FIERA IMMOBILIER

OCTOBRE 2026



Fabriqué au Canada :

un nouveau catalyseur structurel pour l'immobilier industriel canadien

Michael Le Coche
Vice-président, Recherche et analytique prédictive

Le cycle industriel semble amorcer un tournant. Parallèlement, l'attention croissante accordée à la capacité productive crée une nouvelle source de demande pour les installations, les fournisseurs et les réseaux logistiques qui soutiennent l'économie canadienne.

Ce document est une communication marketing destinée aux acheteurs institutionnels et aux acheteurs qualifiés au Canada uniquement.

Tous les montants sont exprimés en dollars canadiens sauf indication contraire.



Introduction et faits saillants

L'histoire du secteur industriel canadien a toujours dépassé le cadre du cycle économique. L'adoption du commerce électronique a alimenté l'expansion rapide de la logistique de tiers (3PL) ; la croissance démographique a stimulé la demande liée à la distribution alimentaire et aux biens essentiels, tandis que l'augmentation des besoins en stocks nationaux et les contraintes chroniques de l'offre ont renforcé la nécessité de disposer de plus d'espace industriel. Ensemble, ces forces structurelles ont transformé les entrepôts, autrefois considérés comme des actifs utilitaires à faible croissance, en infrastructures économiques essentielles.

Notre livre blanc de 2021, « Le marché industriel canadien : pourquoi il continuera de défier les lois de la gravité », portait sur le segment institutionnel des immeubles de grande superficie et avançait que le commerce en ligne, la relocalisation des activités et la résilience des chaînes d'approvisionnement soutiendraient la demande industrielle bien au-delà de la pandémie, puisque ces forces étaient structurelles plutôt que cycliques.[1] Notre publication de suivi de 2025, « Actifs de petite taille, grand potentiel : démystifier le mal-aimé de l'industriel canadien », a élargi cette thèse au segment des actifs industriels de petite taille au Canada, où l'offre est très limitée. Ensemble, ces deux publications ont démontré l'étendue de la demande industrielle dans l'économie canadienne.[2]

Un nouveau catalyseur favorable a récemment émergé. Bâtir un Canada fort doit être compris comme une stratégie budgétaire globale plutôt que comme un programme unique. Elle représente un changement important dans la façon dont le gouvernement fédéral déploie ses dépenses. Alors que, pendant la pandémie, les mesures visaient surtout à soutenir la consommation au moyen de transferts aux ménages, l'accent est désormais mis sur l'investissement direct dans la capacité productive de l'économie canadienne. L'ampleur du programme est considérable : le cadre général prévoit environ 450 milliards de dollars en décaissements sur cinq ans dans les infrastructures, la productivité, la défense et le logement. Pour l'immobilier industriel, cette réorientation est importante, car une grande partie de ces investissements finit par se retrouver dans l'économie réelle : usines, infrastructures, réseaux de transport, chaînes d'approvisionnement et entreprises qui les soutiennent.[3,4,5]

Le moment est également important. **Le cycle industriel canadien semble avoir amorcé un tournant favorable au moment même où ce nouveau catalyseur budgétaire, davantage axé sur le secteur industriel, commence à prendre forme.** Le taux de disponibilité national a reculé au deuxième trimestre de 2026 pour la première fois depuis le troisième trimestre de 2022, l'absorption est demeurée positive pour un troisième trimestre consécutif et le bassin de projets en construction est presque épuisé. **Parallèlement, les dépenses fédérales sont de plus en plus orientées vers l'approvisionnement en matière de défense, les infrastructures, la fabrication et d'autres actifs productifs,** qui entretiennent un lien plus direct avec l'activité industrielle que les mesures de relance traditionnelles axées sur la consommation. Les retombées ne seront toutefois pas uniformes. **La fabrication spécialisée devrait capter une partie de la demande la plus directe, tandis que les actifs industriels de petite et moyenne superficie devraient profiter plus largement de ces investissements. Sur le plan géographique, le sud de l'Ontario présente l'exposition absolue la plus étendue aux thèmes de dépenses, tandis que l'Alberta offre le meilleur potentiel de valeur relative.**[6,7]

