

RAPPORT FINAL

Connectivité maritime Canada-Afrique

- ◆ Réalités commerciales
- ◆ Faisabilités économiques
- ◆ Opportunités stratégiques



Sommaire

Le rapport en chiffres.....	3
Avant-propos.....	4
Introduction générale.....	6
01 Cartographie des flux commerciaux entre l'Afrique et le Canada.....	9
Travailler au ré-équilibre des flux de marchandises générales existants.....	9
Faciliter les connectivités entre les marchés Ouest et Centre africains et le corridor Halifax-Montréal-Toronto.....	12
02 Argumentaire critique de la faisabilité d'un service maritime direct entre le Canada et l'Afrique de l'Ouest.....	16
Considérer les ports de l'Est canadien sur des services directs avec l'Afrique de l'Ouest via les potentiels du flux roulier d'occasion.....	16
Capturer des flux asiatiques via des triangulations maritimes qui font du golfe de Guinée un point stratégique de transbordement à destination du Canada de l'Est.....	18
En guise de conclusion.....	23
Table des figures.....	25
À propos des auteurs.....	26



REPÈRES 2025 - 2026

Le rapport en chiffres

Les principaux chiffres de l'analyse des flux de 2025 et des scénarios de service maritime testés dans ce rapport.



18,25 Md CAD

d'échanges commerciaux entre le Canada et l'Afrique en 2025



-5,48 Md CAD

de déficit commercial du Canada vis-à-vis de l'Afrique



95 %

des volumes échangés sont des marchandises en vrac : seuls 5 % de la valeur commerciale pourraient représenter un potentiel pour une ligne directe



350 000 t/an

de marchandises générales conteneurisées à capter, soit environ 25 000 EVP (+ 5 000 EVP de conteneurs vides)



97 765 véhicules

d'occasion exportés du Canada vers l'Afrique en 2025, contre 50 672 en 2023



≈ 12 jours

de traversée Lomé-Halifax (4 100 milles marins, 13/14 nœuds) ; Montréal à moins de 15 jours avec le rail



1,4 M EVP

de capacité déployée sur l'axe Asie-Afrique de l'Ouest au 1er juillet 2026 (185 porte-conteneurs ; augmentation proche de 30 % en un an)



25 550 EVP / sens / an

nécessaires (environ) pour un service bimensuel de 2 navires de 1 500 EVP, à 70 % de remplissage

PONT-BRIDGE CANADA

Avant-propos

De l'ambition à la construction d'un corridor Canada-Afrique

Le rapprochement économique entre le Canada et l'Afrique ne peut reposer uniquement sur une ambition partagée. Il doit s'appuyer sur des infrastructures, des corridors logistiques, des volumes commerciaux et, surtout, sur une compréhension rigoureuse des conditions nécessaires pour transformer cette ambition en échanges durables.

C'est dans cet esprit que Pont-Bridge Canada a travers le forum Canada Afrique sûr l'industrie portuaire et l'économie blue (CapBleu – BlueShift) a souhaité engager cette étude sur la **connectivité maritime entre le Canada et l'Afrique**.

Depuis la première édition du Forum Canada-Afrique, une question revient avec constance dans nos échanges avec les gouvernements, les autorités portuaires, les entreprises, les exportateurs et les acteurs de la chaîne logistique : peut-on établir une liaison maritime plus directe, régulière et compétitive entre le Canada et l'Afrique avec son marché de 1.4 milliard de consommateurs ?

Cette question est d'autant plus stratégique que les échanges entre les deux espaces économiques ont atteint **18,25 milliards de dollars canadiens en 2025**. Pourtant, l'étude démontre qu'au-delà de cette valeur globale, la structure même des échanges impose une lecture beaucoup plus nuancée entre le vrac et les marchandises générales conteneurisées pouvant aujourd'hui constituer un potentiel pour une ligne régulière.

Nous avons donc volontairement choisi de partir non pas de ce que nous souhaiterions voir exister, mais de ce qui existe réellement.

Les travaux conduits par les Drs Yann Alix et Jean-François Pelletier apportent à cet égard un éclairage essentiel. Leur analyse montre qu'une liaison construite exclusivement sur les échanges bilatéraux actuels entre le Canada et l'Afrique ne dispose pas encore de la masse critique nécessaire à l'établissement immédiat d'un service maritime régulier.

Mais cette conclusion ne ferme pas la porte. Elle déplace la question.

L'enjeu n'est plus simplement de demander s'il existe aujourd'hui suffisamment de marchandises pour justifier une ligne directe. Il devient celui de déterminer **comment construire les volumes, les corridors et les alliances commerciales nécessaires pour la rendre possible**.

Plusieurs pistes ressortent de l'étude : la croissance remarquable des exportations canadiennes de véhicules d'occasion vers l'Afrique; la consolidation des flux sur l'axe Toronto-Montréal-Halifax; la possibilité d'attirer certains trafics

provenant du Midwest et du nord-est américain; le rôle potentiel de plateformes portuaires stratégiques du golfe de Guinée; et, à plus long terme, l'exploration de nouvelles triangulations commerciales.

L'étude identifie également un scénario qui mérite d'être approfondi : celui d'un service bimensuel de capacité limitée permettant de tester progressivement le marché, plutôt que de chercher immédiatement à établir une desserte hebdomadaire dont les volumes requis seraient aujourd'hui hors de portée.

C'est précisément ici que commence, à nos yeux, la prochaine étape.

CAPBLEU | BLUESHIFT 2026 doit être un point de départ, et non un point d'arrivée.

En réunissant à Montréal des dirigeants portuaires africains et canadiens, des armateurs, des opérateurs ferroviaires et logistiques, des gouvernements, des institutions financières, des exportateurs et des entreprises, nous souhaitons utiliser les conclusions de cette étude comme une base de travail commune. L'objectif est désormais de confronter les hypothèses aux réalités opérationnelles, d'identifier les volumes additionnels mobilisables et de déterminer les conditions commerciales, institutionnelles et logistiques susceptibles de faire émerger un corridor viable.

La conclusion de cette étude nous paraît donc porteuse d'une invitation à l'action : **la connectivité maritime Canada-Afrique ne se décrète pas; elle se construit.**

Elle se construira par l'agrégation des flux, par la coopération entre ports, par l'engagement des transporteurs et des chargeurs, par des politiques commerciales ambitieuses et par une meilleure intégration des réseaux maritimes, ferroviaires et logistiques des deux côtés de l'Atlantique.

Avec cette publication, Pont-Bridge Canada souhaite mettre à la disposition des décideurs une première base analytique pour engager ce travail.

Car derrière la question d'une ligne maritime se trouve une ambition beaucoup plus importante : **bâtir une architecture commerciale durable entre le Canada et l'Afrique et donner aux entreprises des deux continents les moyens logistiques de commercer davantage, plus directement et plus efficacement.**

C'est cette ambition que nous souhaitons porter à Montréal et, surtout, poursuivre bien au-delà du Forum.



Yayé PEUKASSA

CEO Pont-Bridge Canada



INTRODUCTION

Contexte et enjeux



Introduction générale

Le Canada et le continent Afrique ne sont pas inconnus l'un pour l'autre. La présente démarche commerciale et stratégique n'est pas le fruit d'un positionnement opportuniste dans le contexte turbulent des tarifs douaniers américains et de leurs conséquences néfastes sur l'économie et la société canadienne. Elle s'inscrit dans une accélération des ambitions de diversification commerciale du Canada, portée par des provinces comme celles du Québec et du Nouveau-Brunswick. Elle porte aussi l'envie entrepreneuriale de la diaspora africaine installée au Canada qui compte 1,3 million de personnes se réclamant d'origine du continent.

