MIRIANNA EL-HAGE

ESSAI

Réduire les barrières au commerce intérieur canadien : une analyse comparative internationale

Sous la supervision de :
Richard Ouellet
et
Stéphane Paquin

École supérieure d'études internationales
Université Laval
Automne 2025

TABLE DES MATIÈRES

LISTE D'ABRÉVIATIONS **4**
INTRODUCTION **5**
MÉTHODOLOGIE **7**
PARTIE I- LES BARRIÈRES AU COMMERCE CANADIEN **9**
1.1 Principaux obstacles au commerce interprovincial canadien 9
1.2 Conséquences économiques des barrières interprovinciales 11
1.3 Fondements des barrières au commerce canadien 13
1.3.1 L'arrêt Comeau et l'arrêt Gold Seal : portée et limites de l'article 121 de la Loi constitutionnelle de 1867 16
1.4 Efforts d'élimination des barrières 18
1.4.1 L'Accord sur le commerce intérieur devenu l'Accord de libre-échange canadien 19
1.4.2 Efforts bilatéraux ou multilatéraux interprovinciaux 21
SYNTHÈSE DE LA PARTIE I 27
PARTIE II- APPROCHE COMPARATIVE DES MODÈLES DE MARCHÉ INTÉRIEUR **31**
2.1 Accords formels de reconnaissance mutuelle : étude de cas australien 32
2.1.1 Australie– Mutual Recognition Agreement (MRA, 1992) 34
2.2 Lois cadres de marchés intérieurs 35
2.2.1 Suisse – Loi fédérale sur le marché intérieur (LMI, 1995) 36
2.3 Mécanismes constitutionnels 39
2.3.1 États-Unis – « Dormant Commerce Clause » (clause de commerce négative) 39
2.4 Mécanisme institutionnel en Inde 41
2.4.1 Inde – Goods and Services Tax (GST) 41
SYNTHÈSE DE LA PARTIE II 42
PARTIE III – APPLICABILITÉ AU CONTEXTE CANADIEN **44**
3.1 Comparaison des leviers constitutionnels et législatifs 44
3.2 Structures fédérales divergentes 47
SYNTHÈSE DE LA PARTIE III 49
PARTIE IV- PISTES DE RECHERCHE POUR UNE RÉFORME DU MARCHÉ INTÉRIEUR CANADIEN **50**
4.1 Vers une reconnaissance mutuelle plus systématique 50
4.1.1 Les origines de la reconnaissance mutuelle à travers l'Union européenne et l'Australie 53

4.1.2 Proposition de modèle de reconnaissance mutuelle canadien de Ryan Manucha 55
4.1.3 Les limites de la reconnaissance mutuelle 57
4.1.4 La reconnaissance mutuelle en progrès: analyse du projet de loi 112 59
4.2 Réforme du mécanisme de règlement des différends de l'ALEC 61
4.3 L'impact de la levée des barrières commerciales 63
SYNTHÈSE DE LA PARTIE IV 65
CONCLUSION 66
BIBLIOGRAPHIE 69
ANNEXE 1 75

LISTE D'ABRÉVIATIONS

ALEC — Accord de libre-échange canadien

ACI — Accord sur le commerce intérieur

BNT ou NBTs — Barrières non-tarifaires

FPT — Fédérale-Provinciale-Territoriale

TCCR — Table de conciliation et de coopération en matière de réglementation

CCI — Comité sur le commerce intérieur

TILMA — Trade, Investment and Labour Mobility Agreement

NWPTA — New West Partnership Trade Agreement

EPER — Entente de partenariat sur l'économie et la réglementation

MRA — Mutual Recognition Agreement (Australie)

MRDs — Mutual Recognition Devices

TTMRA — Trans-Tasman Mutual Recognition Arrangement

LMI — Loi sur le marché intérieur (Suisse)

UE — Union européenne

GST — Goods and Services Tax (Inde)

CSC — Cour suprême du Canada

ONT — Obstacles non tarifaires

OMC — Organisation mondiale du commerce

ALÉNA — Accord de libre-échange nord-américain

AECG / CETA — Accord économique et commercial global

SECO — Secrétariat d'État à l'économie (Suisse)

ACRM — Accord canadien de reconnaissance mutuelle sur la vente de produits

INTRODUCTION

La question des barrières au commerce interprovincial occupe aujourd'hui une place centrale dans les débats économiques et politiques au Canada. Ce sujet s'est imposé de lui-même au cœur de cet essai en raison de l'importance croissante accordée à la cohésion économique nationale dans un contexte international incertain, marqué notamment par la résurgence de politiques protectionnistes et par les tensions commerciales entre grandes puissances. Les droits de douane et les tensions commerciales internationales récentes, notamment entre le Canada et les États-Unis, demeurent une source de préoccupation majeure pour les premiers ministres provinciaux et la population en général (Manucha, 2025a). Il devient impératif pour le Canada de renforcer son marché intérieur, tant à court qu'à long terme. Une meilleure fluidité des échanges interprovinciaux pourrait non seulement atténuer les effets des politiques protectionnistes étrangères, mais aussi stimuler la croissance économique nationale (De Montigny, 2025). Alors que le Canada a signé un nombre considérable d'accords de libre-échange avec l'étranger, il peine encore à assurer une libre circulation pleinement efficace des biens, services, investissements et travailleurs au sein de son propre marché intérieur. Cette contradiction apparente a suscité un intérêt à travers la littérature, démontrant le coût économique des barrières au commerce ainsi que leur persistance structurelle (Manucha, 2025b; Carlberg, 2021; Cotton & Teeter, 2025).

À première vue, la levée des barrières au commerce interprovincial paraît relativement simple, compte tenu de l'importance économique du commerce intérieur canadien, évaluée à plus de 400 milliards de dollars (Couillard, 2025, p.1). Dans les dernières années, on peut voir des projets d'envergure être mis en place pour contrecarrer les obstacles au commerce. L'Accord de Libre-échange Canadien (ALEC), en vigueur depuis 2017, est l'accord intergouvernemental commercial le plus influent au pays en la matière, et présente des avancées importantes qui favorisent la circulation des produits et des services, de l'investissement et de la mobilité de la main-d'œuvre, l'élimination des obstacles techniques au commerce, une plus large couverture des marchés publics et une plus grande coopération réglementaire au Canada (Accord de libre-échange canadien, 2017).

Toutefois, les recherches comparatives suggèrent que d'autres États fédéraux — comme l'Australie, la Suisse ou les États-Unis — ont déployé des instruments juridiques et

institutionnels qui encadrent plus fermement la libre circulation interne, que ce soit par la reconnaissance mutuelle, des lois-cadres de marché intérieur ou encore par des mécanismes constitutionnels ou institutionnels contraignants. À la lumière de ces constats, se pose la question de savoir si l'Accord de libre-échange canadien (ALEC), qui constitue aujourd'hui le principal véhicule de libéralisation du commerce intérieur canadien, est doté d'outils suffisamment efficaces pour réduire durablement les obstacles persistants. Ce questionnement motive l'orientation du présent essai, dont l'objectif est d'identifier les leviers, les limites et les perspectives de réforme permettant à l'ALEC — et plus largement au Canada — de renforcer son marché intérieur.

L'interrogation centrale qui guide cette recherche est donc la suivante : dans quelle mesure les mécanismes adoptés par d'autres États fédéraux pour réduire leurs obstacles internes au commerce offrent-ils des enseignements transférables au contexte canadien, et comment pourraient-ils inspirer une modernisation du cadre actuel, notamment de l'ALEC?

L'hypothèse de départ est que le Canada ne parvient pas à réduire efficacement ses barrières internes, soit parce qu'il ne dispose pas des mêmes outils que certains États, soit parce que ses outils manquent de portée contraignante. La transposition partielle de certains mécanismes étrangers pourrait donc contribuer à moderniser le marché intérieur canadien. Certains pays ont des lois/accords commerciaux qui agissent de façon similaire à l'ALEC, mais certains d'entre eux ont éliminés certaines barrières au commerce, surtout par l'entremise d'accords de reconnaissance mutuelle ou de mécanismes juridiques contraignants.

Pour y répondre, cet essai se divise en quatre grandes parties. La première partie dresse un état des lieux des barrières interprovinciales canadiennes en présentant leurs formes, leurs fondements juridiques et institutionnels, leurs impacts mesurés ainsi que les principaux efforts de libéralisation mis en œuvre jusqu'à maintenant. La deuxième partie propose une analyse internationale des instruments de marché intérieur adoptés dans plusieurs fédérations, afin d'identifier les modèles alternatifs à l'approche canadienne. Elle se base sur quatre types d'instruments dont les accords formels de reconnaissance mutuelle (Australie), les lois-cadres (Suisse), les mécanismes constitutionnels (États-Unis) et les mécanismes institutionnels (Inde). Cette démarche vise à déterminer si ces fédérations rencontrent les

mêmes types de barrières commerciales que le Canada. Dans l'affirmative, il s'agira d'examiner si ces obstacles découlent de causes similaires; dans le cas contraire, l'analyse portera sur les mécanismes qu'elles ont mis en place pour y remédier. La troisième partie procède à une comparaison ciblée entre le Canada et ces autres juridictions, en évaluant la nature des obstacles auxquels elles font face, les solutions qu'elles ont mises en place et leur applicabilité au contexte canadien. Enfin, la quatrième partie, présente des pistes de réforme concrètes fondées sur les constats précédents, notamment autour de la reconnaissance mutuelle, de l'amélioration du mécanisme de règlement des différends de l'ALEC et de la modernisation du cadre institutionnel entourant le commerce intérieur. À cette étape, l'enjeu central consistera à identifier quelles améliorations concrètes pourraient être envisagées à court et moyen terme pour réduire les barrières interprovinciales au Canada. Finalement, la conclusion de cet essai se basera sur un résumé des constats et des pistes de recherche futures.

MÉTHODOLOGIE

La méthodologie adoptée pour cet essai repose sur une démarche qualitative d'analyse documentaire et comparative. Elle vise à comprendre, d'une part, la nature, les causes et les effets des barrières interprovinciales au Canada, et d'autre part, les dispositifs juridiques et institutionnels mis en place dans d'autres fédérations pour réduire les entraves au commerce à l'intérieur de leurs marchés nationaux. Cette approche permet non seulement d'identifier les limites de l'Accord de libre-échange canadien (ALEC), mais également d'évaluer la transférabilité au contexte canadien de mécanismes étrangers plus contraignants.

Cette présente analyse sera croisée entre les disciplines du droit et de la science politique. Ces deux disciplines ont des champs complémentaires, qui permettent de conjuguer une analyse juridique des institutions avec une lecture politique des dynamiques de gouvernance fédérale. Pour cette raison, une approche strictement quantitative aurait été insuffisante. Au contraire, une analyse qualitative de ces disciplines est adéquate puisqu'elle se prête davantage à l'examen approfondi des cadres juridiques pertinents (ALEC, lois-cadres, cadres constitutionnels), des institutions chargées de la mise en œuvre des règles de marché intérieur et des dynamiques politiques entourant la coopération ou la résistance des provinces. Cette démarche est complétée par une approche comparative, fondée sur l'étude de cas d'États sélectionnés selon la littérature disponible (Australie, Suisse, États-Unis et Inde). Le choix

de ces juridictions repose sur leur pertinence en tant qu'États fédéraux présentant un certain degré d'intégration économique interne, ou ayant adopté des outils dans la sphère de leur commerce interne, susceptibles d'éclairer le cas canadien.

Cet essai s'appuie principalement sur une recension systématique des écrits scientifiques (juridiques et politiques) portant sur tout ce qui entoure les barrières interprovinciales canadiennes, sur les modèles internationaux de réduction des obstacles internes ou sur tout autre sujet connexe pertinent. La recherche documentaire a mobilisé des sources variées telles que des articles scientifiques et rapports spécialisés, des publications gouvernementales et intergouvernementales (ALEC, ACI, SECO, documents du Congrès américain, Projet de loi 112, etc.), décisions judiciaires pertinentes, comme l'arrêt R. c. Comeau (CSC, 2018) ou des analyses comparatives d'organismes internationaux (OCDE, FMI, Banque mondiale). Une attention particulière a été accordée aux sources présentant des données économiques chiffrées (Statistique Canada, Fédération canadienne de l'agriculture), permettant de situer les effets des barrières canadiennes dans une perspective empirique.

La méthodologie repose sur une séquence analytique en quatre étapes, correspondant aux parties du travail, telles que décrites plus tôt. La première partie consiste à établir une analyse du marché intérieur canadien. La deuxième étape consiste en l'étude approfondie des outils adoptés par l'Australie, la Suisse, les États-Unis et l'Inde. L'Union européenne aurait pu être incluse dans cette étape comparative ; toutefois, étant une union intergouvernementale, et non un État fédéral, cela la distingue trop du modèle canadien pour qu'une comparaison directe soit adéquate. La troisième étape compare systématiquement les dispositifs internationaux, établis dans la partie II, ce qui permet d'identifier les lacunes spécifiques de l'ALEC et les conditions nécessaires à une modernisation du marché intérieur canadien. La dernière étape mobilise les enseignements des cas observés à l'international pour établir des scénarios alternatifs basés sur la reconnaissance mutuelle ou de nouveaux mécanismes constitutionnels. À cette étape, l'Union européenne est réintroduite, non pas comme cas comparatif, mais comme fondement du principe de reconnaissance mutuelle, qui pourrait éclairer les réflexions canadiennes sur la réforme du marché intérieur.

Dans ce travail, plusieurs limites doivent être reconnues. D'abord, l'analyse repose principalement sur des sources secondaires, ce qui restreint l'accès à des données empiriques originales et limite la profondeur de certaines observations. Par exemple, je me base beaucoup sur les travaux faits par les auteurs Ryan Manucha ou Trevor Tombe, spécialistes en commerce et politique canadienne. Ensuite, certaines comparaisons sont inévitablement limitées par les différences importantes entre les fédérations étudiées, comme leur culture politique, leur histoire constitutionnelle, leur niveau de centralisation, leur distribution des pouvoirs, etc. Par ailleurs, le fait de me concentrer sur deux disciplines réduit nécessairement la portée de l'analyse : certains aspects sont moins développés, et l'exercice d'articuler équitablement ces deux angles peut parfois créer un déséquilibre analytique. De plus, l'évaluation de l'impact réel des réformes mises en œuvre à l'étranger repose souvent sur des études partielles ou sectorielles, ce qui complexifie la généralisation de leurs résultats. Enfin, le marché intérieur canadien est fortement influencé par des enjeux politiques contemporains, dont la variabilité constante limite la stabilité et la précision de certaines conclusions.

PARTIE I- LES BARRIÈRES AU COMMERCE CANADIEN

1.1 Principaux obstacles au commerce interprovincial canadien

Selon Statistique Canada (Bossé, Sood, Fair & Johnston, 2023), le commerce interprovincial représente environ 20 % du produit intérieur brut (PIB) annuel du Canada, et les exportations interprovinciales ont atteint 418 milliards de dollars en 2023 (Fédération canadienne de l'agriculture, s.d). De plus, en moyenne, le commerce interprovincial représente environ 35 % du PIB de chaque province. Autrement dit, près du tiers de l'activité économique provinciale dépend des flux commerciaux réalisés à l'intérieur du Canada. À titre comparatif, les échanges entre les États membres au sein de l'Union européenne représentent 22 % du PIB de l'Union Européenne (Sondhi, 2025, p.2). L'économie canadienne est fortement intégrée entre ses provinces, mais divers obstacles continuent de freiner le commerce interprovincial. (Bossé, Sood, Fair & Johnston, 2023).

Sur le plan terminologique, le terme « barrières commerciales » peut être défini de façon large ou plus spécifique. De façon générale, il désigne l'ensemble des mesures politiques « protectionnistes » mises en place par les États (fédéraux ou provinciaux) pour restreindre

l'échange de certains biens et services (Office québécois de la langue française, 2006). Ces mesures s'inscrivent ainsi dans une logique plus large, cherchant à renforcer le développement du marché intérieur. C'est précisément l'approche qu'ont récemment adoptée les États-Unis avec l'imposition de tarifs douaniers visant le Canada. Par contre, elles ne sont pas toutes nécessairement conçues dans une logique protectionniste, mais peuvent tout de même produire des effets restrictifs sur les échanges. Ces mesures peuvent relever d'objectifs variés. Par exemple, la limite de poids imposée aux camions au Québec vise la protection du réseau routier, tandis que l'obligation d'étiquetage en français répond à un objectif d'accès à l'information. Ces politiques ne sont pas explicitement protectionnistes, mais peuvent avoir des conséquences économiques similaires en limitant la circulation de biens ou de services. De façon plus spécifique, les « barrières commerciales » interprovinciales correspondent à l'ensemble des facteurs qui limitent l'accès des entreprises ou des travailleurs d'une province au marché d'une autre (Zanzana, 2025). Ces obstacles peuvent prendre plusieurs formes, selon divers auteurs recensés à travers la littérature. Dans cet essai, je m'attarderai aux « barrières commerciales » de manière plus spécifique, en me concentrant sur le commerce interprovincial.

Selon Jared Carlberg (2021, p.1), elles peuvent être des barrières tarifaires (rendant plus coûteuses les marchandises importées) ou non-tarifaires (comme le contingentement ou la réglementation limitant l'accès de produits étrangers au territoire national), des barrières prohibitives (interdictions légales de circulation de certains biens, comme l'alcool ou le tabac) ou de barrières techniques, réglementaires et administratives (divergences dans les normes sectorielles, les exigences de licences, etc.).

Pour Salim Zanzana (2025), elles incluent notamment la distance géographique, les restrictions liées à la vente transfrontalière de certains produits, ainsi que les différences réglementaires et administratives, comme la reconnaissance des licences, les homologations de sécurité ou encore les normes techniques. Il précise que si certaines barrières, telles que la distance physique entre provinces, sont évidentes et difficilement contournables, d'autres sont plus subtiles. Ces dernières découlent principalement de divergences dans la manière dont les provinces conçoivent et appliquent leurs règles, normes et réglementations. Ainsi, des différences en matière de normes de santé et sécurité au travail ou de réglementation

environnementale peuvent générer des coûts additionnels et compliquer la conformité des entreprises cherchant à s'implanter dans d'autres provinces.

La thèse d'Alvarez, Krznar et Tombe (2019, p.4) propose une typologie en quatre catégories : les barrières naturelles (distances géographiques ou configuration des frontières), les barrières prohibitives (lois provinciales et territoriales), les barrières réglementaires et administratives (permis, licences et exigences administratives), ainsi que les barrières techniques (réglementations et normes sectorielles). Dans son article du *Devoir*, Bérubé (2025) recense les mêmes barrières. Il ajoute que chaque province et chaque territoire appliquent des restrictions sur la vente de certains biens, ou ont adopté des mesures réglementaires et administratives touchant notamment la reconnaissance des permis, les certifications de sécurité et les normes techniques et environnementales, avec pour objectif de protéger l'environnement, d'encadrer le commerce, d'assurer la sécurité du public ou encore de préserver certaines spécificités locales.

1.2 Conséquences économiques des barrières interprovinciales

Quelle que soit leur nature, les auteurs Aziz, Aziz, Mahar, Carlberg, Alvarez, Krznar et Tombe, s'accordent sur deux constats majeurs. D'une part, l'ensemble de ces barrières engendre des effets similaires, notamment un ralentissement de la croissance économique, une diminution de la production, ainsi qu'une réduction de l'efficacité et de la productivité (Carlberg, 2021, p.1). D'autre part, les obstacles non tarifaires (ONT), qu'ils soient liés à la géographie ou à des politiques provinciales, varient fortement d'une province à l'autre et atteignent parfois des niveaux supérieurs à ceux observés dans le commerce international. Aziz, Aziz et Mahar (2022, p.6) montrent ainsi que les consommateurs, les travailleurs et les entreprises rencontrent parfois autant d'obstacles à commercer entre provinces qu'avec les États-Unis ou d'autres partenaires internationaux. Dans certains cas, les coûts associés aux échanges interprovinciaux excédaient même ceux des transactions transfrontalières avec les États-Unis, ce qui met en évidence la faiblesse relative de l'intégration commerciale interne par rapport aux relations économiques internationales (Alvarez, Krznar et Tombe, 2019, p. 12).

On observe une certaine divergence parmi les auteurs nommés dans le dernier paragraphe quant à l'identification des principaux obstacles au commerce. Alvarez, Krznar et Tombe (2019, p.10) s'accordent sur l'idée que la dimension géographique joue un rôle central : elle représente environ 57 % des obstacles commerciaux totaux. Plus précisément, les auteurs mentionnent que la distance, en particulier, accroît de manière significative les coûts. Un écart de 1 000 km entre partenaires commerciaux entraîne une hausse des barrières allant de 3 à 13 % selon les secteurs, avec un effet particulièrement marqué pour les services publics et le commerce de détail (Alvarez, Krznar et Tombe, 2019, p.10). À l'inverse, le partage d'une frontière réduit les obstacles de 4 à 30 %, surtout dans l'agriculture, l'alimentation et plusieurs branches manufacturières. Selon cette thèse, les barrières non géographiques représentent 43 % du total des obstacles au commerce (Alvarez, Krznar et Tombe, 2019, p.11). Leur équivalent tarifaire moyen atteignait 21 % en 2015, oscillant entre 7 % (textiles, pétrole, chimie) et plus de 27 % (produits alimentaires, métaux lourds, certains biens manufacturiers), avec des taux encore plus élevés dans les services. La variation intersectorielle s'explique par la nature même des biens et services échangés, leur insertion dans les chaînes commerciales et la diversité des régulations provinciales. Par exemple, l'Alberta, la Colombie-Britannique et l'Ontario se distinguent par des barrières non géographiques plus faibles, alors que des provinces comme le Manitoba, l'Île-du-Prince-Édouard, la Nouvelle-Écosse, le Yukon et Terre-Neuve-et-Labrador présentent des obstacles plus élevés, même en tenant compte de leur éloignement (Alvarez, Krznar et Tombe, 2019, p.11).

