

Ottawa, le 25 février 2025

*Lettre envoyée à toutes les députées et à tous les députés*

## **Objet : Impact de la situation tarifaire entre les États-Unis et le Canada et le point de vue des PME**

Madame la Députée/Monsieur le Député,

La [Fédération canadienne de l'entreprise indépendante \(FCEI\)](#) défend les intérêts de 100 000 petites et moyennes entreprises (PME) réparties dans tout le pays et de tous les secteurs d'activité. Les PME canadiennes évoluent dans un environnement de plus en plus incertain en raison des tensions commerciales actuelles entre les États-Unis et le Canada entourant les tarifs douaniers et leurs répercussions sur le commerce transfrontalier. **Nous vous écrivons donc aujourd'hui pour vous parler de l'impact des potentiels tarifs douaniers américains et contre-tarifs canadiens sur les PME et partager leurs points de vue.**

Les tarifs pourraient avoir de lourdes conséquences pour les PME canadiennes, en particulier celles qui dépendent du commerce transfrontalier, que ce soit pour l'importation ou l'exportation de marchandises, ainsi que leurs clients, fournisseurs et distributeurs. Étant donné que les PME représentent 99,8 % de toutes les entreprises au Canada<sup>1</sup>, il est essentiel que les politiques commerciales tiennent compte de leurs perspectives. La situation actuelle souligne l'importance d'établir des politiques qui favorisent leur croissance et leur compétitivité. Pour comprendre le point de vue des PME, la FCEI a récemment mené un [sondage](#) auprès de plus de 2 200 propriétaires de PME, qui a fait ressortir les pressions importantes auxquelles ils font face. Le sondage a également permis de recueillir leurs commentaires et préoccupations (voir l'annexe à la fin).

### **Importance du commerce avec les États-Unis**

À titre de principal partenaire commercial du Canada, les États-Unis reçoivent environ 77,2 % de ses exportations et sont à l'origine de 58,8 % de ses importations<sup>2</sup>. Un peu plus de la moitié des membres de la FCEI font des affaires directement avec les États-Unis, et des milliers d'autres en font indirectement par l'entremise de leurs fournisseurs ou de leurs clients commerciaux<sup>3</sup>.

Lorsqu'interrogés au sujet de leur dépendance au marché américain, plus du quart des propriétaires de PME ont indiqué que plus de 50 % de leurs achats proviennent de fournisseurs américains. Les PME des secteurs du commerce de gros (34 %), des transports (33%), de la gestion et administration d'entreprise (33 %) et du commerce de détail (32 %) dépendent particulièrement de ces fournisseurs chez qui elles font plus de la 50 % de leurs achats. De plus, le tiers des PME ont indiqué que plus de 50 % de leurs ventes proviennent du marché américain. Les entreprises des secteurs des ressources naturelles (50 %), des transports (42 %), du commerce de

<sup>1</sup> Statistique Canada, Tableau 33-10-0304-01 – Nombre d'entreprises canadiennes, avec employés, décembre 2021 et Statistique Canada, Tableau 17-10-0005-01 – Estimations de la population au 1<sup>er</sup> juillet, par âge et sexe; et calculs d'ISDE. (Novembre 2022). <https://ised-isde.canada.ca/site/recherche-statistique-pme/fr/principales-statistiques-relatives-aux-petites-entreprises/principales-statistiques-relatives-aux-petites-entreprises-2022>

<sup>2</sup> Statistique Canada, *Feuille d'information par pays sur le commerce et les investissements internationaux du Canada*, août 2024. <https://www150.statcan.gc.ca/n1/pub/71-607-x/71-607-x2020001-fra.htm>

<sup>3</sup> FCEI, sondage *Votre Voix*, mené du 5 au 29 décembre 2024.

gros (42 %), des arts, loisirs et information (38 %) et de la fabrication (33 %) dépendent particulièrement des clients américains, qui génèrent plus de 50 % de leurs ventes. Cette dépendance au marché américain rend les entreprises extrêmement vulnérables aux perturbations commerciales et à l'augmentation des coûts.