Pour le Canada, l'enjeu est de taille. Par sa géographie, mais aussi son histoire, le Canada demeure structurellement associé aux États-Unis d'Amérique, première puissance économique et militaire du monde. L'ALENA puis l'ACEUM ont institutionnalisé l'intégration de chaînes de valeur qui transcendent la frontière politique pour bâtir des échanges commerciaux interdépendants et solides. Les États-Unis d'Amérique sont le premier partenaire commercial et stratégique de toutes les provinces du Canada.

La détérioration des relations entre le Canada et les États-Unis d'Amérique s'est manifestée en premier lieu sur le terrain du commerce. Les mesures tarifaires imposées par vagues successives par l'administration du Président Donald Trump ont consacré un climat d'incertitude que les entreprises et diverses administrations canadiennes peuvent difficilement supporter. La démultiplication des instruments de rétorsion et la volatilité constante des règles commerciales entre les deux blocs génèrent des tensions qui deviennent structurelles sur des secteurs clés comme l'énergie, les produits forestiers, l'aluminium et l'acier, etc.

La prévisibilité de l'évolution des marchés nord-américains est nulle depuis plus de 18 mois. Cet état de fait géopolitique impose un changement radical exprimé tant au niveau fédéral que provincial. L'économie nationale canadienne doit impérativement entamer une diversification de ses relations commerciales internationales comme le confirmait le premier ministre Mark Carney dans un discours de rupture le 22 août 2026. Les arguments ne sont pas uniquement commerciaux. Il en va, dans une certaine mesure, de la souveraineté économique et stratégique du Canada.



La politique de « résilience géostratégique canadienne » se concrétise par la multiplication de signatures de nouveaux partenariats économiques qui s'inscrivent eux-mêmes dans une ambition revendiquée dès 2025 de consolider de nouveaux relais de croissance et d'échanges. Avec le document de référence *Canada's Africa Strategy: A Partnership for Shared Prosperity and Security* publié dès mars 2025, le message est clair : le continent africain apparaît comme une nouvelle aire de marché à investir. Et l'une des clés de la consolidation des futures relations commerciales tient dans la construction de nouveaux corridors de transport de marchandises.

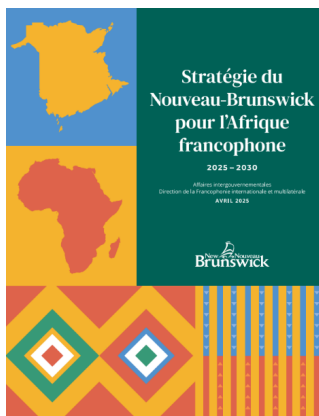
La diversification des chaînes d'approvisionnement avec le continent africain suppose des routes commerciales ultramarines efficaces et compétitives. Les provinces du Nouveau-Brunswick et de Québec voient dans cette trajectoire stratégique de réelles opportunités pour leurs réseaux portuaires respectifs.

Dès 2021, le gouvernement du Québec avait identifié les marchés africains comme prometteurs dans cette perspective de diversification commerciale. Une nouvelle diplomatie géopolitique est déjà en place avec une délégation générale à Dakar et un bureau du Québec à Abidjan qui ont pour mission de soutenir les entreprises et investisseurs québécois sur les marchés partenaires africains tout en facilitant les initiatives des opérateurs économiques en faveur du Québec et du Canada.



Votre
gouvernement

Québec



Le cas du Nouveau-Brunswick est tout aussi remarquable puisque le gouvernement de la province fut l'un des partenaires clés de la tenue de la première édition du forum d'affaires Canada-Afrique en novembre 2025 à Moncton. Cette tribune exceptionnelle fut l'occasion d'aller de l'avant avec la signature de nombreuses ententes entre les parties prenantes néo-brunswickoises et africaines. Elle concrétisait, 6 mois seulement après son lancement officiel, les ambitions affichées dans la *Stratégie du Nouveau-Brunswick pour l'Afrique francophone 2025-2030*.

L'une des principales conclusions des rencontres de Moncton insiste sur une idée claire : la diversification des marchés et le développement de nouveaux échanges commerciaux avec l'Afrique présupposent de construire ensemble les fondamentaux des futures routes maritimes et logistiques de demain entre les deux grands blocs économiques.



Cela justifie pourquoi l'économie bleue et le développement durable des activités portuaires étaient au cœur des débats et qu'ils demeurent les clés de voute des échanges de la seconde édition du forum Canada-Afrique sur l'industrie portuaire et l'économie bleue CapBleu | BlueShift 2025. Mais pour avancer, il faut savoir de quels flux potentiels nous parlons. Il faut comprendre les actuels ressorts économiques et commerciaux qui unissent le Canada et l'Afrique. Il faut qualifier et quantifier les potentiels tout en livrant un exercice de simulation réaliste sur les conditions gagnantes d'une future route maritime qui connecterait les marchés canadiens à ceux du continent africain.

Ce rapport part des existants commerciaux identifiés pour l'année 2025 pour extrapoler avec rigueur les principales conditions d'une future ligne maritime directe entre les marchés de l'Ouest africain avec les marchés de l'Est canadien. Ce rapport constitue un document de travail pour accompagner tous les acteurs économiques et institutionnels dans leur co-construction commerciale et stratégique. Ce rapport n'est qu'une pièce supplémentaire de la planification éclairée des futures relations commerciales et stratégiques entre le Canada et l'Afrique.



01

PARTIE 1

Flux, filières et corridors



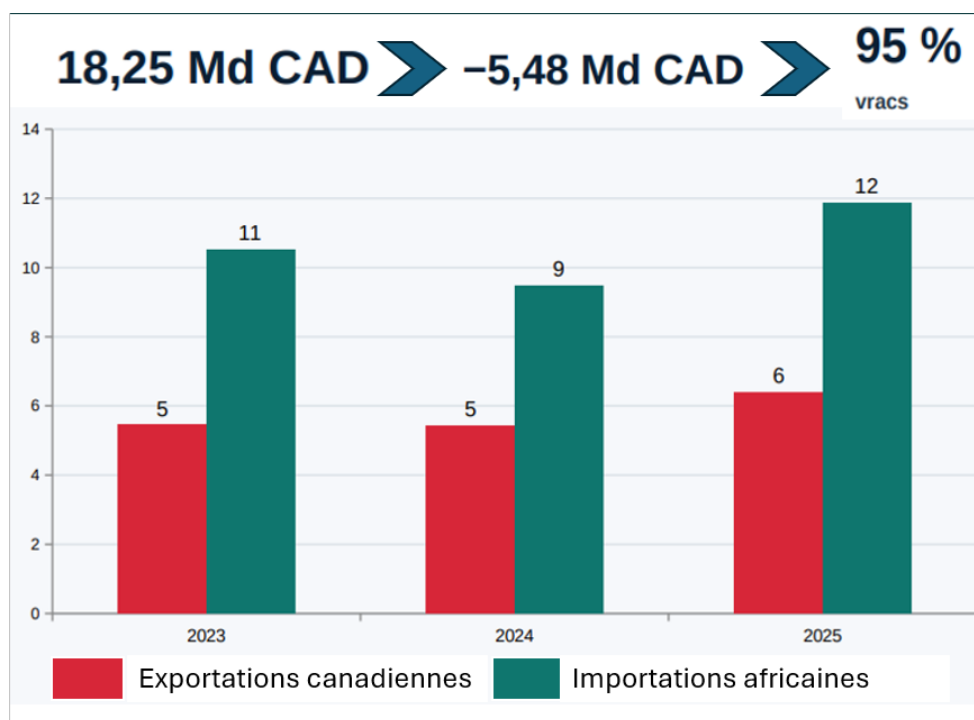
Cartographie des flux commerciaux entre l'Afrique et le Canada

1-1 Travailler au ré-équilibre des flux de marchandises générales existants

Selon les statistiques commerciales et douanières canadiennes, les échanges entre l'Afrique et le Canada atteignent environ 18,25 milliards CAD en 2025 avec une augmentation des totaux d'importations et d'exportations sur le dernier exercice triennal. Les exportations canadiennes dépassent dorénavant les 6 milliards CAD tandis que les importations africaines approchent 12 milliards CAD (Figure 1). Cela met en perspective un véritable déséquilibre dans la balance commerciale, mais aussi la structure logistique des flux importés et exportés entre les deux aires de marché.