Toutefois, Tombe (2025, p.1) argumente que les frictions liées à la réglementation et aux autorisations, plutôt que les enjeux de transport ou de logistique, sont les principales barrières au commerce. Elles ajoutent des coûts, de la complexité et de la frustration au processus de vente de biens et de services d'une province à l'autre. Plusieurs secteurs sont particulièrement touchés par ces réglementations. L'exemple de secteur touché le plus souvent utilisé par les auteurs est celui du commerce de boissons alcoolisées d'une province à une autre, démontré par l'Affaire Gérard Comeau, devenu l'*arrêt Comeau*, mentionné au point 1.3.1.

Michel Kelly-Gagnon (2017, p.2) affirme que la libéralisation du commerce interprovincial pourrait ajouter de 50 à 130 milliards $ au PIB du Canada. Le niveau actuel d'échanges

commerciaux entre les provinces correspond à ce qu'on obtiendrait si un tarif de 6,9 % était imposé au commerce interprovincial. Cela démontre que dans une perspective de logique économique, il n'y a pas vraiment de différence entre un tarif et une barrière non-tarifaire, qu'elle soit réglementaire ou d'un autre genre. Dans la même perspective, selon Carlberg (2021, p.1-2), le PIB canadien pourrait croître de 1 à 4 % si le commerce des biens était entièrement libéralisé, soit environ 92 milliards de dollars par an. Une telle augmentation se traduirait par une création d'emplois substantielle, des recettes fiscales accrues pour les gouvernements, une croissance économique renforcée ainsi qu'un gain de productivité. L'élimination des barrières interprovinciales constituerait donc une source de bénéfices considérables pour l'économie canadienne. Toutefois, selon Deslauriers, Gagné et Paré (2025, p.22), l'abolition des barrières réglementaires ne générerait probablement pas les gains attendus. Premièrement, sans minimiser l'importance de l'enjeu, les auteurs mentionnent que les effets économiques avancés semblent surestimés. Même en s'attaquant à l'harmonisation des réglementations provinciales, qui constitue l'obstacle le plus important selon les auteurs, il serait illusoire d'anticiper un gain de 6,9 % du niveau de vie au pays : « la nature même des barrières décriées n'est pas susceptible d'entraîner de tels effets ». Deuxièmement, les véritables contraintes découlent de facteurs structurels, tels que la fragmentation géographique des marchés régionaux et la faible productivité des entreprises, qui limitent leur capacité à surmonter ces distances (Deslauriers, et al., 2025, p.42). Cet aspect sera examiné plus en détail à la section 4.3 de cet essai.

1.3 Fondements des barrières au commerce canadien

En 1985, la Commission Macdonald sur l'union économique canadienne mettait déjà en lumière ces enjeux structurels. Dans son rapport, elle soulignait que le Canada, en tant que petite économie ouverte exposée à un environnement mondial hautement compétitif et en mutation rapide, ne pouvait assurer son développement qu'en s'adaptant continuellement à ces transformations (Commission royale, 1985, p.218). Les commissaires recommandaient ainsi le démantèlement progressif des barrières commerciales internes afin de stimuler la productivité et de moderniser l'économie canadienne (Commission royale, 1985, p.219). Ils recommandaient aussi de favoriser la signature d'un éventuel traité de libre-échange avec les États-Unis et remettaient en question certains modes d'intervention de l'État. Le rapport de la

Commission avertissait que l'intégration économique accrue avec les États-Unis, bien qu'elle puisse accroître la productivité, comportait aussi le risque de renforcer l'influence économique américaine au détriment de l'autonomie canadienne (Commission royale, 1985, p.54). Quarante ans plus tard, ce rapport semble avoir prédit vrai. Les barrières au commerce sont encore d'actualité et freinent toujours l'édification d'un espace économique cohérent.

Selon Jared Carlberg (2021, p.2), plusieurs éléments expliquent l'émergence et la persistance d'obstacles au commerce interprovincial au Canada. Le premier, sans doute le plus structurant, découle directement du fédéralisme : « Every barrier to internal trade emerges from one basic reality: Canada is a federation » (Sandilands, 2025, p.1). Le fédéralisme confère aux provinces une marge de manœuvre propice à des pratiques protectionnistes. Alors que le commerce international relève du gouvernement fédéral, les provinces détiennent une influence considérable sur les échanges à l'intérieur du pays et peuvent imposer des restrictions qui entravent la fluidité du marché national (Carlberg, 2021, p.4). En ce sens, selon Cotton & Teeter (2025, p.3), les barrières au commerce persistent en raison d'intérêts politiques, fiscaux et économiques ancrés au niveau provincial. Les gouvernements provinciaux protègent certaines sources importantes de revenus, comme la vente d'alcool, tandis que des industries locales bénéficient d'une protection contre la concurrence externe, à l'instar des offices de commercialisation agricole. Les associations professionnelles, par leurs mécanismes de certification, contribuent également à restreindre la mobilité de la main-d'œuvre. À cela s'ajoutent des problèmes de coordination interprovinciale : les bénéfices de la libéralisation étant diffus, mais les coûts concentrés sur certains secteurs, l'élan politique pour des réformes demeure limité. Enfin, les investissements requis pour moderniser les infrastructures, combinés à une inertie politique et publique, freinent davantage les initiatives de libéralisation (Cotton & Teeter, 2025, p.4).

À cela s'ajoute une deuxième source de blocage, intimement liée au fonctionnement fédéral : la prudence dont font preuve les tribunaux canadiens lorsqu'il s'agit d'interpréter les dispositions de la Loi constitutionnelle en faveur d'une véritable libre circulation des biens (Cotton & Teeter, 2025, p.4). En théorie, le gouvernement fédéral dispose des outils constitutionnels nécessaires pour assurer la libre circulation des échanges à l'intérieur du Canada. L'article 90 de la Loi constitutionnelle de 1867 lui confère le pouvoir de bloquer

toute législation provinciale susceptible de restreindre le commerce, tandis que l'article 91(2) lui attribue une compétence générale en matière de « commerce et échanges » (Gouvernement du Canada, 2025, art 90 & 91). À première vue, ces dispositions semblent consacrer un rôle central au gouvernement fédéral et favoriser une intégration économique interprovinciale. Toutefois, l'Acte constitutionnel attribue simultanément des champs de compétence substantiels aux provinces, ce qui entretient une zone d'ambiguïté tant juridique que politique (Carlberg, 2021, p.4). Par exemple, l'article 121, cité plus haut, prévoit que « Tous articles du cru, de la provenance ou manufacture d'aucune des provinces seront, à dater de l'union, admis en franchise dans chacune des autres provinces » (Gouvernement du Canada, 2025, art 121). Cependant, l'article 92(13) place la compétence en matière de « propriété et droits civils dans la province » sous l'autorité des législatures provinciales (Gouvernement du Canada, 2025, art 92). Comme le souligne Carlberg (2021, p. 7), cette disposition est parfois interprétée comme une base permettant aux provinces de légiférer sur le commerce interprovincial, limitant *de facto* la portée des prérogatives fédérales. Alvarez, Krznar et Tombe (2019, p.26) réaffirment l'argument qu'en pratique, le gouvernement fédéral ne dispose pas de la capacité effective d'imposer la libre circulation des échanges interprovinciaux. À titre d'illustration, *l'arrêt Comeau* et l'*arrêt Gold Seal* constituent des exemples particulièrement pertinents, où la Cour a confirmé que l'article 121 interdit seulement les barrières tarifaires explicites, et non les mesures réglementaires ayant un effet économique restrictif (*R. c. Comeau*, 2018). Ceux-ci sont présentés ci-après, au point 1.3.1.

Carlberg (2021, p.4) mentionne qu'un troisième frein provient des stratégies de recherche de rente des acteurs concernés. Les entreprises déjà établies sur un marché provincial tendent à défendre les barrières en place, car celles-ci réduisent la concurrence et consolident leur position. De la même manière, les instances réglementaires, qu'elles soient sectorielles ou gouvernementales, hésitent à favoriser l'harmonisation des normes entre provinces, craignant une perte de pouvoir ou la remise en cause de cadres qu'elles ont elles-mêmes façonnés. Les gouvernements provinciaux, pour leur part, demeurent souvent réticents à faciliter davantage les échanges, craignant une baisse de revenus fiscaux (notamment liés à des produits comme l'alcool ou le tabac) ou des coûts politiques, tels que la perte d'appuis auprès d'industries locales influentes (Carlberg, 2021, p.5).

Finalement, l'inertie administrative et institutionnelle constitue un obstacle de taille. La réforme du commerce interprovincial impliquerait de surmonter un appareil réglementaire volumineux, des processus législatifs lourds et des négociations complexes entre plusieurs juridictions (Carlberg, 2021, p.5). Cette situation, combinée à la tendance naturelle des acteurs en place à préserver leurs acquis, rend tout changement ardu, même lorsque les bénéfices économiques potentiels – en termes de productivité, de croissance et d'efficacité – semblent évidents. L'Accord de libre-échange canadien a permis d'accomplir des progrès dans ce domaine, en réduisant ou en éliminant certaines restrictions provinciales et fédérales. Néanmoins, la portée de cette progression demeure limitée, puisqu'il subsiste aujourd'hui environ 100 à 120 exceptions pour les provinces. Les provinces qui en ont le plus grand nombre sont le Québec (36) et le Nouveau-Brunswick (17) (Couillard, 2025, p.2).

1.3.1 L'arrêt Comeau et l'arrêt Gold Seal : portée et limites de l'article 121 de la Loi constitutionnelle de 1867

L'arrêt *R.* c. *Comeau* (2018 CSC 15) constitue un jalon majeur pour comprendre la résilience des barrières interprovinciales. Un retraité du Nouveau-Brunswick avait été condamné pour avoir importé un volume d'alcool supérieur à la limite provinciale. En effet, il s'était rendu à la réserve indienne Listuguj First Nation, au Québec, d'où il avait rapporté environ quinze caisses de bière ainsi que trois bouteilles de spiritueux (R.c. *Comeau*, 2016 NBCP). À la suite de son arrestation, celui-ci plaidait que l'article 121 de la Constitution canadienne (« admission en franchise » des produits des autres provinces) garantissait une libre circulation matérielle des biens. Si la Cour provinciale a initialement jugé la restriction inconstitutionnelle au regard de l'article 121, la Cour suprême a été appelée à clarifier la portée de cet article (Kelly-Gagnon, 2017, p.1). Celle- ci a infirmé le jugement de première instance et retenu une interprétation restrictive de l'art. 121 : la disposition prohibe avant tout les droits de douane et, de façon limitée, des « charges de nature équivalente ». En revanche, des mesures provinciales non tarifaires (p. ex., quotas, régimes de permis, restrictions quantitatives) demeurent constitutionnelles si leur objet véritable n'est pas de contrecarrer le commerce interprovincial et si leurs effets restrictifs ne dépassent pas ce qui est accessoire à un objectif provincial légitime (*R*.c. *Comeau*, 2018 CSC 15). En bref, la Cour suprême indique que le gouvernement fédéral n'a pas une liberté commerciale absolue et qu'un gouvernement provincial peut légitimement imposer des barrières non tarifaires pour des

raisons valables, même si elles ont un impact sur le commerce interprovincial (Couillard, 2025, p.5).

La jurisprudence de la Cour suprême a deux conséquences majeures: Premièrement, elle réaffirme l'autonomie provinciale, en écartant une lecture « marché-unique » de l'art. 121 – ce qui, dans l'affaire Comeau, a validé la capacité du Nouveau-Brunswick à restreindre l'importation d'alcool (Kelly-Gagnon, 2017, p.1). À la suite de cette affaire, et maintenant suite à l'offensive tarifaire américaine, les gouvernements, fédéral et provinciaux, ont déposé des projets de loi établissant clairement leurs propres objectifs de libéralisation (Couillard, 2025, p.5). Deuxièmement, en l'absence d'un levier constitutionnel véritablement contraignant, elle déplace la stratégie de réforme vers des instruments politiques et coopératifs (ALEC, TCCR, lois de reconnaissance mutuelle, ententes bilatérales). En ce sens, l'affaire Comeau explique pourquoi, malgré le coût économique documenté des entraves, le contentieux constitutionnel demeure un instrument peu susceptible de produire une libéralisation généralisée du marché intérieur.

En 1921, dans l'arrêt *Gold Seal Ltd. v. Alberta*, la Cour suprême du Canada avait déjà adopté une interprétation restrictive de l'article 121 de la Loi constitutionnelle de 1867, en jugeant que l'expression « admis en franchise » se limitait à l'interdiction des droits de douane interprovinciaux (*Gold Seal. V Alberta,* 1921, p.470). L'affaire concernait une entreprise de distribution d'alcool souhaitant acheminer ses produits de la Colombie-Britannique vers l'Alberta et la Saskatchewan, alors soumises à des régimes de prohibition, lesquels étaient renforcés par la Canada Temperance Act interdisant l'importation d'alcool dans les provinces concernées (Sandilands, 2025, p.2). Contestant cette législation, *Gold Seal* soutenait que l'article 121 garantissait la libre circulation des marchandises entre les provinces. La Cour suprême a toutefois rejeté cet argument. Cette décision a eu pour effet de laisser intacte la capacité des gouvernements fédéral et provinciaux d'ériger des obstacles non tarifaires au commerce interprovincial (*Gold Seal. V Alberta,* 1921, p.424). Bien que cette interprétation ait pu se justifier dans son contexte historique, elle est souvent considérée comme l'un des fondements juridiques de la persistance des entraves actuelles au commerce intérieur canadien, ce qui explique les tentatives ultérieures, notamment dans l'arrêt Comeau, de réactiver une lecture plus large de l'article 121 (Sandilands, 2025, p.3).

1.4 Efforts d'élimination des barrières

En 1989, le Canada a déployé une stratégie ambitieuse en matière de commerce international, alors que ses progrès pour réduire les barrières au commerce intérieur demeurent limités. En effet, depuis l'Accord de libre-échange conclu avec les États-Unis en 1989, le Canada a signé des ententes commerciales avec 44 pays, dont 27 sont membre de l'UE. Or, sur le plan interne, les avancées vers une véritable libéralisation commerciale ont été beaucoup plus lentes. Dans plusieurs cas, les accords internationaux ont même permis aux entreprises étrangères d'accéder plus facilement au marché canadien que ne le pouvaient certaines entreprises situées dans d'autres provinces (Alvarez, Krznar et Tombe, 2019, p.5).

Selon Alvarez, Krznar et Tombe (2019, p.6), le commerce interprovincial a graduellement perdu du terrain au profit du commerce international. L'évolution comparée de ces deux types d'échanges révèle trois périodes distinctes. Au début des années 1980, la valeur du commerce interprovincial et celle du commerce international étaient similaires. Au cours de la décennie suivante, les échanges interprovinciaux ont reculé de manière constante. Parallèlement, le commerce international a connu une expansion rapide, dépassant 80 % du PIB à la suite de la mise en œuvre de l'Accord de libre-échange canado-américain (1989) puis de l'ALÉNA (1994). Cette croissance soutenue s'est toutefois atténuée au début des années 2000, ramenant le ratio du commerce international à environ 65 % du PIB en 2017, Un pourcentage tout de même plus élevé que les échanges interprovinciaux.

La dépendance du Canada à l'égard du commerce international est toutefois en partie surestimée. Comme le rappelle Paquin (2025), les échanges interprovinciaux ne sont pas comptabilisés comme des « exportations » dans les analyses économiques, ce qui fausse la perception de l'ouverture commerciale canadienne. En prenant le Québec comme exemple, l'auteur constate que ses échanges avec les autres provinces sont comparables, voir même supérieurs, à ceux qu'il entretient avec ses partenaires étrangers, comme les États-Unis. Si le commerce international domine en volume relatif, le commerce intérieur occupe donc une place stratégique sous-estimée. Ce dernier présente aussi une structure différente. En effet, les services y occupent une place centrale, représentant plus de la moitié des échanges interprovinciaux, contre seulement 10 % dans le commerce international (Alvarez, Krznar et Tombe, 2019, p.6).

1.4.1 L'Accord sur le commerce intérieur devenu l'Accord de libre-échange canadien

L'Accord sur le commerce intérieur (ACI), adopté en 1995, répondait à deux préoccupations principales. Premièrement, il visait à harmoniser les pratiques provinciales et territoriales avec les engagements commerciaux que le Canada avait déjà pris dans le cadre de l'ALÉNA et des accords internationaux de l'OMC. L'ACI s'inscrivait dans une logique similaire à celle de ces traités, en privilégiant des politiques orientées vers le marché, marquées par la libéralisation, la privatisation et une réduction de l'intervention réglementaire dans des champs relevant de la compétence provinciale. Deuxièmement, l'introduction de règles inspirées de l'ALÉNA au sein du marché intérieur avait pour but d'assurer aux entreprises canadiennes, à l'échelle nationale, les mêmes droits et possibilités en matière d'échanges et d'investissements que ceux accordés aux entreprises étrangères dans le cadre des accords commerciaux internationaux (Trew et Lee, 2025, p.9). Cet accord est entré en vigueur dans un contexte de fortes tensions constitutionnelles et de crise de l'unité nationale. Le climat politique était alors dominé par l'échec de l'Accord de Charlottetown (1992) et la montée du mouvement souverainiste au Québec (Smith et Mann, 2015, p.9).

L'ACI reposait sur six principes généraux censés favoriser la création d'un véritable marché intérieur : la non-discrimination réciproque, le droit d'entrée et de sortie, l'absence d'obstacles, les objectifs légitimes, la conciliation et la transparence (Accord sur le commerce intérieur, 2015). Toutefois, ces principes furent largement vidés de leur portée par les nombreuses exceptions sectorielles de la Partie IV, couvrant notamment l'agriculture, l'énergie, les transports, les ressources naturelles et la mobilité de la main-d'œuvre (Smith et Mann, 2015, p.10). L'ACI a certes permis quelques avancées dans des domaines tels que la mobilité de la main-d'œuvre, la réglementation de produits agricoles ou encore la transparence des marchés publics (OCDE, 2016). Toutefois, les critiques de l'époque ont dénoncé un accord « modeste » dépourvu de mécanisme d'application efficace : le Secrétariat du commerce intérieur, ne disposait ni de pouvoirs coercitifs ni de ressources significatives. Devant ces limites, certaines provinces ont conclu entre elles des accords régionaux afin d'accélérer la libéralisation des échanges (Smith et Mann, 2015, p.12).

En 2017, l'ensemble des provinces, des territoires et le gouvernement fédéral ont convenu de moderniser l'ACI en signant l'Accord de libre-échange canadien (ALEC) (Affaires intergouvernementales, 2019). Signé par le gouvernement fédéral ainsi que toutes les provinces et territoires, il couvre pratiquement tous les secteurs économiques — biens, services, investissements et mobilité de la main-d'œuvre — selon une approche de type liste négative, où tout est couvert à moins d'être expressément exclu (Affaires intergouvernementales, 2021). Ce dernier améliore la couverture des marchés publics et des mécanismes de règlement des différends, et encourage une meilleure coopération réglementaire (Alvarez, Krznar et Tombe, 2019, p.5).

À l'instar de l'ACI, l'ALEC visait également à assurer la cohérence des politiques provinciales et territoriales avec les engagements internationaux du Canada, notamment ceux découlant de l'Accord économique et commercial global (AECG) conclu avec l'Union européenne (Trew et Lee, 2025, p.10). Or, ce dernier étendait considérablement les disciplines commerciales en couvrant, par exemple, les marchés publics municipaux et scolaires, limitant ainsi la capacité des administrations locales à favoriser leurs entreprises ou à négocier des retombées locales (Trew et Lee, 2025, p.11). Pour préserver un minimum de marge de manœuvre dans des domaines sensibles — services publics, développement économique régional ou protection de certains secteurs — les provinces ont dû inscrire de nombreuses exceptions, reprises telles quelles dans l'ALEC. Bien que celui-ci maintienne certaines exclusions (gestion de l'offre, culture, services sociaux, eau, etc.), l'essentiel des activités économiques demeure soumis aux principes de non-discrimination et d'harmonisation réglementaire, ce qui contraint l'autonomie des gouvernements dans la mise en œuvre de politiques publiques (Trew et Lee, 2025, p.12).

Le Comité sur le commerce intérieur (CCI) constitue l'instance décisionnelle centrale de l'Accord de libre-échange canadien (ALEC). Il regroupe les ministres fédéraux, provinciaux et territoriaux responsables du commerce et a pour mandat de superviser la mise en œuvre de l'accord. À ce titre, il encadre les groupes de travail, approuve le budget du Secrétariat du commerce intérieur et tranche les différends soumis à son attention. La présidence du CCI est assurée de façon rotative par les provinces et territoires, sur une base annuelle (Affaires intergouvernementales, 2021). Sous son autorité se trouve la Table de conciliation et de

coopération en matière de réglementation (TCCR), composée de hauts fonctionnaires. Cette instance constitue le bras technique du CCI : elle est chargée d'identifier et de réduire les divergences réglementaires entre juridictions, d'élaborer des normes communes dans des secteurs émergents et de promouvoir des mécanismes de reconnaissance mutuelle. En ce sens, la TCCR joue un rôle opérationnel essentiel pour concrétiser les objectifs politiques fixés par le CCI (Affaires intergouvernementales, 2021).

