibilité?
Services professionnels et de conseil en gestion	1,1	0,6	374 \$	Oui, secteur déjà important et suppression des obstacles au commerce antérieurs à l'AECG
Services financiers	1,1	0,4	99 \$	Oui, tirer parti de la forte présence et des investissements importants du Canada dans ce secteur
Transport aérien	1,0	0,7	30 \$	Oui, il peut soutenir et servir un commerce bilatéral important dans le domaine des services de voyage
Services de recherche et développement	1,5	2,0	857 \$	Non, le Canada affiche déjà des performances supérieures à la moyenne sur le marché irlandais
Voyage personnel	1,3	3,6	403 \$	Non, le Canada affiche déjà des performances supérieures à la moyenne sur le marché irlandais
Voyage d'affaires	1,2	3,2	54 \$	Non, le Canada affiche déjà des performances supérieures à la moyenne sur le marché irlandais
Services audiovisuels et connexes	2,2	0,5	5 \$	Non, trop pointu et toujours assujéti aux droits de douane de l'UE
Services d'entretien et de réparation, non classés ailleurs	1,5	0,3	5 \$	Non, trop pointu

Remarque : les indices d'avantage comparatif révélé (ACR) sont calculés à partir des données bilatérales sur le commerce des services pour 2023 issues de la base de données « Base de données équilibrée sur le commerce des services (BaTiS) » de l'OCDE, en utilisant les catégories EBOPS 2010 (BPM6). Voir l'Annexe A pour en savoir plus.

* L'augmentation hypothétique des exportations de services applique la croissance potentielle des exportations de biens vers l'Irlande identifiée pour le Canada aux exportations actuelles du secteur des services.

Source : Signal49 Recherche.

À l'inverse, l'AECG a ouvert de nouvelles perspectives pour les services professionnels et de consultation en gestion du Canada en réduisant les obstacles réglementaires et en facilitant la mobilité de la main-d'œuvre grâce aux accords de reconnaissance mutuelle (ARM). Le plus récent ARM, visant la profession d'architecte, a été signé en 2024. Il s'agit non seulement du premier ARM conclu dans le cadre de l'AECG, mais aussi du premier ARM lié aux services conclu tant du côté de l'UE que du Canada³⁵. Ce jalon ouvre la voie à de futurs ARM couvrant d'autres professions, comme celles de comptables ou d'ingénieurs.

La troisième possibilité d'exportation de services concerne le transport aérien. (Voir « Services de transport par rapport aux exportations de services de voyage du Canada vers l'Irlande ».) Alors que le Canada affiche des résultats supérieurs à la moyenne tant dans les services de voyage d'affaires que dans ceux destinés aux particuliers sur le marché irlandais, les services de transport aérien du Canada vers l'Irlande recèlent un potentiel d'exportation inexploité. Cette disparité suggère que de nombreux voyageurs irlandais utilisent des transporteurs non canadiens pour se rendre au Canada et qu'ils dépensent proportionnellement plus au Canada qu'ailleurs.

³⁵ Direction générale du commerce et de la sécurité économique, « EU adopts first ever Mutual Recognition Agreement »; et Affaires mondiales Canada, « La ministre Ng accueille favorablement l'Accord de reconnaissance mutuelle des architectes dans le cadre de l'AECG ».

Services de transport par rapport aux exportations de services de voyage du Canada vers l'Irlande

Les services de transport englobent les services utilisés pour déplacer des personnes et des marchandises d'un lieu à un autre, ainsi que les services de soutien et auxiliaires connexes, y compris les services postaux et de messagerie. Les exportations de services de voyage correspondent aux achats effectués au Canada par des résidents irlandais en visite, pour des raisons d'affaires ou personnelles. Ces « services » comprennent aussi la valeur des biens achetés à l'étranger.

Il est intéressant de noter que notre analyse suggère que le transport aérien constitue une possibilité de croissance, même si les services de voyage (d'affaires et personnels) affichent déjà une performance supérieure à la normale. Les 71 269 résidents irlandais ayant voyagé au Canada en 2023 représentaient un peu plus de 0,6 % des exportations canadiennes de services de voyage d'affaires et personnels (344 millions de dollars américains), soit des dépenses d'un peu plus de 3 200 \$ US par voyageur³⁶. À titre de comparaison, les dépenses par voyageur associées aux exportations de services de voyage d'affaires et personnels vers le Royaume-Uni s'élevaient à un peu plus de 1 400 \$ US, et à un peu moins de 1 000 \$ US pour les États-Unis. La principale raison de ces écarts tient au fait que les voyageurs en provenance de l'Europe (et de l'Irlande) séjournent en moyenne sept fois plus longtemps au Canada que les voyageurs en provenance des États-Unis.

Les services de R-D constituent un autre secteur dans lequel le Canada exporte déjà des volumes importants vers l'Irlande (644 millions de dollars américains en 2023). Même si les exportations canadiennes de R-D ont enregistré une croissance substantielle, notre analyse suggère que le potentiel de croissance supplémentaire est limité.

Enfin, deux autres catégories de services (les services audiovisuels et les services d'entretien et de réparation) satisfont à nos trois critères d'identification des possibilités commerciales. Cependant, comme il s'agit dans les deux cas de marchés relativement restreints et de niche, et comme les services audiovisuels sont exclus de l'AECG du côté de l'UE, nous ne les considérons pas comme des possibilités majeures d'exportation pour le Canada.

36 Statistique Canada, « Visiteurs non-résidents entrant au Canada ».

37 À proprement parler, les « exportations de biens et services publics non classés ailleurs » répondent également à ces critères pour les exportations de services irlandais. Cependant, nous ne les incluons pas ici, car ces exportations sont définies comme des biens et services fournis à des enclaves, telles que les ambassades, et achetés par des diplomates, du personnel consulaire, du personnel militaire en poste à l'étranger et leurs personnes à charge. Étant donné que ces services sont régis par des opérations intergouvernementales officielles, nous ne considérons pas ce marché comme un marché ouvert susceptible de connaître une forte croissance.

Les services informatiques offrent la meilleure possibilité d'accroître les exportations irlandaises de services

Du côté irlandais, nous n'avons relevé qu'un seul secteur de services aux entreprises³⁷, les services d'assurance et de régimes de retraite, qui satisfait pleinement aux trois critères de potentiel accru d'exportation. (Voir le Tableau 6.) Avec une valeur de 38 millions de dollars américains, le volume actuel des exportations irlandaises de services d'assurance et de régimes de retraite demeure faible, et pourrait poser des difficultés pour se développer compte tenu de l'importance du secteur national de l'assurance au Canada et de la fragmentation réglementaire entre provinces canadiennes.

Les services informatiques représentent toutefois un important secteur d'exportation (335 millions de dollars américains) dans lequel l'Irlande affiche des performances supérieures à la moyenne mondiale dans une bien plus grande mesure que ce n'est le cas au Canada. Même si ce secteur ne satisfait pas formellement à l'ensemble des critères applicables aux possibilités d'exportation, il existe une marge de manœuvre pour que les exportateurs irlandais accroissent leur présence au Canada.

En supposant que les exportations irlandaises dans ces deux secteurs de services puissent croître au même rythme que l'augmentation potentielle des exportations irlandaises de biens vers le Canada indiquée plus haut, les exportations annuelles de l'Irlande augmenteraient de 69 millions de dollars américains.

L'Irlande est considérée comme un chef de file mondial dans le secteur des services informatiques, mais sa part du marché canadien des importations de tels services n'est que de 3 % (335 millions de dollars américains). En comparaison, les autres pays de l'UE détiennent une part de marché de 12 % (1,26 milliard de dollars américains) et les États-Unis occupent une position dominante avec 60 % (6,2 milliards de dollars américains). La langue commune entre le Canada et l'Irlande, de même que la similitude des cadres d'exploitation et des systèmes juridiques, offrent à l'Irlande une occasion de faire croître ses exportations de services informatiques vers le Canada.

Tableau 6

Les services d'assurance et de retraite constituent des possibilités clés pour l'exportation de services de l'Irlande vers le Canada

Secteur	Avantage comparatif révélé, mondial (2023)	Avantage comparatif révélé, bilatéral (2023)	Augmentation hypothétique des échanges* (en M \$ US/an)	Considéré comme une possibilité?
Services informatiques	4,6	1,7	62 \$	Oui, le succès actuel de l'Irlande peut s'intégrer davantage au secteur technologique en pleine croissance du Canada
Services d'assurance et de retraite	1,3	0,3	7 \$	Secteur potentiellement important au Canada, mais obstacles réglementaires
Voyage personnel	0,2	0,3	41 \$	Non, pas particulièrement avec le Canada. Le rendement global de l'Irlande en matière d'exportations pourrait s'améliorer
Transport aérien	0,7	0,2	6 \$	Non, pas particulièrement avec le Canada. Le rendement global de l'Irlande en matière d'exportations pourrait s'améliorer
Voyage d'affaires	0,2	0,2	3 \$	Non, pas particulièrement avec le Canada. Le rendement global de l'Irlande en matière d'exportations pourrait s'améliorer

Remarque : les indices d'avantage comparatif révélé (ACR) sont calculés à partir des données bilatérales sur le commerce des services pour 2023 issues de la base de données « Base de données équilibrée sur le commerce des services (BaTiS) » de l'OCDE, en utilisant les catégories EBOPS 2010 (BPM6). Voir l'Annexe A pour en savoir plus.

* L'augmentation hypothétique des exportations de services applique la croissance potentielle des exportations de biens vers le Canada identifiée pour l'Irlande aux exportations actuelles du secteur des services.

Source : Signal49 Recherche.