FIGURE 1

Flux commerciaux entre le Canada et l'Afrique entre 2023 et 2025

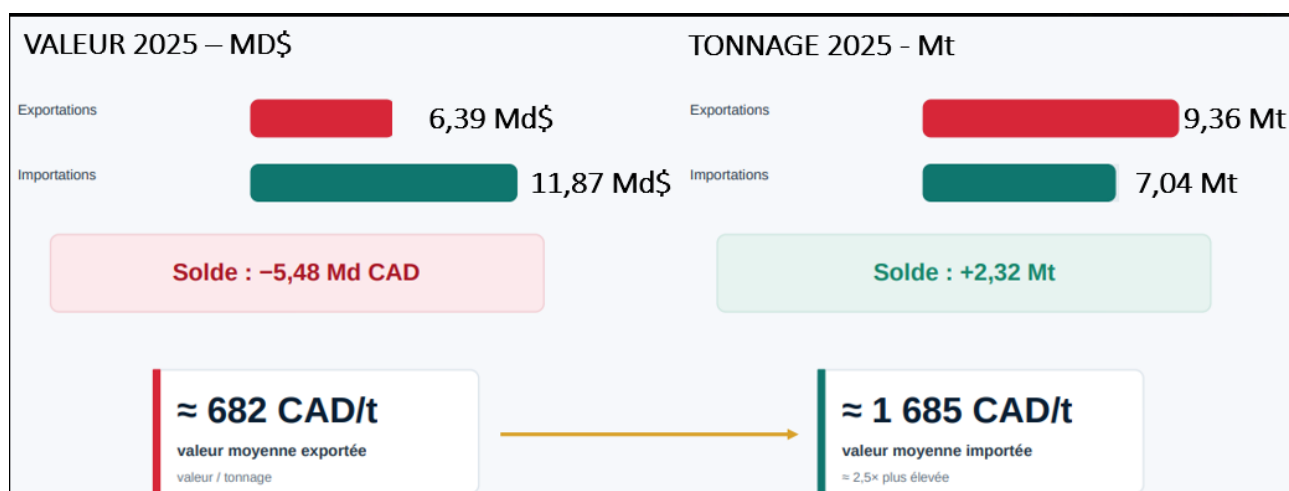


Source : CPCS, à partir de données de Statistique Canada Réalisation : Les auteurs

Le premier constat à retenir révèle un déficit commercial canadien de 5,48 milliards CAD vis-à-vis de l'Afrique. Le deuxième élément essentiel à prendre en compte à ce stade est que 95 % des volumes sont constitués de marchandises en vrac. Dans le cadre de notre réflexion, cela signifie que la valeur du commerce Canada-Afrique ne peut pas être directement traduite en potentiels de trafics pour un service maritime direct régulier. En d'autres termes et dans l'état actuel des échanges commerciaux entre les deux marchés, seuls les 5% de la valeur commercée pourraient représenter un potentiel pour une future ligne directe.

FIGURE 2

Une asymétrie commerciale entre les valeurs et les tonnages échangés entre le Canada et l'Afrique en 2025



Source : CPCS, à partir de données de Statistique Canada Réalisation : Les auteurs

En 2025, le Canada exporte environ 9,36 millions de tonnes vers l'Afrique pour une valeur de 6,39 milliards CAD, alors qu'il importe seulement 7,04 millions de tonnes pour 11,87 milliards CAD (Figure 2). Un paradoxe particulièrement intéressant s'impose : le Canada reste déficitaire en valeur de 5,48 milliards CAD, mais demeure excédentaire en tonnage de 2,32 millions de tonnes. Cette disposition s'explique par une différence considérable de valeur moyenne puisque chaque tonne exportée « vaut » environ 682 CAD alors que chaque tonne importée présente une valeur marchande de 1 685 CAD.

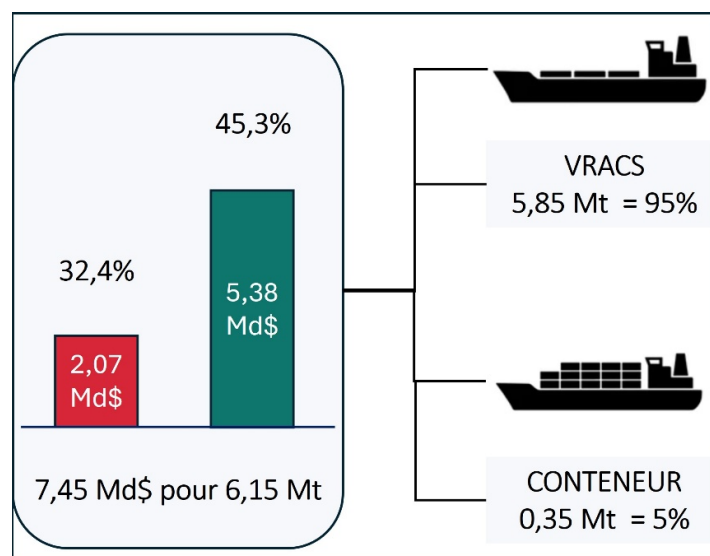
Le différentiel se justifie simplement par la nature des produits échangés : les exportations canadiennes se composent davantage de marchandises lourdes et finalement peu valorisées à la tonne, au contraire des marchés africains qui exportent vers le Canada des produits de plus forte valeur unitaire, dont des métaux précieux. Dans la perspective d'une ligne maritime directe, ces considérations commerciales demeurent essentielles, en particulier dans la capacité à rendre conteneurisable des flux transportés sans conditionnement.

Avant d'entrer dans les typologies plus précises des flux échangés, il est pertinent de recentrer le périmètre de l'étude, car le continent africain dans sa globalité n'est pas nécessairement pertinent à prendre en compte. En effet, avec 7,45

milliards CAD d'échanges, l'Afrique de l'Ouest (Mauritanie au Nigéria) et du Centre (Cameroun à la République Démocratique du Congo) représente 40,8 % de la valeur totale du commerce Canada-Afrique (Figure 3). Le déséquilibre commercial se confirme aussi puisque cette région de l'Afrique de l'Ouest et du centre pèse pour 45,3% des valeurs africaines exportées contre seulement 32,4% des valeurs canadiennes importées.