### Incertitude généralisée et manque de préparation

La menace des tarifs montre que les PME n'y sont pas préparées et qu'elles s'inquiètent pour leur avenir. Le sondage a d'ailleurs révélé que la majorité des propriétaires de PME (70%) estiment que la situation commerciale entre le Canada et les États-Unis est une source d'incertitude, ce qui perturbe leurs stratégies et activités commerciales. Lorsque nous leur avons demandé s'ils étaient préparés à assumer les impacts potentiels des tarifs, 54 % des propriétaires de PME ont répondu qu'ils ne l'étaient pas. Les proportions d'entreprises ayant dit ne pas être préparées à assumer les impacts des tarifs sont les plus élevées au Québec (71%) et dans les secteurs des arts, loisirs et information (63 %), de la fabrication (59 %) et de la construction (58 %).

En plus de ces défis, plus de 3 propriétaires sur 5 ont indiqué que l'état de santé général de leur entreprise (liquidités, dettes, revenus, etc.) était moyen ou mauvais. Cela est particulièrement préoccupant, puisque beaucoup d'entrepreneurs sont déjà confrontés à des pressions financières et à de l'incertitude opérationnelle qui les obligent à prendre des décisions difficiles sur leur avenir.

### Perturbations commerciales et ajustements en cours

Notre sondage montre que la situation des tarifs douaniers américains et canadiens entraîne des changements pour les entreprises. En effet, 34 % signalent une augmentation du coût des marchandises/intrants, 30 % une baisse de la demande des clients, 20 % des annulations ou suspensions de contrats/commandes, et 20 % des perturbations de la chaîne d'approvisionnement. Pour faire face à ces défis, les PME comptent trouver de nouveaux fournisseurs (45 %), reporter leurs projets d'expansion (24 %) ou réduire leur effectif (20%). À noter que les entreprises des secteurs de la fabrication (31 %) des arts, loisirs et information (24 %) et du commerce de gros (22 %) sont les plus susceptibles de réduire leur effectif. Nous avons aussi demandé aux propriétaires de PME le pourcentage des coûts qu'ils seraient en mesure de transférer à leurs clients si les tarifs américains et canadiens sont appliqués : 1 sur 10 ne pourra transférer aucun coûts tandis que 2 sur 10 pourront transférer tous les coûts.

### De nombreuses PME n'ont pas la capacité de s'adapter

Le sondage révèle que 1 PME sur 5 ne survivrait pas plus de 3 mois si les tarifs américains et canadiens sont appliqués, selon les pourcentages suggérés, sans aide gouvernementale<sup>4</sup>. De plus, une importante proportion de propriétaires de PME (42 %) ont dit ne pas savoir combien de temps ils pourraient maintenir leurs activités dans ces conditions. À court terme, les PME des secteurs du commerce de gros (28 %), de la gestion et administration d'entreprise (24 %) et de la fabrication (23 %) sont celles qui auraient le plus besoin d'aide pour maintenir leurs activités. Enfin, les exportateurs (27 %) sont plus susceptibles d'avoir besoin d'une aide gouvernementale que les importateurs.

<sup>4</sup> Les États-Unis ont annoncé leur intention d'imposer des tarifs douaniers de 25 % sur tous les produits canadiens et de 10 % sur les ressources énergétiques canadiennes. Le Canada compte d'abord imposer des contre-tarifs de 25 % sur 30 G\$ de marchandises américaines, puis sur 125 G\$ de marchandises.