À travers cet accord, il existe un mécanisme de règlement des différends destiné à assurer le respect de ses règles par les provinces, les territoires et le gouvernement fédéral. Le processus repose d'abord sur la recherche d'un règlement négocié, à travers des consultations et des médiations (Trew et Lee, 2025, p.13). Si celles-ci échouent, l'affaire peut être portée devant un groupe spécial de spécialistes qui analyse les preuves, organise des audiences et publie un rapport public. Lorsque le groupe conclut qu'une mesure viole l'accord, la partie fautive est tenue d'y remédier, par exemple en modifiant une loi ou en ouvrant certains marchés publics. À défaut de se conformer, elle peut être condamnée à verser une sanction financière, soit directement au gouvernement plaignant dans les litiges intergouvernementaux, soit à un fonds administré par le secrétariat de l'ALEC lorsqu'il s'agit d'un litige initié par un particulier (Trew et Lee, 2025, p.13).

1.4.2 Efforts bilatéraux ou multilatéraux interprovinciaux

Selon Couillard (2025, p.2), le fédéralisme est la façon la plus moderne de faire coexister des peuples différents en mettant en commun des vues, des intérêts divers, tout en respectant les différences qui créent une saine émulation entre les provinces. Le fédéralisme constitue un élément central de l'identité canadienne, mais il est, par nature, asymétrique et limite l'optimisation et la répartition équitable des bénéfices économiques (Couillard, 2025, p.2). Depuis la Confédération en 1867, les provinces et territoires tentent de réduire les obstacles au commerce interprovincial, par des ententes bilatérales et par des accords intergouvernementaux multilatéraux. Ces accords offrent une alternative non constitutionnelle aux réformes économiques, s'appuyant sur l'article 121 de la Loi constitutionnelle de 1867 qui garantit la libre circulation (Manucha et Tombe, 2022, p.9). En annexe 1 de cet essai, je présente un tableau tiré de l'article de Ryan Manucha (2025a) dans son article *A Call for Coherence: Variation in Recent Legislative Approaches to Remedy*

Internal Trade Barriers, afin d'offrir une représentation visuelle claire des législations citées ci-après.

Au cours des dernières années, plusieurs provinces ont adopté de nouvelles mesures visant à renforcer le libre-échange interprovincial. La Nouvelle-Écosse a ouvert la voie en adoptant en mars 2025 la *Free Trade and Mobility in Canada Act*, suivie par l'Ontario avec sa propre loi axée sur la réciprocité, le projet de loi 2, *la Loi de 2025 pour protéger l'Ontario en favorisant le libre-échange au Canada* (Tombe, 2025, p.2). Ce projet de loi adopté par l'Ontario constituerait une première au Canada en supprimant sans condition l'ensemble des exceptions existantes au libre-échange interprovincial. L'Ontario se distingue ainsi comme la province ayant accompli les progrès les plus notables dans l'élimination des obstacles interprovinciaux au commerce des biens et services, aux investissements et à la mobilité de la main-d'œuvre. Outre l'abandon de toutes ses exceptions à l'ALEC, la province a instauré un cadre réglementaire pour la vente directe d'alcool aux consommateurs et a simplifié les démarches administratives pour les travailleurs certifiés d'autres provinces, notamment dans les professions de la santé (Sondhi, 2025, p.2). Les restrictions visées par cette réforme incluent notamment l'obligation pour les fournisseurs de services immobiliers d'être établis localement, la délivrance limitée de permis de chasse et de piégeage ainsi que l'exigence d'utiliser exclusivement des raisins cultivés dans la province pour la production vinicole. La réforme prévoit que les biens, services et travailleurs provenant de provinces ou territoires ayant conclu une entente de réciprocité soient automatiquement reconnus en Ontario. Concrètement, l'harmonisation réglementaire, par exemple dans le transport routier où certains véhicules doivent encore modifier leur signalisation aux frontières provinciales, devrait générer des économies de temps et de coûts pour les entreprises (Casey et Jones, 2025).

Le *Free Trade and Mobility within Canada Act* en février dernier, présenté par le premier ministre Tim Houston, a été adopté en réaction directe aux mesures tarifaires américaines (Manucha, 2025a, p.4). Sa nouvelle législation élimine les exceptions à l'Accord de libre-échange canadien (ALEC) pour les provinces pratiquant la réciprocité et consacre le principe de reconnaissance mutuelle des biens. Concrètement, tout produit fabriqué dans une autre province ou un autre territoire et jugé conforme aux normes locales y est désormais réputé

acceptable en Nouvelle-Écosse (*Free Trade and Mobility within Canada Act*, 2025, art. 4(3)). Cette mesure vise à réduire les redondances réglementaires et à faciliter la circulation des biens entre les provinces. Par ailleurs, la loi néo-écossaise élargit la mobilité de la main-d'œuvre en reconnaissant automatiquement les certifications et autorisations professionnelles délivrées ailleurs au Canada. Une exception demeure toutefois pour les professions de la santé, qui continuent d'être soumises à des exigences provinciales particulières (*Free Trade and Mobility within Canada Act*, 2025, art. 3(2)). Ce projet de loi a rapidement été reconnu comme un catalyseur national, inspirant plusieurs provinces, comme l'Île-du-Prince-Édouard, à adopter des législations similaires (Manucha, 2025a, p.4).

Le Manitoba s'est également inscrit dans cette dynamique de modernisation en adoptant une législation intégrant le principe de reconnaissance mutuelle des biens et services. Cette loi vise à faciliter les échanges interprovinciaux en assouplissant les règles relatives à la mobilité de la main-d'œuvre pour les professions réglementées (Legislative Assembly of Manitoba, 2025, art.5(2)). Dans la même veine, l'Île-du-Prince-Édouard a promulgué une loi, qui a maintenant reçu la sanction royale, visant à éliminer les obstacles au commerce intérieur, qui reprend les principes de reconnaissance mutuelle des biens et d'assouplissement des conditions de mobilité professionnelle, l'*Interprovincial Trade & Mobility Act* (Prince Edward Island Legislature, 2025, art 1).

La Colombie-Britannique a intégré dans sa propre législation des dispositions relatives à la reconnaissance mutuelle des biens et services, consolidant ainsi la tendance pancanadienne vers une harmonisation progressive des cadres réglementaires et un renforcement du marché intérieur canadien (Legislative Assembly of British-Columbia, 2025, art 2). Les gouvernements du Québec et de Terre-Neuve-et-Labrador, ainsi que dans une moindre mesure ceux du Nouveau-Brunswick et du Manitoba, ont adopté une approche plus prudente pour réduire les frictions liées au commerce interprovincial (Trew et Lee, 2025, p.31). Par exemple, le gouvernement du Québec a présenté le *projet de loi 112 visant à faciliter le commerce des produits et la mobilité de la main-d'œuvre en provenance des autres provinces et territoires du Canada*, que j'analyse plus longuement la section 4.1.4 de cet essai (Assemblée Nationale du Québec, 2025). Ces initiatives, qui prennent la forme d'accords bilatéraux et multilatéraux, témoignent de l'émergence de zones de libre-échange

infranationales appelées à jouer un rôle central dans l'évolution du commerce intérieur canadien (Tombe, 2025, p.2).

La Saskatchewan a adopté, le 6 avril 2022, la *Labour Mobility and Fair Registration Practices Act*, entrée en vigueur le 17 mai 2022, laquelle vise à améliorer la mobilité de la main-d'œuvre en encadrant les pratiques d'inscription des organismes de réglementation et en facilitant la reconnaissance des compétences provenant d'autres provinces (Legislative Assembly of Saskatchewan, 2025). Elle a aussi signé des protocoles d'entente avec l'Ontario visant à renforcer la coopération et à faciliter le commerce interprovincial (Sondhi, 2025, p.3). Ces ententes demeurent toutefois non contraignantes sur le plan juridique. Parallèlement, l'Alberta a conclu une convention bilatérale avec la Nouvelle-Écosse prévoyant la suppression des exceptions à l'ALEC ainsi que la mise en œuvre du principe de reconnaissance mutuelle pour les biens, les services et la main-d'œuvre entre les deux provinces. Cette province a aussi adopté le *Labour Mobility Act* en 2021, qui impose aux organismes de réglementation des délais stricts et des obligations accrues de transparence afin de faciliter la mobilité interprovinciale de la main-d'œuvre (Government of Alberta, 2021, art 2). Enfin, les deux provinces de l'Ouest sont membres de l'Accord commercial du nouveau partenariat de l'Ouest, et la Saskatchewan continue de promouvoir activement l'adhésion d'autres provinces à ce cadre de coopération économique régionale (Sondhi, 2025, p.3).

En contraste aux autres articles scientifique, *The premiers' new clothes: A critical look at the race to remove interprovincial trade barriers* par Trew et Lee (2025, p.22) banalisent l'importance de réduire les obstacles au commerce: « The notion that resolving such issues could lead to more than $200 billion in economic gains is pure fantasy. Selon eux, la question des barrières au commerce intérieur canadien est souvent « instrumentalisée » sur le plan politique. Les responsables politiques exploitent la rhétorique de l'élimination des « obstacles » pour se donner une image de défenseurs de la croissance économique, alors que ces barrières sont souvent moindres (Trew et Lee, 2025, p.18). Cette dynamique a mené certaines provinces à adopter des initiatives bilatérales ou régionales présentées comme des solutions, mais qui s'apparentent davantage à des mesures symboliques qu'à de véritables réformes.

Ils invoquent l'Accord de commerce, d'investissement et de mobilité de la main-d'œuvre (TILMA), signé en 2007 entre la Colombie-Britannique et l'Alberta, puis élargi pour devenir le Partenariat commercial de l'Ouest (NWPTA). Pour la Colombie-Britannique, l'Alberta, la Saskatchewan et le Manitoba, cet accord repose sur la reconnaissance mutuelle complète et la conciliation des règles provinciales touchant le commerce, l'investissement et la mobilité de la main-d'œuvre, afin de faciliter la libre circulation des biens, services, capitaux et travailleurs dans l'Ouest canadien. Selon les auteurs, cet accord va plus loin que l'ALEC en matière de libéralisation économique, en harmonisant les normes et en facilitant la reconnaissance mutuelle des licences professionnelles (Trew et Lee, 2025, p.18). Par exemple, l'accord engage les provinces à reconnaître mutuellement ou concilier leurs normes et réglementations lorsque celles-ci restreignent le commerce, l'investissement ou la mobilité (New West Partnership, 2022, art. 5.1). Toutefois, comme l'ALEC, il encadre strictement les mesures non conformes : elles ne sont admises que si elles poursuivent un objectif légitime, sont proportionnées et ne constituent pas une barrière déguisée au commerce (Trew et Lee, 2025*,* p.19). Malgré ces dispositions ambitieuses, les résultats de l'accord demeurent limités. Par exemple, le mécanisme de règlement des différends du NWPTA a seulement traité une poignée de cas depuis 2017 (Trew et Lee, 2025, p.20).

D'autres ententes, comme l'Accord de commerce et de coopération entre l'Ontario et le Québec (2009) font contraste avec le NWPTA et favorisent davantage la coopération économique (énergie, transport, normes) qu'une reconnaissance mutuelle stricte (Trew et Lee, 202, p.21). De leur côté, le Nouveau-Brunswick et la Nouvelle-Écosse ont signé en 2009 l'Entente de partenariat entre le Nouveau-Brunswick et la Nouvelle-Écosse sur l'économie et la réglementation (EPER), visant la reconnaissance mutuelle et l'harmonisation de certaines normes, mais sans valeur juridique contraignante et avec peu de suivi public. Dans l'ensemble, ces initiatives régionales et bilatérales témoignent d'une volonté affichée de réduire les obstacles interprovinciaux, mais leurs effets économiques réels sont moindres: « the area of divergence that could be labelled as trade barriers is extremely small, accounting for a tiny portion of economic activity, and often with some legitimate justification in public policy terms » (Trew et Lee, 2025, p.22).

Plus récemment, l'adoption du projet de loi C-5 a marqué une étape importante dans les efforts de réduction des obstacles au commerce et à la mobilité de la main-d'œuvre entre les provinces (Séguin, 2025). La totalité des barrières relevant du domaine d'application fédéral ont été abolies (Couillard, 2025, p.1). En facilitant et en accélérant le développement de projets d'infrastructure d'envergure nationale, cette loi pourrait permettre la mise en place de corridors énergétiques — tels que des oléoducs, des lignes de transport d'électricité ou encore des projets portuaires et miniers. Toutefois, cette initiative législative a suscité de vives critiques de la part de groupes environnementaux et de représentants autochtones (Séguin, 2025). Ceux-ci y voient une menace potentielle à l'autonomie provinciale, une centralisation accrue des pouvoirs fédéraux, ainsi qu'un risque de contournement des processus de consultation et des normes réglementaires existantes, pourtant essentielles à la sécurité publique et à la protection de l'environnement (CQDE, 2025).

En novembre dernier, les membres du Comité du commerce intérieur (composé de ministres des gouvernements fédéral, provinciaux et territoriaux) réunis à Yellowknife, ont annoncé la signature de l'Accord canadien de reconnaissance mutuelle sur la vente de produits (ACRM). Cet accord, qui sera mis en œuvre d'ici juin 2026, réduit les obstacles à la vente de produits dans tout le Canada en permettant qu'un produit pouvant être vendu légalement dans une province ou un territoire puisse être vendu partout ailleurs au Canada sans qu'il ait à satisfaire des exigences additionnelles, à moins qu'un gouvernement ait désigné une règle précise dont l'application sera maintenue. L'accord couvrira des milliers de produits, dont les vêtements, les jouets, les véhicules, les technologies de la santé et les produits industriels. Les denrées alimentaires, l'alcool et certains produits spécifiques, comme le tabac, les plantes ou les animaux ne sont pas concernés (Canadian Free Trade Agreement, s.d).

Selon Manucha (2025a, p.5), les législatives récentes adoptées par les provinces révèlent une forte hétérogénéité dans les approches retenues pour renforcer le libre-échange interprovincial. Cette variation s'observe sur plusieurs points. Par exemple, au niveau du champ d'application, certaines provinces, comme la Colombie-Britannique, l'Ontario, le Québec ou le Manitoba, intègrent la mobilité des biens et de la main-d'œuvre, d'autres, telles que l'Alberta, la Saskatchewan ou le Nouveau-Brunswick, concentrent leurs réformes

uniquement sur la mobilité professionnelle. Aussi, les délais imposés aux organismes réglementaires diffèrent aussi largement d'une province à l'autre. Par ailleurs, certaines provinces conditionnent la reconnaissance mutuelle à une réciprocité législative (NS, PEI, ON, MB), tandis que d'autres adoptent une approche unilatérale (AB, SK, NB, QC, BC) (Manucha, 2025a, p.6). Pris ensemble, ces axes montrent que la multiplication des mesures provinciales risque d'accentuer la fragmentation réglementaire, que ces lois visent justement à réduire.

SYNTHÈSE DE LA PARTIE I

- Le commerce interprovincial représente environ 20 % du PIB canadien. Malgré une forte intégration, les échanges internes restent freinés par de multiples obstacles (Bossé, Sood, Fair & Johnston, 2023).
- Plusieurs auteurs offrent une typologie différente des barrières au commerce. Par exemple, la thèse d'Alvarez, Krznar et Tombe (2019, p.4) propose une typologie en quatre catégories : barrières naturelles (distance, géographie), prohibititives (interdictions légales), réglementaires et administratives (permis, licences, procédures) et techniques (normes sectorielles, homologations, étiquetage, santé-sécurité, environnement).
- Par contre, tous les auteurs s'entendent pour affirmer que les obstacles limitent l'accès des biens, services et travailleurs d'une province à l'autre. De plus, on observe un ralentissement de la croissance, une baisse de la productivité et de l'efficacité et des coûts de transactions élevées (Carlberg, 2021, p.1). Les coûts des changes interprovinciaux sont parfois supérieurs à ceux du commerce international (Aziz, Aziz et Mahar, 2022, p.6).
- On observe un fédéralisme asymétrique donnant aux provinces une large marge de manœuvre pour adopter des mesures protectionnistes, ainsi que des conflits et zones grises entre compétences fédérales (art. 90, 91(2), 121) et provinciales (art. 92(13)) (Carlberg, 2021, p.7; Alvarez, Krznar et Tombe, 2019, p.26). L'*arrêt Comeau* émet une interprétation restrictive de l'art. 121. : interdiction des droits de douane, mais maintien possible de barrières non tarifaires si elles poursuivent un objectif provincial légitime.

Avec cette affaire, la Cour suprême réaffirme l'autonomie provinciale (Couillard, 2025, p.5).

- ACI (1995) puis ALEC (2017). Ces accords formels sont des tentatives de créer un marché intérieur fondé sur la non-discrimination, la liste négative, la coopération réglementaire et un mécanisme de règlement des différends. On y observe des progrès réels (marchés publics, mobilité de la main-d'œuvre, TCCR) mais il y a un maintien d'un grand nombre d'exceptions sectorielles (Smith & Mann, 2015; Alvarez, Krznar & Tombe, 2019).
- La multiplication d'accords interprovinciaux et la mise en œuvre du projet de loi C-5 réaffirment aussi ce besoin coopératif. On peut y voir une mise en avant de la reconnaissance mutuelle et une volonté de mobilité de la main-d'œuvre. Mais il y a une forte hétérogénéité dans les approches des provinces (champ d'application, délais, réciprocité vs unilatéralité) (Couillard, 2025). À ce titre, voici un tableau avec un résumé clair des accords cités plus haut :

Nom de l'accord	Année	Catégorie	Parties impliquées	Objectif général
Accord de libre-échange canadien (ALEC)	2017	Accord multilatéral national	Fédéral + Provinces + Territoires	Favoriser la circulation des produits et des services, de l'investissement et de la mobilité de la main-d'œuvre, l'élimination des obstacles techniques au commerce, une plus large couverture des marchés publics et une plus grande coopération réglementaire au Canada (Accord de libre-échange canadien, 2017).
Projet de loi C-5	2025	Initiative législative fédérale récente	Fédéral + Provinces + Territoires	La totalité des barrières relevant du domaine d'application fédéral ont été abolies (Couillard, 2025, p.1). Cette loi pourrait permettre la mise en place de corridors énergétiques, des lignes de transport d'électricité ou encore des projets portuaires et miniers.
Free Trade and Mobility within Canada Act	2025	Mesure législative provinciale	Nouvelle-Écosse	Réduire les barrières au commerce dans les biens, services et investissements entre les provinces et territoires du Canada par la reconnaissance automatique des certifications (Free Trade and Mobility within Canada Act, 2025)
Interprovincial Trade & Mobility Act	2025	Mesure législative provinciale	Île du prince Édouard	Reconnaissance mutuelle des biens et assouplissement des conditions de mobilité professionnelle (Trew et Lee, 2025, p.31).
Loi pour protéger l'Ontario en favorisant le libre-échange au Canada	2025	Mesure législative provinciale	Ontario	Libre-échange complet et suppression des exceptions ALEC (reconnaissance mutuelle) (Tombe, 2025, p.2).
Labour Mobility and Fair Registration Practices Act	2022	Mesure législative provinciale	Saskatchewan	Harmonisation des pratiques de la mobilité professionnelle, facilitation reconnaissance des compétences (Manucha, 2025a, p.5).

Labour Mobility Act	2023	Mesure législative provinciale	Alberta	Mobilité de la main-d'œuvre et obligation de transparence (Manucha, 2025a, p.5).
NWPTA : Accord commercial du nouveau partenariat de l'Ouest	2013	Accord multilatéral ciblé entre régions	Colombie-Britannique, Alberta, Saskatchewan, Manitoba	Reconnaissance mutuelle complète et norme stricte pour le retrait des obstacles commerciaux. Va plus loin que l'ALEC (Trew et Lee, 2025, p.19).
Accord de commerce et de coopération Ontario-Québec	2009	Accord bilatéral ciblé entre régions	Ontario + Québec	Vise une harmonisation réglementaire. En contraste avec NWPTA : vise la coopération plutôt que reconnaissance stricte (Trew et Lee, 202, p.21).
EPER : Entente de partenariat entre le Nouveau-Brunswick et la Nouvelle-Écosse sur l'économie et la réglementation (EPER)	2009	Accord bilatéral ciblé entre régions	Nouveau-Brunswick + Nouvelle-Écosse	Vise une harmonisation réglementaire. Sans valeur juridique contraignante et peu publique (Trew et Lee, 202, p.21).
ACRM – Accord canadien de reconnaissance mutuelle (sur la vente des produits)	2025	Accord multilatéral national	Fédéral + provinces + territoires	Vente de produits sans exigences supplémentaires. Couvre milliers de produits; exceptions : aliments, alcool, tabac, animaux, plantes Canadian Free Trade Agreement, s.d).
Projet de loi 112	2025	Mesure législative provinciale	Québec	Faciliter l'accès au marché québécois des produits et des travailleurs qualifiés en provenance des autres provinces et territoires (reconnaissance mutuelle) ((Assemblée nationale du Québec, 2025, art.1).

