



**Révision de l'Accord Canada–États-Unis–Mexique : Près de la moitié des conseillers et conseillères rapportent que leur clientèle a des préoccupations concernant les échanges commerciaux et les tarifs douaniers**

**Sondages DialoguesFidelity auprès des conseillers et des conseillères :** la nouvelle étude révèle que l'incertitude commerciale est un enjeu concret pour la population canadienne en raison des craintes liées à la hausse des coûts, à la volatilité des marchés et à la sécurité d'emploi

**TORONTO, le 23 juin 2026 – L'incertitude commerciale n'est pas seulement un problème politique ou économique; c'est aussi une préoccupation financière personnelle pour la population canadienne. Selon un nouveau sondage de Fidelity Investments Canada s.r.l. (Fidelity) mené le 11 juin 2026, près de la moitié (47 %) des conseillers et conseillères affirment que la clientèle a des préoccupations concernant les politiques commerciales, les tarifs douaniers et leur incidence potentielle sur les finances, les placements et la sécurité d'emploi.**

Alors que le Canada se prépare à la révision de l'Accord Canada–États-Unis–Mexique (ACEUM), les conseillers et les conseillères signalent que leur clientèle a de plus en plus de questions concernant la hausse des coûts, la volatilité des marchés et la stabilité des revenus.

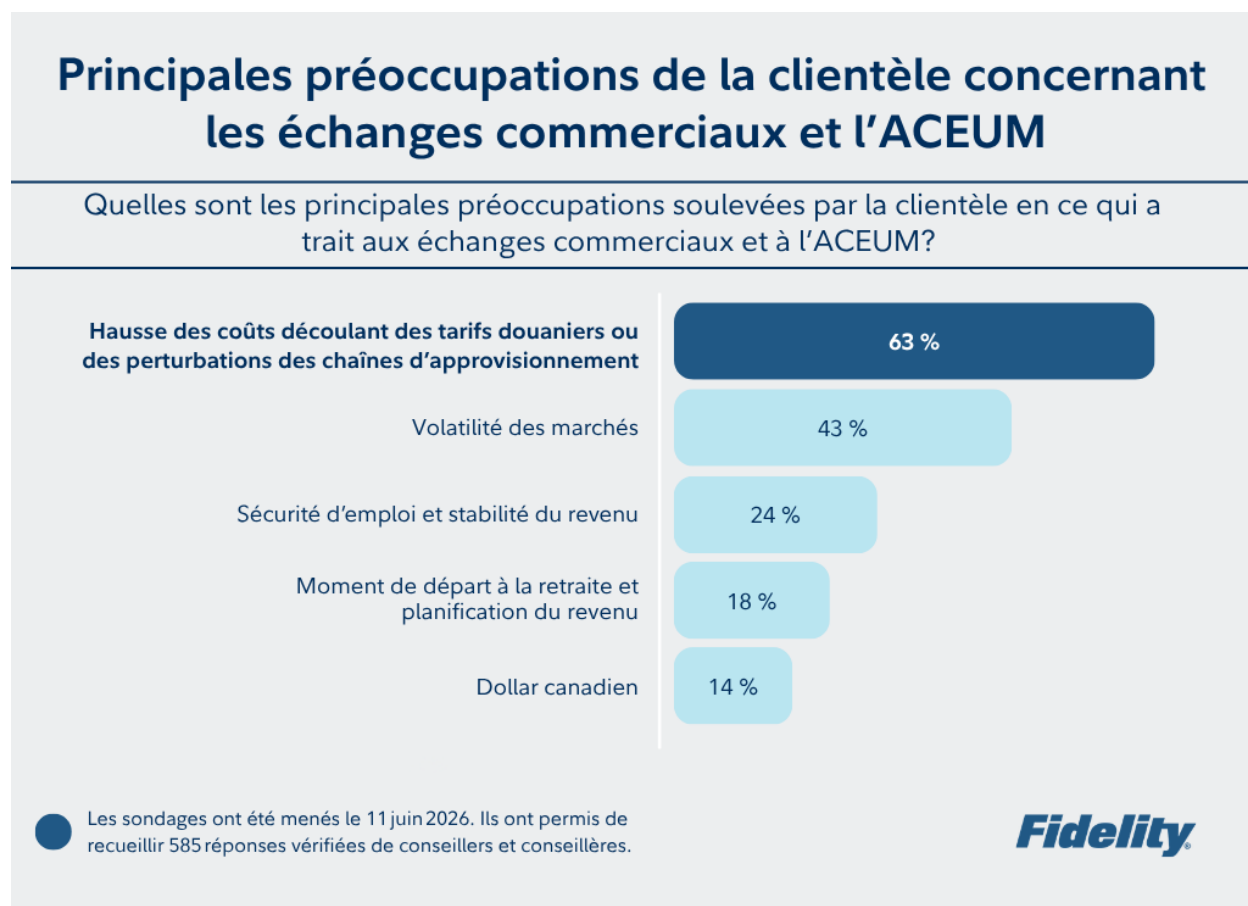
« Initialement cantonnée aux négociations gouvernementales et aux manchettes économiques, l'incertitude commerciale fait désormais partie des conversations financières du quotidien », a déclaré Chris Pepper, vice-président, Affaires de la société, chez Fidelity.