Ouvrir la voie aux possibilités

Pour exploiter pleinement le potentiel de la relation économique canado-irlandaise, des efforts concertés sont nécessaires de la part des responsables des politiques publiques et des chefs d'entreprise des deux pays. Les mesures suivantes peuvent contribuer à réduire les obstacles, à renforcer les liens et à tirer parti des possibilités en matière de commerce et d'investissement :

Décideurs politiques canadiens

1. L'agence Investir au Canada peut collaborer avec les organismes provinciaux de promotion des investissements afin d'offrir un guichet unique sur les possibilités d'investissement, les analyses de marché et les exigences réglementaires partout au pays.
2. Les gouvernements fédéral et provinciaux devraient poursuivre la réduction des barrières commerciales interprovinciales afin de favoriser un environnement réglementaire cohérent qui encourage la croissance supplémentaire des échanges et de l'investissement.
3. Exportation et développement Canada peut accroître son soutien sous forme de subventions de préparation à l'exportation pour l'adaptation au marché de l'UE, en particulier pour les pièces de véhicules et les créneaux de fabrication spécialisés.
4. Agriculture et Agroalimentaire Canada peut offrir un soutien pour les mises à niveau de conformité dans les usines de transformation de la viande afin de respecter les normes de l'UE et d'accroître les exportations de viande non hormonée vers l'Irlande.
5. Affaires mondiales Canada et Ressources naturelles Canada peuvent lancer un dialogue Canada-UE sur les normes d'extraction propre afin de lutter contre la désinformation et de libérer le potentiel du commerce de l'énergie.
6. Santé Canada peut être mis à contribution pour assouplir les règles d'exportation des médicaments qui ne figurent pas sur la liste des pénuries critiques et accélérer l'approbation des exportations à faible risque, de façon à permettre aux entreprises canadiennes de regagner des marchés de grande valeur en Irlande.

Chefs d'entreprise canadiens

1. Les entreprises canadiennes de taille moyenne à grande peuvent considérer l'Irlande comme une porte d'entrée vers l'UE au moyen d'investissements directs, afin de nouer des partenariats avec d'autres entreprises et de prendre pied dans la plus grande économie du monde.
2. Les entreprises canadiennes exportatrices peuvent également voir l'Irlande comme un terrain d'essai pour la conformité aux exigences d'exportation de l'UE, dans un petit marché anglophone.
3. Les fabricants exportateurs et les entreprises du secteur agroalimentaire devraient évaluer ce qu'il leur faudrait faire pour adapter leurs produits aux normes de l'UE, notamment pour les pièces automobiles et la viande produite sans hormones, afin d'accéder aux marchés irlandais et européen.
4. Les cabinets de services professionnels devraient vérifier dans quelle mesure ils tirent parti des dispositions de l'AECG pour élargir leur offre de services, en particulier dans les domaines de la finance et de la consultation.
5. Les entreprises de biotechnologie et les établissements d'enseignement devraient encourager l'inscription des travailleuses, travailleurs et stagiaires en sciences de la vie aux programmes de formation accrédités du National Institute for Bioprocessing Research and Training (NIBRT) en Irlande. L'Alliance canadienne pour la formation et le développement des compétences en sciences de la vie est le fournisseur exclusif, au Canada, du programme de formation reconnu à l'échelle mondiale du NIBRT, qui offre une formation adaptée à l'industrie et renforce la compétitivité du Canada dans le domaine des sciences de la vie.
6. Les fabricants canadiens de produits pharmaceutiques peuvent tirer parti de l'article 37 de la *Loi sur les aliments et drogues* pour accroître la production de médicaments destinés exclusivement à l'exportation en conformité avec les normes internationales, ouvrant ainsi l'accès à des marchés comme l'Irlande.
7. Les entreprises canadiennes du secteur aérien et les organismes de réglementation peuvent augmenter le nombre de liaisons aériennes directes afin de renforcer davantage le commerce des services de voyage.



Décideurs politiques en Irlande

1. IDA Ireland et le Department of Enterprise, Trade and Employment peuvent continuer à rechercher des moyens de simplifier le soutien à l'entrée sur le marché pour les entreprises canadiennes, afin d'attirer davantage d'IDE et de faciliter les échanges.
2. Enterprise Ireland et les consulats irlandais au Canada peuvent aider les exportateurs irlandais à s'y retrouver dans la réglementation canadienne, en particulier lorsqu'elle varie d'une province à l'autre.
3. Bord Bia, les organismes publics et les missions irlandaises au Canada peuvent faciliter la mise en relation des fournisseurs irlandais avec des grossistes canadiens axés sur certains types de produits ou sur des créneaux précis.
4. Les responsables des politiques publiques en Irlande peuvent cibler des occasions de promouvoir les cosmétiques et les huiles essentielles irlandaises au Canada au moyen de salons commerciaux et de partenariats de détail.
5. Tourism Ireland et le Department of Transport peuvent intensifier la promotion touristique afin d'attirer des visiteurs canadiens à forte capacité de dépenses et de stimuler la demande de liaisons aériennes directes supplémentaires entre les grands centres.

Chefs d'entreprise en Irlande

1. Les entreprises irlandaises du secteur de l'énergie peuvent entrer en relation avec des fournisseurs canadiens pour évaluer la compatibilité des raffineries et accroître les importations de combustibles minéraux.
2. Les petites et moyennes entreprises irlandaises des secteurs des cosmétiques et des huiles essentielles peuvent lancer des campagnes de marketing ciblées au Canada pour accroître leurs exportations de cosmétiques et d'huiles essentielles.
3. Les entreprises irlandaises de technologies peuvent explorer les moyens de développer leurs exportations de services informatiques en misant sur le leadership numérique mondial de l'Irlande et sur les possibilités offertes au Canada.



Initiatives transversales pour approfondir la relation canado-irlandaise

Au-delà des recommandations ciblées énoncées ci-dessus, les décideurs politiques des deux pays peuvent encore renforcer leurs relations commerciales en prenant les mesures suivantes pour approfondir les liens et assurer le suivi de l'évolution des échanges entre le Canada et l'Irlande.

1. Mieux faire connaître les dispositions de l'AECG auprès des PME afin d'en accroître l'utilisation³⁸.
2. Suivre les progrès réalisés au moyen des taux d'utilisation de l'AECG.
3. Renforcer les programmes de mobilité universitaire et de mobilité des talents pour approfondir l'intégration entre les deux pays.
4. Puisque les consortiums canadiens sont désormais admissibles, encourager les chercheurs et innovateurs canadiens et irlandais à accéder au financement du pilier 2 d'Horizon Europe (programme de financement de la recherche et de l'innovation de la Commission européenne) afin de collaborer à des projets de recherche conjoints axés sur les grands défis mondiaux.
5. Tirer parti de la présence des corps diplomatiques pour faciliter les contacts et appuyer l'entrée sur le marché au moyen de missions commerciales et de forums d'affaires canado-irlandais.

³⁸ Les taux d'utilisation des préférences (PUR) correspondent à la part des échanges admissibles qui bénéficient effectivement des avantages tarifaires prévus dans un accord commercial tel que l'AECG. En 2021, les PUR pour le commerce entre le Canada et l'Irlande étaient estimés à 68 %, ce qui correspond au taux global de 65 % entre le Canada et l'UE. Affaires mondiales Canada, « AECG@5 : Générer des avantages commerciaux ».

Annexe A

Méthodologie

Nous avons adopté une approche à méthodes mixtes pour analyser la relation économique entre le Canada et l'Irlande – tant son état actuel que les possibilités de croissance. Nos méthodes comprenaient :

- l'analyse des investissements, de l'activité économique et des tendances;
- l'analyse quantitative des possibilités de croissance;
- l'analyse qualitative d'entretiens avec des informateurs clés.

Les constats issus des analyses de l'équipe de recherche sont présentés dans le présent rapport. Ils s'accompagnent de tableaux de données fournis dans un [fichier téléchargeable](#), qui détaillent les statistiques sommaires sur les flux bilatéraux de commerce et d'investissement recueillis. Dans ce rapport, nous mettons les résultats détaillés en contexte, résumons les principaux constats et formulons des recommandations concrètes pour renforcer les liens économiques entre le Canada et l'Irlande.

Un comité consultatif de recherche a appuyé la réalisation du projet en fournissant des conseils et une expertise, à la fois sur le plan individuel et organisationnel, en suggérant des pistes de recrutement de participantes et participants à la recherche, en contribuant à la qualité des produits livrables et en soutenant les activités de mobilisation des connaissances afin de maximiser la portée des travaux de recherche.

Analyse des tendances en matière d'investissement et d'activité économique

Nous avons amorcé le projet par une recherche documentaire visant à comprendre les principaux facteurs qui influent sur le commerce et l'investissement internationaux, en mettant l'accent sur le Canada, l'Irlande et des pays comparables de l'OCDE.

Nous avons recueilli et analysé des données sur le commerce, l'investissement et les voyages, à la fois agrégées et propres aux entreprises, entre le Canada et l'Irlande, y compris des indicateurs sectoriels (p. ex. SCIAN, NACE) et des répartitions provinciales pour le Canada. Nous avons également sélectionné des indicateurs permettant de quantifier l'empreinte économique des entreprises multinationales (EMN) canadiennes en Irlande et inversement, notamment les niveaux d'investissement, l'emploi, la contribution au PIB et les revenus. Ces données nous ont permis d'évaluer l'état actuel de la relation économique entre les deux pays, ainsi que ses tendances récentes de croissance.