FIGURE 3

L'Afrique de l'Ouest et du centre comme cible commerciale prioritaire



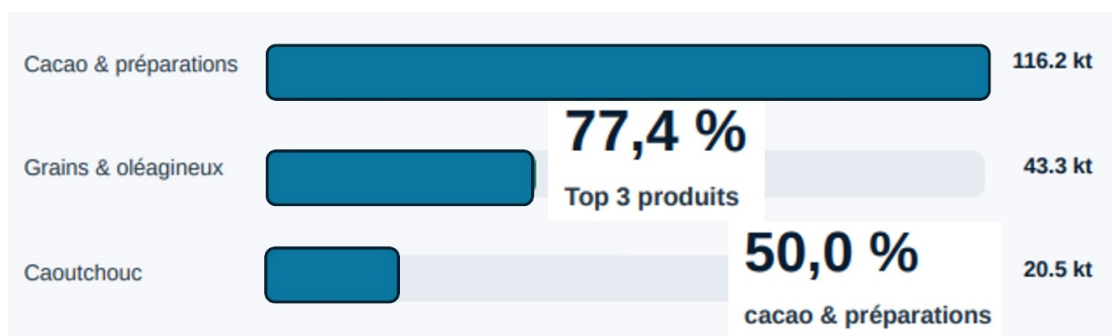
Source : CPCS, à partir de données de Statistique Canada Réalisation : les auteurs

Au total, le commerce entre les deux zones de marché représente un total de 6,15 millions de tonnes avec une fois encore les trafics vrac qui représentent 95% du total contre seulement 5% pour les marchandises générales. En d'autres termes, 350 000 tonnes métriques par année sont à retenir comme potentiel à capter dans une logique maritime de ligne régulière directe.

La décomposition des principales filières qui composent les tonnages de marchandises générales s'avère intéressante. À ce titre, les importations canadiennes conteneurisées sont concentrées sur 3 principales filières de l'agro-industrie d'exportation africaine (Figure 4).

FIGURE 4

Trois filières de l'agroalimentaire dans le sens des exportations africaines vers le Canada



Source : CPCS, à partir de données de Statistique Canada Réalisation : Les auteurs

Le cacao et ses préparations représentent 116 200 tonnes métriques, soit à lui seul environ 50% du tonnage exporté à destination du Canada¹. Les grains et oléagineux apportent 43 300 tonnes métriques supplémentaires et le caoutchouc 20 500. Au total, ces trois familles concentrent 77,4 % des volumes, ce qui peut devenir une opportunité logistique dans le cadre de la future ligne maritime directe. Les chaînes de valeur et de services liées à ces trois grandes familles de produits agricoles peuvent se regrouper ; à savoir que les producteurs/chargeurs ainsi que les négociants et organisateurs de transport représentent des cibles clairement identifiées dans le contexte d'une future démarche commerciale. Cela s'avère d'autant plus sérieux si les consolidations régionales permettent des groupages/dégroupages sur quelques ports de sortie de l'Afrique de l'Ouest.

1-2 Faciliter les connectivités entre les marchés Ouest et Centre africains et le corridor Halifax-Montréal-Toronto

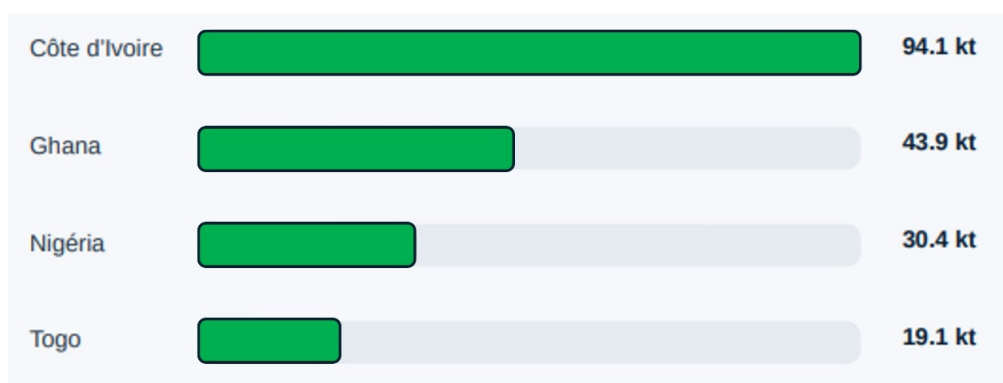
Les figures 5 et 6 apportent d'autres informations importantes dans la perspective de cette potentielle structuration et organisation des capacités commerciales conteneurisées entre l'Afrique de l'Ouest et du centre d'une part, les provinces de l'Est canadien d'autre part.

¹À noter qu'une partie substantielle des tonnages de cacao importés n'arrive pas en conteneur, mais plutôt sous forme de marchandises générales dégroupées.



FIGURE 5

Quatre pays du golfe de Guinée comme partenaires commerciaux principaux



Source : CPCS, à partir de données de Statistique Canada Réalisation : les auteurs

Côté Golfe de Guinée, il convient de relever que 4 pays frontaliers concentrent la quasi-totalité des volumes identifiés à destination du Canada en 2025. En effet, cette concentration géographique englobe en premier lieu le duo Côte d'Ivoire/Ghana qui comptabilisent 138 000 tonnes de marchandises. Cela s'explique par la densité des bassins de production et dorénavant de transformation de la fève de cacao. Ces produits à haute valeur ajoutée constituent une base importante du flux en partance des ports ivoiriens de San Pedro et d'Abidjan. L'importance économique et démographique du Nigéria ne se constate pas vraiment avec seulement 30 400 tonnes métriques, mais les perspectives de croissance (entre 3 et 4% sur le prochain quinquennat) pourraient largement nourrir des volumes à destination des marchés ultramarins hors Afrique. Le Togo complète le Top 4 avec le rôle clé que jouent les deux terminaux portuaires conteneurisés de *Lome Container Terminal* d'une part et *Togo Terminal* d'autre part.

La figure 6 met en lumière que 92,5% des flux importés africains au Canada sont concentrés sur deux provinces (Québec avec 60% et Ontario avec 32,5%) pour un total cumulé de 214 200 tonnes métriques en 2025. Si l'on ajoute les 11 800 tonnes qui transitent par la province de la Nouvelle-Écosse, on obtient une consolidation de fret sur un axe de transport qui connecte le port en eau profonde d'Halifax avec celui de Montréal qui s'impose comme le carrefour multimodal au service notamment de l'économie ontarienne et de la métropole de Toronto.

FIGURE 6

L'axe Halifax/Montréal/Toronto comme corridor multimodal des exportations canadiennes vers l'Afrique



Source : CPCS, à partir de données de Statistique Canada Réalisation : Les auteurs

On peut raisonnablement ajouter dans l'équation logistique des potentiels commerciaux entre les deux blocs économiques que 66 % des exportations conteneurisées canadiennes à destination des marchés étudiés proviennent du Québec et de l'Ontario. À ceci près que les marchandises exportées vers l'Afrique demeurent confidentielles puisqu'aucune filière ne dépasse les 25 000 tonnes métriques en 2025 (Figure 7).

FIGURE 7

L'axe Halifax/Montréal/Toronto comme corridor multimodal des exportations canadiennes vers l'Afrique



Source : CPCS, à partir de données de Statistique Canada Réalisation : Les auteurs

On retrouve 4 des 5 pays destinataires des expéditions canadiennes sur le pourtour du golfe de Guinée même si le premier partenaire se situe plus au sud de l'Afrique du centre (Angola avec un peu plus de 20 000 tonnes métriques en

2025). Les résultats statistiques compilées dans la figure 8 mettent en évidence que le corridor Côte d'Ivoire/Nigéria cumule *peu ou prou* 30 000 tonnes métriques d'importations en provenance du Canada.

FIGURE 8

Quatre pays du golfe de Guinée comme partenaires commerciaux principaux du Canada pour les marchandises générales



Source : CPCS, à partir de données de Statistique Canada Réalisation : Les auteurs

Autrement dit, la faisabilité d'une ligne maritime régulière se complique, car la consolidation d'un retour depuis les provinces canadiennes s'avère impossible en l'état actuel des connaissances sur les échanges commerciaux de 2025.