Le prochain cycle industriel a déjà commencé

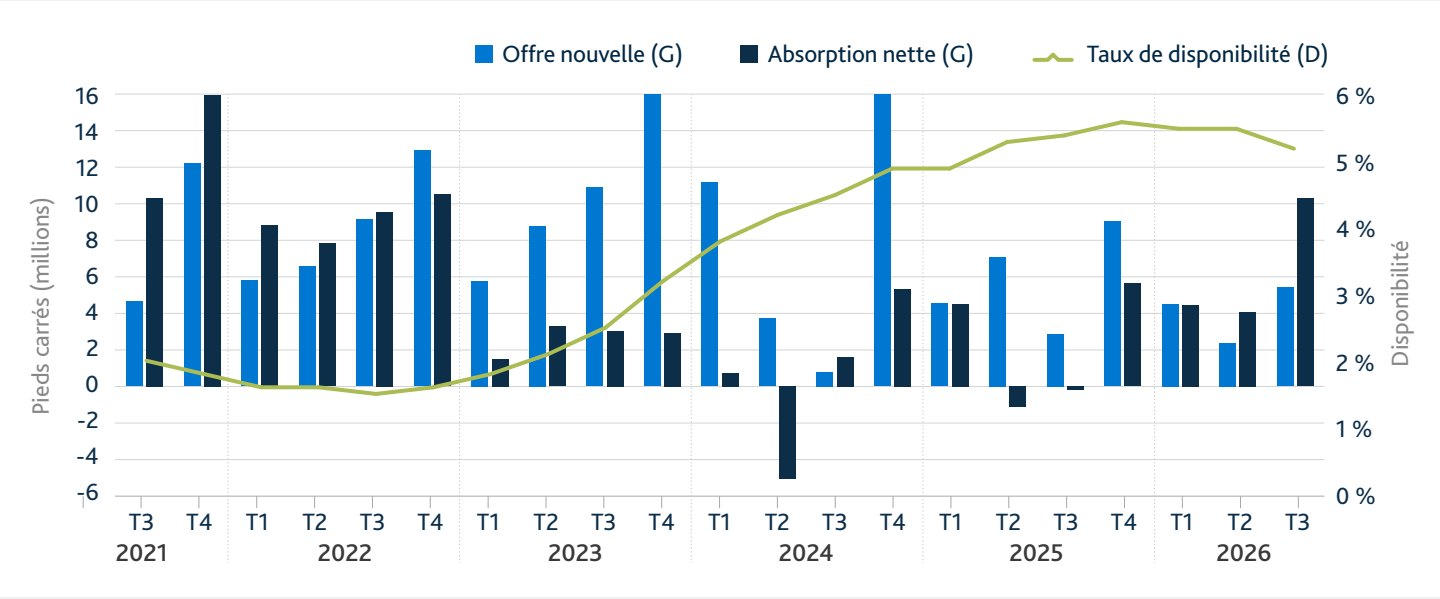
L'immobilier industriel canadien a passé environ trois ans à absorber l'excédent d'offre de 2020 à 2022. Les occupants ont regroupé leurs locaux, des projets spéculatifs ont été livrés dans un contexte de demande plus faible et les loyers demandés ont reculé par rapport à leurs sommets. Cette correction semble maintenant avoir franchi son point d'inflexion à l'échelle nationale.

Au deuxième trimestre de 2026, CBRE a indiqué que le taux de disponibilité national avait diminué de 10 points de base pour s'établir à 5,5 %, soit le premier recul trimestriel depuis le troisième trimestre de 2022. L'absorption nette a atteint 3,9 millions de pieds carrés (pi²), marquant un troisième trimestre positif consécutif, tandis que l'offre nouvelle a diminué à 2,4 millions de pi², son plus bas niveau trimestriel depuis le troisième trimestre de 2017. Neuf des 11 marchés suivis ont affiché un taux de disponibilité stable ou en amélioration.[8]

Toutefois, les loyers demandés à l'échelle nationale sont demeurés inférieurs à ceux de l'année précédente. Le creux est donc plus manifeste dans la disponibilité, l'absorption, l'activité locative et le pipeline de construction, ce qui devrait bientôt se refléter dans les loyers du marché et les valorisations.

Figure 1

Le tournant : disponibilité, absorption et offre nouvelle dans le secteur industriel canadien[8]

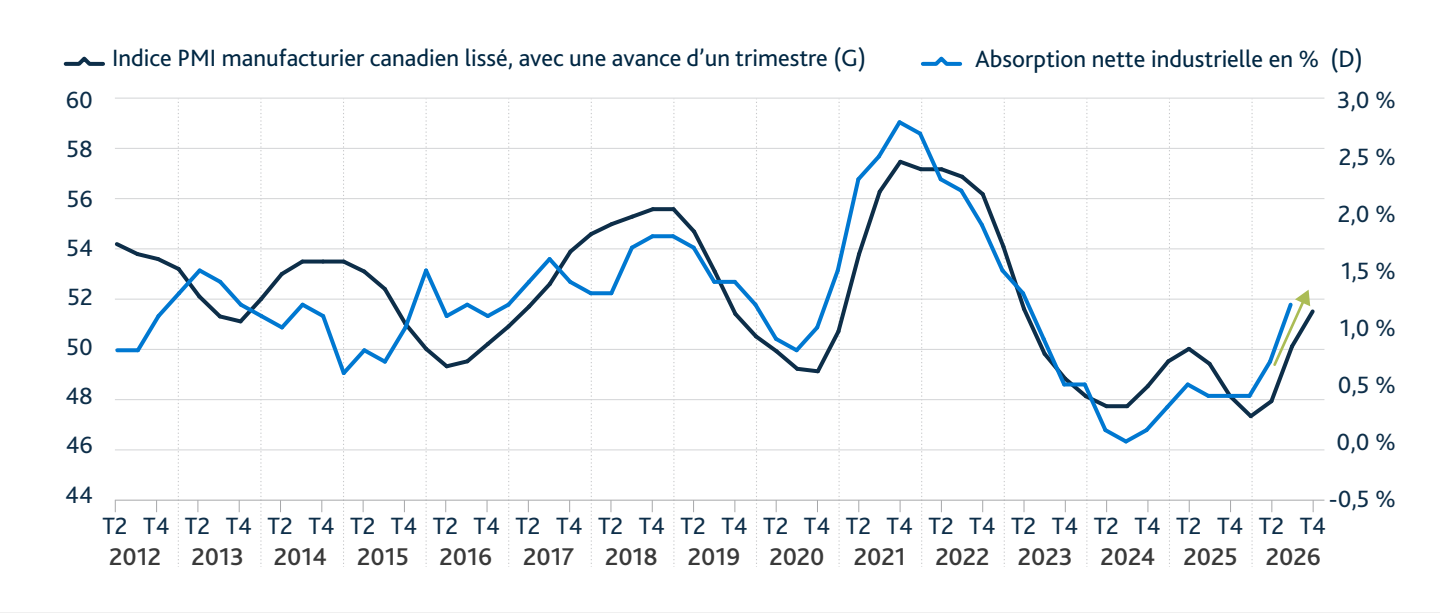


Source : CBRE, Données sur le secteur industriel au Canada, T2 2026.