PARTIE II- APPROCHE COMPARATIVE DES MODÈLES DE MARCHÉ INTÉRIEUR

Comme il a été établi dans la section précédente, les barrières au commerce intérieur empêchent les ressources économiques d'être utilisées de façon optimale. En restreignant la circulation des biens, services, personnes et investissements entre les provinces, elles limitent l'activité des entreprises et des citoyens. Souvent, ces obstacles proviennent de petites différences réglementaires — par exemple dans les normes de transport, de construction, de sécurité, de qualifications professionnelles ou d'étiquetage alimentaire — qui, cumulées, créent un frein important à la compétitivité économique du Canada (Manucha, 2020, p.3). En ce sens, quelques progrès ont été faits. L'Accord de libre-échange canadien (ALEC) constitue un instrument destiné, entre autres, à réduire les barrières au commerce entre les provinces au sein d'un État fédéral. Le présent texte s'attache à examiner les barrières au commerce auxquelles ces États font face et à explorer dans quelle mesure des dispositifs comparables à l'ALEC existent dans ces contextes fédérés, sous la forme d'accords visant à encadrer et à atténuer les entraves aux échanges économiques sur le marché intérieur.

La présente section vise à démontrer qu'il existe, dans d'autres pays fédéraux, des accords similaires à l'ALEC, bien que leurs formes juridiques et institutionnelles varient considérablement selon les contextes nationaux. Tous ces accords ont un objectif en commun: réduire les barrières au commerce dans leurs marchés intérieurs. En revanche, peu de fédérations disposent, comme le Canada, d'un accord intergouvernemental formel et exhaustif régissant le commerce intérieur entre les entités fédérées. La plupart ont plutôt élaboré, au fil du temps, des mécanismes alternatifs visant à encadrer la libre circulation des biens, des services et des facteurs de production à l'intérieur de leur territoire. Dans l'ensemble des modèles fédéraux étudiés, on peut distinguer quatre grandes catégories de dispositifs permettant de réduire les barrières internes au commerce : (A) les accords de reconnaissance mutuelle, qui reposent sur la coopération volontaire entre États ou provinces, comme en Australie; (B) les lois-cadres fédérales sur le marché intérieur, qui fixent des principes généraux d'accès et de non-discrimination, à l'image du système suisse; (C) les mécanismes constitutionnels ou jurisprudentiels, dans lesquels la libre circulation est garantie par les tribunaux sans qu'un accord soit nécessaire, comme aux États-Unis avec la *Dormant*

Commerce Clause; et enfin (D) les mécanismes institutionnels de coordination économique tels que le *Goods and Services Tax Council* en Inde.

2.1 Accords formels de reconnaissance mutuelle : étude de cas australien

On peut d'emblée comparer le Canada et l'Australie par la proximité de leurs structures fédérales. Les deux pays partagent une culture politique fédérale enchâssée dans des institutions parlementaires similaires et reposent sur l'union d'un nombre relativement restreint d'unités constituantes, surtout si on les compare à d'autres fédérations telles que les États-Unis ou l'Inde (Brown, 2002, p. 11). Dans les deux pays, il n'y avait pas de doutes qu'ils seraient des unions fédérales, vu la position forte des gouvernements coloniaux et des économies qui tournaient autour des capitales coloniales (Brown, 2002, p.71). L'unité économique intérieure constituait d'ailleurs un élément central du projet initial de fédération, autant au Canada qu'en Australie (Brown, 2002, p.71).

Bien que similaires à plusieurs égards, le fédéralisme australien s'est développé dans un contexte plus démocratique que celui qui a prévalu au Canada (Brown, 2002, p.72). Dans les années 1890, la Constitution australienne a été rédigée par une convention élue, ratifiée par référendum, et toute modification exige encore aujourd'hui l'approbation populaire (Constitution australienne, Article 128). Le Sénat australien, élu au suffrage des États, jouit ainsi d'une plus grande légitimité que le Sénat canadien, qui est nommé (Brown, 2002 p.72). La différence majeure entre les deux modèles réside dans la répartition des pouvoirs. L'Australie a adopté le système américain de compétences concurrentes, où les États conservent les pouvoirs résiduels, contrairement au Canada, où ces derniers appartiennent au gouvernement fédéral (Gouvernement du Canada, 2025, art. 91). Toutefois, comme mentionné précédemment, certains articles de la Constitution canadienne portent encore à confusion et confèrent une souveraineté aux provinces en matière de commerce intérieur.

Dans les années 1970 et 1980, la montée des barrières non tarifaires au commerce international a attiré l'attention sur les obstacles existant au sein même des unions économiques nationales d'Australie et du Canada (Brown, 2002, p.98). Les deux fédérations partageaient des problèmes communs : divergences réglementaires, monopoles publics,

politiques discriminatoires en matière d'investissement et de marchés publics, infrastructures fragmentées et subventions faussant la concurrence (Brown, 2002, p.99).

Selon l'étude du fédéralisme économique de Brown (2002, *table 4.1*, p.93-97), l'économie de l'Australie des années 1990 révélait un ensemble de barrières structurelles et réglementaires qui limitaient son intégration de marché intérieur. La spécificité australienne résidait dans le poids considérable des *government business enterprises* (GBE). Présents dans l'énergie, les télécommunications, le transport ferroviaire et maritime ou encore les services publics, ces monopoles limitaient l'entrée de nouveaux acteurs (Brown, 2002, p.99). Au Canada, les entreprises publiques jouaient également un rôle restrictif, mais de manière plus ciblée – par exemple dans l'électricité, la gestion des ressources énergétiques ou la distribution d'alcool (Alvarez, Krznar et Tombe, 2019, p.4). Un second obstacle observable en Australie était l'hétérogénéité des réglementations entre États, qui engendrait des coûts supplémentaires pour les entreprises. Le tableau note des différences marquées dans les normes de produits, les règles routières, la régulation des assurances, des télécommunications et des professions (Brown, 2002, *Table 4.1*, p. 94).

Selon Brown (2002, p.100), les priorités de réforme ne s'expliquent pas seulement par la nature des barrières, mais aussi par le contexte international et national. D'une part, le Canada, étroitement lié aux États-Unis par l'Accord de libre-échange (1989) puis l'ALENA (1994), a vu ses partenaires commerciaux dénoncer ses barrières internes. Par exemple, les États-Unis reprochaient notamment des politiques provinciales discriminatoires, des normes réglementaires divergentes et des pratiques d'achats publics fragmentées, qu'ils percevaient comme des obstacles concrets à l'accès effectif au marché canadien malgré l'ouverture affichée par les accords de libre-échange (Brown, 2002, p.99). D'autre part, les dynamiques de fédéralisme ont façonné différemment les réformes. En Australie, la question de l'inefficacité fédérale nécessitait une modernisation des mécanismes de coopération entre le Commonwealth et les États (ou *barriers to national competition*). La réforme s'est concentrée sur les pratiques des entreprises publiques (GBE) ainsi que sur les exigences en matière d'infrastructures nationales de transport, de communication et d'autres services publics, considérées comme des intrants essentiels à la compétitivité d'autres secteurs tels que l'agriculture et la manufacture (Brown, 2002, p.99). Les préoccupations du Canada

portaient moins sur la concurrence nationale en tant que telle que sur les barrières au commerce intérieur (*barriers to internal trade*), ciblant ainsi principalement les secteurs échangeables de l'économie (Brown, 2002*,* p.100). De plus, les débats économiques ne pouvaient être dissociés des enjeux constitutionnels et de l'unité nationale. La question du marché intérieur servait souvent de levier dans les négociations plus larges sur le rôle des provinces, en particulier le Québec, et sur la cohésion fédérale. L'intégration économique était donc inséparable des tensions linguistiques et politiques (Brown, 2002*,* p.101). Dans le point suivant, j'étudie l'impact de l'adoption de deux accords de reconnaissance mutuelle en Australie —le Mutual Recognition Agreement— en montrant comment ce mécanisme intergouvernemental a permis de réduire durablement les barrières réglementaires internes tout en respectant l'autonomie de l'État fédéral.

2.1.1 Australie– Mutual Recognition Agreement (MRA, 1992)

En Australie, cette logique commerciale s'est concrétisée en 1992 par l'adoption du Mutual Recognition Agreement, un accord intergouvernemental entre les États et territoires, et du Mutual Recognition Act, une loi fédérale destinée à en assurer la mise en œuvre, lesquels consacrent le principe selon lequel tout bien conforme aux exigences réglementaires d'un État ou territoire peut être commercialisé sur l'ensemble du territoire national, sous réserve de certaines exceptions, notamment dans le cas des professions réglementées. Ces dispositifs ont joué un rôle décisif dans la réduction des barrières non tarifaires internes et explique en partie les performances supérieures de l'Australie en matière d'intégration nationale comparativement au Canada dans les années 1990. Mis en œuvre en 1993, le système de reconnaissance mutuelle a permis de faciliter la libre circulation des biens et de la main-d'œuvre, contribuant à accroître l'efficacité économique, à stimuler la concurrence et à offrir aux consommateurs une gamme plus diversifiée de produits à des prix plus avantageux (Alvarez, Krznar et Tombe, 2019, p.27).

Selon Correia de Brito, Kauffmann et Pelkmans (2016, p.69), le Mutual Recognition Agreement s'inscrit dans un contexte marqué par un besoin de réformes structurelles. Après plusieurs décennies de politiques protectionnistes et interventionnistes, tant entre les États et territoires qu'à l'égard de l'extérieur, l'économie australienne a connu un déclin relatif de

son PIB par habitant à la fin des années 1970 et au début des années 1980. Cette situation a suscité une volonté de relance par l'amélioration de la productivité, qui a conduit à des réformes commerciales, incluant des réductions tarifaires unilatérales et l'adoption de mécanismes favorisant la circulation interne des biens et services. Dans ce contexte, le MRA a été perçu comme une étape complémentaire, conçue pour réduire les divergences réglementaires et accroître l'efficacité économique (Correia de Brito, Kauffmann et Pelkmans, 2016, p.69).

Cet accord est révélateur du fonctionnement particulier du fédéralisme australien, caractérisé par une approche volontaire et coopérative. Bien qu'il s'agisse d'un accord intergouvernemental de reconnaissance mutuelle, il s'articule avec des mécanismes d'harmonisation et de standardisation dans des secteurs stratégiques comme le transport, l'électricité, la sécurité alimentaire ou la concurrence (Correia de Brito, Kauffmann et Pelkmans, 2016, p.70). Des incitatifs financiers, octroyés par le gouvernement central aux États respectant certaines étapes de réforme, ont renforcé cette dynamique. Le résultat fut une centralisation progressive « par le bas », respectant l'autonomie des États tout en consolidant l'uniformité réglementaire (Correia de Brito, Kauffmann et Pelkmans, 2016, p.70).

2.2 Lois cadres de marchés intérieurs

La présente section porte sur des lois et lois-cadres, qui sont comparables à l'ALEC par le fait qu'elles encadrent le fonctionnement des marchés intérieurs dans différents pays fédéraux. La Suisse offre un exemple particulièrement pertinent. Elle présente plusieurs similitudes avec le Canada, notamment l'existence de disparités linguistiques marquées qui influencent directement la gouvernance économique et politique.

Selon Giorno, Jimenez et Gugler (2004, p.9), le système fédéral suisse confère aux cantons des compétences étendues dans l'organisation des marchés, ce qui leur permet de contrôler directement l'approvisionnement et la tarification de services essentiels comme l'électricité, l'eau, le gaz ou les transports régionaux. Cette autonomie se traduit par d'importantes variations de prix des services publics d'un canton à l'autre. Les pouvoirs législatifs et

exécutifs des cantons ne se limite pas aux services publics : ils s'étendent également à des secteurs tels que la construction et les services professionnels, où la multiplication de réglementations hétérogènes constitue des barrières à l'entrée pour les entreprises (Giorno, Jimenez et Gugler, 2004, p.9).

Par ailleurs, le biais en faveur des entreprises locales dans l'attribution des marchés publics est accentué par le poids considérable des dépenses gérées par les cantons et les communes. En 2000, ces marchés publics équivalaient à environ 25 % des dépenses totales de l'État et 10 % du PIB du pays, ce qui illustre leur rôle central dans la dynamique concurrentielle (Giorno, Jimenez et Gugler, 2004, p.15). Or, la législation suisse en matière de concurrence demeure relativement récente, puisqu'elle ne s'est véritablement consolidée qu'au milieu des années 1990 dans le cadre du « programme de revitalisation » économique. Parmi les textes adoptés figurent la Loi fédérale sur les cartels et autres restrictions à la concurrence (1995), l'ordonnance sur le contrôle des concentrations (1996), la Loi sur le marché intérieur (1995) et la Loi sur les entraves techniques au commerce (1996) (Giorno, Jimenez et Gugler, 2004, p.15). Toutefois, seul la Loi sur le marché intérieur sera étudiée dans les points suivants, puisqu'elle s'applique au commerce intérieur.

Selon certains auteurs tels que Rey (2005, p.3), la Suisse ne dispose pas d'un véritable marché intérieur unifié. Le fédéralisme helvétique a produit des règles cantonales qui, dans bien des cas, discriminent les acteurs économiques provenant d'autres régions. Cette fragmentation réglementaire limite la libre prestation de services, la libre circulation des personnes et, dans une certaine mesure, celle des marchandises. Les pages qui suivent sont basées principalement sur la thèse de Rey (2005), une source qui date d'il y a 20 ans. En ce sens, une certaine limite est apportée aux informations qui suivent.

2.2.1 Suisse – Loi fédérale sur le marché intérieur (LMI, 1995)

Tel que mentionné par Giorno, Jimenez et Gugler (2004, p.15), face aux critiques récurrentes des milieux politiques, économiques et scientifiques, le Conseil fédéral fit de la Loi sur le marché intérieur (LMI) un pilier central du programme de modernisation économique. L'objectif était de remodeler le fonctionnement de l'économie nationale en garantissant une véritable liberté d'accès au marché intérieur. L'option la plus directe aurait

été l'harmonisation des législations cantonales, mais cette voie se heurtait à de sérieux obstacles juridiques et politiques, puisqu'elle aurait exigé une révision constitutionnelle (Rey, 2005, p. 4).

En 1995, la Suisse a choisi de s'inspirer du modèle européen d'intégration économique, marqué par le recours au principe de reconnaissance mutuelle. En Europe, ce mécanisme, consacré par la jurisprudence « Cassis de Dijon » de la Cour de justice des Communautés européennes, avait permis de relancer le marché intérieur après des années de blocage (Rey, 2005, p.4). Transposée à la Suisse, cette logique se concrétisa à travers la LMI, conçue comme une loi-cadre (Rey, 2005, p. 4). Celle-ci vise à modifier le fonctionnement interne de l'économie et éliminer les obstacles de la libre-circulation des personnes, des marchandises, des services et des capitaux (Rey, 2005, p. 46). Plutôt que d'imposer une harmonisation des législations cantonales, elle fixe les principes généraux nécessaires pour contourner les barrières au commerce (Rey, 2005, p. 47). Deux instruments se trouvent au cœur de ce dispositif : d'une part, le principe de non-discrimination et, d'autre part, l'adaptation du principe de reconnaissance mutuelle adapté aux spécificités du système suisse (Rey, 2005, p. 5). L'article 2 LMI illustre ce choix en affirmant que toute personne ou entreprise a le droit d'offrir des biens, des services ou des prestations de travail sur l'ensemble du territoire suisse dès lors que l'activité est licite dans son canton ou sa commune d'origine (LMI, RS 943.02). En pratique, cela signifie, par exemple, que si une entreprise ou un travailleur, sur la base de ses diplômes, peuvent avoir accès au marché dans un canton, ils doivent avoir la possibilité d'offrir leur travail ou leurs services sur l'ensemble du territoire suisse (Rey, 2005, p.47). Cette approche a permis de réduire sensiblement certaines divergences cantonales et d'accroître la concurrence, notamment dans les services et les marchés publics (Rey, 2005, p.5)

La Commission de la concurrence (COMCO) est l'organe chargé de faire respecter la LMI. Celle-ci peut formuler des recommandations à l'attention des cantons et des communes, ainsi que mener des enquêtes et des expertises. Toutefois, son action demeure limitée: les recommandations de la COMCO n'ont aucun caractère contraignant. De plus, ni les autorités cantonales ni les autorités judiciaires ne sont tenues de la consulter lors de l'élaboration d'actes législatifs ou dans le cadre de contentieux. Enfin, la COMCO ne dispose pas elle-

même d'un droit de recours, ce qui l'empêche de saisir directement les tribunaux (Rey, 2005, p.49).

Ces contraintes institutionnelles réduisent considérablement son rôle, confiné à une fonction de conseil et de surveillance. En pratique, la mise en œuvre de la liberté d'accès au marché dépend donc presque entièrement des recours individuels déposés par les acteurs économiques concernés. Ce choix reflète une double logique : d'une part, le respect de la Constitution, qui impose de limiter toute centralisation excessive, et, d'autre part, la volonté politique de ne pas heurter la sensibilité des cantons en leur imposant une autorité fédérale trop intrusive (Rey, 2005, p.49). La LMI illustre un compromis fragile de garantir une certaine ouverture du marché intérieur tout en préservant l'équilibre fédéral, mais au prix d'une effectivité limitée.

L'adoption de la Loi sur le marché intérieur (LMI) devait permettre à la Suisse de pallier les effets d'un fédéralisme trop fragmenté et de rapprocher son fonctionnement de celui d'un véritable marché unifié (Rey, 2005, p.40). Toutefois, plusieurs critiques ont souligné les limites de ce dispositif, en particulier en raison de la pratique jurisprudentielle du Tribunal fédéral. Comme le rappelle Rey (2005, p. 5), la LMI était conçue comme une loi-cadre dont l'efficacité dépendait directement des recours intentés par les individus. L'effectivité de la loi reposait ainsi sur une dynamique qui conférait au Tribunal fédéral un rôle central. Or, deux problèmes sont apparus. Premièrement, la jurisprudence a souvent privilégié la défense du fédéralisme au détriment de la réalisation concrète du marché intérieur, réduisant ainsi la portée de la loi. Deuxièmement, le nombre limité de recours a entraîné une application parcellaire et incohérente des principes de libre accès au marché, freinée par les coûts, la durée et l'incertitude des procédures (Rey, 2005, p.5).

À ces difficultés s'ajoute un phénomène particulièrement problématique : la discrimination à rebours (Rey, 2005, p.6). Alors que la LMI visait explicitement à l'éviter, certaines décisions du Tribunal fédéral ont eu pour effet de désavantager les ressortissants suisses par rapport aux ressortissants étrangers bénéficiant d'accords internationaux, notamment après l'entrée en vigueur des Accords bilatéraux sur la libre circulation des personnes. Ainsi, dans certains cas, un professionnel suisse pouvait se voir imposer des contraintes que ne subissaient pas ses homologues européens Rey, 2005, p.6).

En bref, le caractère supplétif de la LMI, combiné aux réticences cantonales et à la prudence du Tribunal fédéral, a empêché la constitution d'un véritable marché intérieur. Plus d'un siècle et demi après la création de l'État fédéral, la Suisse demeure marquée par de fortes disparités cantonales, qui entravent la mobilité des personnes et la libre prestation de services (Rey, 2005, p.6). À bien des égards, l'Union européenne apparaît aujourd'hui comme une entité économiquement plus intégrée que la Suisse elle-même. Dans un environnement mondialisé, ce décalage souligne l'urgence d'une réforme destinée à réduire les incohérences persistantes et à réaliser enfin l'ambition d'un marché intérieur cohérent (Rey, 2005, p.7).

2.3 Mécanismes constitutionnels

Les États-Unis constituent un point de comparaison pertinent avec le Canada en raison de leur proximité géographique ainsi que de leurs trajectoires politiques et juridiques communes (Patel, 2024, p.1022). Chacun possède un gouvernement national doté d'un parlement bicaméral et d'une cour suprême. De plus, les deux fédérations reposent sur l'existence d'États américains et de provinces canadiennes disposant de leurs propres législatures et systèmes judiciaires. Dans les deux cas, les compétences législatives sont partagées entre le niveau fédéral et le niveau infranational. Malgré certaines différences notables entre les deux régimes constitutionnels, leur organisation institutionnelle présente de fortes similitudes (Patel, 2024, p.1022). Dès lors, une analyse comparative des effets de ces structures sur les barrières non tarifaires permet de mieux saisir comment la *Dormant Commerce Clause* américaine permet de réduire les barrières au commerce.

2.3.1 États-Unis – « Dormant Commerce Clause » (clause de commerce négative)

L'émergence d'un marché intérieur libre constitue un fondement central des fédérations modernes (Patel, 2024, p.1017). Aux États-Unis, l'incapacité du Congrès à réguler le commerce interétatique a favorisé l'adoption de mesures protectionnistes par les États, ce qui a accru les frictions commerciales et les coûts pour les marchands (Patel, 2024, p.1018). Pour y remédier, la Cour suprême a progressivement élaboré la doctrine de la *Dormant Commerce Clause*, visant à invalider les législations étatiques imposant des barrières non tarifaires au commerce interétatique. L'Article I, Section 8, Clause 3 de la

Constitution confère au Congrès le pouvoir de réguler le commerce extérieur, interétatique et avec les nations autochtones (Congressional Research Service, article S8.C3.7.1). Interprété par la Cour suprême, il limite l'autorité des États, à travers la doctrine de la *Dormant Commerce Clause*, qui interdit les lois étatiques protectionnistes ou imposant un fardeau excessif au commerce interétatique, même en l'absence d'action fédérale. Deux principes guident cette doctrine : (1) les États ne peuvent discriminer le commerce interétatique et (2) leurs lois neutres ne doivent pas l'entraver de façon disproportionnée (Congressional Research Service, article S8.C3.7.1).