Nous avons ensuite utilisé des méthodes quantitatives, à savoir un modèle gravitationnel et une analyse de l'avantage comparatif révélé (ACR), pour cerner les possibilités de croissance du commerce de biens et de services entre le Canada et l'Irlande. Nous avons aussi réalisé une analyse qualitative d'entretiens approfondis semi-directifs menés auprès d'informateurs clés

qui ont fait part de leurs points de vue sur les principaux facteurs favorisant les échanges, les obstacles et les possibilités de commerce entre les deux pays.

Tous les résultats sont présentés en dollars américains afin de permettre les comparaisons internationales. Au besoin, les valeurs ont été converties de dollars canadiens en dollars américains au moyen du taux de change du Fonds monétaire international (FMI) pour l'année concernée. Nous avons utilisé les données de l'OCDE sur le commerce de marchandises, qui harmonisent les valeurs commerciales entre les pays déclarants et intègrent des données de sources multiples, notamment des organismes nationaux tels que Statistique Canada et le Central Statistics Office de l'Irlande.

Analyse quantitative des possibilités de croissance

Analyse fondée sur un modèle gravitationnel

Les modèles gravitationnels constituent l'outil de référence pour l'analyse des politiques commerciales. La formulation de base adapte la loi de la gravitation universelle de Newton pour expliquer les flux commerciaux entre deux pays, qui dépendent positivement de la taille de chaque économie et négativement de la distance qui les sépare. Le modèle d'origine élaboré par Walter Isard¹ a depuis été enrichi pour intégrer diverses théories du commerce international. Un des atouts de ces modèles tient à leur pouvoir prédictif : ils se sont constamment révélés très performants pour reproduire les données commerciales agrégées et sectorielles. De plus, leur structure souple se prête bien à des applications impliquant plusieurs pays, secteurs, entreprises et produits.

Pour notre analyse, nous utilisons une estimation par pseudo-vraisemblance de Poisson (PPML). Nous avons retenu cette approche plutôt que la méthode des moindres carrés ordinaires (MCO) appliquée à une équation log-linéarisée, car elle permet de traiter des spécifications non linéaires qui pourraient introduire des biais dans les estimations MCO standard². Les spécifications de notre modèle sont les suivantes :

$$Trade_{i,j,p,t} = \beta_0 + \beta_1 \log Dist_{i,j} + \beta_2 CNTG_{i,j} + \beta_3 INTL_BRDER_{i,j} + \delta_{i,p} + \eta_{j,p} + \mu_{i,t} + \nu_{j,t} + \epsilon_{i,j,p,t}$$

En ce qui concerne les indices, i désigne le pays exportateur, j désigne le pays importateur, p désigne le produit et t désigne l'année. La variable $Trade_{i,j,p,t}$ correspond aux exportations du pays i vers le pays j du produit p pour l'année t , $\log Dist_{i,j}$ est le logarithme de la distance entre les pays i et j , $CNTG_{i,j}$ est une variable indicatrice qui est égale à 1 si les pays i et j partagent une frontière contiguë, $INTL_BRDER_{i,j}$ est une variable indicatrice qui vaut 1 si les pays i et j partagent une frontière internationale, $\delta_{i,p}$ capture l'effet fixe de la paire exportateur-produit, $\eta_{j,p}$ capture l'effet fixe de la paire importateur-produit, $\mu_{i,t}$ capture l'effet fixe exportateur-année, et $\nu_{j,t}$ capture l'effet fixe importateur-année.

1 Isard, « Location Theory and Trade Theory ».

2 Silva et Tenreyro. « The Log of Gravity ».

Nous comparons ensuite la différence entre les exportations observées $Trade_{i,j,p,t}$ et les exportations prévues $\widehat{Trade}_{i,j,p,t}$ afin de mesurer les gains potentiels liés à l'expansion du commerce, où nous identifions les produits pour lesquels le commerce prévu est supérieur au commerce observé comme étant les produits présentant le plus grand potentiel d'intégration approfondie. Le raisonnement ici est que si le modèle prévoit un commerce plus important que celui observé, il existe des obstacles au commerce non pris en compte qui sont capturés dans le terme d'erreur $\epsilon_{i,j,p,t}$ et qui entravent le commerce de ces produits, offrant ainsi les meilleures possibilités pour une intégration plus poussée.

Nos données couvrent les années 2006, 2016 et 2023 pour l'estimation des paramètres. Nous tirons les valeurs d'exportation de la base de données équilibrée sur le commerce international de marchandises de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE). Les données sur la distance, la contiguïté et les frontières proviennent de la base GeoDist élaborée par le CEPII. L'ensemble de données couvre 195 pays. Au niveau des produits, nous retenons 97 catégories au niveau 2 chiffres du Système harmonisé et nous regroupons les services dans une seule catégorie de produit « services », pour un total de 98 produits. Nous traitons ainsi les services en raison des difficultés liées à la mesure du commerce des services, tant en raison des incohérences de données que parce que les services ne sont pas soumis aux mêmes contraintes et obstacles au commerce que les biens. Par conséquent, la théorie sous-jacente du modèle gravitationnel ne saisit pas pleinement les particularités du commerce des services et pourrait introduire un bruit inutile dans l'estimation. Toutefois, compte tenu de l'importance croissante du commerce des services, nous les avons inclus afin de mieux rendre compte des flux commerciaux totaux.

Avantage comparatif révélé

L'avantage comparatif révélé (ACR) est fondé sur la théorie ricardienne du commerce, selon laquelle les flux d'échanges entre pays sont régis par leurs différences relatives de productivité. Bien que ces différences de productivité soient difficiles à observer, une mesure de l'ACR peut être facilement calculée à l'aide de données commerciales permettant de « révéler » ces différences³.

Nous calculons deux types d'indices d'ACR – mondial et bilatéral – pour chaque catégorie de biens et de services, en utilisant les statistiques équilibrées de l'OCDE sur le commerce. L'ACR pour les biens et celui pour les services sont calculés séparément : l'ACR des biens est établi par rapport au total des exportations de biens, tandis que l'ACR des services est calculé par rapport au total des exportations de services.

ACR mondial

On considère qu'un pays A présente un avantage comparatif révélé dans la catégorie de produit i lorsque la part de ses exportations de la catégorie i dans ses exportations totales (de biens ou de services) dépasse la part correspondante pour l'ensemble du monde.

$$ACR_{Ai} = \frac{\frac{X_{Ai}}{\sum_{j \in P} X_{Aj}}}{\frac{X_{Wi}}{\sum_{j \in P} X_{Wj}}} = \frac{\text{Exportations produits de catégorie } i \text{ A}}{\text{Exportations tous produits A}} \bigg/ \frac{\text{Exportations produits de catégorie } i \text{ Monde}}{\text{Exportations tous produits Monde}} > 1$$

3 ONU Commerce et développement, « Avantage comparatif révélé ».

4 Des règles de décision équivalentes ont été utilisées pour évaluer les possibilités d'exportation de l'Irlande vers le Canada, en inversant les rôles du Canada et de l'Irlande. Pour l'Irlande, nous avons considéré les États-Unis comme le « marché voisin ».

Une valeur d'ACR supérieure à 1 pour un produit donné indique que le pays présente un avantage comparatif révélé pour ce produit. Cela donne à penser que le pays est un producteur et exportateur relativement concurrentiel de ce produit par rapport aux autres pays qui opèrent au niveau ou en dessous de la moyenne mondiale. En outre, plus la valeur de l'ACR est élevée, plus la performance du pays en matière d'exportation dans cette catégorie de produits est forte.

ACR bilatéral

$$ACR_{BAi} = \frac{\frac{X_{ABi}}{\sum_{j \in P} X_{ABj}}}{\frac{X_{WBj}}{\sum_{j \in P} X_{WBj}}} = \frac{\text{Export. produits de catég. } i \text{ A vers B}}{\text{Export. tous produits A vers B}} \bigg/ \frac{\text{Export. produits de catég. } i \text{ Monde vers B}}{\text{Export. tous produits Monde vers B}} > 1$$

Alors que l'ACR mondial révèle la force d'exportation du pays A par rapport à la moyenne mondiale, l'ACR bilatéral montre cette même force, mais uniquement pour ses exportations vers un pays partenaire donné.

Par exemple, si A = Canada, B = Irlande et i = nickel, $ACR_{BAi} > 1$ signifie que le Canada a un avantage comparatif dans l'exportation de nickel vers l'Irlande par rapport aux autres exportateurs de nickel vers l'Irlande. Autrement dit, l'ACR bilatéral indique quels pays disposent d'un avantage concurrentiel sur des marchés spécifiques, et pour quels types de produits.

Détermination des possibilités de croissance

Pour cerner les possibilités de croissance des exportations de biens et de services du Canada vers l'Irlande, nous avons retenu un ensemble de seuils⁴. Premièrement, le produit devait représenter au moins 0,1 % des importations irlandaises de biens (ou de services, selon le cas). Deuxièmement, le produit devait représenter au moins 0,1 % du total des exportations du Canada vers le reste de l'Union européenne ou vers le Royaume-Uni. Troisièmement, le Canada devait présenter un ACR mondial supérieur à 1 pour ce produit, mais un ACR bilatéral inférieur à 1 avec l'Irlande. Cela signifie que le Canada est un exportateur supérieur à la moyenne de ce produit à l'échelle mondiale, mais un exportateur inférieur à la moyenne vers l'Irlande en particulier. Enfin, pour les exportations de biens, la valeur prédite des exportations canadiennes vers l'Irlande pour ce produit devait être supérieure à la valeur observée des exportations.