« Les gens se demandent comment les tarifs douaniers actuels ou futurs, la hausse des coûts et l'incertitude économique pourraient affecter leur emploi, leurs investissements et leurs plans financiers à long terme. Dans ce contexte, les conseillers et les conseillères fournissent une analyse nuancée et instaurent la rigueur nécessaire pour les aider à rester concentrés sur ce qu'ils peuvent contrôler et à éviter de prendre des décisions émotionnelles fondées sur les manchettes à court terme. »

Selon le plus récent **sondage DialoguesFidelity auprès des conseillers et conseillères**, les préoccupations les plus courantes de la clientèle sont les suivantes :

- hausse des coûts découlant des tarifs douaniers ou des perturbations des chaînes d'approvisionnement **(63 %)**;
- volatilité des marchés en lien avec les enjeux commerciaux et géopolitiques **(43 %)**;
- sécurité d'emploi et stabilité du revenu **(24 %)**.

TABLEAU – Principales préoccupations de la clientèle lors des discussions sur les échanges commerciaux ou l'ACEUM



Une personne sondée a fait remarquer ce qui suit : « *[Ma clientèle craint] que l'accord commercial soit supprimé complètement ou considérablement réduit, ce qui pourrait entraîner l'imposition de nouveaux tarifs douaniers sur les biens et, ultimement, une hausse des prix.* »

#### Les préoccupations sur les échanges commerciaux sont plus marquées dans certains secteurs et régions clés

Les conseillers et les conseillères indiquent que les préoccupations liées aux échanges commerciaux sont particulièrement présentes dans certains secteurs et certaines régions. Les niveaux de préoccupation les plus élevés ont été observés dans les provinces suivantes :