Bien qu'elle demeure controversée sur le plan constitutionnel, puisqu'elle ne repose sur aucun fondement textuel explicite, cette doctrine joue un rôle structurant dans la préservation d'un marché intérieur unifié. Par sa nature même, la *Dormant Commerce Clause* vise à éliminer les règlements protectionnistes adoptés par les États qui imposent un fardeau substantiel au commerce interétatique (Patel, 2024, p.1018). Ainsi, munis de cet outil doctrinal, les tribunaux peuvent écarter efficacement les législations étatiques qui constituent un obstacle au commerce intérieur.

Selon Patel (2024, p.1033), la *Dormant Commerce Clause* constitue un principe central du fédéralisme américain : cela rend inconstitutionnelles les lois étatiques imposant un fardeau excessif au commerce interétatique. La Cour suprême juge ainsi illégales les mesures discriminatoires ou protectionnistes qui restreignent la concurrence et entraînent des prix plus élevés pour les consommateurs. Plusieurs décisions illustrent le rôle de la Cour dans la réduction des barrières non tarifaires (NTBs). Un exemple marquant est l'arrêt Granholm v. Heald (2005), où la Cour a invalidé des interdictions étatiques sur l'expédition directe de vin (Patel, 2024, p.1035). Cette décision a ouvert l'accès des consommateurs à un plus large éventail de produits, entraînant des baisses de prix significatives et favorisant l'e-commerce du vin. Aujourd'hui, presque tous les États autorisent ces ventes directes. De manière plus générale, la suppression des NTBs par le Dormant Commerce Clause favorise la libre circulation, notamment dans des secteurs comme l'alcool ou le transport routier (Patel, 2024, p.1035).

2.4 Mécanisme institutionnel en Inde

Le cas de l'Inde constitue, à son tour, un exemple pertinent pour illustrer la manière dont un mécanisme institutionnel peut réorganiser un marché intérieur fragmenté. Selon Barnwal et Al. (2024, p.1), avant la grande réforme fiscale de 2017, l'Inde était confrontée à de profondes entraves internes au commerce résultant de la structure même de son fédéralisme économique. Elle possédait un système fiscal complexe à plusieurs niveaux, chaque État fédéré imposant ses propres taxes indirectes — droits de douane interétatiques, les taxes d'entrée et les taxes sur la valeur ajoutée (TVA) — appliquées dès qu'un bien franchissait la frontière entre deux États. Ces disparités fiscales engendraient une fragmentation du marché intérieur, ralentissaient la circulation des marchandises et augmentaient les coûts de transaction pour les entreprises. Les camions de transport devaient souvent s'arrêter à chaque frontière étatique pour s'acquitter de taxes différentes, entraînant des retards logistiques, des pertes d'efficacité économique évaluées à plusieurs points de PIB et de la corruption (Barnwal et Al., 2024, p.1). Le coût logistique de ces frictions atteignait 14 % de la valeur des biens – bien au-dessus des 8–10 % observés dans les économies avancées (Barnwal et Al., 2024, p.2).

L'étude de Van Leemput (2016, p.43) montre que les barrières internes au commerce en Inde représentent une part importante des obstacles commerciaux totaux en Inde — environ 40 % en moyenne, avec des variations marquées selon la proximité des États aux ports maritimes. Les gains de bien-être potentiels liés à la réduction de ces barrières interétatiques au niveau observé aux États-Unis seraient plus élevés que ceux découlant d'une libéralisation du commerce international : 13 % contre 7 % (Van Leemput, 2016, p.43). Autrement dit, l'Inde semble avoir davantage à gagner d'un approfondissement progressif de l'intégration de son marché intérieur que d'un simple abaissement de ses barrières à l'importation vis-à-vis du reste du monde.

2.4.1 Inde – Goods and Services Tax (GST)

Pour remédier à ces inefficacités, le gouvernement indien a instauré le Goods and Services Tax (GST), après plusieurs années de négociation entre le gouvernement central et les États (Barnwal et Al., 2024, p. 3). Cette réforme a unifié les taxes indirectes en quatre

tranches nationales (5 %, 12 %, 18 % et 28 %), mettant fin à la collecte aux frontières et harmonisant la fiscalité intérieure. Le GST *Council*, organe intergouvernemental, a été chargé d'en coordonner la mise en œuvre. En plus d'uniformiser les taux d'imposition entre les États, le GST Council du gouvernement indien a mis en place une plateforme numérique, le GST Network, destinée à simplifier les procédures fiscales pour les contribuables, notamment l'enregistrement en ligne, le dépôt des déclarations et le paiement des taxes (Barnwal et Al., 2024, p. 3). L'objectif premier de la réforme était de simplifier le système fiscal et d'éliminer les effets de cumul des taxes (*cascading taxes*). En parallèle, le gouvernement visait à améliorer le climat des affaires à l'intérieur du pays, à favoriser l'intégration économique nationale et à renforcer la compétitivité des exportations indiennes sur les marchés mondiaux (Barnwal et Al., 2024, p. 4).

Avant la mise en place de la Goods and Services Tax (GST), le système fiscal indien reposait sur une logique dite « origin-based », où les taxes étaient prélevées au lieu de production. Les échanges interétatiques étaient ainsi soumis à une série de droits de douane, taxes d'entrée et vérifications documentaires, nécessitant la présence de nombreux postes de contrôle aux frontières entre États. La réforme de la GST a profondément modifié cette dynamique. En introduisant une taxe sur la valeur ajoutée basée sur la destination, les revenus fiscaux sont désormais perçus au point de consommation, supprimant la nécessité de collecter des taxes aux frontières (Barnwal et Al., 2024, p. 4). En bref, l'introduction de la GST sur le marché indien visait à intégrer le marché intérieur, réduire les coûts de transaction et favoriser la compétitivité nationale en supprimant les entraves fiscales qui fragmentaient le territoire indien. Elle représentait aussi un tournant majeur vers un fédéralisme fiscal coopératif, conciliant autonomie étatique et coordination nationale, un point qui sera abordé dans la section suivante.

SYNTHÈSE DE LA PARTIE II

- Les cas comparés démontrent qu'il existe plusieurs voies pour encadrer un marché intérieur, mais que peu de fédérations ont un accord formel comme l'ALEC. Tous les modèles étudiés cherchent à réduire les barrières mais avec des outils juridiques très différents (accords formels, lois-cadres, mécanisme constitutionnel mécanisme

Type de modèle	Pays/ dispositifs	Aspects positifs	Limites
Accords formels (reconnaissance mutuelle)	Australie – *Mutual Recognition Agreement (MRA, 1992)*	Réduction rapide des barrières techniques sans harmoniser toutes les normes; baisse des coûts de conformité; ouverture accrue des marchés pour les biens et certains services; logique coopérative respectant l'autonomie des États (Alvarez, et Al., 2019).	Repose sur la volonté politique des États/territoires; nombreuses exceptions possibles (professions réglementées, secteurs sensibles); risque d'inégalités si certains États réforment plus vite que d'autres. Impossibilité à appliquer au Canada (Alvarez et Al., 2019).
Loi-cadre de marché intérieur	Suisse – *Loi sur le marché intérieur (LMI, 1995)*	Fixent des principes généraux (non-discrimination, reconnaissance mutuelle interne, rapprochement avec l'UE); permettent d'agir sans réviser la Constitution; contribuent à ouvrir certains marchés (services, marchés publics) (Giorno et Al., 2004).	Mise en œuvre faible : COMCO sans pouvoirs contraignants, dépendance aux recours individuels; jurisprudence prudente du Tribunal fédéral; maintien d'une forte fragmentation cantonale et phénomènes de discrimination à rebours (Rey, 2005).
Mécanismes constitutionnels / jurisprudentiels	États-Unis – *Dormant Commerce Clause*	Outil puissant et centralisé : les tribunaux peuvent annuler directement les lois étatiques protectionnistes; protection efficace du marché intérieur unifié; réduction de nombreuses barrières non tarifaires (alcool, transport, e-commerce) (Patel, 2024).	Fondement textuel implicite, doctrine contestée; forte judiciarisation des conflits; dépendance au positionnement de la Cour suprême et à l'évolution de sa jurisprudence (Patel, 2024)).
Mécanisme institutionnel de coordination économique	Inde – *Goods and Services Tax (GST)*	Suppression des postes de contrôle aux frontières; baisse des coûts logistiques; intégration du marché intérieur; renforcement d'un fédéralisme coopératif (Barnwal et Al., 2024).	Réforme complexe à négocier et à administrer; persistance de disparités régionales malgré la réforme (Barnwal et Al., 2024).

institutionnel). Voici une synthèse de la partie précédente sous forme de tableau, afin de mieux se le représenter visuellement :

PARTIE III – APPLICABILITÉ AU CONTEXTE CANADIEN

La section précédente a montré que les États recourent à quatre familles d'instruments pour organiser leur commerce interne et atténuer les barrières — constitutionnels, institutionnels, législatifs (lois-cadres) et accords intergouvernementaux formels —. Cette partie propose une lecture comparative centrée sur le Canada. L'objectif est double : (1) cartographier la position canadienne au regard de ces architectures étrangères et (2) identifier les « déficits de leviers » qui expliquent la persistance d'entraves interprovinciales au Canada. Autrement dit, quels instruments « manquent » au Canada, ou sont simplement différents, par rapport aux références internationales. À travers la littérature, on peut en déduire que le Canada est différent sur deux points majeurs. D'une part, le Canada n'a pas la latitude et les mêmes leviers que certaines autres fédérations, ce qui l'empêche de régir son propre marché intérieur. Dans la même optique, sa structure fédérale même, pluraliste et décentralisée, tend à freiner les échanges interprovinciaux.

3.1 Comparaison des leviers constitutionnels et législatifs

La recherche de Fafard et Leblond (2012) sur la gouvernance des affaires extérieures offre un cadre analytique pertinent pour éclairer la manière dont le fédéralisme reconfigure les leviers de contrôle du commerce intérieur. Comme ils le mentionnent, dans nombre de fédérations, la conduite des affaires extérieures est centralisée au nom d'une autorité, « parler d'une seule voix » (Fafard et Leblond, 2012, p.12). Selon Bernier et Binette (1988, p.X), il existait dès la fin des années 80 une pression extérieure pour que l'intégration canadienne à l'économie américaine ou mondiale se complète d'une intégration intérieure plus poussée, obligeant les gouvernements fédéral et provinciaux à « parler d'une seule voix ».

Transposée au commerce intérieur, cette logique éclaire la capacité – ou l'incapacité – d'un État à garantir la libre circulation des biens et services entre ses composantes. Lorsque la constitution offre au niveau fédéral des pouvoirs d'initiative et d'exécution, l'intégration du marché intérieur se fait plus facilement: il peut utiliser des lois et décisions officielles sans avoir besoin de ratifications subnationales (Fafard et Leblond, 2012, p.12). Cela limite par conséquent l'émergence de barrières internes. À l'inverse, lorsque le pouvoir est plus partagé entre le gouvernement central et les provinces, l'unification du marché dépend surtout d'accords de coopération, qui sont souvent plus lents et moins efficaces (Fafard et Leblond,

2012, p.12). La recherche de Stéphane Paquin et Laurence Marquis (2022, p.24) montre que les provinces canadiennes sont directement impliquées dans les négociations en matière de commerce extérieur et intérieur, ce qui reconfigure l'équilibre des pouvoirs fédéral-provincial, avec un degré de coopération variable selon les accords.

Le cas américain, tel que décrit dans la section précédente, illustre le premier modèle : la Constitution américaine offre des pouvoirs d'initiative et d'exécution, qui permet un marché intérieur intégré. La *Dormant Commerce Clause* joue un rôle disciplinaire. Le juge fédéral invalide les mesures étatiques protectionnistes, assurant une police juridictionnelle du marché intérieur sans instrument conventionnel spécifique (Fafard et Leblond, 2012, p.12). En vertu de cette doctrine, toute loi étatique discriminant explicitement le commerce interétatique est jugée invalide. Même lorsqu'une mesure ne présente pas de discrimination manifeste, elle peut néanmoins être annulée si elle poursuit un objectif protectionniste implicite ou si les contraintes qu'elle impose au commerce interétatique sont disproportionnées par rapport aux bénéfices locaux qu'elle prétend apporter (Patel, 2024, p.1046).

L'utilisation d'un mécanisme constitutionnel fonctionnel pour contourner les barrières internes peut être aussi appliqué à l'Australie ou à l'Allemagne. En Australie, la culture de fédéralisme coopératif, a produit des outils transposables en interne. Ils produisent une harmonisation par la loi et reconnaissance mutuelle quasi automatique, sans exiger l'assentiment formel de chaque État à chaque étape (Fafard et Leblond, 2012, p.12). La jurisprudence canadienne relative à l'article 121 de la Constitution s'avère beaucoup moins favorable à la libre circulation que la Section 92 de la Constitution australienne qui mentionne que « trade, commerce, and intercourse among the States … shall be absolutely free » (Parliament of Australia, 2023). Au-delà de l'article 92, La Constitution australienne prévoit plusieurs dispositions pour garantir la mobilité économique interne dont l'article 90 (pouvoir exclusif du Commonwealth en matière de douanes et d'accises), l'article 117 (égalité de traitement des résidents d'autres États) et les articles 51(2), 51(3) et 99 (interdiction de discrimination fiscale ou de préférences entre États). De plus, depuis l'arrêt *McArthur v. Queensland* (1920), les juges ont reconnu un droit individuel à la liberté commerciale, invalidant diverses lois fédérales et étatiques jugées restrictives (Brown, 2002, p.75).

En Allemagne, le Bundesrat incarne ce « fédéralisme intra-étatique ». Les Länder disposent de canaux d'influence, surtout via le Bundesrat, qui peut émettre des avis quasi contraignants sur les projets législatifs. Toutefois, la prééminence fédérale demeure (Fafard et Leblond, 2012, p.12). Cette intégration des Länder au processus législatif fédéral facilite l'uniformisation de règles économiques internes sans recourir à des traités intergouvernementaux parallèles. Le Canada dispose également de mécanismes de consultation entre les gouvernements fédéral et provinciaux en matière de commerce extérieur. Pour les négociations commerciales, le mécanisme intergouvernemental le plus important est connu sous le nom de forum « C-Commerce », qui réunit des fonctionnaires des provinces et des territoires, convoqués par le gouvernement fédéral, pour examiner les questions de politique commerciale en cours (Paquin et Marquis, 2022, p.28). Toutefois, comme le Canada ne dispose pas d'un accord-cadre global pour les consultations fédérales-provinciales liées aux négociations internationales, il y a très peu de cohérence dans les approches. Pour chaque accord commercial, les provinces doivent « négocier leur rôle dans les négociations » (Paquin et Marquis, 2022, p.30). Alors que certains systèmes intègrent directement les gouvernements infranationaux au processus décisionnel fédéral, le fédéralisme canadien repose davantage sur la coopération politique que sur des mécanismes constitutionnels formels (Fafard et Leblond, 2012, p. 13).

À l'opposé, l'Union européenne et le Canada relèvent d'un second modèle où la mise en œuvre est partagée (Fafard et Leblond, 2012, p.14). Le Canada ne dispose ni d'un équivalent fonctionnel de la *Dormant Commerce Clause,* ni d'une chambre haute représentant institutionnellement les gouvernements provinciaux à la manière du Bundesrat. Les provinces jouissent d'une latitude beaucoup plus large que les États américains dans la régulation du commerce intérieur. Les tribunaux canadiens interprètent l'article 91(2) de la Constitution comme accordant une autonomie considérable aux provinces, leur permettant d'adopter des lois pouvant restreindre le commerce interprovincial, tant qu'elles n'imposent pas de discrimination explicite (Patel, 2024, p.1047). Ainsi, une loi provinciale canadienne restreignant l'importation d'alcool pourrait être jugée valide, alors qu'elle serait inconstitutionnelle aux États-Unis.

Les tribunaux canadiens interprètent également l'article 121 de la Loi constitutionnelle de 1867 de façon étroite (*R*.c. *Comeau*, 2018 CSC 15), en le limitant aux barrières tarifaires, alors qu'aux États-Unis, la *Dormant Commerce Clause* permet de supprimer de nombreuses barrières non tarifaires (Patel, 2024, p.1048). Selon Patel (2024, p.1048), deux secteurs illustrent cette différence : l'alcool et le transport routier. La Cour suprême américaine a supprimé plusieurs BNT liées à la vente directe de vin et aux réglementations sur les camions, réduisant ainsi les coûts pour les consommateurs et les entreprises. En revanche, au Canada, la majorité des provinces interdisent la vente interprovinciale directe de vin aux consommateurs, et les règles provinciales sur le poids, la taille ou les configurations des camions varient largement, engendrant inefficacités et coûts supplémentaires pour les entreprises (Patel, 2024, p.1049).

Le Canada recourt donc à des accords intergouvernementaux comme l'ALEC pour régir son marché intérieur. Cette voie coopérative est pertinente, mais elle explique la résilience de barrières interprovinciales : l'État fédéral n'a pas la même latitude que le Commonwealth australien pour imposer, ni le même levier juridictionnel que les États-Unis pour discipliner (Fafard et Leblond, 2012, p.12). Ainsi, les comparaisons recensées par Fafard et Leblond et Patel témoignent d'un déficit de leviers au Canada. Faute d'outils constitutionnels ou jurisprudentiels centralisés, l'intégration du marché intérieur dépend d'une institutionnalisation de la coopération, ce que nous verrons dans la prochaine partie de cet essai.

3.2 Structures fédérales divergentes

Dans la même optique, Smith et Mann (2015, p.13) viennent préciser que les lacunes du Canada en matière d'intégration du marché intérieur tiennent pour beaucoup à la structure même de son fédéralisme. En comparant celui-ci au système fédéral australien, les auteurs affirment que l'Australie a évolué vers une centralisation croissante des pouvoirs, alors que le Canada a suivi une trajectoire inverse, marquée par un renforcement progressif de l'autonomie provinciale. Au Canada, le XX^{e} siècle a été le théâtre d'une dévolution continue des compétences vers les provinces, lesquelles ont progressivement affirmé leurs prérogatives constitutionnelles et symboliques, en particulier le Québec, moteur d'un mouvement de redéfinition de la souveraineté provinciale (Smith et Mann, 2015, p.13). Ce

processus a consolidé un fédéralisme d'équilibre, mais aussi fragmenté la capacité du gouvernement central à agir de manière unifiée dans les domaines économiques partagés, tel que mentionné précédemment (Fafard et Leblond, 2012, p.13). À l'inverse, l'Australie a connu un transfert graduel de pouvoirs. La réinterprétation des compétences du Commonwealth par la Haute Cour et la mise en place d'une gouvernance exécutive intégrée ont entraîné un transfert constant d'autorité du niveau étatique vers le niveau fédéral (Smith et Mann, 2015, p.13).

Cette dynamique se traduit aujourd'hui par une énorme différence dans la centralisation. Les recettes fédérales représentent environ 67 % de l'ensemble des revenus publics australiens, contre 45 % au Canada, et la fonction publique australienne demeure concentrée sous la tutelle du Commonwealth (Smith et Mann, 2015, p.13). Sur le plan des politiques sociales, l'indice comparatif rapporté par Smith et Mann (2015, p.13) attribuait à l'Australie une note de 5 sur 6, contre seulement 2,5 pour le Canada, illustrant un déséquilibre institutionnel. Parallèlement, l'Australie se distingue par la solidité de ses mécanismes de fédéralisme coopératif et exécutif, formalisés autour d'institutions pérennes. Par exemple, le *Council of Australian Governments (COAG)*, créé à partir des réunions entre le Premier ministre et les chefs des gouvernements d'État, agit comme plateforme institutionnelle permanente de coordination intergouvernementale, dotée d'un secrétariat administratif. À l'opposé, le fédéralisme exécutif canadien demeure essentiellement coutumier. Les conférences des premiers ministres ne reposent sur aucune base institutionnelle fixe, et leur tenue dépend de la volonté du gouvernement fédéral en place. Certes, la création du Conseil de la fédération en 2003 a offert aux provinces un forum permanent de coordination interprovinciale, mais celui-ci n'inclut pas le gouvernement fédéral et ne dispose d'aucun pouvoir décisionnel contraignant (Collins, 2018). L'épisode des années 2006-2015, au cours duquel le Premier ministre du Canada a largement évité ces rencontres — à l'exception des sommets de crise de 2008-2009 —, illustre la précarité de ces mécanismes de coordination (Smith et Mann, 2015, p.13).