Analyse qualitative des entretiens avec des informateurs clés

Identification des informateurs clés

Nous nous étions fixé l'objectif d'interviewer 20 spécialistes possédant une connaissance approfondie du commerce et de l'investissement canado-irlandais. Nous voulions recueillir des perspectives diverses, en équilibrant les points de vue d'entreprises irlandaises présentes au Canada et d'entreprises canadiennes présentes en Irlande. Nous voulions comprendre l'expérience des entreprises sur les deux marchés, ainsi que leur connaissance des investissements internationaux et de la dynamique des échanges.

Nous visons un équilibre entre entreprises canadiennes et irlandaises, représentant une variété de secteurs, de tailles d'entreprise et de durées de présence sur le marché ciblé. Nous avons également cherché à interroger des personnes en mesure d'offrir un point de vue plus large sur les politiques publiques ou un secteur donné, afin d'enrichir nos constats.

Recrutement des personnes interviewées

Les personnes susceptibles d'être interviewées ont été identifiées par les membres du comité consultatif de recherche et par nos vastes réseaux. Elles ont ensuite été mises en contact avec l'équipe de recherche par courriel. L'équipe a assuré le suivi directement, en fournissant des renseignements sur le projet, en présentant les objectifs des entretiens et en invitant les personnes à y participer. Les personnes intéressées ont ensuite pris rendez-vous pour un entretien virtuel avec un membre de l'équipe de recherche.

Entre juin et août 2025, l'équipe de recherche a envoyé des invitations par courriel à 26 personnes ou entreprises. De ce nombre, 17 ont planifié et réalisé un entretien :

- 7 personnes issues d'entreprises canadiennes;
- 5 issues d'entreprises irlandaises;
- 5 ayant une perspective plus large, axée sur les politiques publiques ou un secteur donné, couvrant les deux marchés.

Les personnes interrogées occupaient des postes de direction, notamment chefs de la direction, dirigeants financiers, fondateurs, responsables de la conformité, représentant un large éventail de secteurs, dont les industries de l'information et de la culture, le commerce de détail, les services financiers et d'assurance, ainsi que la fabrication. La liste finale des participantes et participants comprenait un nombre égal de personnes provenant de petites entreprises (1 à 99 employés) et de grandes entreprises (plus de 499 employés), et toutes, sauf une, comptaient plus de trois ans d'expérience sur l'autre marché.

Questions pour une entrevue semi-structurée

Nous avons élaboré un ensemble polyvalent de questions d'entrevue afin de tenir compte à la fois des répondantes et répondants représentant des entreprises canadiennes ou irlandaises et de ceux qui offriraient une perspective plus large, axée sur les politiques publiques ou un secteur.

Le guide d'entrevue semi-structuré a été élaboré à partir des questions de recherche, de notre revue de la documentation, de l'expertise existante au sein de l'équipe et des premières discussions menées avec des membres du comité consultatif de recherche. Le guide a été examiné et approuvé par notre bureau interne de la recherche.

Nos questions s'articulaient autour d'un ensemble central de thèmes, notamment les facteurs favorisant les échanges, les obstacles et les possibilités d'approfondir les liens entre les deux pays. Les personnes pouvant se prononcer du point de vue d'une entreprise ont été interrogées sur leur expérience concrète lorsqu'elles ont envisagé et, le cas échéant, mis en œuvre une expansion vers l'autre marché. Les personnes qui s'exprimaient d'un point de vue plus large, axé sur les politiques publiques ou un secteur, ont été invitées à commenter les tendances générales et les possibilités.

Voici quelques exemples de questions posées aux représentants des entreprises :

- Qu'est-ce qui a, au départ, incité votre entreprise à se développer sur le marché (canadien ou irlandais)?
- Quels facteurs ou soutiens ont aidé votre entreprise à s'implanter aux premières étapes de son entrée sur ce marché?
- Y a-t-il des aspects du processus d'entrée sur le marché qui se sont avérés plus difficiles que prévu?
- Tout bien considéré, quel a été l'impact global de l'expansion sur le marché (canadien ou irlandais) pour votre entreprise?
- Selon vous, votre expérience sur le marché (canadien ou irlandais) est-elle comparable à celle d'autres entreprises de votre secteur, en particulier celles de taille similaire ou de la même région?

Exemples de questions d'entrevue pour les répondants axés sur les politiques publiques ou un secteur :

- De façon générale, comment décririez-vous l'état actuel de la relation économique entre le Canada et l'Irlande?
- Y a-t-il des secteurs particuliers ou des initiatives récentes qui vous semblent illustrer particulièrement bien le renforcement des relations économiques entre le Canada et l'Irlande?
- Selon votre expérience, quels sont les obstacles les plus persistants au commerce et à l'investissement entre les deux pays?
- Avez-vous observé des exemples où ces défis ont été relevés par des entreprises ou par les gouvernements? Le cas échéant, comment s'y sont-ils pris?

Exemples de questions d'entrevue posées à l'ensemble des personnes interrogées :

- De votre point de vue, quelles mesures seraient les plus utiles pour approfondir la collaboration économique entre le Canada et l'Irlande?
- D'après votre expérience, quelles répercussions les initiatives gouvernementales ont-elles eues sur le renforcement des échanges commerciaux entre le Canada et l'Irlande?
- En repensant à notre discussion, quel serait selon vous l'élément le plus important à retenir?

Analyse qualitative

L'équipe de recherche a mené les entretiens virtuels au moyen de Microsoft Teams entre juin et août 2025. La durée des entretiens était d'environ 35 minutes. Les entretiens ont été enregistrés et transcrits, ce qui a produit 142 pages (73 147 mots) de texte.

Les entretiens ont été codés et analysés à l'aide du logiciel NVivo. Les thèmes de codage ont d'abord été élaborés à partir de nos questions de recherche et de la littérature, puis affinés à la lumière d'un examen exploratoire des entretiens. La fidélité intercodeurs a été mesurée au moyen du coefficient kappa. Celui-ci s'élevait à 0,82. Les thèmes ont été examinés en fonction de leur fréquence d'apparition et de l'intensité des observations.

Annexe B

Possibilités d'exportation de biens

Biens qui pourraient permettre de doubler les exportations de biens vers l'Irlande

Possibilité d'accroître les exportations canadiennes de combustibles minéraux vers l'Irlande

Une composante importante des exportations de combustibles minéraux du Canada à l'échelle mondiale est le pétrole brut. Malgré un solide avantage comparatif mondial, moins de 0,5 % (24 millions de dollars américains) des importations irlandaises de pétrole brut proviennent du Canada, contre 12 % (1,3 milliard de dollars américains) pour les importations en provenance des États-Unis. Notre analyse fait ressortir un potentiel d'exportation supplémentaire de 340 millions de dollars américains pour les exportations canadiennes vers l'Irlande dans cette catégorie de produits.

Le pétrole brut léger à faible teneur en soufre du Canada provient principalement de l'Alberta et de la Saskatchewan, bien qu'une partie soit également produite au large de Terre-Neuve-et-Labrador.

Pour que le Canada puisse concurrencer les importations de pétrole brut des États-Unis – et éventuellement les remplacer – il faudrait investir soit pour permettre à la seule raffinerie irlandaise (Whitegate) d'utiliser comme matière première des bruts canadiens plus lourds, soit pour accroître la capacité du Canada à exporter du pétrole brut léger vers l'Irlande.

La faisabilité de tels investissements dépendrait d'un ensemble de facteurs, notamment le coût futur prévu du pétrole brut léger, sa disponibilité et le coût des investissements nécessaires.

« Il existe une certaine désinformation en Europe au sujet des pratiques (d'extraction des ressources) du Canada, ce qui suscite des critiques susceptibles de se traduire par des contraintes au commerce. C'est un enjeu sur lequel les deux parties pourraient, à mon avis, travailler de manière concertée. »

Membre de la direction d'une société canadienne exerçant des activités en Irlande

Possibilité d'accroître les exportations de véhicules et de pièces du Canada vers l'Irlande

Les exportations canadiennes de véhicules et de pièces vers l'Irlande s'élèvent à moins de 1,7 million de dollars américains. À titre de comparaison, les exportations des États-Unis vers l'Irlande sont 30 fois plus élevées (51,7 millions de dollars américains) et se composent principalement de véhicules spécialisés produits uniquement aux États-Unis.

L'orientation mondiale vers l'adoption des véhicules électriques, conjuguée aux investissements réalisés au Canada pour devenir un producteur de premier plan de minéraux critiques et de batteries pour véhicules électriques, pourrait être mise à profit pour renforcer l'avantage comparatif du Canada à l'échelle mondiale dans les exportations de véhicules et de pièces.

Comme l'Irlande ne possède plus de capacité de fabrication automobile propre, les possibilités pour les exportateurs canadiens se situeraient surtout sur le marché des pièces automobiles et, potentiellement, comme point d'accès pour des expéditions vers le reste de l'UE. Notre analyse laisse entrevoir, dans cette catégorie de produits, un potentiel d'exportations supplémentaires de plus de 160 millions de dollars américains vers l'Irlande.

Possibilité d'accroître les exportations d'aéronefs et de pièces d'aéronefs du Canada vers l'Irlande

En 2023, le Canada a exporté pour 11,9 millions de dollars américains d'aéronefs et de pièces d'aéronefs vers l'Irlande. Outre les transporteurs aériens irlandais bien connus comme Ryanair et Aer Lingus, les entreprises du secteur irlandais de la location et du financement d'aéronefs comptent parmi les principaux importateurs de ces produits. L'Irlande est la chef de file mondiale en matière de location et de financement d'aéronefs, gérant 60 % de la flotte mondiale d'aéronefs loués⁵. Des acteurs de premier plan comme AerCap et Avolon comptent dans leur flotte des appareils fabriqués par Bombardier, une entreprise établie au Québec⁶.