C'est ainsi que commencent généralement les reprises du secteur industriel. La location s'améliore d'abord. La disponibilité se stabilise ensuite. La croissance des loyers suit lorsque l'excédent d'espace a été absorbé. Les données permettent d'affirmer que la correction a franchi un tournant à l'échelle nationale et, puisque la fabrication canadienne commence à reprendre vie, cette tendance devrait se poursuivre, comme l'illustre la figure 2.

Figure 2

Le tournant : indice PMI manufacturier S&P Global Canada par rapport à l'absorption nette de l'inventaire dans le secteur industriel (en %)[8,9]



Source : S&P Global, CBRE, Données sur le secteur industriel au Canada, T2 2026, Fiera Immobilier.

Bâtir un Canada fort : du soutien budgétaire à la capacité productive

Pendant la pandémie, la politique budgétaire a principalement protégé les revenus, les salaires et la demande des ménages alors que l'activité économique était restreinte. Le nouveau programme poursuit un objectif différent : accroître la capacité productive. Le budget fédéral de 2025 a instauré un cadre de budgétisation des investissements et regroupé les dépenses visant les infrastructures publiques, le logement, la défense, les incitatifs à la productivité, la recherche et les mesures destinées à mobiliser les capitaux privés.[3,5]

Le montant global de 280 milliards de dollars comprend les programmes de base, les mesures fiscales, l'amortissement, les engagements déjà annoncés et les investissements visant à mobiliser les capitaux privés.[3,4]

Les engagements les plus pertinents pour le secteur industriel

Pour mettre en perspective l'ampleur de cette réorientation budgétaire, les investissements fédéraux en immobilisations devraient passer d'environ 45 milliards de dollars en 2024-2025 à près de 60 milliards de dollars par année d'ici la fin de la décennie, les dépenses étant de plus en plus dirigées vers des actifs productifs et des investissements dans l'économie réelle.[4]

Les montants agrégéssont importants, mais, pour l'immobilier industriel, la composition des dépenses compte beaucoup plus que le chiffre global. Le vaste cadre fédéral des investissements comprend plusieurs grandes initiatives ayant des liens particulièrement directs avec l'économie industrielle canadienne.



Défense

81,8 milliards de dollars de décaissements supplémentaires sur cinq ans, visant notamment les capacités, les infrastructures, les systèmes numériques et la Stratégie industrielle de défense.[10]



Fonds pour bâtir des collectivités fortes

51 milliards de dollars sur dix ans en financement nouveau et existant des infrastructures, y compris des volets de projets d'importance provinciale, territoriale et régionale.[11]



Infrastructures commerciales

5 milliards de dollars pour le Fonds pour la diversification des corridors commerciaux, plus 1 milliard de dollars pour les infrastructures dans l'Arctique.[12]



Industries stratégiques et réponse tarifaire

Un Fonds de réponse stratégique de 5 milliards de dollars, complété par d'autres mesures régionales et par du soutien à la liquidité et au maintien des immobilisations annoncés en 2026.[12,13]



Minéraux critiques

Un fonds pour les minéraux critiques de 2 milliards de dollars, ainsi que des mesures de soutien aux infrastructures et au développement de projets.[12]



Incitatifs à la productivité

Passation en charges immédiate et amortissement accéléré pour les bâtiments manufacturiers, la machinerie, les infrastructures de données, la technologie et la R-D.[3]



Les programmes de Maisons Canada

Capitalisation initiale visant à soutenir la construction de logements, y compris les méthodes préfabriquées et modulaires pouvant se traduire par des espaces de production industrielle.[11]

Des dollars fédéraux aux superficies industrielles

Les dépenses gouvernementales ne se traduisent pas directement en pieds carrés, puisque leurs effets sur l'immobilier industriel se diffusent généralement dans l'économie au fil du temps. La transmission s'opère par l'augmentation de l'approvisionnement, de la construction, de la fabrication et des stocks et, surtout, par l'expansion des chaînes d'approvisionnement nationales.

Le secteur de la défense en offre sans doute l'exemple le plus clair. Les navires, les véhicules, l'électronique et les systèmes aérospatiaux nécessitent un écosystème composé d'ateliers d'usinage, de fabricants, de producteurs de composantes, de distributeurs et d'entreprises d'entretien. Les entrepreneurs principaux peuvent occuper des installations spécialisées, mais une grande partie de leur chaîne d'approvisionnement exerce ses activités dans des immeubles industriels de petite et moyenne superficie, ce qui étend les retombées immobilières bien au-delà du lieu d'assemblage du produit final.[10,14,15]

Les dépenses liées au commerce et aux infrastructures produisent un effet d'entraînement tout aussi vaste. Les investissements dans les ports, les chemins de fer, les terminaux et les infrastructures liées au logement soutiennent d'abord les fournisseurs de matériaux et d'équipement de construction, avant d'accroître la demande provenant des entreprises de logistique de tiers (3PL), de distribution, de terminaux routiers et d'autres utilisateurs industriels.[12,16]

L'énergie, les minéraux critiques et l'intelligence artificielle (IA) constituent un autre volet de demande plus spécialisée, soutenant notamment la fabrication, les fournisseurs d'équipement, les installations de réparation, les usines de traitement, les aires d'entreposage extérieures et les centres de données. Dans chaque catégorie, l'occasion industrielle dépasse largement le projet initial grâce aux investissements privés et aux réseaux de fournisseurs qui finissent par se former autour de celui-ci.[12]



Quels formats industriels sortiront gagnants?