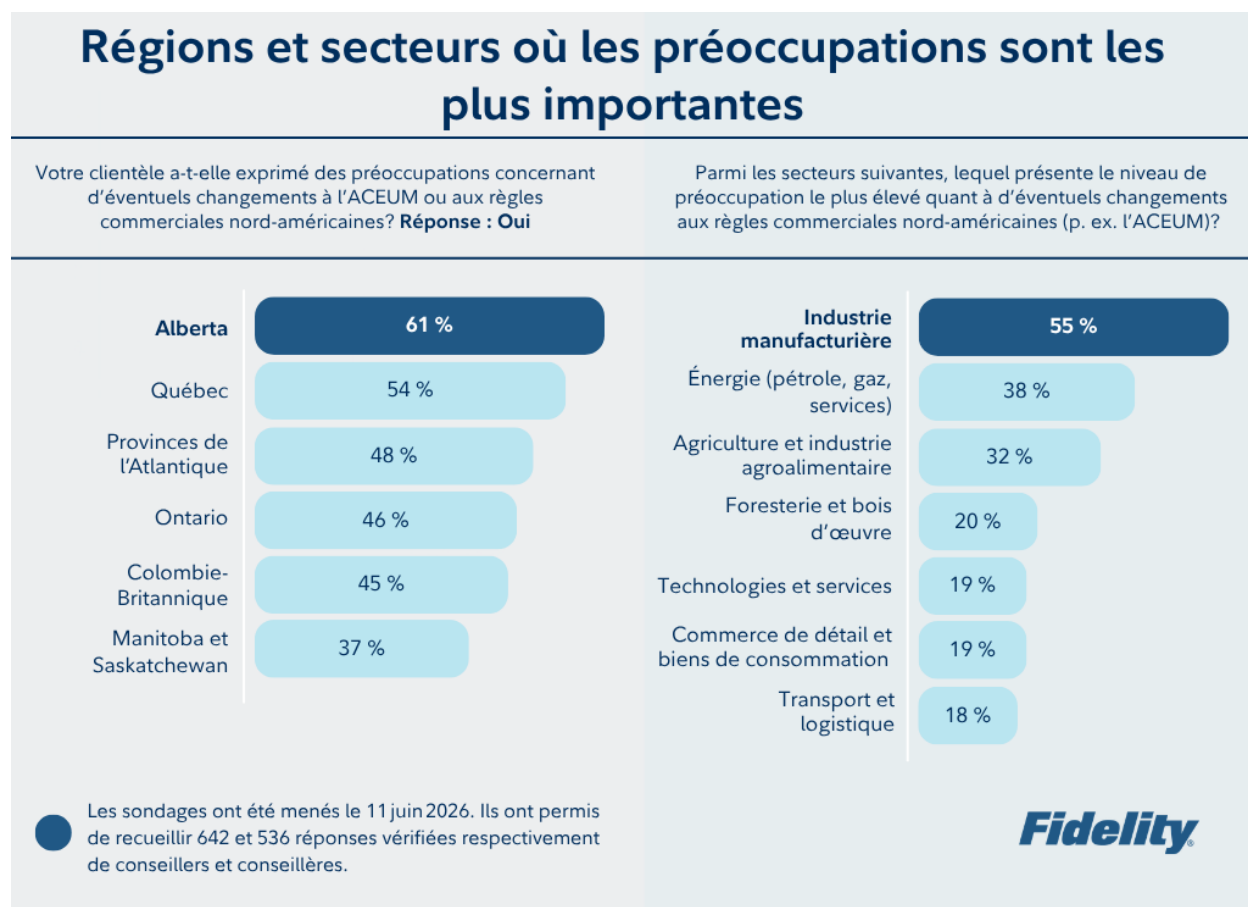
- Alberta (**61 %**)
- Québec (**54 %**)
- Provinces de l'Atlantique (**48 %**)

Les personnes travaillant dans certains domaines étaient également plus susceptibles de soulever cet enjeu, notamment :

- Industrie manufacturière (**55 %**)
- Énergie (**38 %**)
- Agriculture (**32 %**)

« Ces résultats montrent que l'incertitude commerciale affecte les gens différemment selon l'endroit où ils vivent et leur façon de gagner leur vie », a déclaré M. Pepper. « Pour plusieurs personnes au Canada, surtout celles appartenant à des régions et des secteurs exposés au commerce transfrontalier, cet enjeu a des répercussions directes sur leurs finances et leur planification. »

TABLEAU – Régions et secteurs où les préoccupations de la clientèle concernant les changements apportés à l'ACEUM ou aux échanges commerciaux sont les plus importantes