La demande croissante de transport aérien, combinée à un contexte d'offre restreinte d'aéronefs⁷, offre aux fabricants canadiens d'aéronefs et de pièces d'aéronefs la possibilité de renforcer leurs partenariats avec le secteur irlandais de la location et du financement d'aéronefs. Cela dit, le retrait de Bombardier du secteur de l'aviation commerciale au profit de l'aviation d'affaires pourrait limiter ces possibilités. Par ailleurs, l'augmentation des dépenses de défense dans l'Union européenne créera de nouvelles occasions pour ces exportations⁸.

Notre analyse indique que le Canada pourrait exploiter un potentiel additionnel de 145 millions de dollars américains d'exportations d'aéronefs et de pièces d'aéronefs vers l'Irlande.

5 Aircraft Leasing Ireland, « Ireland a global centre for aircraft leasing ».

6 AerCap, « Our Passenger Fleet »; et Avolon, « Our Fleet ».

7 Coleman et al., « How severe is the aircraft shortage ».

8 Foy, « EU to tap entire €150bn loans-for-arms programme ».

Possibilité d'accroître les exportations de bois et d'ouvrages en bois du Canada vers l'Irlande

En 2023, les exportations de bois et d'ouvrages en bois du Canada vers l'Irlande totalisaient moins de 3,6 millions de dollars américains, dont les trois quarts étaient constitués de produits de bois scié. À titre de comparaison, les exportations de bois et d'ouvrages en bois des États-Unis vers l'Irlande sont près de 25 fois plus élevées (82,2 millions de dollars américains), dont les trois quarts sont des tonneaux et des fûts en bois.

Notre analyse montre qu'une pénétration accrue de ce marché pourrait se traduire par une hausse de 85 millions de dollars américains des exportations vers l'Irlande.

Possibilité d'accroître les exportations de viande et d'abats comestibles du Canada vers l'Irlande

Même si l'AECG offre au Canada un accès annuel en franchise de droits pour certaines exportations de bœuf et de porc vers l'Union européenne, ces exportations sont assujetties à des exigences réglementaires qui peuvent dissuader les exportateurs. Ces exigences comprennent, entre autres, des attestations confirmant que la viande est exempte d'hormones de croissance et la certification des établissements de transformation de la viande selon les normes de l'UE.

Même si le Canada produit des quantités importantes de viande sans hormones, peu d'usines canadiennes de transformation ont réalisé les investissements nécessaires pour satisfaire aux normes de l'UE. Il en résulte que le Canada exporte très peu de viande vers l'UE, une situation très semblable à celle des États-Unis. Cela dit, la sécheresse en Europe et la hausse des coûts des aliments pour animaux ont créé des possibilités pour les exportateurs canadiens prêts à effectuer les ajustements de conformité requis⁹. D'autres investissements seraient nécessaires pour que les exportateurs canadiens de viande puissent concrétiser l'augmentation potentielle de 43 millions de dollars américains que notre analyse laisse entrevoir.

« L'approche du Canada est différente de celle de l'Irlande. Nous ne mesurons pas, n'évaluons pas et ne faisons pas la vérification de fermes ou d'entreprises individuelles, mais nous cherchons à nous entendre sur la façon dont nous devrions mesurer la durabilité et utiliser ces mesures pour orienter les politiques, le commerce, le renforcement de la confiance des consommateurs, et ainsi de suite. On pourrait donc tirer d'autres avantages d'un dialogue accru sur le commerce durable. »

Spécialiste des politiques connaissant les deux marchés

Possibilité d'accroître les exportations de cachets destinés à un usage pharmaceutique du Canada vers l'Irlande

En 2023, le Canada a exporté vers l'Irlande pour 4,7 millions de dollars américains de produits relevant de la vaste catégorie

officiellement désignée « préparations à base de céréales, de farines, de féculés ou de lait; pâtisseries » [code SH 19]. Une large part de ce montant correspond aux exportations canadiennes de cachets destinés à un usage pharmaceutique. Compte tenu de la croissance du secteur pharmaceutique en Irlande, notre analyse laisse entendre qu'une part accrue de ce marché pourrait générer un potentiel d'exportations supplémentaires de 41 millions de dollars américains.

Les cachets vides servent de contenant pour des médicaments en poudre et constituent des intrants essentiels de l'industrie pharmaceutique. Ils sont regroupés dans une catégorie plus vaste de produits alimentaires parce qu'ils sont fabriqués à partir de riz. L'Ontario et le Québec figurent parmi les principaux exportateurs de ce produit.

Possibilité d'accroître les exportations d'engrais du Canada vers l'Irlande

Le Canada est un important exportateur mondial d'engrais, avec des exportations totalisant 9,7 milliards de dollars américains en 2023, une production concentrée principalement en Alberta et en Saskatchewan¹⁰. Notre analyse fait ressortir un potentiel de hausse de 40 millions de dollars américains des exportations d'engrais vers l'Irlande.

Une grande part des exportations canadiennes d'engrais (90 %) est constituée d'engrais potassiques, pour lesquels le Canada est le principal exportateur mondial. Près de la moitié des exportations canadiennes d'engrais (4,2 milliards de dollars américains) étaient destinées aux États-Unis, alors que moins de 100 000 dollars américains ont été exportés vers l'Irlande. La même année, l'Irlande a importé pour 465,3 millions de dollars américains d'engrais, principalement des engrais azotés (217 millions de dollars américains) et, dans une moindre mesure, des engrais potassiques (81,6 millions de dollars américains), la plupart en provenance d'autres pays de l'UE.

Les tendances actuelles des priorités agricoles de l'Irlande et des politiques environnementales de l'UE offrent une occasion pour les engrais potassiques canadiens sur le marché irlandais. En 2024, l'Agriculture and Food Development Authority de l'Irlande a indiqué que l'usage de potassium était insuffisant pour répondre aux exigences nationales en matière de fertilité des sols et a recommandé des applications plus ciblées afin d'améliorer la santé des sols et la productivité¹¹.

Alors que l'Irlande pourrait voir la demande d'engrais potassiques augmenter pour atteindre ses cibles de fertilité des sols, le mécanisme d'ajustement carbone aux frontières (MACF) de l'UE imposera, à compter de 2026, des droits de douane fondés sur le carbone sur les importations d'engrais. Le Canada est toutefois bien positionné sur le plan concurrentiel, puisque ses engrais potassiques sont les plus durables au monde, leur production générant 70 % moins d'émissions de gaz à effet de serre que celle des autres grands producteurs¹².

9 Bœuf Canada, « Market Intelligence Report from Canada Beef ».

10 Statistique Canada, « Les engrais canadiens répondent à un besoin en croissance ».

11 Agriculture and Food Development Authority, « Fertiliser use changes, impacts ».

12 Fertilisants Canada, « International use of Canadian fertilizer ».

Possibilité d'accroître les exportations d'aluminium du Canada vers l'Irlande

Le Canada est un important exportateur mondial d'aluminium et de produits en aluminium, avec des exportations totalisant 12,6 milliards de dollars américains en 2023, dont une grande partie (8,1 milliards de dollars américains) est constituée d'aluminium brut (non ouvré). Cette année-là, le Canada n'a exporté vers l'Irlande que pour 1,1 million de dollars américains d'aluminium et de produits en aluminium, comparativement à 26,8 millions de dollars américains pour les États-Unis, dont une part importante correspondait à des feuilles d'aluminium (10,5 millions de dollars américains).

En 2023, l'Irlande a importé pour 706 millions de dollars américains d'aluminium et de produits en aluminium, principalement d'autres pays de l'UE (410 millions de dollars américains) et du Royaume-Uni (162 millions de dollars américains). De ce total, seulement 24 millions de dollars américains étaient constitués d'aluminium brut, le reste étant des produits transformés comme des barres, des plaques et des feuilles.

La pénétration du marché irlandais passerait donc par l'exportation de produits en aluminium transformé, des produits que le Canada expédie surtout aux États-Unis. Comme les droits de douane américains menacent les exportations de ces produits, les fabricants canadiens d'aluminium peuvent chercher de nouveaux clients sur le marché irlandais pour leurs produits en aluminium.

Tout comme pour les engrais, l'entrée en vigueur du MACF en 2026 aura des répercussions sur les exportations d'aluminium vers l'UE. L'industrie canadienne de l'aluminium est cependant reconnue comme ayant l'empreinte carbone la plus faible parmi les grands exportateurs¹³. À mesure que les importateurs établis dans l'UE chercheront à s'approvisionner auprès de fournisseurs à faible intensité carbone pour réduire leurs risques financiers et réglementaires, les producteurs canadiens pourront mettre à profit leur profil à faibles émissions pour devenir des partenaires privilégiés des importateurs désireux de réduire au minimum les coûts liés au MACF¹⁴.

Notre analyse fait ressortir, pour le secteur canadien de l'aluminium, un potentiel accru d'exportations de 31 millions de dollars américains.

Autres catégories de biens associées à des possibilités d'exportations du Canada vers l'Irlande

Nous n'examinons pas en détail les six autres catégories de biens que notre cadre fait ressortir comme des possibilités d'exportation pour le Canada. Cinq de ces catégories sont trop peu importantes et la sixième nécessiterait le développement d'un nouveau secteur de niche en Irlande.

L'Irlande ne dispose pas des installations de production nécessaires pour traiter les principales exportations canadiennes relevant de la vaste catégorie qui comprend les pierres précieuses ou semi-précieuses et les métaux précieux. Plus de 85 % des exportations canadiennes de cette catégorie sont constituées d'or, de diamants et d'argent non ouvrés. Les plus grands importateurs européens (le Royaume-Uni et la Belgique) disposent déjà d'infrastructures spécialisées pour le commerce de l'or et la taille

des diamants, respectivement¹⁵. Comme l'Irlande ne possède pas d'installations d'envergure pour le commerce ou la transformation de ces métaux et de ces pierres, nous ne considérons pas cette catégorie comme une possibilité d'exportation pour le Canada.