En guise de synthèse de cette première partie, le total identifié de 350 000 tonnes annuelles de marchandises générales conteneurisées paraît nettement insuffisant dans la perspective de lancement d'une ligne directe maritime. En prenant un poids moyen par conteneur 20 pieds de 10 à 14 tonnes métriques, le total atteint péniblement les 25 000 EVP auquel on peut raisonnablement additionner 5 000 EVP de conteneurs vides dans le contexte du déséquilibre avéré des flux sur le corridor commercial Canada/Afrique. Les compagnies maritimes ne s'y trompent pas en structurant leurs rotations entre les deux blocs économiques selon une double logique déployée de part et d'autre des services maritimes transatlantiques :

- L'agrégation des flux identifiés via des services de consolidation/éclatement qui incluent un grand port de transbordement stratégique comme Tanger Med au nord du Maroc ou des grands ports du range nord-européen comme Le Havre, Anvers, voire Rotterdam.
- Le détournement des flux consolidés via les grandes portes d'entrée portuaires états-uniennes au premier rang desquelles New-York / New-Jersey.

En aucune façon, la masse critique nécessaire pour nourrir un service maritime régulier n'est atteinte. La configuration actuelle des marchés est insuffisante. D'où la seconde partie de l'analyse qui identifie plusieurs hypothèses de travail pour structurer un scénario maritime réaliste.

02

PARTIE 2

Hypothèses de travail et scénarios



Argumentaire critique de la faisabilité d'un service maritime direct entre le Canada et l'Afrique de l'Ouest

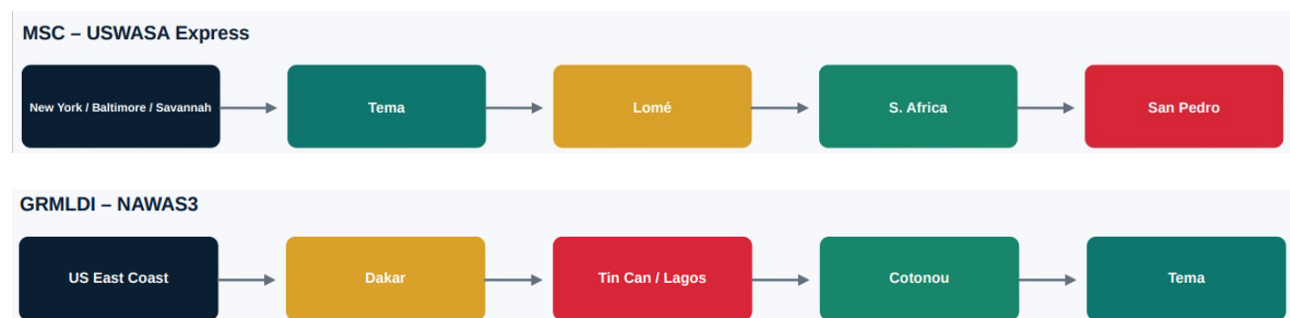
Les tonnages et les valeurs identifiés dans l'analyse macro-économique s'avèrent largement insuffisants et trop déséquilibrés pour considérer la mise en exploitation d'une ligne régulière maritime entre le Canada et les marchés de l'Afrique de l'Ouest et du Centre. Dans cette seconde partie, il a été entrepris de tester plusieurs hypothèses pour considérer les modalités réalistes d'une consolidation de frets maritimes qui dépassent les seules dynamiques productives et de consommation des deux blocs.

2-1 Considérer les ports de l'Est canadien sur des services directs avec l'Afrique de l'Ouest via les potentiels du flux roulier d'occasion

Une première réalité s'exprime à travers la lecture des services actuels qui partent de l'Afrique de l'Ouest et du Centre à destination de l'Amérique du Nord. Dans la figure ci-après, deux services réguliers ont été identifiés, car ils ne s'inscrivent pas dans la dynamique transatlantique classique qui relie les marchés ouest et centre africains via des connectivités portuaires méditerranéennes et ouest-européennes.

FIGURE 9

Principaux services maritimes directs entre l'Amérique du Nord et l'Afrique de l'Ouest en 2025



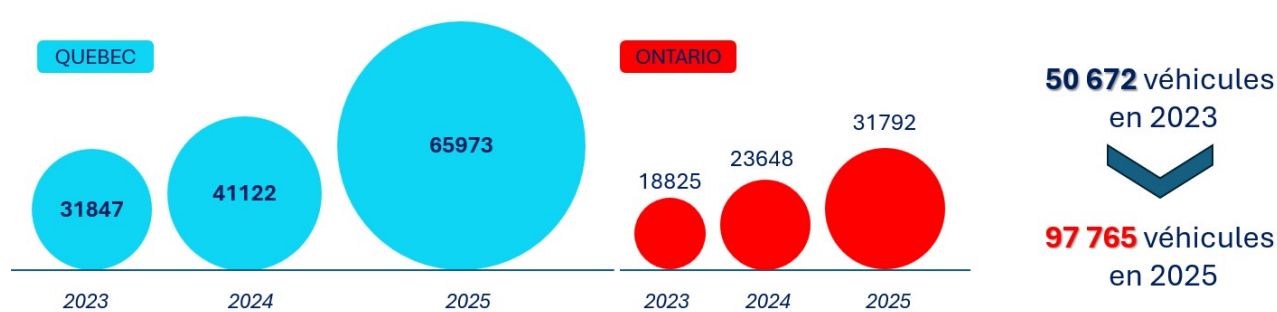
Source : Sites internet des compagnies MSC Shipping et GRIMALDI LINE Réalisation : les auteurs

Dans les deux cas, les ports africains touchés se concentrent sur le golfe de Guinée à l'exception de l'Afrique du Sud dans le cas de MSC Shipping et Dakar pour le service Con-Ro de Grimaldi Line. Les deux rotations desservent des terminaux conteneurisés de la côte est des États-Unis, en particulier le plus grand d'eux, New-York/New-Jersey qui agit comme une porte d'entrée/sortie des flux en provenance et à destination de la partie est du Canada. En d'autres termes, les volumes insuffisants du corridor commercial Canada/Afrique de l'Ouest et du Centre se trouvent ainsi captés par les groupages/dégroupages réalisés à partir des trafics états-uniens. Au regard de la situation douanière imposée par l'administration du gouvernement Trump ces deux dernières années, un autre angle de lecture stratégique peut être considéré avec l'ajout de connexions portuaires canadiennes qui viendraient compléter les actuelles rotations dans le nord-est des États-Unis. Cela se révèle plutôt intéressant si l'on considère l'ajout des flux rouliers au départ de la partie est du Canada et que la compagnie Grimaldi Line/ACL touche déjà Halifax dans un service régulier, mais depuis son service Med/North America.

Les données statistiques de la figure 10 consolident cette hypothèse de groupage des flux rouliers dans la cohérence d'expéditions massifiées depuis les provinces d'origine que sont le Québec et l'Ontario. En passant de 50 672 unités à 97 765 unités entre 2023 et 2025, une filière d'exportation vers l'Afrique se consolide et peut constituer à l'évidence un « *backhaul* » sur des solutions maritimes qui pourraient autant considérer un service roulier qu'un service conteneurisé avec « mise en boîte » des véhicules d'occasion. Les ports de Montréal et d'Halifax deviennent deux options possibles pour nourrir un service direct qui ferait gagner plusieurs jours de transit en évitant les transbordements opérés aux États-Unis et/ou en Méditerranée.