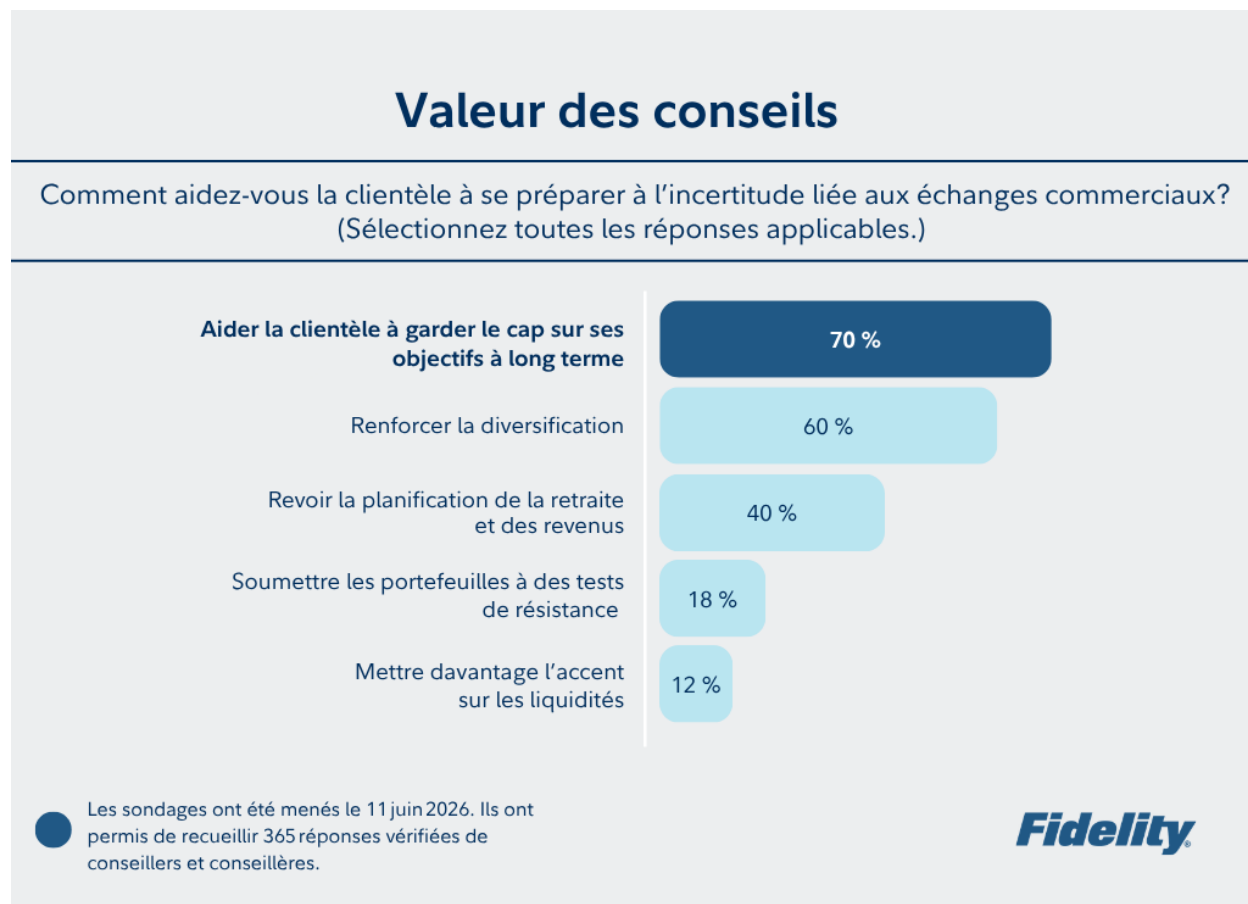


### Les conseillers et les conseillères aident la clientèle à composer avec l'incertitude

Étant donné les préoccupations accrues, les conseillers et les conseillères indiquent qu'ils aident activement leur clientèle à garder le cap et à se concentrer sur leurs objectifs financiers à long terme. Lorsqu'on leur a demandé comment ils soutiennent leur clientèle, les éléments suivants ont été mentionnés :

- aider la clientèle à faire la différence entre les manchettes à court terme et les paramètres fondamentaux à long terme (**70 %**);
- renforcer la diversification entre les secteurs et les régions (**60 %**);
- revoir la planification de la retraite et des revenus (**40 %**);
- soumettre les portefeuilles à des tests de résistance selon différents scénarios commerciaux (**18 %**);
- mettre davantage l'accent sur les liquidités et les fonds d'urgence (**12 %**).

TABLEAU – Comment les conseillers et les conseillères aident la clientèle à se préparer à l'incertitude liée aux échanges commerciaux