Enfin, les différences sociolinguistiques entre les deux pays accentuent cette divergence structurelle. Là où le Canada est traversé par des clivages ethnolinguistiques persistants opposant communautés francophones et anglophones, l'Australie se caractérise tout de même

par une forte homogénéité culturelle et linguistique, malgré les fortes revendications autochtones. L'absence de mouvements nationalistes infra-étatiques et la prédominance exclusive de l'anglais comme langue commune facilitent la coopération intergouvernementale et réduisent les tensions identitaires. Cette cohésion interne favorise l'adoption rapide d'accords ou de cadres législatifs communs, et constitue, à bien des égards, un avantage institutionnel majeur dans la réduction des barrières commerciales internes (Smith et Mann, 2015, p.13).

L'expérience internationale montre que les réformes du commerce intérieur émergent souvent dans des fenêtres d'opportunités politiques particulières (Manucha, 2025b, p.8). L'Australie a su tirer parti de tels moments pour renforcer son marché intérieur. En reprenant les précédents constats formulés sur les déficits de leviers, la comparaison de Smith et Mann (2015) révèle que l'Australie dispose non seulement de leviers constitutionnels plus centralisés, mais aussi d'une architecture institutionnelle et culturelle propice à la convergence. À l'inverse, le fédéralisme canadien, pluraliste et asymétrique, tend à freiner la mise en œuvre rapide et uniforme des réformes économiques communes, ce qui explique la persistance d'obstacles interprovinciaux malgré les initiatives de coopération.

SYNTHÈSE DE LA PARTIE III

- Comme le soulignent Fafard et Leblond, dans plusieurs fédérations, l'État central peut « parler d'une seule voix » (2012, p.12), ce qui facilite la libre circulation. Par contre, le Canada ne dispose pas des outils constitutionnels permettant de garantir un marché intérieur pleinement intégré. Au contraire, son intégration dépend surtout d'accords de coopération, qui sont souvent plus lents et moins efficaces (Fafard & Leblond, 2012, p.12).
- Aux États-Unis, la Dormant Commerce Clause élimine les barrières non tarifaires en invalidant toute mesure étatique protectionniste (Patel, 2024, p.1048). Pour l'Australie, l'article 92 garantit que le commerce interétatique « shall be absolutely free » (Parliament of Australia, 2023). Même le Bundesrat allemand permet une harmonisation intégrée sans avoir recours à des accords intergouvernementaux (Fafard & Leblond, 2012, p.12).

- Le Canada a suivi une trajectoire inverse, marquée par une dévolution continue des compétences vers les provinces. De plus les clivages ethnolinguistiques persistent au Canada et compliquent encore davantage la convergence réglementaire (Smith & Mann, 2015, p.13). Bref, faute d'outils constitutionnels ou jurisprudentiels centralisés, l'intégration du marché intérieur dépend de la coopération (Fafard et Leblond, 2012, p.12-13). Cela explique, en partie, la persistance d'obstacles interprovinciaux.

PARTIE IV- PISTES DE RECHERCHE POUR UNE RÉFORME DU MARCHÉ INTÉRIEUR CANADIEN

À l'issue de l'analyse précédente, il apparaît que les déficits institutionnels et les contraintes structurelles propres au fédéralisme canadien mènent à la persistance des obstacles au commerce. Les comparaisons internationales menées dans la partie 2 révèlent que d'autres fédérations, notamment l'Australie, les États-Unis, l'Inde et la Suisse, ont réussi à instaurer des architectures plus efficaces pour encadrer la libre circulation à l'intérieur de leurs frontières. Ces systèmes reposent sur des leviers que le Canada ne possède pas entièrement : mécanismes de reconnaissance mutuelle, instruments constitutionnels, fédéralisme coopératif. Dès lors, l'enjeu pour le Canada n'est pas seulement de mieux appliquer ses engagements, mais de moderniser la gouvernance de son marché intérieur en s'inspirant de ces modèles. Cette dernière partie propose donc une série de réformes institutionnelles, économiques et réglementaires susceptibles de réduire durablement les barrières interprovinciales. L'objectif est, d'une part, de renforcer la cohérence et la transparence du cadre de l'ALEC, d'autre part, de doter la fédération canadienne des leviers nécessaires pour assurer un véritable espace économique intégré.

4.1 Vers une reconnaissance mutuelle plus systématique

Dès 2016, le rapport de recherche *Tear Down These Walls: Dismantling Canada's Internal Trade Barriers* par David Tkachuk et Joseph A. Day soulignait les progrès réalisés par la Colombie-Britannique, l'Alberta et la Saskatchewan dans le cadre du New West Partnership Trade Agreement (NWPTA). Ils estimaient que cet accord avait été plus efficace que l'Accord sur le commerce intérieur (ACI) pour réduire les barrières commerciales

interprovinciales. Le comité attribuait ce succès à l'intégration du principe de reconnaissance mutuelle, selon lequel un bien, un service, une personne ou un investissement conforme aux normes d'une province est automatiquement reconnu comme conforme dans une autre, sans devoir subir de tests, certifications ou évaluations supplémentaires (Tkachuk et Day, 2016, p.5). Le rapport recommandait que ce principe devienne un élément central du commerce canadien en s'appuyant sur les exemples de son efficacité en Australie, dans l'Union européenne, en Suisse, ainsi que dans certains accords internationaux tels qu'entre l'Australie et la Nouvelle-Zélande, ou encore le Canada et l'Union européenne (Tkachuk et Day, 2016, p.5).

Comme mentionné précédemment, depuis près de trente ans, le Canada dispose d'un cadre pancanadien visant à encadrer le commerce intérieur entre les provinces. Initialement établi par l'Accord sur le commerce intérieur (ACI), ce dispositif a été remplacé en 2017 par l'Accord de libre-échange canadien (ALEC), qui a notamment créé la Table de conciliation et de coopération en matière de réglementation (TCCR) (Manucha, 2025b, p. 9). Cette instance intergouvernementale a pour mandat de réduire les divergences réglementaires à la source de la majorité des barrières interprovinciales. Bien que certaines avancées aient été réalisées, les progrès globaux demeurent modestes (Trew & Lee, 2025, p. 24).

Afin d'accélérer le processus d'intégration du marché intérieur, la TCCR a ajouté à son plan de travail 2021-2022 l'ambitieux volet « Élément 30 », qui visait à établir un accord de reconnaissance mutuelle généralisée pour les biens et services (Manucha, 2025b, p. 9-10). L'initiative marquait un tournant important dans la stratégie canadienne, en privilégiant la reconnaissance mutuelle comme principal levier de réduction des barrières plutôt que l'harmonisation complète des normes. Toutefois, les progrès réalisés dans la mise en œuvre de cet objectif demeurent limités, en raison des contraintes structurelles de l'ALEC — un accord volontaire, non contraignant, reposant sur le consensus entre quatorze gouvernements — et du manque d'autorité décisionnelle des représentants gouvernementaux siégeant à la TCCR (Manucha, 2025b, p.10).

Dans ce contexte, les gouvernements provinciaux, territoriaux et fédéral ont néanmoins exprimé un intérêt partagé pour la conclusion d'un accord de reconnaissance mutuelle élargi, à négocier dans le cadre de la TCCR (Trew & Lee, 2025, p. 24). Une telle initiative pourrait, en théorie, présenter des avantages pour les entreprises en favorisant l'identification et l'harmonisation des divergences mineures entre les règles provinciales. Toutefois, en l'absence d'une norme nationale claire et d'un droit reconnu aux provinces d'adopter des réglementations plus strictes dans l'intérêt public, de telles démarches pourraient fragiliser les protections existantes en matière de conditions de travail, de santé publique et de protection environnementale (Trew & Lee, 2025, p. 24).

Les négociations, amorcées depuis plus d'un an dans le cadre du Plan d'action sur le commerce intérieur 2024-2027, s'accompagnent de multiples initiatives législatives au niveau provincial. Des provinces telles que l'Ontario, la Colombie-Britannique, la Nouvelle-Écosse, le Manitoba, le Québec et l'Île-du-Prince-Édouard ont adopté ou déposé des lois dans la dernière année, ayant pour objectif déclaré de réduire ou d'éliminer certaines barrières commerciales. (Trew & Lee, 2025, p. 24). Tel que mentionné dans la partie I, la Nouvelle-Écosse a ouvert la voie avec l'adoption du *Free Trade and Mobility Within Canada Act* (projet de loi 36), qui instaure un régime de reconnaissance mutuelle fondé sur la réciprocité. L'Ontario s'est inscrit dans cette dynamique avec le dépôt du projet de loi *2,* la *Loi de 2025 pour protéger l'Ontario en favorisant le libre-échange au Canada* qui adopte une approche plus prudente, mais demeure aligné sur le principe de reconnaissance mutuelle. Le Nouveau-Brunswick a rejoint cette initiative par la conclusion d'un protocole d'entente avec la Nouvelle-Écosse et l'Ontario, et par la signature d'une entente distincte avec Terre-Neuve-et-Labrador, contribuant ainsi à l'émergence d'un réseau interprovincial de reconnaissance mutuelle. De son côté, l'Île-du-Prince-Édouard a déposé un projet de loi intitulé *Interprovincial Trade and Mobility Act*, visant à instaurer un cadre législatif comparable favorisant la circulation des biens et la mobilité de la main-d'œuvre entre provinces partenaires. Cependant, peu d'exemples concrets d'obstacles justifiant de telles réformes ont été fournis à l'appui de ces démarches (Trew & Lee, 2025, p. 24).

Parallèlement, plusieurs gouvernements provinciaux ont choisi de supprimer leurs exceptions propres à l'ALEC, lesquelles visaient à préserver une marge de manœuvre en matière de

politiques publiques dans des secteurs sensibles et à se prémunir contre les différends commerciaux internes ou internationaux (Trew & Lee, 2025, p. 24). Ces réformes s'ajoutent à l'adoption du projet de loi fédéral C-5, qui entend simplifier la reconnaissance des certifications professionnelles entre provinces — notamment par l'abolition de tests ou de formations supplémentaires imposés aux travailleurs souhaitant exercer dans une autre juridiction (Trew & Lee, 2025, p. 24).

Certaines administrations envisagent des assouplissements réglementaires ciblés dans des secteurs spécifiques, comme celui de la distribution d'alcool, où la vente directe au consommateur pourrait compléter les systèmes provinciaux de vente au détail existants. Néanmoins, ces secteurs — notamment l'alcool et le cannabis — demeurent soumis à d'importantes taxes d'accise destinées à limiter les risques sanitaires et sociaux liés à la surconsommation tout en assurant des revenus substantiels aux gouvernements provinciaux (Trew & Lee, 2025, p. 24). Une libéralisation trop rapide ou mal encadrée risquerait ainsi de compromettre ces objectifs d'intérêt public.

4.1.1 Les origines de la reconnaissance mutuelle à travers l'Union européenne et l'Australie

Le principe de reconnaissance mutuelle s'est imposé en Europe à la fin des années 1970 comme un instrument central de la construction du marché intérieur (Manucha, 2025b, p. 11). Face aux difficultés à obtenir l'unanimité entre États membres pour harmoniser les réglementations, l'Union européenne (UE) a progressivement adopté une approche combinant reconnaissance mutuelle et harmonisation minimale. Cette évolution trouve son origine dans l'arrêt *Cassis de Dijon*, rendu par la Cour de justice de l'Union européenne (CJUE) en 1979, qui a établi qu'un produit légalement commercialisé dans un État membre devait être admis dans un autre, sauf justification légitime. Ce principe, inscrit dans les dispositions relatives à la libre circulation du Traité sur le fonctionnement de l'Union européenne (TFUE), constitue depuis lors un pilier juridique et économique du marché unique européen (Manucha, 2025b, p. 11).

L'UE s'est dotée d'un cadre institutionnel particulièrement coercitif pour garantir l'unicité de son marché (Alvarez, Kznar et Tombe. 2019, p.27). Le Traité de Rome interdit toute mesure susceptible d'entraver, directement ou indirectement, le commerce intra-européen.

En complément, l'Union a adopté plusieurs directives d'harmonisation ainsi qu'un Règlement sur la reconnaissance mutuelle en 2008, visant à faciliter la libre circulation des biens et des services. La Commission européenne y joue un rôle de supervision essentiel, notamment en examinant les propositions législatives nationales avant leur adoption afin d'assurer leur compatibilité avec le droit de l'Union (Alvarez, Kznar et Tombe. 2019, p.28). Selon Ryan Manucha (2025b, p. 11), ce modèle européen a produit des effets économiques significatifs. La reconnaissance mutuelle a permis une hausse des exportations de 15 à 40 % et une augmentation de 50 % de la probabilité d'entrée sur de nouveaux marchés, générant ainsi des gains de revenu pour l'ensemble de l'Union.

L'Australie s'est inspirée directement du modèle européen dans les années 1990 (Manucha, 2025b, p.12). Après des débats sur la centralisation de l'harmonisation, les États australiens ont privilégié un mécanisme de reconnaissance mutuelle à travers l'Accord intergouvernemental de 1992 et la *Mutual Recognition Act.* Ce système a rapidement facilité la mobilité professionnelle – plus de 15 000 travailleurs déplacés en deux ans (Manucha, 2025b, p.12). Cette réforme a aussi contribué à accroître l'efficacité économique nationale, à renforcer la concurrence dans plusieurs secteurs et à offrir aux consommateurs une plus grande diversité de produits à des prix plus avantageux (Alvarez, Kznar et Tombe, 2019, p.27). L'approche de l'Australie est celle de l'« automatic deemed recognition », expliqué au prochain point.

Avant tout, le succès du modèle australien démontre l'efficacité d'une dynamique centrée autour du fédéralisme collaboratif (Alvarez, Kznar et Tombe, 2019, p.27). Cela a favorisé, au fil du temps, un transfert progressif de compétences des États vers le gouvernement fédéral. Selon ces auteurs, l'élimination des principaux obstacles au commerce intérieur requiert une harmonisation concertée entre les provinces au lieu d'une intervention unilatérale d'Ottawa. Les récentes évolutions témoignent d'ailleurs d'un mouvement en ce sens. En effet, les renégociations des dernières années — notamment la conclusion de l'Accord de libre-échange canadien, le dépôt du projet de loi C-5, les engagements bilatéraux ou multilatéraux pris par les provinces ainsi que les déclarations conjointes issues du Conseil de la fédération — traduisent une volonté croissante des gouvernements fédéral, provinciaux

et territoriaux de collaborer afin de réduire les barrières persistantes et de renforcer le marché intérieur canadien (Alvarez et Tombe, 2019 p.27).

En bref, en Australie, les gouvernements mettent en œuvre la reconnaissance mutuelle au moyen d'une loi unique et uniforme adoptée de manière harmonisée, tandis que, dans l'Union européenne, ce principe est activé par des mesures édictées par les instances législatives centrales de l'UE. Ces deux modèles se distinguent par leur cohérence et leur simplicité, contrastant fortement avec la mosaïque fragmentée que présentent les approches fédérales-provinciales-territoriales (FPT) au Canada (Manucha, 2025a, p.7).

4.1.2 Proposition de modèle de reconnaissance mutuelle canadien de Ryan Manucha

Selon l'auteur Ryan Manucha (2025a, p.1), les gouvernements canadiens mènent leurs initiatives législatives de manière fragmentée et non uniforme, donnant lieu à un ensemble disparate de mesures – une manière de faire qui, selon lui, demeure typique du contexte canadien. Le principe de reconnaissance mutuelle constituerait alors un compromis entre deux pôles. D'un côté, le territorialisme strict, et de l'autre, l'harmonisation universelle (Manucha, 2025b, p.14). Il offre une voie intermédiaire permettant aux provinces et territoires de conserver leurs propres normes tout en reconnaissant celles des autres. Ce mécanisme permet non seulement de concilier le respect de l'autonomie provinciale et les particularités des politiques publiques locales, mais aussi la promotion d'une culture de tolérance, de dialogue et d'accommodement mutuel entre les gouvernements canadiens.

L'essence même de la reconnaissance mutuelle, notamment dans sa dimension procédurale, repose sur ce principe : les gouvernements ne sont pas tenus d'adopter les standards ou certifications d'une autre juridiction, mais simplement de les accepter comme équivalents. À cet égard, le modèle s'apparente à la logique du partage des compétences consacrée par la *Loi constitutionnelle de 1867*, notamment aux articles 91 et 92 (Manucha, 2025b, p.14). La reconnaissance mutuelle ne cherche pas à établir une hiérarchie des normes substantielles, mais plutôt à organiser la coexistence de systèmes juridiques multiples, en assurant leur compatibilité dans un cadre fédéral.

L'auteur distingue quatre modèles de reconnaissance mutuelle, classés selon leur niveau d'ambition (Manucha, 2025a, p.11). Au sommet se trouve la *reconnaissance mutuelle automatique* (AMR), où une licence obtenue dans une province est automatiquement valable dans une autre, sans nécessité d'obtenir une nouvelle autorisation. S'y ajoute une variante temporaire, accordant ce droit pour une durée limitée. Vient ensuite la *reconnaissance automatique réputée accordée* (ADR), utilisée en Australie. Celle-ci dicte que pour travailler dans la province B, les qualifications obtenues dans la province A doivent être reconnues. Toutefois, dès que vous en avisez le régulateur local, vous êtes automatiquement réputé reconnu et pouvez commencer à exercer immédiatement, sauf si le régulateur intervient. Enfin, le modèle le moins ambitieux, celui le plus utilisé par les gouvernements fédéral, provinciaux et territoriaux canadiens, impose un délai maximal pour qu'un régulateur statue, sans reconnaissance automatique si ce délai n'est pas respecté. Contrairement aux approches australiennes ou européennes, les efforts canadiens se concentrent majoritairement dans cette dernière catégorie, la plus limitée en matière de mobilité professionnelle (Manucha, 2025a, p.11).

Ryan Manucha (2025b, p.15) propose donc un modèle de législation canadienne sur la reconnaissance mutuelle inspiré des approches européennes et australiennes. Dans un premier temps, selon lui, le Canada devrait adopter une loi-cadre unifiée traitant séparément la reconnaissance mutuelle des biens, des professions et des services. Pour les biens, il recommande l'utilisation d'un dispositif similaire aux *Mutual Recognition Devices* (MRDs) de l'Union européenne, soit des déclarations de conformité préparées par les producteurs, créant une présomption d'acceptation des produits provenant d'une autre juridiction tout en laissant place à des vérifications réglementaires. Pour les professions, le Canada pourrait s'inspirer du modèle australien de « deemed registration », selon lequel un travailleur peut exercer immédiatement dans une autre province après notification à l'autorité locale. Pour les services, Manucha juge pertinent d'adopter le modèle européen qui oblige les régulateurs à reconnaître les documents et certifications délivrés par une autre administration comme preuve de conformité.

Dans un deuxième temps, Manucha (2025b, p.16) soutient que la législation canadienne devrait reposer principalement sur la reconnaissance mutuelle procédurale, c'est-à-dire

l'acceptation des processus et des tests des autres juridictions plutôt que l'équivalence de leurs normes substantielles. Il insiste sur la nécessité de prescriptions administratives claires et contraignantes (délais, procédures, motifs de refus) afin d'éviter que les gouvernements ne contournent l'esprit de la loi.

Dans un troisième temps, l'auteur propose d'intégrer des mécanismes de confiance interrégulateurs (échanges d'information, notification des refus, justification obligatoire) pour favoriser la transparence et l'apprentissage mutuel entre provinces (Manucha, 2025b, p.19). Une instance d'appel, inspirée du mécanisme de règlement des différends de l'ALEC, devrait permettre de réviser les décisions contestées, avec possibilité d'intervention politique en cas de désaccord majeur.

Finalement, Manucha recommande d'inclure une procédure permettant de renvoyer certaines matières à l'harmonisation, lorsque la reconnaissance mutuelle ne suffit pas, ainsi que des exceptions et exemptions clairement encadrées (temporairement ou de manière permanente, sur motifs légitimes comme la santé ou la sécurité publique). Il suggère un rapport périodique obligatoire de la part des gouvernements pour maintenir la transparence, renforcer la confiance et assurer le suivi des progrès réalisés (Manucha, 2025b, p.20).

4.1.3 Les limites de la reconnaissance mutuelle

Une critique fréquemment formulée à l'égard de la reconnaissance mutuelle, tant dans le contexte européen que canadien, concerne son potentiel d'érosion de l'autonomie locale. En effet, l'obligation pour un gouvernement de reconnaître les lois ou règlements d'une autre juridiction peut être perçue comme un affaiblissement partiel de son pouvoir législatif et réglementaire exclusif (Manucha, 2025b, p. 12). L'expérience européenne démontre que ce risque peut être atténué par la mise en place de mécanismes d'exemption fondés sur des motifs légitimes — tels que la santé publique, la sécurité ou la protection de l'environnement — permettant de préserver la marge de manœuvre des autorités locales.

L'expérience australienne, pour sa part, a soulevé des préoccupations liées au « shopping réglementaire », certains acteurs économiques cherchant à tirer parti des différences normatives entre États. Selon Ryan Manucha (2025b, p.12), ces deux enjeux — la perte d'autonomie locale et le risque de nivellement par le bas — demeurent néanmoins relatifs

dans un État fédéral comme le Canada. En effet, les régimes de reconnaissance mutuelle bien conçus prévoient des clauses de sauvegarde autorisant les gouvernements à restreindre la reconnaissance mutuelle lorsque des motifs légitimes le justifient.

Toutefois, ni le modèle australien ni celui de l'UE ne peuvent être transposés directement au Canada. Contrairement à l'Australie, les tribunaux canadiens ont interprété l'article 121 de la Constitution de manière restrictive, limitant son application aux barrières tarifaires et non aux autres formes d'entraves interprovinciales. Le respect du partage des compétences entre Ottawa et les provinces, rend difficile l'adoption au Canada d'un modèle européen fondé sur la contrainte juridique et la centralisation réglementaire (Alvarez, Kznar & Tombe, 2019, p.28).