La figure 3 présente une vue intuitive des segments où les retombées sont les plus susceptibles de se manifester dans l'ensemble du secteur industriel.

Figure 3

Formats industriels susceptibles de profiter de la poussée d'investissement au Canada

Format	Retombées attendues	Pourquoi?
Fabrication / assemblage spécialisés	Très élevées	La défense, l'aérospatiale, les véhicules, le traitement des minéraux critiques et les incitatifs à la fabrication soutiennent directement les installations productives.
Petite superficie / espaces polyvalents	Élevées	La localisation des fournisseurs, la fabrication, la réparation, les métiers spécialisés et la distribution de matériaux de construction conviennent aux petits immeubles multilocataires.
Immeubles industriels de moyenne superficie	Élevées	Ces immeubles conviennent bien aux fournisseurs de composantes, à la fabrication légère, aux distributeurs régionaux et aux entrepreneurs en croissance.
Grande superficie / 3PL	Modérées à élevées	La diversification des échanges, les stocks de sécurité, le commerce électronique et la distribution nationale soutiennent les installations logistiques modernes.
Terminaux routiers / logistique portuaire	Modérées à élevées	Les retombées se concentrent à proximité des ports, des aéroports, des corridors commerciaux et des pôles intermodaux.
Entreposage frigorifique / transformation alimentaire	Modérées	La sécurité alimentaire et la diversification des échanges soutiennent la transformation intérieure, mais les programmes fédéraux qui ciblent ce segment sont moins bien documentés.

Source : Ministère des Finances du Canada; ISDE ; Transports Canada ; cadre analytique de Fiera Immobilier. Voir les sources 3 et 10 à 16.

Les segments de la fabrication et de l'assemblage spécialisés devraient logiquement profiter le plus directement du nouveau budget, principalement par l'entremise de la stratégie de défense. À l'inverse, le segment des actifs de petite taille devrait faire l'objet de moins d'annonces de dépenses directes, mais pourrait bénéficier de l'effet secondaire le plus étendu. Il regroupe les plombiers, les fabricants, les fournisseurs de matériaux de construction, les exploitants d'installations d'entretien, les distributeurs locaux et les fabricants de composantes qui soutiennent les grands projets. Cette dynamique renforce la thèse centrale de la publication de 2025 de Fiera Immobilier sur les actifs de petite taille : la diversité des locataires et les barrières élevées au remplacement réduisent la dépendance à l'égard d'un seul grand utilisateur.[2]

Quels marchés industriels sortiront gagnants?

Sur le plan géographique, l'impact du nouveau programme d'investissement du Canada ne sera pas réparti uniformément entre les marchés industriels. Les pôles manufacturiers existants, les capacités de défense, les infrastructures commerciales, l'exposition aux ressources et les réseaux logistiques détermineront où les investissements fédéraux auront le plus de chances de se traduire par une activité industrielle accrue. La figure 4 présente une évaluation relative du positionnement des principaux marchés industriels canadiens par rapport aux grands axes de dépenses.

Figure 4

Exposition relative des marchés industriels canadiens aux thèmes d'investissement fédéraux

L'exposition des marchés repose sur un cadre analytique interne de Fiera Immobilier fondé sur trois facteurs binaires observables : des investissements ou des approvisionnements fédéraux documentés, la présence d'un pôle industriel local établi et l'existence d'une infrastructure de chaîne d'approvisionnement capable de traduire l'investissement en l'activité industrielle.

Chaque facteur vaut un point. **Un résultat total de 3 correspond à une exposition ÉLEVÉE, un résultat de 1 ou 2 à une exposition MOYENNE** et **un résultat de 0 à une exposition FAIBLE**. Les évaluations mesurent l'exposition relative des principaux marchés industriels canadiens plutôt que la présence absolue.

Marché	Défense	Commerce / corridors	Énergie / minéraux critiques	Fabrication	Infrastructures / construction	Logistique / 3PL
Sud de l'Ontario	ÉLEVÉE	ÉLEVÉE	MOYENNE	ÉLEVÉE	ÉLEVÉE	ÉLEVÉE
Montréal	ÉLEVÉE	ÉLEVÉE	MOYENNE	ÉLEVÉE	MOYENNE	ÉLEVÉE
Calgary	FAIBLE	MOYENNE	ÉLEVÉE	MOYENNE	ÉLEVÉE	ÉLEVÉE
Edmonton	FAIBLE	MOYENNE	ÉLEVÉE	ÉLEVÉE	ÉLEVÉE	MOYENNE
Vancouver / vallée du Fraser	MOYENNE	ÉLEVÉE	MOYENNE	MOYENNE	ÉLEVÉE	ÉLEVÉE
Halifax	ÉLEVÉE	ÉLEVÉE	FAIBLE	MOYENNE	MOYENNE	ÉLEVÉE
Winnipeg	ÉLEVÉE	ÉLEVÉE	FAIBLE	ÉLEVÉE	MOYENNE	ÉLEVÉE
Moncton	FAIBLE	ÉLEVÉE	FAIBLE	MOYENNE	ÉLEVÉE	ÉLEVÉE
Victoria / Esquimalt	ÉLEVÉE	FAIBLE	FAIBLE	MOYENNE	ÉLEVÉE	FAIBLE
Ottawa	ÉLEVÉE	FAIBLE	FAIBLE	MOYENNE	MOYENNE	FAIBLE

ÉLEVÉE	Catalyseur majeur documenté et écosystème industriel établi directement positionné pour en bénéficier.
MOYENNE	Exposition significative par l'entremise d'un pôle établi ou d'un catalyseur identifiable, mais transmission industrielle moins directe ou différenciée.
FAIBLE	Exposition directe limitée; les retombées devraient être principalement indirectes ou secondaires.