FIGURE 10

Doublment des expéditions canadiennes de voitures d'occasion vers l'Afrique entre 2023 et 2025

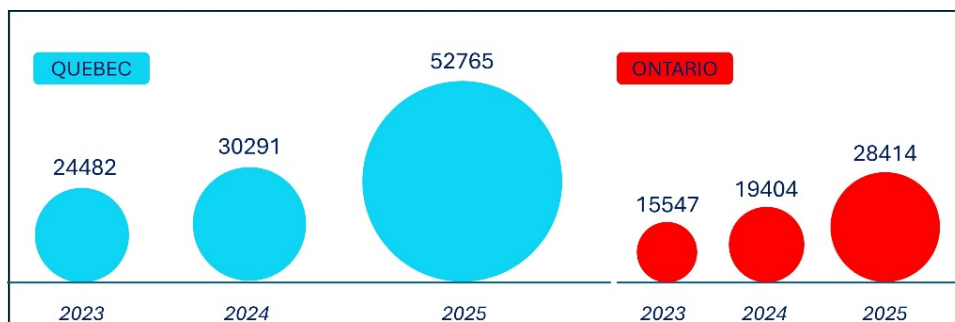


Source : CPCS, à partir de données de Statistique Canada Réalisation : Les auteurs, 2026

Fait particulièrement intéressant, si l'on isole les données statistiques pour les seules destinations de l'Afrique de l'Ouest et du centre, ce sont plus de 80 000 véhicules qui sont expédiés dont la quasi-totalité concerne les provinces d'origine du Québec et de l'Ontario (Figure 11).

FIGURE 11

Des véhicules canadiens exportés majoritairement sur les marchés de l'Afrique de l'Ouest et du Centre



Source : CPCS, à partir de données de Statistique Canada Réalisation : Les auteurs, 2026

Dans la cohérence logistique de consolider des fonds de cale réguliers sans saisonnalité, cette filière constitue une sérieuse piste à explorer pour que l'attractivité portuaire et logistique canadienne devienne compétitive dans la perspective d'une liaison maritime directe. Grimaldi/ACL dispose d'une expertise logistique avérée sur le corridor ferroviaire Toronto-Montréal-Halifax et le drainage des flux s'opère déjà. L'hypothèse retenue ici est de considérer ces flux comme nourriciers d'un nouveau service régulier direct qui « court-circuite » en quelque sorte les touchés portuaires aux États-Unis et/ou en Méditerranée.



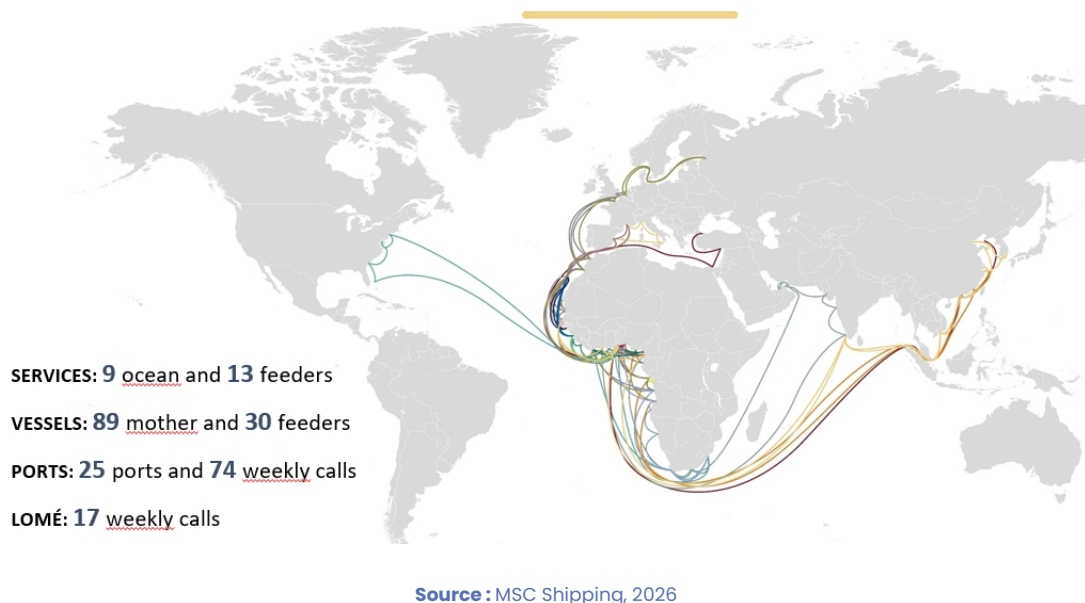
2-2 Capturer des flux asiatiques via des triangulations maritimes qui font du golfe de Guinée un point stratégique de transbordement à destination du Canada de l'Est.

La deuxième hypothèse de travail change l'actuelle organisation géographique et logistique des flux à destination des marchés portuaires de l'Est du Canada. La réflexion part de la croissance intrinsèque qui anime les routes commerciales entre l'Asie et le Golfe de Guinée. Au cours des 18 derniers mois se consolident des flux qui sont portés autant par la situation géopolitique internationale que par les dynamiques macroéconomiques. Selon les données *Alphaliner* émises en août

2026, 185 porte-conteneurs représentant environ 1,4 million d'EVP de capacité étaient déployés sur la route maritime Asie-Afrique de l'Ouest au 1er juillet 2026. Cela représente une augmentation proche des 30 % en un an, après une augmentation d'environ +40 % entre juillet 2024 et juillet 2025. Dit autrement, la capacité déployée sur ce corridor a presque doublé en seulement deux ans et les concurrences entre armements ne cesse de se raviver avec le lancement de services hebdomadaires mobilisant des 10 000+EVP à l'instar du leader mondial et africain MSC Shipping (Figure 12).

FIGURE 12

L'Afrique de l'Ouest et du Centre au centre de la stratégie de croissance de MSC Shipping – Situation observée fin 2025

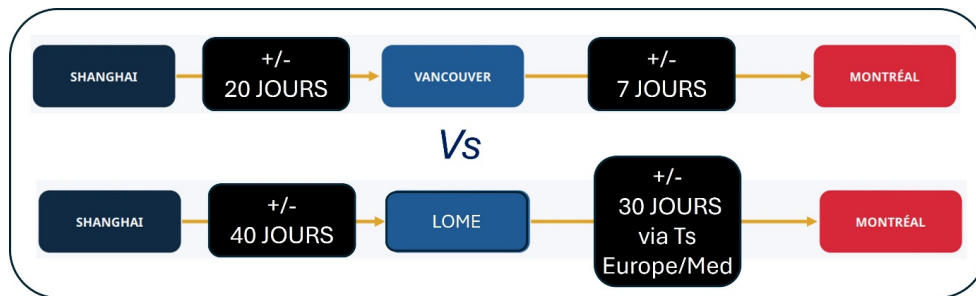


L'intensité des connectivités portuaires entre l'Asie et l'Afrique de l'Ouest et du Centre ne concerne pas nécessairement les flux canadiens et l'opportunité de construire une route directe commerciale fiable. Cependant, c'est le contexte de notre troisième hypothèse de travail. Il a été démontré que le seul commerce bilatéral Afrique-Canada-Afrique était largement insuffisant. Aussi, comment l'ajout de flux asiatiques via des ports de transbordement stratégiques du golfe de Guinée peuvent constituer un autre apport de fret, mais cette fois-ci dans une logique maritime triangulaire, voire quadrangulaire si l'on ajoute la capacité d'étirer le service en ajoutant une ou plusieurs touchés complémentaires aux États-Unis. Cette projection très hypothétique part de plusieurs réalités illustrées dans les figures 13 et 14.

En premier lieu, les temps de transit avec une situation particulièrement défavorable puisque Montréal (et tout l'Est canadien en général) demeure desservi en priorité via les services maritimes TransPacifique qui se poursuivent sur le plan logistique avec des trains-blocs transcontinentaux (Figure 13).