Ainsi, la reconnaissance mutuelle constitue un compromis équilibré entre la préservation du contrôle provincial et la promotion d'une intégration économique accrue à l'échelle nationale. Elle permet d'éviter à la fois la fragmentation du marché intérieur et l'uniformisation excessive des normes. Par contre, Sondhi (2025), affirme que malgré son intégration dans le *New West Partnership Trade Agreement*, la reconnaissance mutuelle n'a pas produit les effets économiques escomptés. Les exportations interprovinciales des trois premières provinces signataires — Alberta, Colombie-Britannique et Saskatchewan — ont été inférieures à celles des exportations internationales. Cette performance suggère que la reconnaissance mutuelle demeure insuffisante à elle seule pour stimuler la libéralisation du marché intérieur. Les principaux obstacles résident plutôt dans la complexité des régimes fiscaux provinciaux, le manque de réciprocité et la faible harmonisation législative entre les juridictions.

À son tour, Manucha (2025b, p.12) souligne que la reconnaissance mutuelle ne saurait constituer une solution universelle. Certaines divergences structurelles, notamment dans le domaine des infrastructures physiques (par exemple, la hauteur des ponts pour le transport de marchandises surdimensionnées), nécessitent une véritable harmonisation technique plutôt qu'une simple reconnaissance mutuelle.

La reconnaissance mutuelle relève davantage d'une culture que d'une simple politique publique. Elle repose fondamentalement sur la confiance réciproque entre les autorités de

réglementation. Ce climat de confiance ne peut s'établir qu'avec le temps, par un dialogue régulier entre régulateurs et un partage constant d'information (Manucha, 2025a, p.2). Les approches législatives nommées au point 1.4.2 ignorent presque totalement les mécanismes de création de confiance, tels que les notifications interréglementaires ou les obligations de justification des décisions. De plus, la plupart ne prévoient pas d'exigences claires de production de rapports annuels par les régulateurs. Sans ces rapports, il devient impossible d'évaluer la mise en œuvre et l'efficacité des cadres de reconnaissance mutuelle (Manucha, 2025a, p.2).

4.1.4 La reconnaissance mutuelle en progrès: analyse du projet de loi 112

Tel que nommé dans la première partie de cet essai, les provinces canadiennes ont fait un pas vers l'avant afin d'accorder des principes de reconnaissance mutuelle. Très récemment, par exemple, le *Projet de loi no 112* s'inscrit dans la volonté du gouvernement du Québec de renforcer l'intégration économique pancanadienne en simplifiant la circulation des biens et de la main-d'œuvre provenant des autres provinces et territoires. Celui-ci viserait à faciliter l'accès au marché québécois des produits et des travailleurs qualifiés en provenance des autres provinces et territoires, tout en maintenant la primauté des dispositions relatives à la protection de la langue française (Assemblée nationale du Québec, 2025, art.1).

Sur le plan économique, le projet de loi établit que tout produit conforme aux normes d'une autre province peut être vendu ou utilisé au Québec sans exigences supplémentaires (Assemblée nationale du Québec, 2025, art.2). Il s'agit d'une forme de reconnaissance mutuelle, qui limite les doublons réglementaires. Le gouvernement conserve toutefois le pouvoir d'exclure certains produits ou de maintenir des normes québécoises lorsqu'un enjeu de santé, de sécurité ou d'intérêt public le justifie. Sur le plan de la main-d'œuvre, la réforme simplifie la reconnaissance professionnelle des travailleurs qualifiés formés ailleurs au Canada (Assemblée nationale du Québec, 2025, art.4). Ceux-ci pourront obtenir l'autorisation d'exercer au Québec sans exigences additionnelles importantes, sauf lorsqu'une « lacune significative » de compétences est démontrée (Assemblée nationale du Québec, 2025, art.5). En parallèle, le gouvernement impose aux ordres professionnels, régis par le *Code des professions*, l'obligation de respecter pleinement les engagements de mobilité prévus dans l'Accord de libre-échange canadien. L'Office des professions voit ses pouvoirs

renforcés pour contraindre les ordres à se conformer, et le gouvernement pourra même modifier leurs règlements lorsque nécessaire pour respecter les engagements intergouvernementaux (Assemblée nationale du Québec, 2025, art.11).

S'il s'inscrit dans une tendance pancanadienne de réduction des obstacles internes au commerce, ce projet soulève néanmoins plusieurs enjeux critiques touchant tant l'équilibre fédératif que la dynamique institutionnelle propre au Québec. D'un point de vue économique, l'approche de reconnaissance mutuelle du projet de loi présente aussi des risques. En adoptant la norme extérieure comme référence suffisante, le Québec renonce partiellement à sa capacité de définir des standards propres à ses objectifs environnementaux, sanitaires ou de qualité, à moins de recourir aux exemptions réglementaires prévues. Cela pourrait, à long terme, affaiblir l'autonomie provinciale (Manucha, 2025b, p. 12).

Sur le plan de la mobilité de la main-d'œuvre, le projet de loi reprend la logique de l'ALEC en imposant un mécanisme simplifié de reconnaissance professionnelle. Si cela peut contribuer à atténuer les pénuries de main-d'œuvre et à faciliter les déplacements interprovinciaux, il faut aussi souligner le risque de tensions avec les autorités de réglementation québécoises. Même si l'on peut « décréter » une équivalence des certifications professionnelles dans l'ensemble du Canada, cela ne garantit pas pour autant que tous les professionnels provenant des autres provinces pourront effectivement exercer au Québec. En pratique, ils devront toujours se conformer aux exigences particulières prévues par les dispositions québécoises (Couillard, 2025, p.4).

De plus, une harmonisation insuffisante des compétences entre provinces pourrait, paradoxalement, créer des inégalités en matière de qualité professionnelle. On observe, par exemple, que les mémoires déposés par la plupart des ordres professionnels lors du mandat « consultations particulières et auditions publiques sur le projet de loi 112 » se montrent réticents à une reconnaissance professionnelle automatique. La plupart recommandent plutôt l'imposition de formations complémentaires. Par ailleurs, plusieurs soulèvent également « certaines inquiétudes en lien avec le maintien des exigences relatives [aux] formation(s) requise(s) » (AQPP, 2025, p.6). En conférant à l'Office des professions un pouvoir de supervision renforcé, et surtout en réservant au gouvernement la faculté de modifier lui-même des règlements normalement du ressort des ordres, le projet de loi opère un

déplacement notable des rapports de pouvoir. Ce geste soulève des interrogations sur l'équilibre entre autonomie professionnelle et impératif économique. Certains pourraient percevoir une ingérence risquant de politiser la régulation professionnelle.

Selon Couillard (2025, p.7), l'adoption du projet de loi 112 et l'abolition de quelques exemptions mineures n'auront qu'un effet limité tant que les gouvernements n'auront pas avancé sur des enjeux plus sensibles. Le dossier des alcools pourrait être le premier à débloquer et servir d'élan pour d'autres secteurs plus complexes, comme l'approvisionnement d'Hydro-Québec ou certaines exemptions supplémentaires. Le transport lourd pourrait aussi progresser, bien que difficile. Toutefois, il serait illusoire de croire que le commerce intérieur sera entièrement réglé rapidement, même avec l'avancement de projets comme celui-ci. Selon lui, pour y parvenir, il faudra mettre en place un groupe de négociation solide, dirigé par une personne expérimentée, et renforcer les mécanismes de règlement des différends (Couillard, 2025, p.7).

4.2 Réforme du mécanisme de règlement des différends de l'ALEC

Bien que la libéralisation du commerce intérieur repose avant tout sur la concertation interprovinciale et le mécanisme institutionnalisé de réconciliation et de coopération réglementaire, le règlement des différends joue un rôle complémentaire essentiel. Pourtant, il présente des lacunes fondamentales : sa conception centrée sur les gouvernements et ses coûts élevés le rendent largement inaccessible aux entreprises affectées par les barrières commerciales (Teeter & Cotton, 2025, p.7). Le commentaire de Manucha (2020, p.6), propose 4 réformes à l'ALEC de la résolution des différends, fondé sur un cadre qui permet d'éviter des conflits politiques ouverts entre gouvernements et corrigeant les déséquilibres entre provinces fortes et faibles. Les réformes proposées visent à améliorer l'accès à la justice, en particulier pour les petites entreprises, et à renforcer la transparence et l'équité du système.

La première réforme proposée dans le cadre du renforcement du mécanisme de règlement des différends de l'Accord de libre-échange canadien vise à introduire un principe général du « perdant-payeur » pour l'allocation des coûts opérationnels des panels de première instance (Manucha, 2020, p.10). Ce changement institutionnel cherche à corriger un

déséquilibre structurel du système actuel, qui limite considérablement l'accès à la justice économique pour les petites et moyennes entreprises confrontées à des barrières commerciales interprovinciales.

Selon les règles actuelles de l'ALEC, une entreprise privée ne peut pas toujours initier un différend de manière unilatérale. Dans de nombreux cas, elle doit d'abord demander à son propre gouvernement provincial ou au gouvernement fédéral d'entamer ou d'approuver la procédure, ou encore verser une garantie financière préalable couvrant les coûts opérationnels potentiels du groupe spécial (Teeter & Cotton, 2025, p.8). Les parties au différend – qu'il s'agisse de gouvernements ou d'entreprises privées – doivent partager les coûts opérationnels du panel, incluant les honoraires des arbitres, les salaires du personnel de soutien et les dépenses administratives liées à la tenue des audiences (Manucha, 2020, p.7). Traditionnellement, le plaignant supporte environ la moitié de ces coûts, indépendamment de l'issue du litige. Cependant, les plaignants, souvent des PME disposant de ressources limitées, doivent engager des frais substantiels pouvant atteindre plusieurs centaines de milliers de dollars simplement pour contester une mesure provinciale ou territoriale discriminatoire. Cette contrainte financière empêche de nombreuses entreprises de porter plainte contre des obstacles au commerce qui contreviennent pourtant aux dispositions de l'ALEC (Manucha, 2020, p.9). L'inaccessibilité du processus fait en sorte qu'en huit ans d'existence, une seule affaire a été déposée par une entreprise privée, et elle a été rejetée avant même que le fond du dossier ne soit examiné (Teeter & Cotton, 2025, p.8).

Le principe du « loser-pays » proposé par Manucha consiste à faire supporter la totalité des coûts opérationnels au gouvernement défendeur lorsque celui-ci est reconnu en tort (Manucha, 2020, p.10). Autrement dit, le gouvernement dont la mesure a été jugée incompatible avec l'ALEC devrait assumer l'ensemble des frais de procédure. Ce modèle s'inspire du New West Partnership Trade Agreement (NWPTA) ainsi que le Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA) entre le Canada et l'Union européenne, qui appliquent déjà cette règle. L'adoption d'un tel principe aurait un effet multiplicateur sur la mobilisation du mécanisme de règlement des différends. Par ailleurs, elle renforcerait la discipline réglementaire entre les provinces, puisque le risque de devoir assumer les coûts

financiers d'un différend perdu inciterait les gouvernements à éviter les mesures protectionnistes ou discriminatoires.

Dans la même optique, la deuxième réforme proposée par Manucha permettrait d'autoriser les plaignants privés victorieux à solliciter des subventions du Fonds d'avancement du commerce intérieur afin de couvrir les coûts juridiques dépassant les plafonds prévus par les « Tariff Costs » (Manucha, 2020, p.11). L'accès élargi aux fonds permettrait de corriger cette iniquité et de favoriser une participation plus équilibrée au régime de règlement des différends, tout en renforçant la légitimité de l'ALEC comme instrument de justice économique (Manucha, 2020, p.12).

La troisième réforme proposée vise à renforcer la sécurité juridique et l'efficacité du mécanisme de règlement des différends de l'ALEC en modifiant certains articles (Manucha, 2020, p.13). Concrètement, les modifications permettraient de rendre exécutoires devant les tribunaux les pénalités pécuniaires accordées aux plaignants privés, assurant ainsi une mise en œuvre effective des décisions rendues par les panels.

Finalement, l'auteur avance l'idée d'instaurer un mécanisme d'adhésion volontaire (« opt-in ») pour les gouvernements souhaitant permettre aux plaignants privés de conserver tout ou partie des montants des pénalités pécuniaires imposées par un panel de conformité. Actuellement, ces sommes sont versées au Fonds d'avancement du commerce intérieur et servent à financer des initiatives pancanadiennes en matière de commerce et de mobilité de la main-d'œuvre. Autoriser les plaignants à en conserver une portion créerait une incitation économique directe à contester les barrières commerciales (Manucha, 2020, p.14). Ce mécanisme fonctionnerait sur une base de réciprocité : une province A ne pourrait accorder ce privilège à ses citoyens que si elle offrait le même droit aux citoyens d'une autre province (Manucha, 2020, p.16).

4.3 L'impact de la levée des barrières commerciales

Ceci dit, il est courant de prêter une importance absolue aux initiatives visant à éliminer les obstacles au commerce interprovincial. Certes, la réduction du nombre et de l'impact de ces barrières demeure souhaitable, même si improbable. Pourtant, Couillard

(2025, p.6) rappelle qu'il convient de ne pas en amplifier les bénéfices potentiels. D'une part, les contraintes réglementaires jouent un rôle relativement limité dans la décision des entreprises de ne pas participer au commerce interprovincial : parmi les 8,6 % d'entreprises qui s'en abstiennent pour cette raison, moins de 1 % identifie la réglementation comme facteur déterminant (Deslauriers et al., 2025). La distance géographique entre partenaires commerciaux constitue un obstacle plus significatif, ce qui laisse entendre que des ajustements réglementaires ne suffiraient pas, à eux seuls, à atténuer cet enjeu (Couillard, 2025, p.6). Comme mentionné au point 1.2 de cet essai, Deslauriers, Gagné et Paré (2025, p. 22) soutiennent, eux aussi, que l'abolition des barrières réglementaires ne produirait pas les gains économiques anticipés. Non seulement, la nature même des barrières décriées n'est pas susceptible d'entraîner de tels effets, mais les véritables obstacles sont d'ordre structurel. Il faudrait davantage s'attarder à la segmentation du marché canadien et à la distance qui sépare les marchés régionaux, ainsi qu'à l'incapacité de la plupart des entreprises à surmonter cet obstacle (Deslauriers, Gagné et Paré, 2025, p. 42).

De plus, certains auteurs soutiennent que les barrières au commerce intérieur permettent aux provinces de poursuivre des objectifs de politique publique jugés essentiels, notamment en matière de protection de l'environnement, de sécurité au travail et plus largement de politiques économiques et sociales (Sandilands, 2025, p.6). Cette position repose sur la crainte que la suppression des barrières internes n'entraîne un affaiblissement des capacités réglementaires provinciales et ne favorise une dynamique de « race to the bottom » (Sandilands, 2025, p.6).

Dans cette perspective, les causes plus profondes des limites au commerce intérieur résident davantage, à l'image de l'économie canadienne dans son ensemble, dans la faiblesse persistante de la productivité et dans un environnement concurrentiel insuffisamment dynamique (Couillard, 2025, p.6). Toutefois, il ne s'agit pas non plus de minimiser la portée des barrières interprovinciales. Comme mentionné dans la première partie de cet essai, certaines analyses évaluent leur coût à l'équivalent d'un tarif de 25 %, ou encore à une perte annuelle de PIB par habitant variant entre 2 900 et 5 100 dollars (Tombe et Manucha, 2022, p.38).

SYNTHÈSE DE LA PARTIE IV

- L'objectif de cette partie est de montrer que la modernisation du marché intérieur pourrait se faire par deux leviers complémentaires : une reconnaissance mutuelle plus systématique, une réforme du règlement des différends de l'ALEC. (Tkachuk & Day, 2016; Manucha, 2025b,)
- La reconnaissance mutuelle est présentée comme levier central par les auteurs Tkachuk & Day, et Manucha. Elle constitue un compromis équilibré entre la préservation du contrôle provincial et la promotion d'une intégration économique accrue à l'échelle nationale. Elle permet d'éviter à la fois la fragmentation du marché intérieur et l'uniformisation excessive des normes.
- Les modèles européen et australien montrent le potentiel d'un cadre cohérent de reconnaissance mutuelle (arrêt *Cassis de Dijon*, règlement de 2008, MRDs et supervision de la Commission en Europe; Mutual Recognition Act, *automatic deemed recognition* et fédéralisme collaboratif en Australie) (Manucha, 2025b, p.11-12; Alvarez, Kznar & Tombe, 2019, p.27-28). S'en inspirant, Manucha propose une loi-cadre canadienne unique, fondée sur une reconnaissance procédurale, des modèles ambitieux d'AMR/ADR, des mécanismes de confiance interrégulateurs, un lien avec l'harmonisation et des rapports périodiques obligatoires (Manucha, 2025a, p.1, p.11; 2025b, p.15-20).
- Les limites sont toutefois importantes : risque perçu d'érosion de l'autonomie locale, « shopping réglementaire », impossibilité de transposer directement les solutions européennes ou australiennes en raison de l'interprétation restrictive de l'art. 121 et du partage des compétences (Manucha, 2025b, p.12; Alvarez, Kznar & Tombe, 2019, p.28). Le projet de loi québécois 112 illustre une mise en œuvre partielle. Il étend la reconnaissance mutuelle pour les biens et les professions et renforce l'Office des professions (Skeete, 2025, p.5-8; Couillard, 2025, p.7).
- La deuxième proposition, la réforme du mécanisme de règlement des différends de l'ALEC vise à le rendre accessible. Le principe du « perdant-payeur », le financement des plaignants privés via le Fonds d'avancement du commerce intérieur, exécution judiciaire des pénalités et le partage des pénalités avec les entreprises victorieuses sur

base de réciprocité permettraient l'accès à la justice économique et la discipline réglementaire entre provinces (Manucha, 2020, p.7-14; Teeter & Cotton, 2025, p.7-8).

- Enfin, la partie termine en nuançant l'ampleur des gains économiques liés à la levée des barrières. La réglementation joue un rôle plus faible que l'on pense dans la persistance des barrières, la distance géographique joue un rôle plus grand (Couillard, 2025, p.6). Les causes plus profondes des limites au commerce intérieur résident davantage, à l'image de l'économie canadienne dans son ensemble, dans la faiblesse persistante de la productivité et dans un environnement concurrentiel insuffisamment dynamique (Couillard, 2025, p.6)

CONCLUSION

Cet essai montre que les barrières au commerce interprovincial au Canada sont multiformes et demeurent persistantes. Malgré les avancées réalisées depuis l'adoption de l'Accord de libre-échange canadien, le marché intérieur reste fragmenté. La première partie de ce travail a permis de démontrer que les divergences réglementaires, les contraintes institutionnelles et constitutionnelles, ainsi que les logiques « protectionnistes » provinciales constituent les principales sources de ces obstacles. Les biens, les services et les travailleurs font face à davantage d'obstacles pour circuler entre les provinces qu'ils n'en rencontreraient en traversant des frontières d'États aux États-Unis ou même des frontières internationales au sein de l'Union européenne (Teeter and Cotton, 2025, p.1). Ces obstacles au commerce continuent d'augmenter les coûts et de freiner la croissance économique, alors que nous sommes présentement devant un besoin plus grand que jamais de renforcer notre marché interne, afin de s'émanciper de nos voisins du Sud.

Le marché national canadien est d'ailleurs moins intégré que celui de nombreux pays comparables (Teeter and Cotton, 2025, p.1). La deuxième partie, consacrée à la comparaison internationale, montre que plusieurs fédérations ont mis en place des mécanismes plus forts pour assurer l'intégration de leur propre marché intérieur. L'Australie révèle la force d'un modèle de reconnaissance mutuelle harmonisé, reposant sur la transparence et la culture de confiance entre régulateurs. La Suisse montre qu'un État fédéral peut réduire la fragmentation interne grâce à des lois-cadres fondées sur la non-discrimination entre cantons

et la reconnaissance mutuelle, même dans un contexte linguistique et institutionnel complexe. Les États-Unis offrent l'exemple d'un marché largement intégré grâce à un levier constitutionnel, la *Dormant Commerce Clause*, qui limite le protectionnisme des États. Enfin, le cas de l'Inde souligne l'importance d'un mécanisme institutionnel de coordination, comme la *GST*, capable d'harmoniser progressivement un marché intérieur très hétérogène.

La troisième partie de cet essai propose une analyse comparative, et met en évidence que le Canada présente des lacunes. L'État fédéral n'a pas la même latitude que le Commonwealth australien pour imposer, ni le même levier juridictionnel que les États-Unis pour discipliner (Fafard et Leblond, 2012, p.12). Le fédéralisme canadien, profondément pluraliste et décentralisé, ne dispose ni des leviers ni des instruments de coordination nécessaires pour imposer une intégration plus poussée. L'efficacité du marché intérieur repose donc largement sur la coopération volontaire des provinces; une coopération qui demeure inconstante. L'hypothèse de départ, selon laquelle le Canada ne parvient pas à réduire efficacement ses barrières internes, soit parce qu'il ne dispose pas des mêmes outils que certains États, soit parce que ses outils manquent de portée contraignante, est confirmée.