Sources : ISDE ; SPAC ; Transports Canada ; Port Saint John ; Ville de Moncton ; Fiera Immobilier. Voir les sources 14 à 16 et 17 à 18.

Le sud de l'Ontario devrait capter l'activité absolue la plus importante, compte tenu de son exposition étendue à la fabrication de pointe, aux infrastructures, à la défense et à la logistique. D'autres marchés présentent des profils d'exposition plus spécialisés, que ce soit par l'entremise des infrastructures commerciales, de l'énergie et des minéraux critiques, de la construction navale, de l'aérospatiale ou des réseaux de distribution régionaux. Le point essentiel est que les investissements fédéraux devraient surtout renforcer les écosystèmes industriels existants plutôt que créer de toutes nouvelles grappes à partir de zéro.



Les droits de douane : le principal risque pour le catalyseur structurel

Les droits de douane demeurent le principal risque à court terme pour la thèse, bien que ce risque soit plus ciblé que systémique. Des droits de douane américains pouvant atteindre 50 % s'appliquent maintenant à certains produits canadiens, et le Canada a réagi par des contre-mesures.[13,19] Toutefois, ces mesures touchent environ 28 milliards de dollars américains d'échanges commerciaux, soit une fraction d'une économie canadienne qui approche les 3 000 milliards de dollars canadiens, tandis qu'environ les trois quarts du PIB canadien proviennent des services plutôt que de la production de biens.[20,21] L'exposition la plus importante se concentre dans les catégories manufacturières sensibles aux fluctuations commerciaux, notamment la machinerie, les appareils ménagers, l'électronique, les pâtes et papiers, le bois d'œuvre, le ciment, les produits d'emballage et certains produits chimiques, tandis que les secteurs de l'énergie, de la potasse et des minéraux critiques demeurent relativement protégés.[19,20] Pour l'immobilier industriel, les effets défavorables sont donc plus directs dans les marchés manufacturiers axés sur l'exportation et dans les installations liées à un petit nombre d'occupants transfrontaliers.[13]

Parallèlement, les frictions commerciales pourraient renforcer certains éléments de la thèse « Fabriqué au Canada ». Les préférences en matière d'approvisionnement, la localisation des fournisseurs, les stocks de sécurité, la diversification des marchés et le soutien public aux industries stratégiques peuvent accroître la demande liée à la production, à l'entreposage et à la distribution au pays. Les immeubles industriels de petite et moyenne superficie pourraient être particulièrement bien positionnés lorsque ces politiques élargissent les réseaux locaux de fournisseurs, bien que le potentiel de hausse dépende de la création d'une activité intérieure supplémentaire plutôt que du simple remplacement des échanges perdus.[11,12,13]

Les effets ne devraient pas être uniformes d'un marché à l'autre. Le sud de l'Ontario présente le plus fort potentiel lié aux investissements dans la capacité productive, mais aussi la plus grande sensibilité aux droits de douane en raison de la concentration de ses activités manufacturières et automobiles.[13,19] Les marchés de l'Atlantique, dont Moncton, pourraient profiter des investissements liés à la diversification des échanges et à la logistique, tandis que



l'exposition de l'Alberta repose davantage sur l'énergie, la fabrication, la transformation et les réseaux de distribution de l'Ouest.[6,7,16,17,18] Il est important de noter que l'article 338 n'avait jamais été utilisé à cette fin, ce qui ajoute une couche d'incertitude politique et juridique.[19,20] Dans l'ensemble, les droits de douane représentent un vent contraire modéré plutôt qu'un facteur qui invaliderait la thèse. Au contraire, des frictions commerciales prolongées pourraient ultimement accélérer la relocalisation des activités et les investissements dans les chaînes d'approvisionnement nationales qui sous-tendent l'occasion plus vaste liée au « Fabriqué au Canada ».



Le calcul : suivre le dollar fédéral

Traduire les dépenses fédérales en une prévision exacte de superficie en pieds carrés créerait une fausse précision. Un engagement de 81,8 milliards de dollars en matière de défense ne se traduit pas mécaniquement par une superficie correspondante de nouveaux espaces industriels, tout comme les dépenses d'infrastructure peuvent d'abord être absorbées par les installations existantes. Ce qui compte davantage, c'est l'intensité industrielle des dépenses, c'est-à-dire la part qui exige ultimement qu'un produit soit fabriqué, assemblé, transporté, entreposé ou entretenu au Canada.[10]

Sur cette base, les dépenses liées à la défense et à la fabrication devraient figurer parmi les plus intensives sur le plan industriel. Les navires, les véhicules, les systèmes aérospatiaux et d'autres équipements de défense nécessitent non seulement de grands entrepreneurs principaux, mais aussi des réseaux de fabricants, d'ateliers d'usinage, de producteurs de composantes, de distributeurs, de fournisseurs de services d'entretien, de réparation et de révision, ainsi que des fournisseurs spécialisés. Il en résulte une demande directe pour des installations de fabrication spécialisée et des immeubles de moyenne superficie, tandis que l'expansion des réseaux de fournisseurs génère des retombées secondaires plus larges pour les actifs de petite taille.[10,14,15]