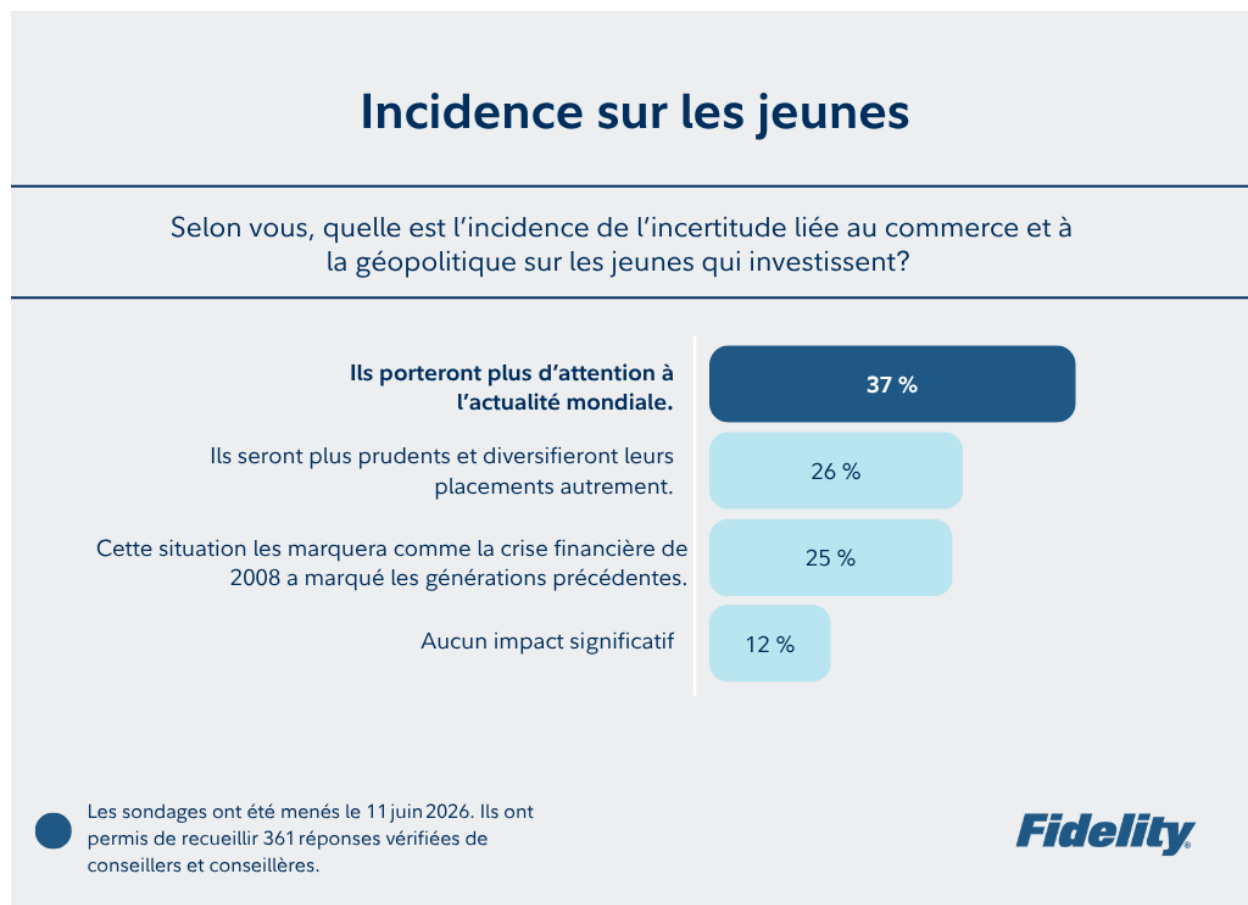
« Nous encourageons notre clientèle à se concentrer sur la planification financière à long terme, en constituant un fonds d'urgence adéquat, en diversifiant leurs investissements et en évitant les décisions émotionnelles en fonction des manchettes sur les échanges commerciaux à court terme », a ajouté une autre personne sondée.

#### Les jeunes pourraient être influencés par un monde plus incertain

L'étude indique également que les tensions commerciales et l'incertitude géopolitique pourraient influencer la façon dont la jeunesse canadienne aborde les placements.

Plus du tiers (**37 %**) des conseillers et conseillères estiment que les jeunes qui investissent porteront davantage attention aux actualités mondiales et aux risques géopolitiques, tandis que **26 %** s'attendent à ce qu'ils deviennent plus prudents et diversifient leurs placements différemment des générations précédentes.