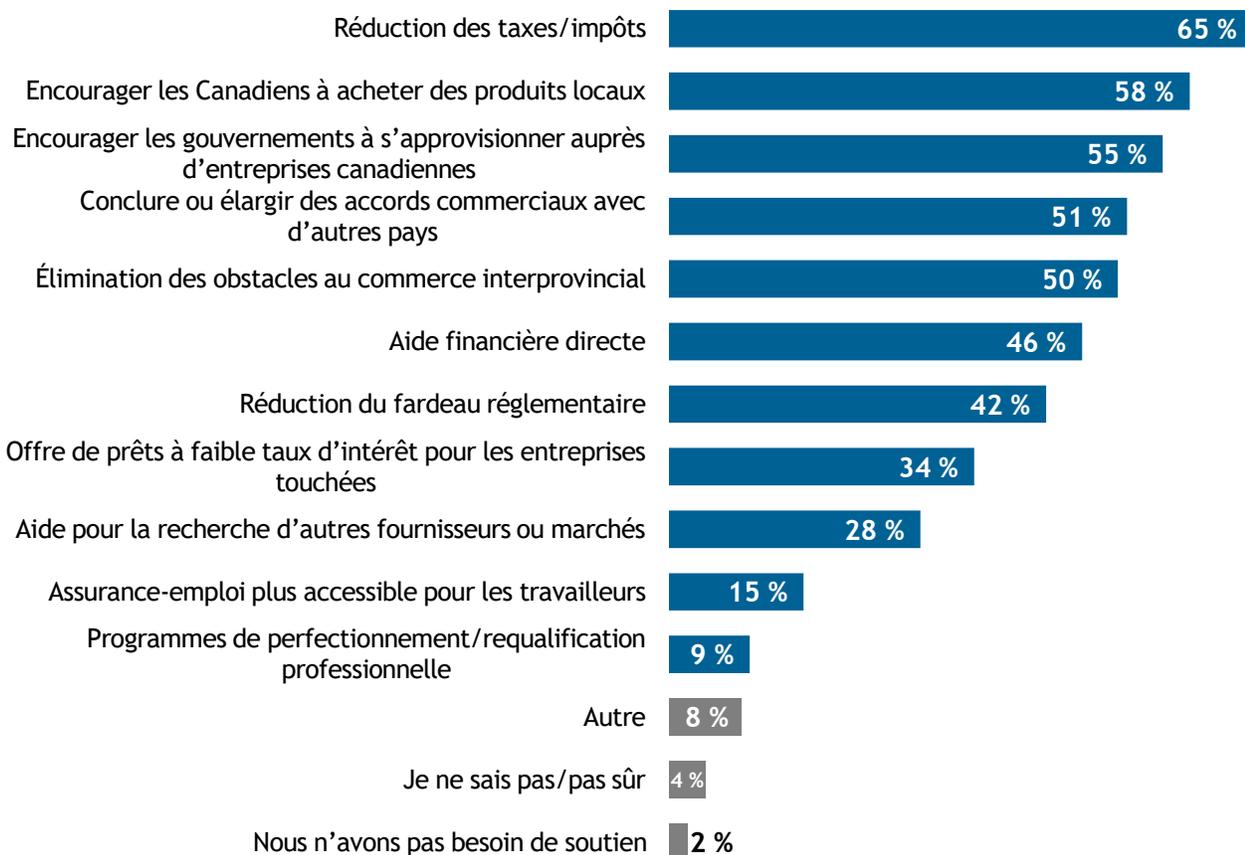
De nombreux exportateurs s'attendent à mettre plus de 6 mois à s'ajuster. Les importateurs ont plus de chances de trouver de nouveaux fournisseurs, tandis que les exportateurs auront plus de difficulté à trouver de nouveaux marchés. Alors que 30 % des importateurs pensent pouvoir s'adapter en 6 mois, 50 % des exportateurs estiment qu'il leur faudra beaucoup plus de temps pour stabiliser leurs activités.

## Mesures gouvernementales

Le sondage révèle également que 75 % des propriétaires de PME estiment que le Canada a eu raison d'annoncer des contre-tarifs sur les importations en provenance des États-Unis. Comme le montre la figure 1, ils ont mentionné plusieurs mesures clés qui les aideraient à compenser les impacts de ces tarifs, notamment la réduction des taxes/impôts (65 %), des initiatives pour encourager les Canadiens à acheter des produits locaux (58 %) et encourager les gouvernements à s'approvisionner auprès d'entreprises canadiennes (55 %).

Figure 1

**Quelles mesures gouvernementales vous aideraient le plus à compenser les impacts potentiels des tarifs américains et canadiens? (Sélectionner toutes les réponses pertinentes)**



Source : FCEI, Sondage sur les impacts de la situation des tarifs douaniers américains et canadiens sur les entreprises, mené du 6 au 11 février 2025.