Les cinq autres catégories représentent collectivement moins de 0,5 % des exportations canadiennes vers l'Irlande, soit environ 3 millions de dollars américains en 2023, dont 2 millions sont inscrits sous la rubrique des « préparations alimentaires diverses ». Même s'il pourrait exister des possibilités de croissance dans certains créneaux de produits, les gains économiques globaux devraient être modestes et nous ne les analysons donc pas plus en détail.

Biens offrant un potentiel pour renforcer les exportations vers le Canada

Possibilité d'accroître les exportations irlandaises de machines pour la construction, l'exploitation minière et d'autres activités manufacturières vers le Canada

Les exportations relevant de cette catégorie englobent un large éventail de machines et d'équipements destinés à diverses applications dans un grand nombre d'industries. Les 89 millions de dollars américains d'exportations irlandaises vers le Canada dans ce groupe couvrent toute une gamme de produits, des chariots élévateurs (23 millions de dollars américains) à l'équipement de tamisage et de nettoyage des produits miniers (11 millions de dollars américains), en passant par les centrifugeuses pour la filtration des liquides (9 millions de dollars américains).

Dans chacune de ces catégories de produits, le marché canadien est dominé par les importations en provenance des États-Unis, mais les exportateurs établis au Royaume-Uni y occupent également une place notable. Les exportateurs irlandais qui sont déjà présents au Canada dans des segments comme les chariots élévateurs et les camions de manutention électriques, ou les centrifugeuses pour la purification des liquides, sont bien placés pour accroître encore leur part du marché canadien.

Dans l'ensemble, notre analyse met en évidence, pour l'Irlande, un potentiel accru d'exportations de 315 millions de dollars américains dans ce groupe de produits.

Possibilité d'accroître les exportations irlandaises d'huiles essentielles, de parfums et de produits cosmétiques vers le Canada

L'Irlande s'est imposée comme un chef de file mondial dans la production et l'exportation d'huiles essentielles et de résinoïdes, de parfums et de préparations cosmétiques ou de toilette, et elle jouit d'un avantage comparatif notable pour l'exportation de ces produits vers le Canada.

En 2023, moins de 2 % (90,6 millions de dollars américains) des importations canadiennes de cette vaste catégorie provenaient de l'Irlande. Un montant comparable (60,6 millions de dollars américains) provenait du Royaume-Uni, et plus de 17 % venaient d'autres pays de l'UE.

13 Lenaghan, « CBAM : Canada's Steel and Aluminum Advantage ».

14 Lenaghan.

15 Ressources naturelles Canada, « Faits sur l'or »; et Hurrish, « Why Is Antwerp the Diamond Capital ».

L'Irlande affiche une solide performance à l'exportation, notamment pour les produits d'hygiène dentaire et buccale comme la soie dentaire et les préparations pour l'hygiène buccale et dentaire. Une part importante des importations canadiennes de produits d'hygiène buccale et dentaire (222 millions de dollars américains) provient des États-Unis. Cela pourrait représenter une possibilité d'exportation pour les entreprises irlandaises souhaitant répondre à la demande au Canada, alors que les consommateurs se détournent des produits américains.

De plus, avec un ACR mondial de 6,2, l'Irlande se démarque nettement dans cette catégorie. Son ACR bilatéral avec le Canada est de 3,0, ce qui témoigne d'une performance supérieure à la moyenne sur le marché canadien. L'écart important entre ces deux valeurs d'ACR, combiné aux gains commerciaux substantiels prédits par notre modèle, indique que les exportateurs irlandais pourraient encore mieux performer sur le marché canadien.

Notre analyse laisse entrevoir un potentiel additionnel de 177 millions de dollars américains d'exportations vers le Canada.

[Possibilité d'accroître les exportations irlandaises de céréales, de farines, de féculents ou de lait; pâtisseries vers le Canada](#)

Sur les près de 21 millions de dollars américains d'exportations irlandaises vers le Canada dans cette catégorie de produits, environ la moitié (en valeur) correspond à des préparations pour nourrissons produites par de grandes entreprises irlandaises du secteur, comme Danone et Abbott. La poursuite de l'innovation et de la diversification de l'offre, notamment l'expansion par Abbott de sa gamme de préparations pour nourrissons biologiques¹⁶, sera déterminante pour les exportateurs irlandais désireux de gagner des parts de marché dans ce segment.

La majeure partie du reste des exportations de cette catégorie concerne des cachets destinés à un usage pharmaceutique comme enveloppes pour comprimés, soit la même catégorie de produits que celle identifiée comme possibilité d'exportation pour le Canada. Ce type de commerce intra-branche entre économies avancées est courant, les entreprises se spécialisant dans des créneaux particuliers; la spécialisation complète prévue par les modèles simples de commerce étant rarement réalisable en pratique, en raison de la diversité des préférences, des risques stratégiques et des rendements décroissants associés à une spécialisation trop poussée.

Notre analyse indique, dans cette catégorie de produits, un potentiel additionnel de 88 millions de dollars américains d'exportations pour l'Irlande.

[Possibilité d'accroître les exportations irlandaises d'autres produits chimiques vers le Canada](#)

Les 17 millions de dollars américains d'exportations irlandaises vers le Canada dans cette catégorie sont presque exclusivement (93 %) des réactifs diagnostiques ou de laboratoire, sous diverses formes. En 2023, le Canada a importé pour plus de 8 milliards de dollars américains de ces produits, dont la majeure partie (77 %) en provenance des États-Unis.

Le Canada a aussi importé 78 millions de dollars américains de réactifs diagnostiques et de laboratoire du Royaume-Uni et 134 millions de dollars américains supplémentaires d'autres pays de l'UE. Cela laisse entrevoir d'importantes possibilités pour les exportateurs irlandais dans cette catégorie.

Notre analyse indique, dans cette catégorie de produits, un potentiel additionnel de 58 millions de dollars américains d'exportations pour l'Irlande.

[Possibilité d'accroître les exportations irlandaises d'animaux vivants vers le Canada](#)

L'Irlande a exporté un peu moins de 4 millions de dollars américains d'animaux vivants vers le Canada, presque exclusivement (99 %) des chevaux. Notre analyse laisse penser que ces échanges pourraient plus que doubler pour atteindre 9 millions de dollars américains.

16 Investing.com, « Abbott expands organic infant formula offerings ».

Annexe C

Bibliographie

AerCap. « Our Passenger Fleet ». AerCap, dernière modification le 30 juin 2025. https://www.aercap.com/assets/d802d7bdb6866c5866ad8875fba7ebf0/aercap/db/613/8015/file/Aercap_Fleetsheet+2Q+2025.pdf.

Affaires mondiales Canada. « AECG@5 : générer des avantages commerciaux dans une période sans précédent ». Rapports et publications, septembre 2022. <https://international.canada.ca/fr/affaires-mondiales/organisation/rapports/economiste-chef/impact/2022-09-aecg-avantages-commerciaux>.

Affaires mondiales Canada. « La ministre Ng accueille favorablement l'Accord de reconnaissance mutuelle des architectes dans le cadre de l'Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne ». Communiqué de presse, 10 octobre 2024. <https://www.canada.ca/fr/affaires-mondiales/nouvelles/2024/10/la-ministre-ng-accueille-favorablement-laccord-de-reconnaissance-mutuelle-des-architectes-dans-le-cadre-de-laccord-economique-et-commercial-global-.html>.

Agriculture and Food Development Authority, Ireland. « Fertiliser use changes, impacts and key recommendations ». 19 décembre 2024. <https://teagasc.ie/news--events/daily/fertiliser-use-changes-impacts-and-key-recommendations/>.

Aircraft Leasing Ireland. « Ireland a global centre for aircraft leasing ». Ibec, s.d. <https://www.ibec.ie/connect-and-learn/industries/financial-services-leasing-and-professional-services/aircraft-leasing-ireland/ireland-a-global-centre-for-aircraft-leasing>.

Avolon. « Our Fleet ». Avolon, s.d. <https://www.avolon.aero/our-fleet>.

Bœuf Canada. « Market Intelligence Report from Canada Beef: Shrinking cattle herds in Europe bump Canadian beef imports ». *Canadian Cattlemen*, 25 janvier 2024. <https://www.canadiancattlemen.ca/livestock/beef-cattle/market-intelligence-report-from-canada-beef-shrinking-cattle-herds-in-europe-bump-canadian-beef-imports/>.

Central Statistics Office, Ireland. « Table 6.1. Output, Intermediate Consumption and Gross Value Added by Activity at Current Prices, 2024. Annual National Accounts 2024 ». République d'Irlande, dernière modification le 8 juillet 2025. <https://www.cso.ie/en/releasesandpublications/ep/p-ana/annualnationalaccounts2024/data/>.

–. « Persons aged 15 years and over ». République d'Irlande, dernière modification le 21 août 2025. <https://data.cso.ie/table/QLF01>.

–. « Estimated Population ». République d'Irlande, dernière modification le 26 août 2025. <https://data.cso.ie/table/PEA25>.

–. « Trips by Foreign Resident Overnight Visitors ». République d'Irlande, dernière modification le 28 août 2025. <https://data.gov.ie/ga/dataset/itm02-trips-by-foreign-resident-overnight-visitors>.