Les dépenses liées au commerce et aux infrastructures fonctionnent quelque peu différemment. Elles soutiennent d'abord la demande dans les secteurs de la construction et des matériaux, puis alimentent les installations de logistique de tiers (3PL), de distribution, de transbordement et de logistique à mesure que de nouvelles capacités sont mises en service. Les minéraux critiques, l'énergie et le logement modulaire favorisent eux aussi les espaces de fabrication, de transformation et de fournisseurs, bien que leurs effets dépendent davantage de l'emplacement final des projets individuels.[11,12,16]

La distinction est importante : le secteur manufacturier spécialisé devrait capter les retombées les plus directes des dépenses elles-mêmes, tandis que les actifs industriels de petite et moyenne superficie pourraient profiter de l'effet en aval le plus vaste, grâce aux réseaux de fournisseurs qui se forment autour de ces investissements.

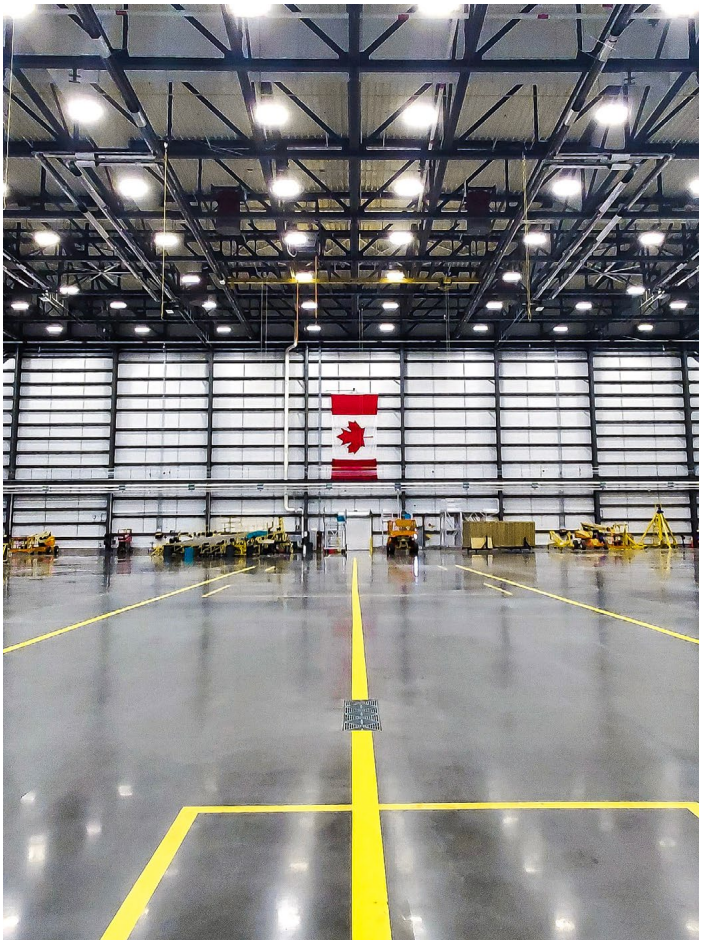
Conclusion

La thèse industrielle est devenue plus diversifiée, et non l'inverse. Le commerce électronique, la croissance démographique, la logistique de tiers, la résilience des stocks et les contraintes économiques liées au remplacement demeurent d'importants moteurs structurels de la demande, auxquels s'ajoutent désormais l'approvisionnement en matière de défense, les incitatifs à la fabrication, les infrastructures commerciales, les minéraux critiques et d'autres investissements dans la capacité productive. Parallèlement, **le cycle industriel lui-même semble amorcer un tournant** : la disponibilité commence à diminuer, l'absorption s'améliore et l'offre nouvelle ralentit.

Dans l'ensemble des axes de dépenses, les actifs industriels de petite et moyenne superficie semblent particulièrement bien positionnés. Le secteur de la fabrication spécialisée devrait capter les retombées les plus directes, mais l'occasion plus vaste s'étend aux fabricants, aux entrepreneurs, aux distributeurs, aux entreprises de réparation et aux fournisseurs de services qui occupent généralement des formats industriels plus petits. D'une certaine façon, cela réunit la thèse des actifs de grande superficie présentée dans notre publication de 2021 et celle des actifs de petite taille exposée en 2025 : la prochaine phase de la demande industrielle devrait s'étendre à l'ensemble des superficies, avec une composante manufacturière et un réseau de fournisseurs de plus en plus importants.[1,2]

Sur le plan géographique, **le sud de l'Ontario présente l'exposition absolue la plus étendue** en raison de la profondeur de son écosystème manufacturier, de défense, d'infrastructures et de distribution. Cette occasion n'est toutefois pas sans risque, puisque la base manufacturière de la région, particulièrement l'automobile et d'autres industries sensibles au commerce, **l'expose aussi plus directement au contexte tarifaire actuel et à l'incertitude entourant le commerce nord-américain**. L'Alberta offre une proposition différente. Calgary et Edmonton sont un peu moins exposées au programme fédéral, mais elles combinent l'énergie, la fabrication, la transformation, les infrastructures et la distribution dans l'Ouest avec **une amélioration de la dynamique industrielle et des coûts d'occupation plus avantageux**.[6,7,13,22]

Dans l'ensemble, l'Alberta pourrait offrir le contexte industriel global le plus attrayant. Le sud de l'Ontario présente la plus grande exposition absolue au programme de dépenses fédérales, mais l'Alberta combine une participation à plusieurs de ses axes les plus intensifs sur le plan industriel à un contexte de valeur relative plus intéressant. Alors que le Canada cherche de plus en plus à construire, à fabriquer et à s'approvisionner au pays pour accroître sa capacité productive, l'immobilier industriel se situera directement dans ce cycle d'investissement « Fabriqué au Canada », et l'Alberta pourrait offrir le point d'entrée le plus attrayant pour la prochaine phase de la demande.