## Recommandations

Les mesures annoncées par le président Trump sont l'occasion de créer un environnement plus favorable et concurrentiel pour les entreprises. La FCEI demande au gouvernement fédéral d'envisager les mesures suivantes, dont beaucoup devraient être mises en œuvre, que les tarifs soient imposés ou non.

- Réduire le fardeau fiscal des PME. Par exemple, éliminer la taxe carbone, réduire le taux fédéral d'imposition des petites entreprises de 9 % à 8 %, augmenter le seuil de la déduction accordée aux petites entreprises à 700 000 \$ et réduire le taux de cotisation à l'assurance-emploi pour les petits employeurs<sup>5</sup>.
- Éliminer les obstacles au commerce intérieur en adoptant une politique de reconnaissance mutuelle.
- Réduire la paperasserie en adoptant la règle du « 2 pour 1 », où 2 règles sont éliminées chaque fois qu'une nouvelle est introduite.
- Promouvoir l'achat local pour soutenir les petites entreprises et les entreprises indépendantes.

Recommandations portant sur le commerce :

- Mieux faire connaître les services, comme ceux offerts par le Service des délégués commerciaux (SDC) et Exportation et développement Canada (EDC) pour aider les PME à explorer et conquérir de nouveaux marchés plus efficacement.
- Veiller à ce que les programmes d'aide financière, comme du soutien pour compenser les tarifs ou des systèmes de remise, soient accessibles aux PME et adaptés à leurs besoins et non à ceux des grandes entreprises.
- Élargir et promouvoir le programme de Travail partagé pour permettre aux PME de conserver leurs employés durant les périodes de ralentissements attribuables aux tarifs afin de préserver la stabilité de leur effectif.

Le gouvernement doit prendre des mesures fortes et proactives pour aider les PME à traverser la tempête et pour qu'elles poursuivent leurs activités dans un environnement commercial qui garantit leur réussite à long terme. **Nous serions ravis de discuter plus en détail de notre récent sondage sur le commerce et les tarifs, et de collaborer avec vous pour élaborer des solutions qui répondent aux besoins des PME.**

Merci de prendre en compte les perspectives des PME et nos recommandations concernant cet enjeu important. Si vous avez des questions, n'hésitez pas à nous écrire à l'adresse [michelle.auger@cfib.ca](mailto:michelle.auger@cfib.ca).

Nous vous prions d'agréer, Madame la Députée/Monsieur le Député, l'expression de nos meilleurs sentiments.



Jasmin Guénette  
Vice-président,  
Affaires nationales



Michelle Auger  
Analyste principale des politiques,  
Affaires nationales

<sup>5</sup> REMARQUE : Pour obtenir les recommandations détaillées en vue de créer un environnement commercial plus concurrentiel, consulter la [plateforme de la FCEI pour les PME](#).

## Annexe : Commentaires et préoccupations des PME sur la situation des tarifs douaniers américains et canadiens

Vous trouverez ci-dessous des commentaires et préoccupations qu'ont partagés des propriétaires de PME dans le cadre du sondage sur les impacts de la situation des tarifs douaniers américains et canadiens sur les entreprises, mené du 6 au 11 février 2025. Veuillez noter que cette liste est bilingue. Nous avons reçu des centaines de commentaires et serions ravis de vous les partager sur demande.