Coleman, Frank, Vik Krishnan, Arthur Knol, Geert Mulder, Niklas Schumacher et Tore Johnston. « How severe is the aircraft shortage – and what happens next? » McKinsey & Company, 22 mai 2025. <https://www.mckinsey.com/industries/travel/our-insights/how-severe-is-the-aircraft-shortage-and-what-happens-next>.

Difford, Simon. « How Irish whiskey is made ». *Difford's Guide for Discerning Drinkers*, s.d. <https://www.diffordsguide.com/g/1144/irish-whiskey-uisce-beatha-eireannach/production>.

Direction générale du commerce et de la sécurité économique. « L'UE adopte le tout premier accord de reconnaissance mutuelle des qualifications professionnelles. » Commission européenne, 10 octobre 2024. https://policy.trade.ec.europa.eu/news/eu-adopts-first-ever-mutual-recognition-agreement-professional-qualifications-2024-10-10_en.

Dooley, Hugh. « Irish whiskey is undergoing a market correction, a temporary blip, a “little pause” ». *The Irish Times*, 16 mai 2025. <https://www.irishtimes.com/business/2025/05/16/irish-whiskey-is-undergoing-a-market-correction-a-temporary-blip-a-little-pause/>.

Drinks Ireland. « Irish Whiskey Association Marks International Irish Whiskey Day as Industry Surpasses €1 Billion in Exports ». Ibec, 3 mars 2025. <https://www.ibec.ie/drinksireland/news-insights-and-events/news/2025/03/03/international-irish-whiskey-day>.

Fertilisants Canada. « International use of Canadian fertilizer ». Fertilisants Canada, s.d. <https://fertilizercanada.ca/economic-impact-report-2020/global-use-and-export/>.

Fonds monétaire international. *Manuel de la balance des paiements et de la position extérieure globale*. Sixième édition. Washington, D.C. : Fonds monétaire international, 2009.

Foy, Henry. « EU to tap entire €150bn loans-for-arms programme ». *Financial Times*, 29 août 2025. <https://www.ft.com/content/2bcc8ea-69b1-4c2a-8be2-a679ec6ac9e9>.

Gazette Desk. « Tánaiste welcomes waiver for arbitration bill ». Gazette Desk, 29 juillet 2025. <https://www.lawsociety.ie/gazette/top-stories/2025/july/tanaiste-welcomes-waiver-for-arbitration-bill/>.

Government of Ireland. « Government Action Plan on Market Diversification ». Government of Ireland, août 2025. <https://assets.gov.ie/static/documents/government-action-plan-on-market-diversification.pdf>.

–. « Action Plan on Competitiveness and Productivity ». Government of Ireland, septembre 2025. <https://assets.gov.ie/static/documents/edceb42b/action-plan-on-competitiveness-and-productivity.pdf>.

Hurrish, Molly. « Why Is Antwerp the Diamond Capital of the World? » *Bay Area Diamond Co.* (blogue). Anvers, le 29 mars 2022. <https://www.bayareadiamond.com/blog/antwerp/why-is-antwerp-the-diamond-capital-of-the-world>.

IDA Ireland. « Key players in Ireland's pharmaceutical manufacturing space ». IDA Ireland, s.d. <https://www.idaireland.com/latest-news/insights/pharmaceutical-manufacturing-companies-ireland>.

–. « Banking on Ireland: Canadian financial providers find the right European location to thrive ». IDA Ireland, s.d. <https://www.idaireland.com/latest-news/insights/banking-on-ireland-canadian-financial-providers-find-the-right-european-location-to-thrive>.

Investing.com. « Abbott expands organic infant formula offerings ». Communiqué de presse, 27 août 2024. <https://www.investing.com/news/company-news/abbott-expands-organic-infant-formula-offerings-93CH-3588788>.

Irving Oil. « L'entreprise canadienne Irving Oil annonce son acquisition de la société irlandaise Top Oil ». Communiqué de presse, 31 janvier 2019. <https://www.irvingoil.com/fr-CA/press-room/l'entreprise-canadienne-irving-oil-annonce-son-acquisition-de-la-societe-irlandaise-top>.

Isard, Walter. « Location Theory and Trade Theory: Short-Run Analysis ». *Quarterly Journal of Economics* 68, n° 2 (mai 1954) : 305-320. <https://academic.oup.com/qje/article-abstract/68/2/305/1896234?redirectedFrom=fulltext>.

Leblond, Patrick. *CETA and Financial Services: What to Expect?* N° 91. CIGI Papers. Waterloo, ON: Centre for International Governance Innovation, 2016. https://www.cigionline.org/static/documents/cigi_paper_no.91_web.pdf.

Lenaghan, Michael. « CBAM: Canada's Steel and Aluminum Advantage ». Antithesis Group, 18 février 2025. <https://www.antithesisgroup.com/insights/cbam-canadas-steel-and-aluminum-advantage/>.

Observatory of Economic Complexity. « Product Datasets ». s.d. https://oec.world/en/visualize/tree_map/.

Organisation de coopération et de développement économiques. « Niveau de formation des adultes ». OCDE, s.d. <https://www.oecd.org/fr/data/indicators/adult-education-level.html>.

–. « Base de données équilibrée sur le commerce des services (BaTIS) ». OCDE, 17 février 2025. https://www.oecd.org/en/publications/the-oecd-wto-balanced-trade-in-services-database-batis_c321a7a7-en.html.

–. « Base de données équilibrée sur le commerce international de marchandises (BIMTS) ». OCDE, 15 avril 2025. https://www.oecd.org/en/publications/the-oecd-balanced-international-merchandise-trade-dataset-bimts_07518168-en.html.

–. « NAAG Chapitre 1 : PIB. » 8 septembre 2025. [https://data-explorer.oecd.org/vis?df\[ds\]=DisseminateFinalDMZ&df\[id\]=DSD_NAAG%40DF_NAAG_I&df\[ag\]=OECD.SDD.NAD&dq=A.AUS%2BAUT%2BBEL%2BCAN%2BCHL%2BCOL%2BCRI%2BCZE%2BDNK%2BEST%2BFIN%2BFRA%2BDEU%2BGRC%2BHUN%2BISL%2BIRL%2BISR%2BITA%2BJPN%2BKOR%2BLVA%2BLTU%2BLUX%2BMEX%2BNLD%2BNZL%2BNOR%2BPOL%2BPRT%2BSVK%2BSVN%2BESP%2BSWE%2BCHE%2BTUR%2BGBR%2BUSA.B1GQ_R_GR.&pd=2000%2C&to\[TIME_PERIOD\]=false&lc=fr&pg=0](https://data-explorer.oecd.org/vis?df[ds]=DisseminateFinalDMZ&df[id]=DSD_NAAG%40DF_NAAG_I&df[ag]=OECD.SDD.NAD&dq=A.AUS%2BAUT%2BBEL%2BCAN%2BCHL%2BCOL%2BCRI%2BCZE%2BDNK%2BEST%2BFIN%2BFRA%2BDEU%2BGRC%2BHUN%2BISL%2BIRL%2BISR%2BITA%2BJPN%2BKOR%2BLVA%2BLTU%2BLUX%2BMEX%2BNLD%2BNZL%2BNOR%2BPOL%2BPRT%2BSVK%2BSVN%2BESP%2BSWE%2BCHE%2BTUR%2BGBR%2BUSA.B1GQ_R_GR.&pd=2000%2C&to[TIME_PERIOD]=false&lc=fr&pg=0).

ONU Commerce et développement. « Avantage comparatif révélé ». Nations Unies, s.d. <https://unctadstat.unctad.org/fr-FR/RadarAcr.html>.

Organisation mondiale du commerce. « Ensemble de données sur le commerce des services fournis par voie numérique ». OMC, s.d. https://www.wto.org/french/res_f/statis_f/gstdh_digital_services_f.htm.

Peat, Sophie. « Ireland: an attractive jurisdiction for businesses developing and exploiting IP assets ». *Ogier : Insight*, 27 juillet 2023. <https://www.ogier.com/news-and-insights/insights/ireland-an-attractive-jurisdiction-for-businesses-developing-and-exploiting-ip-assets/>.

Polar Lab Projects. « How Did Ireland Become a Key Player in the Biopharmaceutical World? » Projets Polar Lab, 25 novembre 2024. <https://polarlabprojects.com/insights/news/how-did-ireland-become-a-key-player-in-the-biopharmaceutical-world/>.

Power, Shannon. « Ireland's Corporation Tax Explained: Rates, Exemptions, and Compliance Tips ». *Company Bureau* (blogue). Company Bureau Formations Ireland, 24 février 2025. <https://www.companyformations.ie/blog/irelands-corporation-tax-explained-rates-exemptions-and-compliance-tips/>.

Ressources naturelles Canada. « Faits sur l'or ». Gouvernement du Canada, dernière modification le 13 mars 2025. <https://ressources-naturelles.canada.ca/mineraux-exploitation-miniere/donnees-statistiques-analyses-exploitation-miniere/faits-mineraux-metaux/faits>.

Ryan, Emmet. « Rethink needed on meeting the demand for Stem graduates ». *The Irish Times*, 24 avril 2025. <https://www.irishtimes.com/technology/2025/04/24/rethink-needed-on-meeting-the-demand-for-stem-graduates/>.

Santé Canada. « Guide sur la distribution des médicaments destinés au marché canadien pour consommation ou usage à l'extérieur du Canada ». Gouvernement du Canada, dernière modification le 19 mars 2025. <https://www.canada.ca/fr/sante-publique/services/publications/medicaments-et-produits-sante/guide-distribution-marche-canadien-consommation-exterieur-canada.html>.