FIGURE 13

Comparaison des temps de transit globaux entre Shanghai et Montréal via deux routes maritimes et multimodales distinctes



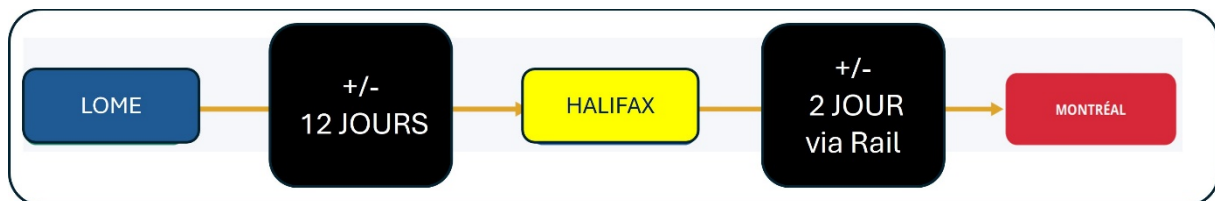
Source : Calcul des auteurs, 2026

En tenant compte des congestions portuaires actuelles, une fourchette raisonnable peut considérer un service complet entre Shanghai et Montréal aux alentours des 30 jours. En comparaison, ces mêmes flux chinois qui transiteraient par Lomé au Togo exigeraient *a minima* un temps de transit total supérieur à 70 jours. En l'état actuel des services maritimes et des solutions ferroviaires nord-américaines, la capacité à détourner des flux asiatiques via l'Afrique n'est pas une option sérieuse à considérer.

Avec la figure 14, il est simulé un temps de transit qui intègre un service direct entre Lomé et Halifax, considérant les 4100 miles marins à une vitesse commerciale de 13/14 nœuds.

FIGURE 14

Simulation du temps de transit total entre Lomé et Montréal via un service maritime direct

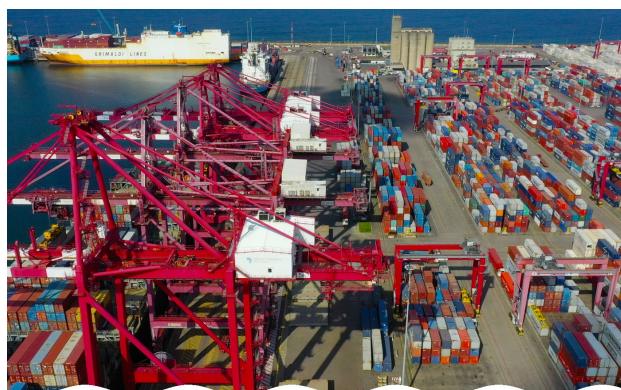


Source : Calcul des auteurs, 2026

Le résultat est qu'un service maritime d'une douzaine de jours auquel s'ajoute le transit ferroviaire permet de placer Montréal à moins de 15 jours des marchés ouest-africains. Dans le contexte de captation de potentiels de trafics asiatiques via Lomé, Montréal est dorénavant à 55 jours, soit *a minima* une réduction de 15 jours. Cette simulation permet, à ce stade, de considérer uniquement des produits conteneurisés à faible valeur ajoutée et faiblement sensible au temps de transport. La suppression d'un ou de plusieurs transbordements aux intersections des lignes régulières permet sûrement de gagner encore quelques jours tout en réduisant les risques logistiques et les surcoûts liés aux repositionnements des boîtes.



Port de Lomé



Port de Pointe-Noire (Congo Terminal)

Une fois cela énoncé, il convient de considérer la nature du service maritime direct et de paramétrer les conditions qui permettraient de maîtriser les coûts totaux à imputer aux flux asiatiques à destination du Canada (nous n'avons pas simulé le retour de frets canadiens à destination de l'Asie via l'Afrique de l'Ouest). La figure 15 fournit une compilation de données simplifiées afin de les rendre comparables.

FIGURE 15

Trois configurations d'un service maritime direct entre l'Afrique de l'Ouest et le Canada de l'Est

	PC 1500 EVP	PC 2500 EVP	PC 4500 EVP
Navires déployés	2	4	4
Fréquence	2 / mois	Hedbo	Hedbo
Capacité Hebdo/ sens	750	2500	4500
Capacité annuelle/ sens	36 550	130 000	234 000
Taux de remplissage (70% / sens)	25 550	91 000	163 800
Volume nécessaire/ sens	1050 ou 525 /sem.	1750	3150

Source : Calcul des auteurs, 2026

La simulation compare des porte-conteneurs de 1 500, 2 500 et 4 500 EVP sur une route Lomé-Halifax d'environ 4 100 milles marins, à 13-14 nœuds. Deux scénarios sont testés : le premier prend comme hypothèse commerciale un niveau de service hebdomadaire mobilisant donc quatre porte-conteneurs avec une vitesse commerciale de 13/14 nœuds afin de maîtriser autant que faire se peut les coûts de carburant. L'autre scénario part d'un service bimensuel en mobilisant un navire plus petit naviguant avec les mêmes conditions que les deux autres.

Les résultats sont sans équivoque. Avec deux navires de 1 500 EVP et deux départs mensuels, la capacité théorique est d'environ 36 550 EVP par sens et par an. Avec une hypothèse raisonnable de remplissage à 70 %, il faut environ 25 550 EVP annuels par sens, soit en moyenne 1 050 EVP par départ. Le passage à un service hebdomadaire de 2 500 EVP change totalement l'équation commerciale et logistique puisqu'il faudrait 91 000 EVP par sens et par an pour atteindre 70 % de remplissage. Avec des navires de 4 500 EVP, l'exigence monterait à environ 163 800 EVP par sens et par an ; ce qui en fait une hypothèse à oublier à ce stade.

La conclusion est assez claire : le marché actuel ne permet pas de penser immédiatement en logique de services hebdomadaires. En revanche, un service bimensuel de petite capacité constitue une hypothèse beaucoup plus raisonnable pour tester et construire le marché. En poussant un peu plus loin la scénarisation du service potentiel en reprenant les flux commerciaux identifiés entre les deux blocs économiques, il ressort que :

- Les 16 000 EVP identifiés dans le sens Afrique vers Canada pourrait représenter, sur le plan purement théorique puisque cela présuppose que ce service maritime préempte la totalité du potentiel, environ 65% du besoin de remplissage annuel.
- Les 5 200 EVP identifiés dans le sens Canada vers Afrique s'avèrent pour le coup largement insuffisant, car même dans la configuration bimensuelle, cela ne représente que 20% du besoin de remplissage. Le « *backaul* » constitue la véritable faiblesse structurelle de la scénarisation.

Advenant que les flux asiatiques à faible valeur et sans considération commerciale vis-à-vis du temps de transit puissent combler les volumes dans le sens Afrique vers Canada, il n'en demeure pas moins que les « retours à vide » sur le segment Canada-Afrique demeure problématiques. De manière conservatoire, ce sont environ 9000 EVP à l'année dans un sens et plus de 20 000 EVP dans l'autre sens que des politiques commerciales incitatives devraient chercher.



CONCLUSION

Leviers et conditions gagnantes

En guise de conclusion

Le raisonnement théorique proposé est clair : une ligne maritime directe et régulière n'est pas viable si elle est construite dans une logique de desserte bilatérale Canada-Afrique. Nous sommes véritablement dans la posture de l'œuf et de la poule, à ceci près que les autorités politiques fédérales et provinciales canadiennes (Québec et Nouveau-Brunswick à tout le moins) manifestent clairement leurs volontés respectives de travailler à des diversifications commerciales et stratégiques tournées vers l'Afrique. Le travail à consolider ne doit pas être que politique. La scénarisation proposée étaye une stratégie commerciale qui pourrait se décliner en plusieurs leviers à activer de manière simultanée et/ou complémentaire.