À la lumière de ces constats, plusieurs pistes de solutions existent. Cet essai met en avant l'adoption d'un modèle canadien de reconnaissance mutuelle plus systématique et plus contraignant, ainsi qu'une réforme du mécanisme de règlement des différends de l'ALEC, pour en renforcer l'efficacité. Dans la littérature, d'autre solutions sont discutées. Par exemple, Teeter & Cotton (2025, p.8) proposent de créer un Fonds de libéralisation du commerce interne, qui verserait des incitatifs financiers aux provinces lorsqu'une Commission indépendante confirme qu'elles ont durablement éliminé une barrière économique majeure. Cependant les solutions recensées au point IV semblaient les plus pertinentes, puisque ce sont celles qui reviennent le plus fréquemment et font l'objet du plus large consensus dans la littérature. Leur mise en œuvre permettrait d'améliorer la prévisibilité du cadre économique, de réduire les coûts de conformité pour les entreprises, et, ultimement, de stimuler la croissance et la productivité à l'échelle nationale. Toutefois, ces réformes exigeraient un changement plus profond dans la structure même du fédéralisme canadien et dans la volonté des provinces d'harmoniser leurs règles. Dans un pays marqué par une

diversité socio-linguistique et identitaire importante, un tel alignement demeure difficile, voire improbable (Couillard, 2025, p.6).

Pour finir, la crise actuelle et l'incertitude croissante entourant les relations canado-américaines oblige le Canada à repenser son économie. Comme l'avait déjà souligné la Commission Macdonald en 1985, renforcer l'économie canadienne exige d'abord de repenser le fonctionnement interne de la fédération et de lever les obstacles à l'intégration du marché intérieur (Commission royale, 1985, p.219). Les pistes de réformes sur la table, nombreuses soient-elles, doivent être examinées de manière concrète. Comment les mettre en œuvre de façon à renforcer durablement la résilience économique du pays? Le Canada doit-il accepter que sa voie la plus réaliste passe par la multiplication d'accords interprovinciaux? Un parallèle peut être fait avec l'ordre international. Si le droit économique canadien se structure sur un cadre général – le fédéralisme et la Constitution–, le droit économique international repose, lui aussi, sur un cadre général – l'OMC – qui coexiste avec plusieurs accords bilatéraux et multilatéraux plus ambitieux entre les parties. Cette logique pourrait inspirer la fédération canadienne, où l'hétérogénéité des préférences provinciales rend difficile l'adoption d'un consensus pancanadien contraignant. La convergence graduelle par petits blocs, plutôt qu'une grande réforme fédérale, constitue peut-être le véritable moteur d'intégration.

BIBLIOGRAPHIE

Publications gouvernementales et non-gouvernementales

Affaires intergouvernementales. (2019). *Cahier de breffage – Commerce intérieur – 2019*. Gouvernement du Canada. https://www.canada.ca/en/intergovernmental-affairs/corporate/transparency/briefing-documents/internal-trade.html

Bernier, I., & Binette, A. (1988). *Les provinces canadiennes et le commerce international : Dynamique économique et ajustements juridiques*. Centre québécois de relations internationales; Institut de recherches politiques. https://books.google.fr/books?hl=fr&lr=&id=MXj42EWtEIoC&oi=fnd&pg=PR5&dq=Ivan+Bernier&ots=lENfsHAx1w&sig=UI03A_WuYSgukTI9HVdk0BlozU0#v=snippet&q=%20seule%20voix&f=false

Bossé, J., Sood, S., Fair, R., & Johnston, C. (2023). *Analyse du commerce interprovincial au Canada, troisième trimestre de 2023*. Statistique Canada. https://www150.statcan.gc.ca/n1/pub/11-621-m/11-621-m2023015-fra.htm

Commission royale sur l'union économique et les perspectives de développement du Canada. (1985). *Rapport : Commission royale sur l'union économique et les perspectives de développement du Canada* (Vol. 1) / Donald S. MacDonald, président. Gouvernement du Canada. https://publications.gc.ca/collections/collection_2014/bcp-pco/Z1-1983-1-1-1-fra.pdf

CQDE. (2025). *Projet de loi C-5 : une menace potentielle aux compétences provinciales, une concentration des pouvoirs et un risque de recul pour l'environnement*. Centre québécois du droit de l'environnement. https://cqde.org/nouvelles/encadrement-des-impacts-environnementaux/projet-de-loi-c-5/

Département fédéral des affaires étrangères (DFAE). (2025). *Obstacles techniques au commerce*. Politique européenne de la Suisse. [Page web]. https://www.europa.eda.admin.ch/fr/obstacles-techniques-au-commerce

Fédération canadienne de l'agriculture. (s.d.). *Réduction des obstacles au commerce intérieur*. https://www.cfa-fca.ca/fr/enjeux/reduction-des-obstacles-au-commerce-interieur/

Office québécois de la langue française. (2006). *Barrières commerciales*. Dans Dictionnaire de la comptabilité et de la gestion financière (version 1.2). https://vitrinelinguistique.oqlf.gouv.qc.ca/fiche-gdt/fiche/507825/barrieres-commerciales

Organisation de coopération et de développement économiques. (2016). *Études économiques de l'OCDE : Canada 2016*. Publications OECD. https://www.oecd.org/fr/publications/etudes-economiques-de-l-ocde-canada-2016_eco_surveys-can-2016-fr.html

Productivity Commission. (2009, January). *Review of mutual recognition schemes* (Research report). Canberra: Productivity Commission. https://www.pc.gov.au/inquiries-and-research/mutual-recognition-schemes-2009/

Statistics Canada. (2025). *Interprovincial and international trade flows, basic prices, summary level [Data table]*. Statistics Canada. https://www150.statcan.gc.ca/t1/tbl1/en/tv.action?pid=1210008801

Twomey, A. (n.d.). *Law and border—Who has the power to control movement across state borders? Papers on Parliament* (No. 71). Parliament of Australia. https://www.aph.gov.au/About_Parliament/Senate/Publications_and_resources/Papers_and_research/Papers_on_Parliament_and_other_resources/Papers_on_Parliament/71/Law_and_border_who_has_the_power_to_control_movement_across_state_borders

Documents juridiques

Accord de libre-échange canadien. (2017). *L'Accord de libre-échange canadien : codification administrative.* https://www.cfta-alec.ca/fr/laccord-de-libre-echange-canadien

Accord sur le commerce intérieur. (2015). *Accord sur le commerce intérieur : codification administrative*. Secrétariat du commerce intérieur. https://www.cfta-alec.ca/fr/agreement/agreement-on-internal-trade.

Assemblée nationale du Québec. (2025). *Projet de loi n° 112 : Loi favorisant le commerce des produits et la mobilité de la main-d'œuvre en provenance des autres provinces et des territoires du Canada* (1re session, 43e législature). https://www.assnat.qc.ca/fr/travaux-parlementaires/projets-loi/projet-loi-112-43-1.html.

Canadian Free Trade Agreement. (s.d.). *Accord canadien de reconnaissance mutuelle sur la vente de produits (2025)*. https://www.cfta-alec.ca/fr/acrm.

Confédération suisse. (1996). *Loi fédérale du 6 octobre 1995 sur le marché intérieur (LMI, RS 943.02)*. Systematische Rechtssammlung de la Confédération suisse. https://www.fedlex.admin.ch/eli/cc/1996/1738_1738_1738/fr

Congressional Research Service. (n.d.). *ArtI.S8.C3.7.1 Overview of Dormant Commerce Clause*. Dans *Constitution Annotated: Analysis and Interpretation of the U.S. Constitution*. https://constitution.congress.gov/browse/essay/artI-S8-C3-7-1/ALDE_00013307/

Gouvernement du Canada. (2025). *Lois constitutionnelles de 1867 à 1982.* Site Web de la législation (Justice). https://laws-lois.justice.gc.ca/fra/const/page-1.html.

Free Trade and Mobility within Canada Act, 2025, c. 7. Nova Scotia Legislature. https://nslegislature.ca/sites/default/files/legc/statutes/free%20trade%20and%20mobility%20within%20canada.pdf

Gold Seal Ltd. v. Alberta, 1921 CSC 424. Cour suprême du Canada. Consulté sur https://canlii.ca/t/2f2ng

Government of Alberta. (2021). *Labour Mobility Act*, SA 2021, c. L-0.7. https://canlii.ca/t/56jwz

Legislative Assembly of Manitoba. (2025). *Bill 47 — The Fair Trade in Canada (Internal Trade Mutual Recognition) Act*. https://web2.gov.mb.ca/bills/43-2/b047f.php

Legislative Assembly of British Columbia. (2025). *Bill 7— Economic Stabilization (Tariff response Act)*.https://www.leg.bc.ca/parliamentary-business/overview/43rd-parliament/1st-session/bills/3rd_read/gov07-3.htm

Legislative Assembly of Saskatchewan. (2025). *Bill 81— Labour mobility and fair registration practice.* https://docs.legassembly.sk.ca/legdocs/Bills/29L2S/Bill29-81.pdf

New West Partnership. (2022). *New West Partnership Trade Agreement.* https://www.newwestpartnershiptrade.ca/pdf/NewWestPartnershipTradeAgreement.pdf

Parliament of Australia. (2023). *The Australian Constitution*. https://www.aph.gov.au/-/media/05_About_Parliament/52_Sen/523_PPP/2023_Australian_Constitution.pdf

Prince Edward Island Legislature. (2025). *Interprovincial Trade and Mobility Act. Bill 15*. https://docs.assembly.pe.ca/download/dms?objectId=1965ac2e-2545-4c7f-b51a-d199648fdb9f&fileName=Bill%2015%20Interprovincial%20Trade_INTRODUCED.pdf

R. c. *Comeau*, 2018 CSC 15, [2018] 1 R.C.S. 342. Cour suprême du Canada. Consulté sur https ://decisions.scc-csc.ca/scc-csc/scc-csc/fr/item/17059/index.do.

R. c. *Comeau*, 2016 NBCP 3. (2016, 29 avril). Cour provinciale du Nouveau-Brunswick. Consulté sur https ://canlii.ca/t/gsh40.

Articles de périodique

Alvarez, J; Krznar, I & Tombe, T. (2019). *Internal Trade in Canada : Case for Liberalization*. International Monetary Fund, 158, 38p. https://doi.org/10.5089/9781498326650.001

Aziz, N; Aziz, M & Mahar, G. (2022). *Migration and Canadian Interprovincial Trade*. Global Labor Organization, 341, 36p. https://hdl.handle.net/10419/265372

Correia de Brito, A., Kauffmann, C., & Pelkmans, J. (2016). *The contribution of mutual recognition to international regulatory co-operation* (OECD Regulatory Policy Working Papers, No. 2). OECD Publishing. https://doi.org/10.1787/5jm56fqsfxmx-en

Cotton, C. & Teeter, D. (2025). *Breaking Down Canada's Internal Trade Barriers*. JDI Policy Insight. John Deutsch Institute, Queen's University. https://jdi.queensu.ca/wp-content/uploads/2025/03/Cotton-Teeter-Interprovincial-Barriers-JDI-Policy-Insight.pdf

Giorno, C., Jimenez, M., & Gugler, P. (2004). *Concurrence sur les marchés de produits et performance économique en Suisse*. Publication de l'OCDE. https://www.researchgate.net/publication/5205067_Concurrence_sur_les_marches_de_produits_et_performance_economique_en_Suisse

Manucha, R & Tombe, T. (2022). *Liberalizing Internal Trade through mutual recognition: A legal and economic analysis.* Macdonald- Laurier Institute. https://macdonaldlaurier.ca/wp-content/uploads/2022/09/20220911_Interprovincial_trade_Manuch_Tombe_PAPER_FWeb.pdf

Paquin, S. & Marquis, L. (2022). *Gouvernance multiniveau et négociations commerciales : le rôle du Québec et de l'Ontario dans la renégociation de l'ALÉNA, du PTPGP et de l'AECG.* Revue québécoise de droit international, 21–40. https://doi.org/10.7202/1090915ar

Patel, N. (2024). *Let Sleeping Dogs Lie: A Comparative Analysis of the Dormant Commerce Clause and Internal Trade Barrier Mitigation.* Wash. L. Rev., 99, 1017.https://digitalcommons.law.uw.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=5316&context=wlr

Smith, A & Mann, J.(2015). *Federalism and Sub-National Protectionism: a comparison of the Internal Tarde Regimes of Canada and Australia.* Institute of intergovernmental relations. https://www.queensu.ca/iigr/sites/iirwww/files/uploaded_files/SmithAndrewWorkingPaper2015.pdf

Trew, S & Lee, M. (2025). *The Premiers' New Clothes : A critical look at the race to remove interprovincial trade barriers.* Canadian Centre for Policy Alternatives. https://www.policyalternatives.ca/news-research/the-premiers-new-clothes-a-critical-look-at-the-race-to-remove-interprovincial-trade-barriers/?utm_source=chatgpt.com

Articles de journaux

Bérubé, G. (2025). « Pourquoi des barrières commerciales ont-elles été érigées entre les provinces? » *Le Devoir*. https://www.ledevoir.com/economie/853762/pourquoi-barrieres-commerciales-ont-elles-ete-erigees-entre-provinces

Casey, L. & Jones, A. (2025). « L'Ontario compte supprimer tous les obstacles au commerce interprovincial ». *La Presse.* https://www.lapresse.ca/affaires/economie/2025-04-16/l-ontario-compte-supprimer-tous-les-obstacles-au-commerce-interprovincial.php

De Montigny, P. (2025). « Éliminer les barrières au commerce intérieur rapporterait environ 215 milliards $ par an ». *Radio-Canada Info.* https://ici.radio-canada.ca/nouvelle/2169837/barrieres-commerce-interprovincial-iedm-economie

Radio-Canada. (6 décembre 2018). « Le libre-échange interprovincial, les frontières de la fédération ». *Radio-Canada Info.* https://ici.radio-canada.ca/nouvelle/1140167/le-libre-echange-interprovincial-frontieres-federation

Séguin, C. (26 juin 2025). « Grands projets d'infrastructure: C-5 devient loi ». *Radio-Canada info.* https://ici.radio-canada.ca/nouvelle/2175834/adoption-c5-projet-carney-infrastructure

Thèses et mémoires

Rey, L. (2005). *La construction du marché intérieur suisse à la lumière de l'expérience européenne: centralité et intervention contrastée des Hautes Cours dans les processus d'intégration économique.* Université de Lausanne Département de Science politique. https://www.unil.ch/iep/files/live/sites/iep/files/publications/TSP/rey.pdf

Teeter, D. (2024). *Internal trade barriers and external migration: Analyzing the impact of trade and migration policies on economic outcomes in Canada*. [Thèse de doctorat, Queen's University (Canada)]. https://www.proquest.com/openview/40703dc4930e0516239188c29a82d7e7/1?pq-origsite=gscholar&cbl=18750&diss=y

Autres références

Barnwal, P., Dingel, J. I., Iurchenko, D., Krishna, P., & Van Leemput, E. (2024). *Internal trade barriers in India*. Manuscript, Columbia University. http://www.jdingel.com/research/BarnwalDingelIurchenkoKrishnaVanLeemput.pdf

Brown, D. M. (2002). *Market rules: Economic union reform and intergovernmental policy-making in Australia and Canada.* McGill-Queen's Press-MQUP. https://books.google.ca/books?hl=fr&lr=&id=6kal6yWy3dgC&oi=fnd&pg=PR8&dq=brown+2002+canada+and+australia&ots=MscLrh7wdG&sig=MqbNZMtdaay9SJx0vaMEr9d_VKc&redir_esc=y#v=onepage&q=brown%202002%20canada%20and%20australia&f=false

Carlberg, J. (2021). *Interprovincial trade barriers in Canada: Options for moving forward* (Briefing Paper, Vol. 14:23). The Simpson Centre, University of Calgary.https://journalhosting.ucalgary.ca/index.php/sppp/article/view/72793/55777.

Collins, E. (2018). *Conseil de la fédération*. L'Encyclopédie Canadienne. https://thecanadianencyclopedia.ca/fr/article/conseil-de-la-federation

Couillard, Philippe. (2025). *Le libre échange canadien : une perspective québécoise.* Institut de recherche en politiques publiques.

Deslauriers, J; Gagné, R & Paré, J. (2025). *Productivité et prospérité au Québec. Bilan édition 2025.* Centre sur la productivité et la prospérité – Fondation Walter J. Somers, HEC Montréal. https://cpp.hec.ca/productivite-et-prosperite-au-quebec-bilan-edition-2025/

Fafard, P et Leblond, P. (2012). *Accords commerciaux au 21e siècle: Des défis pour le fédéralisme canadien.* L'idée fédérale. https://www.academia.edu/download/30356808/defis.pdf

Kelly-Gagnon, M., & Déry, P. (2017). *Affaire Comeau : La fin des barrières au commerce entre les provinces?* Le Point – Collection Réglementation. Montréal, Québec : Institut économique

de Montréal. https://www.iedm.org/fr/76320-le-point-affaire-comeau-la-fin-des-barrieres-au-commerce-entre-les-provinces/

Manucha, R. (2020*). Internal Trade in Focus: Ten Ways to Improve the Canadian Free Trade Agreement.* CD Howe Institute Commentary, 573.https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=4055463

Manucha, R. (2025a). *A Call for Cohenrence: Variation in Recent Legislative Approaches to Remedy Internal Trade Barriers.* Institute for Research on Public Policy.

Manucha, R. (2025b). *Unlocking Canada's Economy: Why mutual recognition is the key to supercharging internal trade.* Macdonald- Laurier Institute. https://macdonaldlaurier.ca/wp-content/uploads/2025/04/20250319_Unlocking-Canadas-economy-Manucha_PAPER-v4-FINAL.pdf

Paquin, S. (2025). *Le Québec est-il si dépendant des États-Unis ?* Blogue du Conseil des relations internationales de Montréal. https://blogue.corim.qc.ca/qc-dependance-us/

Sandilands, Marion. (2025). *An "Expedient" Union: Federal Leadership and the Imperative of Internal Trade*. Institute for Research on Public Policy.

Sondhi, R. (2025). *Situation actuelle du commerce interprovincial : Rendement historique des provinces et mesures récentes pour éliminer les obstacles au commerce intérieur*. Services économiques TD. https://economics.td.com/fr-interprovincial-trade.

Teeter, D. & Cotton, C. (2025). *Reforms that stick: A roadmap for strengthening Canada's internal market*. Institute for Research on Public Policy.

Tombe T. (2025). *Avancées dans les échanges bilatéraux au Canada : une promesse de reconnaissance mutuelle réciproque dans le commerce interprovincial.* Institut Économique de Montréal. https://www.iedm.org/fr/avancees-dans-les-echanges-bilateraux-au-canada-une-promesse-de-reconnaissance-mutuelle-reciproque-dans-le-commerce-interprovincial

Tombe, T & Manucha, R. (2024). *Roadblocks Ahead : Internal Barriers to Trade in Canada's Truck Transportation Sector.* Macdonald- Laurier Institute. https://macdonaldlaurier.ca/roadblocks-ahead-internal-barriers-to-trade-in-canadas-truck-transportation-sector/

Van Leemput, E. (2016). *A passage to India: Quantifying internal and external barriers to trade* (International Finance Discussion Papers No. 1185). Board of Governors of the Federal Reserve System. https://doi.org/10.17016/IFDP.2016.1185

Zanzana, S. (2025). *Six questions sur l'importance des barrières commerciales interprovinciales au Canada*. Banque Royale du Canada. https://www.rbc.com/fr/economique/analyse-pour-le-canada/analyse-en-vedette/perspectives/six-questions-sur-limportance-des-barrieres-commerciales-interprovinciales-au-canada/.

ANNEXE 1

Table 1. Listing of Recent Legislative Initiatives to Improve Internal Trade

Jurisdiction	Name of Bill/Act	Date Introduced	Current Status
Pre-Trump 2.0			
Alberta	*Labour Mobility Act*	October 26, 2021	Proclaimed into force April 6, 2023
Saskatchewan	*Labour Mobility and Fair Registration Practices Act*	April 6, 2022	Proclaimed into force May 17, 2022
Since Start of Trump 2.0			
Nova Scotia	*Free Trade and Mobility within Canada Act*	February 25, 2025	Proclaimed into force March 26, 2025
British Columbia	*Economic Stabilization (Tariff Response) Act*	March 13, 2025	Received Royal Assent on May 29, 2025
New Brunswick	*An Act to Amend the Fair Registration Practices in Regulated Professions Act*	March 25, 2025	Received Royal Assent June 6, 2025
Prince Edward Island	*Interprovincial Trade and Mobility Act*	April 11, 2025	Received Royal Assent May 16, 2025
Ontario	*Protect Ontario Through Free Trade Within Canada Act*	April 16, 2025	Proclaimed into force June 5, 2025
Manitoba	*The Fair Trade in Canada (Internal Trade Mutual Recognition) Act*	May 22, 2025	Proclaimed into force June 2, 2025
Quebec	Loi favorisant le commerce des produits et la mobilité de la main-d'œuvre en provenance des autres provinces et des territoires du Canada	May 30, 2025	Introduced on May 30, 2025
Canada	*Free Trade and Labour mobility in Canada Act*	June 6, 2025	Received Royal Assent June 26, 2025

Référence: Manucha, R. (2025a). *A Call for Coherence: Variation in Recent Legislative Approaches to Remedy Internal Trade Barriers*. Institute for Research on Public Policy, p.5.