TABLEAU – Influence prévue de l'incertitude commerciale et géopolitique sur les jeunes qui investissent



« Les tensions commerciales et l'incertitude géopolitique reviennent de plus en plus dans les discussions avec la jeune clientèle », a ajouté une autre personne interrogée. « Beaucoup de jeunes s'informent sur les médias sociaux et voient défiler des manchettes en continu, ce qui peut accentuer les craintes entourant la volatilité des marchés et les événements mondiaux. Ce que j'ai observé n'est pas nécessairement un changement dans leurs objectifs à long terme, mais une plus grande tendance à se demander s'ils devraient attendre avant d'investir ou d'apporter des changements tactiques en fonction de l'actualité. »

M. Pepper a fait remarquer que ce changement souligne l'importance croissante des conseils financiers dans un contexte de plus en plus complexe.

« Les marchés ont toujours connu des périodes d'incertitude, mais le public investisseur d'aujourd'hui doit traiter un plus grand volume d'informations, et plus de bruit que jamais auparavant », ajoute-t-il. « Des conseils fiables peuvent aider le public investisseur à maintenir sa confiance, à rester rigoureux et à se concentrer sur ses objectifs à long terme. »

### **À propos des sondages DialogueFidelity auprès des conseillers et des conseillères**

Ces sondages éclairs recueillent l'opinion en temps réel de l'une des communautés de conseillers et de conseillères les plus engagées au Canada, en obtenant ses perspectives des marchés, de la géopolitique, des technologies, de la réglementation et du domaine des services-conseils. La taille de l'échantillon pour cette édition du sondage était de 360 à 642 conseillers et conseillères. Les sondages ont eu lieu le 11 juin 2026, lors d'une webémission prolongée *DialoguesFidelity* intitulée « *Le marché canadien et les occasions à saisir* »

### **À propos des DialoguesFidelity**

Pour une cinquième année consécutive, les DialoguesFidelity ont été classés au premier rang des webémissions et baladodiffusions par les conseillers et les conseillères en placements au Canada, selon l'Étude 2025 d'Environics sur l'expérience numérique des conseillers et des conseillères. Les épisodes sont disponibles sur Spotify, Apple Podcasts, YouTube et d'autres plateformes populaires.

Écouter/S'abonner : [Spotify](#) | [Apple Podcasts](#) | [YouTube](#)

### **À propos de Fidelity Investments Canada s.r.i.**

Chez Fidelity Investments Canada, notre mission consiste à aider notre clientèle à se bâtir un meilleur avenir. Notre entreprise diversifiée offre des services aux conseillers et conseillères en placements, aux sociétés de gestion de patrimoine, aux employeurs, aux institutions et aux particuliers. À mesure que le marché évolue, nous innovons constamment et offrons à notre clientèle divers produits et services en matière de placements, de gestion de patrimoine et de solutions technologiques, soutenus par les capacités d'envergure mondiale de Fidelity. À titre de société privée dont l'actif sous gestion s'élève à 418 milliards de dollars (au 22 juin 2026), Fidelity Investments Canada est déterminée à aider sa clientèle diversifiée à atteindre ses objectifs à long terme. Les fonds Fidelity sont offerts par l'intermédiaire de conseillers et conseillères en placements et de plateformes de courtage en ligne.

Veuillez lire le prospectus d'un fonds et consulter votre conseiller en placements avant d'investir. Les fonds négociés en bourse ne sont pas garantis; leur valeur est appelée à fluctuer fréquemment, et le rendement passé pourrait ou non être reproduit.

Tout placement dans un fonds négocié en bourse peut donner lieu à des commissions, des frais de gestion, des frais de courtage et des charges. Les investisseurs pourraient réaliser un profit ou subir une perte.

**Pour de plus amples renseignements, veuillez communiquer avec :**

Victor Choi  
Directeur en chef, Affaires de la société  
Fidelity Investments Canada s.r.l.  
Cellulaire : 416 217-7605  
Courriel : [victor.choi@fidelity.ca](mailto:victor.choi@fidelity.ca)

Catherine Fiorino  
Responsable des communications  
[catherine.fiorino@fidelity.ca](mailto:catherine.fiorino@fidelity.ca)

Suivez-nous sur les médias sociaux @FidelityCanadaFr.



<https://www.fidelity.ca/fr>

Écoutez les DialoguesFidelity sur [Apple](#) ou [Spotify](#).