Thème	Commentaires des membres
Importance du commerce avec les États-Unis	Anglais
	We are a restaurant and 90% of our suppliers' goods come from the USA.
	We are a very specific technical business. All parts we use are US based. There are no other suppliers. None of these parts are made in Canada. They are imported by a distributor and sold to us. We rely on discretionary income of our customers so adding 25% to the total cost would be unacceptable to them. This would destroy our business.
	We are in the automotive retail industry. We buy most of our product from the US and are a franchised dealer, we have no choice but to deal with them.
	We are hoping to move our purchases from US suppliers down to approximately 10%. However, we struggle with certain items that are not manufactured anywhere else.
	Importing a product that has a patent in the US and cannot be made anywhere else. Losing this product will impact on our business by 50%.
	We are fish processors. 80% of our production is sold in the US. Our processing season starts in about 45 days. We are very concerned we simply cannot find other markets for this season and will be forced to diversify over an extended period of time. We will require assistance.
	Online orders to the USA will dry up and our online sales will decrease 70%.
	They represent 50% of our revenue in sale a year which could put us in a very difficult position try to find that revenue elsewhere.
	Français
	Nous sommes un atelier de mécanique de véhicules lourds. Toutes les pièces viennent des É.-U. Il y a eu plusieurs hausses de prix des pièces ainsi que la hausse du délai pour les avoir, car nous n'en fabriquons pas, ici, au Canada.
La majorité de nos produits pour l'entretien et la réparation de nos machineries sont fabriqués aux États-Unis. Ainsi, je crains la forte hausse des coûts d'entretiens puisque ces produits ne sont pas fabriqués ailleurs ou de piètre qualité.	
Cela touche 95% de nos produits.	
Incertitude généralisée et manque de préparation	Anglais
	US customers are getting wary of placing orders.
	Existing orders are being questioned about what the effect on pricing will be.
	Slowdown in orders.
	Uncertainty is limiting new projects and spending.
	To date, we have seen \$1.6 million of orders put on hold until there is a clear indicator that there will be no tariffs.
	Many projects are either on hold or being cancelled.
	Uncertainty has reduced orders. The CP strike decimated my business two months ago (lost 25% of my yearly income), now there are no orders. Playing around with the threat of tariffs and business relationships causes volatility in a once stable manufacturing environment for artists.
	Français
	Nous sommes une jeune entreprise manufacturière en activité depuis juin 2023. Avec l'annonce de ces nouveaux tarifs, nos chances d'obtenir des contrats en discussions sont désormais nulles, entraînant une perte de revenus considérable avant même que ces opportunités ne puissent se concrétiser.
	J'ai présentement 800 000\$ de contrats en suspens, car mon client ne veut pas prendre le risque d'avoir une augmentation due au tarif potentiel. Ça prend 16 semaines à fabriquer. Ça sera une grosse perte pour notre entreprise.
Plusieurs clients pour lesquels les projets sont pour le marché américain ont mis de la pression pour recevoir le matériel le plus tôt possible afin d'éviter les tarifs douaniers. Certains projets sont en attente pour une durée indéterminée en raison de l'incertitude qui plane sur les prix qui	