Le premier levier consiste à véritablement construire des volumes commerciaux autour de ceux déjà identifiés. L'atteinte d'une masse critique commerciale passe notamment par la capacité des organisations logistiques et multimodales canadiennes à attirer des flux américains du Midwest et du nord-est à destination des marchés africains. La proposition d'une ligne directe avec un temps de transit favorable peut jouer en faveur des ports de Montréal et d'Halifax. C'est une réalité logistique et industrielle connue puisque les hinterlands respectifs des deux ports canadiens incluent depuis des décennies une partie des États américains de tout le grand quart nord-est jusqu'aux États « laquiers » du Midwest.

La deuxième dimension intéressante tient à la nature du service simulé. En prenant un navire PC de petite taille et le faisant naviguer à une vitesse commerciale de 13/14 nœuds, les coûts totaux d'exploitation maritimes pourraient permettre de proposer des taux de fret « retour » attractifs, construits sur l'opportunité d'un remplissage plus intéressant des capacités disponibles dans le sens Afrique vers le Canada. Au moment de rédiger ces lignes, une charte-partie à 22 M\$ (30000\$/Jour pour un 1500 EVP) et une facture totale de carburant à 11M\$ (710 \$/tonne à 24 tonnes/jour) permettraient probablement de positionner le service maritime bimensuel dans une logique commerciale attractive.

L'équation entre le cout total de transport et le temps de transit global constitue l'hypothèse le plus « critique » quant à la capacité à attirer des flux asiatiques à bas coût de production et de valeur ajoutée via un transbordement stratégique en Afrique de l'ouest et à destination du Canada de l'est. À ce stade de l'analyse,

ce sont des travaux d'investigation supplémentaires qu'il faut considérer, notamment en analysant en profondeur les nomenclatures douanières. De la typologie des produits manufacturés pourrait être extrapolée des politiques commerciales et logistiques ciblées sur des filières précises.

Dernière considération qui demeure somme toute plausible, c'est « d'inverser » l'organisation commerciale des services maritimes réguliers qui connectent les ports de la côte Est des États-Unis avec ceux de la côte Ouest de l'Afrique. Dans quelle mesure la situation commerciale et politique imposée par l'administration Trump peut devenir un levier à activer par les autorités canadiennes pour que le duo Halifax/Montréal devienne un « corridor commercial et logistique » au service de la route commerciale avec l'Afrique ?

En d'autres termes, les ambitions politiques canadiennes de changer de doctrine commerciale et stratégique en faveur de la diversification des marchés doivent servir à la construction d'un système logistique de consolidation de plusieurs marchés complémentaires de celui exclusivement canadien (détournement commercial des flux des États-Unis à destination de l'Afrique via solutions ferroviaires et logistiques intégrées depuis Montréal et Halifax + reroutage de flux asiatiques à destination des marchés de consommation de l'Est canadien via un transbordement stratégique dans le golfe de Guinée).

Le raisonnement doit partir de la situation commerciale connue pour se projeter dans une autre logique logistique et géographique. La vision bilatérale du commerce Canada-Afrique demeure une impasse économique et logistique. Par contre, avec le soutien effectif de politiques publiques et commerciales ambitieuses, alors le corridor commercial Toronto-Montréal-Halifax peut réellement consolider des volumes et des valeurs qui susciteraient l'attention des opérateurs maritimes. La diversification vers le continent Afrique est assumée et revendiquée. Reste maintenant à approfondir les conditions gagnantes-gagnantes d'une solution commerciale maritime attractive et robuste.



Table des figures

FIGURE 1	Flux commerciaux entre le Canada et l'Afrique entre 2023 et 2025	9
FIGURE 2	Une asymétrie commerciale entre les valeurs et les tonnages échangés entre le Canada et l'Afrique en 2025	10
FIGURE 3	L'Afrique de l'Ouest et du centre comme cible commerciale prioritaire	11
FIGURE 4	Trois filières de l'agroalimentaire dans le sens des exportations africaines vers le Canada	12
FIGURE 5	Quatre pays du golfe de Guinée comme partenaires commerciaux principaux	13
FIGURE 6	L'axe Halifax/Montréal/Toronto comme corridor multimodal des exportations canadiennes vers l'Afrique	14
FIGURE 7	L'axe Halifax/Montréal/Toronto comme corridor multimodal des exportations canadiennes vers l'Afrique	14
FIGURE 8	Quatre pays du golfe de Guinée comme partenaires commerciaux principaux du Canada pour les marchandises générales	15
FIGURE 9	Principaux services maritimes directs entre l'Amérique du Nord et l'Afrique de l'Ouest en 2025	16
FIGURE 10	Doublement des expéditions canadiennes de voitures d'occasion vers l'Afrique entre 2023 et 2025	17
FIGURE 11	Des véhicules canadiens exportés majoritairement sur les marchés de l'Afrique de l'Ouest et du Centre	18
FIGURE 12	L'Afrique de l'Ouest et du Centre au centre de la stratégie de croissance de MSC Shipping – Situation observée fin 2025	19
FIGURE 13	Comparaison des temps de transit globaux entre Shanghai et Montréal via deux routes maritimes et multimodales distinctes	20
FIGURE 14	Simulation du temps de transit total entre Lomé et Montréal via un service maritime direct	20
FIGURE 15	Trois configurations d'un service maritime direct entre l'Afrique de l'Ouest et le Canada de l'Est	21

À propos des auteurs



AUTEUR

Dr. Yann ALIX

Depuis 2011, Dr. Yann ALIX occupe le poste de Délégué Général de la Fondation SEFACIL, laboratoire d'idées prospectives sur les stratégies maritime, portuaire et logistique. Il a fondé et dirige la collection Les Océanides depuis 2012 et co-dirige la collection Afrique Atlantique depuis 2017. Titulaire d'un PhD de Concordia University (1999) et d'un doctorat en géographie des transports de l'Université de Caen en France, Yann Alix fut consultant chez Innovation Maritime à Rimouski au Canada (2000-2004)

Il est chercheur-associé à l'Académie Régionale des Sciences et Technique de la Mer (ARSTM) à Abidjan en Côte d'Ivoire où il fonde le Centre de Recherche Maritime, Portuaire et Logistique (CREMPOL) en 2018. Yann Alix est conseiller spécial du Secrétaire Général de l'Association de Gestion des Ports de l'Afrique de l'Ouest et du Centre (AGPAOC) qui regroupe tous les ports de la rangée Mauritanie – Congo). Yann Alix a publié et dirigé près d'une vingtaine d'ouvrages en français, anglais, espagnol et russe.

En juin 2024, il a fondé **WlogU**, cabinet en valorisation et stratégie spécialisé dans les secteurs maritimes et portuaires.



AUTEUR

Dr. Jean-François PELLETIER

Jean-François est consultant principal pour CPCS. Il est titulaire d'un doctorat en géographie des transports de l'Université Paris-Est, en France, et d'une maîtrise en gestion des ressources maritimes (filière transport) de l'Université du Québec à Rimouski. Comptant sur 28 ans d'expérience en recherche appliquée, en consultation et en formation tant au Canada qu'à l'étranger, et ayant contribué à plus de 150 projets de recherche/consultation, il a acquis des connaissances approfondies dans l'évaluation de la demande et des besoins en matière de transport et de logistique.

Avant de se joindre à l'équipe de CPCS, il a notamment été analyste en transport maritime et portuaire pour Innovation maritime à Rimouski et pour l'Institut portuaire d'enseignement et de recherche (IPER) au Havre en France, ainsi que professeur en transport maritime, en gestion portuaire, et en logistique au Québec et en France. Ses principales activités de recherche portent sur l'analyse des chaînes d'approvisionnement, l'analyse comparative des corridors, le transport maritime, la gestion portuaire et la logistique des transports.



CAPBLEU 2026

07-09 OCTOBRE 2026

Centre Mont Royal · Montréal, Québec, Canada

www.forumcanadaafrique.com