–. « Accord de reconnaissance mutuelle (ARM) entre le Canada et l'Union européenne (UE) ». Gouvernement du Canada, dernière modification le 3 juillet 2025. <https://www.canada.ca/fr/sante-canada/services/medicaments-produits-sante/conformite-application-loi/international/accords-reconnaissance-mutuelle/mises-jour/accords-reconnaissance-mutuelle-canada-communautaire-europeenne.html>.

Silva, J. M. C. Santos et Silvana Tenreiro. « The Log of Gravity ». *The Review of Economics and Statistics* 88, n° 4 (2006) : 641-58. <https://doi.org/10.1162/rest.88.4.641>.

Statistique Canada. « Les engrais canadiens répondent à un besoin en croissance ». Gouvernement du Canada, 27 septembre 2023. <https://www.statcan.gc.ca/o1/fr/plus/4603-les-engrais-canadiens-repondent-un-besoin-en-croissance>.

–. « Estimations de la population au 1^{er} juillet, par âge et genre. » Tableau 17-10-0005-01. Gouvernement du Canada, 25 septembre 2024. <https://www150.statcan.gc.ca/t1/tbl1/fr/tv.action?pid=1710000501>.

–. « Activités des entreprises multinationales au Canada, multinationales étrangères, selon le pays investisseur ultime et l'industrie ». Tableau 36-10-0582-01. Gouvernement du Canada, dernière révision le 6 décembre 2024. https://www150.statcan.gc.ca/t1/tbl1/fr/tv.action?pid=3610058201&request_locale=fr.

–. « Activités à l'étranger des entreprises multinationales canadiennes, selon les pays ». Tableau 36-10-0470-01. Gouvernement du Canada, 6 décembre 2024. https://www150.statcan.gc.ca/t1/tbl1/fr/tv.action?pid=3610047001&request_locale=fr.

–. « Caractéristiques de la population active selon l'industrie, données annuelles (x 1 000) ». Tableau 14-10-0023-01. Gouvernement du Canada, 24 janvier 2025. <https://www150.statcan.gc.ca/t1/tbl1/en/tv.action?pid=1410002301>.

–. « Bilan des investissements internationaux, investissement directs canadiens à l'étranger et investissements directs étrangers au Canada, par industrie et pays sélectionnés, annuel ». Tableau 36-10-0659-01. Gouvernement du Canada, 20 avril 2025. https://www150.statcan.gc.ca/t1/tbl1/fr/tv.action?pid=3610065901&request_locale=fr.

–. « Bilan des investissements internationaux, investissements directs canadiens à l'étranger et investissements directs étrangers au Canada, par pays investisseur ultime (x 1 000 000) » Tableau 36-10-0433-01. Gouvernement du Canada, 30 avril 2025. https://www150.statcan.gc.ca/t1/tbl1/fr/tv.action?pid=3610043301&request_locale=fr.

–. « Visiteurs non-résidents entrant au Canada selon le pays de résidence, le mode de transport, le type d'arrivée et le type de voyageur, annuel ». Tableau 24-10-0055-02. Gouvernement du Canada, 22 août 2025. https://www150.statcan.gc.ca/t1/tbl1/fr/tv.action?pid=2410005001&request_locale=fr.

–. « Produit intérieur brut (PIB) aux prix de base, par industries, mensuel (x 1 000 000) » Tableau : 36-10-0434-01. Gouvernement du Canada, 29 août 2025. https://www150.statcan.gc.ca/t1/tbl1/fr/tv.action?pid=3610043401&request_locale=fr.

Tourism Ireland. « Canada Market Profile 2023 ». Tourism Ireland, s.d. https://assets.tourismireland.com/data/docs/default-source/market-profiles/canada-market-profile-2023.pdf?sfvrsn=1e8d122c_1.

Webber, Jude, et Kuchler, Hannah. « Trump tariffs bring furrowed brows to Ireland's Botox town ». *Financial Times*, 19 avril 2025. <https://www.ft.com/content/c31b4eab-673e-4106-b29d-8efa7238b3e4>.

Remerciements

Ce projet a été financé par l'ambassade d'Irlande au Canada, qui a reçu des contributions financières d'IDA Ireland, d'Enterprise Ireland, de Tourism Ireland, de Bord Bia, d'Ibec, de l'Irish Canada Business Association et du ministère irlandais des Affaires étrangères et du Commerce.

De nombreux collègues ont collaboré à la réalisation de cette recherche.

Tony Bonen, Ph. D, directeur général, Recherche économique, a conçu le présent projet de recherche et en a assuré la direction et la supervision générales.

Les personnes suivantes faisaient partie de l'équipe du projet (classées par ordre alphabétique selon leur nom de famille) :

- Junyi Feng, M.A., directrice principale
- Fabien Forge, Ph. D., directeur principal
- Bryan Gormley, M.A., économiste principal
- Jahm Mae Guinto, M.A., économiste
- Oliver Loertscher, Ph. D., économiste principal
- Erin Macpherson, M. Sc., directrice
- Anam Rizvi, M.A., économiste principal
- Sarah Wappel, M.A., économiste

Nous remercions Andy Joy, rédacteur en chef; Michael Bassett, M.A., directeur, Incidence de la recherche; Leslie Twilley, Ph. D., directrice de recherche; et Michael Burt, MBA, vice-président, pour avoir revu et commenté les versions préliminaires de ce rapport.

Le graphisme du document a été réalisé par l'équipe des services de conception de Signal49.

Nous remercions les 17 personnes qui ont pris le temps de participer à cette recherche en répondant à nos questions.

Nous tenons également à remercier les membres du comité consultatif de recherche qui ont appuyé ce travail de recherche (classés par ordre alphabétique selon leur nom de famille) :

- Stuart Bergman, économiste en chef, Exportation et développement Canada
- John Concannon, ambassadeur d'Irlande au Canada
- David Costello, directeur adjoint, États-Unis et Canada, ministère des Affaires étrangères et du Commerce
- Jason Garred, professeur agrégé, Université d'Ottawa
- Cathy Geagan, consule générale d'Irlande à Vancouver
- Claire Fitzgibbon, consule générale d'Irlande à Toronto
- Kate Hickey, directrice générale, Ireland Canada Business Association (ICBA)
- Henry Horkan, directeur, Amérique du Nord, Bord Bia – Irish Food Board
- Jackie King, directrice générale, Ibec
- David McCaffrey, vice-président directeur et directeur national, Canada, Enterprise Ireland
- John McCarthy, économiste en chef, ministère des Finances, Irlande
- Sandra Moffatt, directrice, Canada, Tourism Ireland
- Deirdre Moran, vice-présidente principale chargée de la technologie et directrice nationale, IDA Ireland
- Robert O'Driscoll, conseiller, Global Ireland, ministère des Affaires étrangères et du Commerce, Irlande
- Elisabeth O'Higgins, chef de mission adjointe, ambassade d'Irlande, Ottawa
- Maxime Thérien, directeur adjoint, Relations bilatérales avec l'Europe du Nord et l'Europe centrale, Affaires mondiales Canada

Nous tenons également à remercier les personnes suivantes pour leur aide dans le cadre de ce projet (classées par ordre alphabétique selon leur nom de famille) :

- Sophie Bruckel, agente principale du bureau commercial, Affaires mondiales Canada
- Máire Ní Christail, vice-consule, consulat d'Irlande à Vancouver
- David Conway, deuxième secrétaire, ambassade d'Irlande, Ottawa
- Noelle Grosse, directrice adjointe, Division des relations bilatérales européennes et de la promotion commerciale, Affaires mondiales Canada (sortante)
- Janice McGann, consule générale d'Irlande à Toronto (sortante)
- John O'Neill, directeur adjoint, Unité économique, ministère des Affaires étrangères
- Grainne Roughan, attachée agricole, ambassade d'Irlande, Washington
- Mark Shorten, vice-président des services financiers et des sciences de la vie, IDA Ireland
- Cahal Sweeney, vice-consul, consulat d'Irlande à Toronto

Au-delà des obstacles : Intensifier le commerce et l'investissement entre le Canada et l'Irlande

Signal49 Recherche

Pour citer ce rapport : Recherche, Signal49. *Au-delà des obstacles : Intensifier le commerce et l'investissement entre le Canada et l'Irlande*. Ottawa, Signal49 Recherche, 2026.

Nos prévisions et travaux de recherche reposent souvent sur de nombreuses hypothèses et sources de données et présentent ainsi des risques et incertitudes. Ces renseignements ne doivent donc pas être perçus comme une source de conseils spécifiques en matière de placement, de comptabilité, de droit ou de fiscalité. Signal49 Recherche assume l'entière responsabilité des résultats et conclusions de cette recherche.

Ce document est disponible sur demande dans un format accessible aux personnes ayant une déficience visuelle.

Agent d'accessibilité, Signal49 Recherche

Tél. : 613-526-3280 ou 1-866-711-2262 Courriel : accessibility@signal49.ca

Publié au Canada | Tous droits réservés | Entente n° 40063028
AERIC Inc. est un organisme de bienfaisance indépendant enregistré au Canada qui exerce ses activités sous le nom de Signal49 Recherche.



Où le savoir
inspire l'action

Avec prise d'effet le 26 janvier 2026, Signal49 Recherche a cessé d'utiliser la dénomination et la marque de commerce « Le Conference Board du Canada », qu'elle utilisait auparavant en vertu d'une licence accordée par The Conference Board, Inc. The Conference Board, Inc. et ses titulaires de licences ont le droit exclusif d'utiliser les marques de « THE CONFERENCE BOARD » au Canada.

Signal49
RECHERCHE

PUBLICATION P-01979-T4V1Z1
PRIX : gratuit

signal49.ca