	seront à payer au moment de recevoir le matériel. Nous devons mettre des clauses contractuelles qui sont peu attrayantes afin de protéger les intérêts de la compagnie.
<b>Perturbations commerciales et ajustements en cours</b>	Anglais
	If the tariff conversation persists next month, we'll either be laying off staff or will require federal subsidies to keep our workforce where it is. Projects are going on hold, and we risk our entire entry (building/ construction) freezing up.
	Vendors are already increasing pricing on products by 25%.
	Our bigger concern is we are in the service business and there are already major customers of ours who are considering closing should the tariffs go through which in turn will directly impact us with reduced demand for service will force us to make tough decisions on our company and livelihood.
	We are currently looking to find alternative sources for about 40-60% of the products we purchase from the United States, either domestically in Canada, Mexico or abroad. Given that our company purchases much more from the US than we sell into, it makes sense for us to move purchasing outside of that country.
	Uncertainty with our customers, a majority of our customers are in the agriculture industry, and if their products are tariffed, they will cancel their expansion plans which would put us out of business. So, we are more worried about them than we are procuring our own products.
	Lenders are reluctant to provide financing citing unknown effect of tariffs on business.
	Both Canadian and US suppliers/manufacturers are unsure of the effect on their operations and are considering scaling back.
	Français
	Nous devons envisager terminer des emplois moins prioritaires et sommes dans l'attente de remplacement d'un directeur de compte. Ils refusent de venir travailler pour cause d'une situation instable. Cela veut dire qu'une prospection est sur la glace en plus de la fatigue accrue des directeurs de comptes qui doivent couvrir plus large.
L'incertitude créée par les Américains a fait chuter les prévisions d'investissements de façon dramatique. On anticipe une baisse du chiffre d'affaires de plus de 70% pour l'année à venir, ce qui se traduira par des mises à pied proportionnelles.	
Nous tentons de relocaliser une partie de la production à des pays possédant un accord de libre-échange tant avec le Canada que les É.-U. pour produire dans un pays étranger. Défis de rapatrier les profits efficacement et rapidement au Canada.	
<b>De nombreuses PME n'ont pas la capacité de s'adapter</b>	Anglais
	We cannot pivot. We are a franchiser and bound to contracts of US suppliers with NO HELP from our franchise. Automotive industry - drums of oil etc. we will be hit hard.
	One hope, is that Bobcat makes it possible for us to buy directly from the manufacturing plants in India, Ireland and Mexico.
	Our main supplier is a US-based company with product they import from Asia. We are considering importing directly from Asia into Canada to avoid the US transfer of product. Not sure if the volume will allow for us to pivot in this manner.
	We have to place orders to our USA vendors with a minimum of 6 months notice. Moving to Canadian vendors will have a longer lead time.
	Items with the high exchange rate are already higher than we are used to and adding a 25% tariff on top of this is ludicrous. We are exploring European brands as an alternative.
	I am supposed to open 2 new locations in the next 6 months but with the low dollar and if we add a 25% tax on top of it, the cost will become prohibitive and put us in danger of not recuperating our costs.
	Français
	Nous transportons des marchandises vers les É.-U. à 98% contre 2% au Canada, nous ne sommes pas équipés pour le transport au Canada donc pour transiger vers un autre marché, il faudra investir, mais ce ne sera pas garanti de trouver du travail pour toute la flotte, l'investissement est incertain.
	Mes clients réduisent leurs activités donc par la même occasion, ça réduit le nombre de livraisons qu'ils me demandent. Pour l'instant, cette semaine (du 3 février au 7 février), je paie pour travailler! Mes employés et les garanties que je dois donner à certains de mes fournisseurs sur la route me coûtent plus cher que les revenus gagnés.
Les machineries que nous achetons en provenance des États-Unis coûtent une fortune. Depuis que notre dollar est si faible, ajouter de part et d'autre des tarifs douaniers, va être tout un défi, que je trouve aujourd'hui trop nié.	
<b>Mesures gouvernementales</b>	Anglais
	All Taxes in Canada should be reduced. Take the advice of the Fraser Institute report and eliminate 3 mid income brackets of taxation. Reduce the size of Government to make up the shortfall on govt income.

	<p>A big cost associated with this is shipping costs. Is there any way that the Canadian Government can explore helping small business with shipping costs in order to aid us in diversifying? This would be hopefully help with a big effect on us adapting.</p>
	<p>Support offered to small businesses (as opposed to funnelling it to large new investments) as grants to strengthen and grow the economy ie: purchase buildings and new equipment, train/hire, etc.</p>
	<p>Interprovincial trade barriers should be permanently eliminated.</p>
	<p>Broadcast which interprovincial barriers are coming down, and what raw products are manufactured right through to retail sales.</p>
	<p>Canadians need to support Canadian Businesses, not just buy Canadian. Some businesses cannot just pivot to Canadian Suppliers due to a lack of options.</p>
	<p>The messaging should be Support Canadian Business!!</p>
	<p>The Canadian government has been encouraging buy Canadian. Our aluminum railing manufacturing business sells over 65% of our product into the US. We have tried selling to other Canadians in every province, but the largest challenge is the fact that there are competitors in our market bringing finished aluminum railings in from Asia.</p>
	<p>Français</p>
	<p>Le gouvernement devrait privilégier, voire exiger que des projets de grande envergure soient attribués aux fournisseurs d'ici et réalisés par des entreprises canadiennes et non étrangères.</p>
	<p>Il faut que tous les ordres de gouvernements bonifient l'aide disponible pour la R et D (qui a été largement amputé dans les deux dernières décennies). Cet aide est indispensable pour la réalisation des diminutions des coûts à la production ainsi que de nouveaux produits. Ces sommes seront largement compensées par une productivité et rentabilité accrue, de meilleurs salaires, des ventes à l'exportation dans notre cas qui rapporteront encore plus.</p>
	<p>Nous devons encourager l'achat local dans le meilleur du possible.</p>