Sources

1 **« Le marché industriel canadien : pourquoi il continuera de défier les lois de la gravité »** Fiera Immobilier, octobre 2021 - https://www.fieraimmobilier.ca/perspectives/le-marche-industriel-canadien-pourquoi-il-va-continuer-a-defier-les-lois-de-la-gravite

2 **« Actifs de petite taille, grand potentiel : démystifier le mal-aimé de l'industriel canadien »** Fiera Immobilier, avril 2025 - https://www.fieraimmobilier.ca/perspectives/actifs-de-petite-taille-grand-potentiel-demystifier-le-mal%e2%80%91aime-de-lindustriel-canadien

3 **« Budget de 2025 : Un Canada fort »** Ministère des Finances du Canada, 4 novembre 2025 - https://budget.canada.ca/2025/report-rapport/pdf/budget-de-2025-notre-plan.pdf

4 **« Budget de 2025 – Annexe 2 : Cadre de budgétisation des investissements en capital »** Ministère des Finances du Canada, 4 novembre 2025 - https://budget.canada.ca/2025/report-rapport/anx2-fr.html

5 **« Aperçu du Plan d'intervention économique du Canada pour répondre à la COVID-19 »** Ministère des Finances du Canada, consulté le 10 septembre 2026 - https://www.canada.ca/fr/ministere-finances/services/publications/portrait-economique-budgetaire/apercu-plan-intervention-economique-canada.html

6 **« Calgary Industrial MarketBeat, T2 2026 »** Cushman & Wakefield, T2 2026; consulté le 10 septembre 2026 - https://www.cushmanwakefield.com/en/canada/insights/canada-marketbeats/industrial-marketbeats

7 **« Edmonton Industrial MarketBeat, T2 2026 »** Cushman & Wakefield, T2 2026; consulté le 10 septembre 2026 - https://assets.cushmanwakefield.com/-/media/cw/marketbeat-pdfs/2026/q2/canada/edmonton_americas_industrial_marketbeat_q22026.pdf

8 **« Canada Industrial Figures, T2 2026 »** CBRE Canada, T2 2026; consulté le 10 septembre 2026 - https://www.cbre-ea.com/data/iprojects

9 **« S&P Global Canada Manufacturing PMI »** S&P Global, T2 2026; consulté le 10 septembre 2026 - https://www.pmi.spglobal.com

10 **« Budget de 2025 – Chapitre 4 : Protéger la souveraineté et la sécurité du Canada »** DMinistère des Finances du Canada, 4 novembre 2025 - https://budget.canada.ca/2025/report-rapport/chap4-fr.html

11 **« Budget de 2025 – Chapitre 1 : Bâtir une économie canadienne plus forte »** Ministère des Finances du Canada, 4 novembre 2025 - https://budget.canada.ca/2025/report-rapport/chap1-fr.html

12 **« Budget de 2025 – Chapitre 2 : Passer de la dépendance à la résilience »** Ministère des Finances du Canada, 4 novembre 2025 - https://budget.canada.ca/2025/report-rapport/chap2-fr.html

13 **« Le Canada annonce des contre-mesures ciblées ainsi que des mesures importantes pour soutenir les travailleurs et les entreprises en réponse aux droits de douane américains »** Gouvernement du Canada, 25 août 2026 - https://www.canada.ca/fr/ministere-finances/nouvelles/2026/08/le-canada-annonce-des-contre-mesures-ciblees-ainsi-que-des-mesures-importantes-pour-soutenir-les-travailleurs-et-les-entreprises-en-reponse-aux-dro.html

14 **« État de l'industrie de la défense au Canada 2026 »** Innovation, Sciences et Développement économique Canada, 2026; consulté le 10 septembre 2026 - https://www.canada.ca/fr/services-publics-approvisionnement/services/achats/maritime-defense/strategie-nationale-construction-navale.html

15 **« Stratégie nationale de construction navale »** Services publics et Approvisionnement Canada, consulté le 10 septembre 2026 - https://www.canada.ca/fr/services-publics-approvisionnement/services/achats/maritime-defense/strategie-nationale-construction-navale.html

16 **« Projets financés par le Fonds national des corridors commerciaux »** Transports Canada, consulté le 10 septembre 2026 - https://tc.canada.ca/fr/programmes/fonds-national-corridors-commerciaux/projets-finances-fonds-national-corridors-commerciaux

17 **« À propos du Port de Saint John »** Port Saint John, consulté le 23 septembre 2026 - https://fr.sjport.com/a-propos-de-nous-accueil

18 **« Projets d'infrastructure »** Ville de Moncton, consulté le 23 septembre 2026 - https://www.moncton.ca/fr/projets-dinfrastructure

19 **« Fact Sheet: President Donald J. Trump Imposes Additional Tariffs on Canada »** The White House, 20 juillet 2026 - https://www.whitehouse.gov/fact-sheets/2026/07/fact-sheet-president-donald-j-trump-imposes-additional-tariffs-on-canada/

20 **« What Canadian goods is Trump targeting with his latest tariff move? »** CBC News, 21 juillet 2026 - https://www.cbc.ca/news/politics/trump-50-percent-tariffs-canada-9.7278071

21 **« Produit intérieur brut (PIB) aux prix de base, par industrie, mensuel (x 1 000 000) »** Statistique Canada, tableau 36-10-0434-01, consulté le 23 septembre 2026 - https://www150.statcan.gc.ca/t1/tbl1/fr/tv.action?pid=3610043401&request_locale=fr

22 **Guide des coûts de construction au Canada pour 2026 »** Altus Group, 2026; consulté le 10 septembre 2026 - https://www.altusgroup.com/fr/featured-insights/canadian-cost-guide/

Coordonnées



Michael Le Coche
Vice-président, Recherche et analytique prédictive
Fiera Immobilier Limitée

fieraimmobilier.com

Renseignements importants

Fiera Capital Corporation (« Fiera Capital ») est une société mondiale indépendante de gestion d'actifs cotée à la Bourse de Toronto (symbole FSZ) qui offre des solutions multiactifs personnalisées sur les marchés publics et privés. Aux États-Unis, les services de conseils en placement ne sont offerts que par l'intermédiaire des sociétés affiliées de Fiera Capital qui sont inscrites auprès de la U.S. Securities and Exchange Commission (« SEC ») ou qui exercent leurs activités en vertu d'une dispense applicable. L'inscription auprès de la SEC n'implique pas de niveau de compétence ou de formation précis.

Le présent document est confidentiel et destiné uniquement au destinataire. Il ne peut être transmis, reproduit ou distribué sans permission. Aucun renseignement contenu dans ce document ne doit être considéré comme une recommandation, une offre ou une sollicitation d'achat ou de vente de titres ou de placements, et ne constitue en aucun cas un conseil juridique, fiscal, comptable ou de placement. Les services sont offerts uniquement aux investisseurs qualifiés et conformément aux lois et aux règlements applicables dans chaque territoire pertinent. Les renseignements sont considérés comme exacts à la date de publication, mais peuvent changer sans préavis; aucune garantie n'est fournie et Fiera Capital et ses sociétés affiliées déclinent toute responsabilité quant à leur utilisation.

Le rendement passé n'est pas garant du rendement futur. Tout placement comporte un risque inhérent de perte. Les rendements ciblés sont ambitieux, prospectifs et ne représentent pas un rendement réel. Il n'y a aucune garantie que de tels rendements seront atteints, et les résultats réels peuvent varier considérablement. Les mesures (p. ex., les expositions, les ratios et les caractéristiques) sont à titre de référence seulement et peuvent ne pas tenir compte de tous les facteurs pertinents. Des mesures différentes peuvent mener à des conclusions très différentes; les placements précis mentionnés sont fournis à titre indicatif seulement et peuvent ne pas représenter l'ensemble du portefeuille, les placements passés ou futurs. Les indices ne sont pas gérés, on ne peut pas y investir, et ne tiennent pas compte des frais ou des charges. Les comparaisons avec les indices sont fournies à titre indicatif, et les positions du portefeuille peuvent différer considérablement de celles de tout indice. Toutes les stratégies de placements comportent des risques, notamment des risques liés au marché, à l'économie, aux finances, à l'exploitation, à la liquidité, à l'évaluation et à la réglementation. Certaines stratégies peuvent avoir recours à l'effet de levier, à des produits dérivés ou à des placements concentrés, ce qui peut accroître la volatilité et le risque de perte. Aucune stratégie, approche de diversification ou technique de gestion du risque ne peut éliminer le risque ou garantir les rendements dans toutes les conjonctures de marché. Les investisseurs devraient examiner les documents constitutifs pertinents et consulter leurs propres conseillers avant de prendre des décisions de placement.

Les objectifs, engagements ou initiatives liées aux facteurs ESG (environnement, social, de gouvernance) ou à l'impact mentionnés dans le présent document sont volontaires, peuvent ne pas s'appliquer uniformément à toutes les stratégies et peuvent être modifiés ou abandonnés à la discrétion de Fiera Capital. Les processus liés aux facteurs ESG ne garantissent pas de résultats de placement précis.

Ce document est publié par : Marchés mondiaux d'Abu Dhabi : Fiera Capital (UK) Limited qui est réglementée par la Financial Services Regulatory Authority; **Îles Caïmans :** Fiera Capital (Asie), L.P. qui est réglementée par la Cayman Islands Monetary Authority; **Espace économique européen (EEE) :** Fiera Capital (Germany) GmbH, qui est autorisée et réglementée par la Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht; **Hong Kong :** Fiera Capital (Asia) Hong Kong Limited, qui est réglementée par la Securities & Futures Commission of Hong Kong; **Singapour :** Fiera Capital (Asia) Singapore Pte. Ltd. qui est réglementée par l'autorité monétaire de Singapour; **Royaume-Uni :** Fiera Capital (UK) Limited et Fiera Real Estate Investors UK Limited, qui sont autorisées et réglementées par la Financial Conduct Authority; **États-Unis :** Fiera Capital Inc., Fiera Capital (UK) Limited et Fiera Comox Partners Inc. sont inscrites à titre de conseillers en placement auprès de la Securities and Exchange Commission (SEC).

Vous trouverez d'autres renseignements sur l'inscription et les permis à l'adresse https://www.fieracapital.com/fr/inscriptions-et-autorites.

Version STRFR005