



Guerre commerciale entre le Canada et les États-Unis : ce que nous ont dit les PME canadiennes

Michelle Auger, analyste principale des politiques

Laure-Anna Bomal, économiste

Béatrice Moen, stagiaire en politiques publiques et défense des intérêts

FCEI

FÉDÉRATION CANADIENNE
DE L'ENTREPRISE INDÉPENDANTE

En affaires pour vos affaires.

Faits saillants

Au début de la guerre commerciale, la moitié des PME canadiennes étaient activement engagées dans le commerce avec les États-Unis

- [L'importance du commerce avec les États-Unis](#)
- [L'importance de l'Accord Canada-États-Unis-Mexique \(ACEUM\)](#)

L'incertitude économique préoccupe la majorité des PME, avec des impacts tels que la hausse des coûts, la baisse des profits et les perturbations de la chaîne d'approvisionnement

- [Naviguer l'incertitude et ses impacts](#)

Plus du tiers des PME (35 %) réduisent leurs effectifs, soit par des mises à pied, soit par une diminution des heures de travail

- [Ralentissement de la croissance et de l'embauche](#)

Les tarifs imposent une pression financière et opérationnelle importante sur les PME : 53 % d'entre elles signalent une baisse des profits

- [Les mesures tarifaires qui touchent le plus les PME](#)
- [L'importance du seuil de minimis](#)
- [Tarifs douaniers et pression financière sur les PME](#)

Les mesures de soutien fédérales sont en grande partie basées sur des prêts et les retards du traitement des demandes de remise signifient que les PME n'ont pas reçu l'aide dont elles ont besoin

- [Les programmes et le soutien pour les PME touchées sont insuffisants](#)
- [Le système GCRA de l'ASFC ne reflète pas la réalité des PME](#)

Un tiers des PME ont partiellement ou totalement suspendu les échanges commerciaux avec les États-Unis, mais une diversification plus large demeure un défi

- [Les PME se diversifient à l'extérieur du marché américain](#)
- [Les PME sont à la recherche de nouveaux marchés et de possibilités commerciales](#)

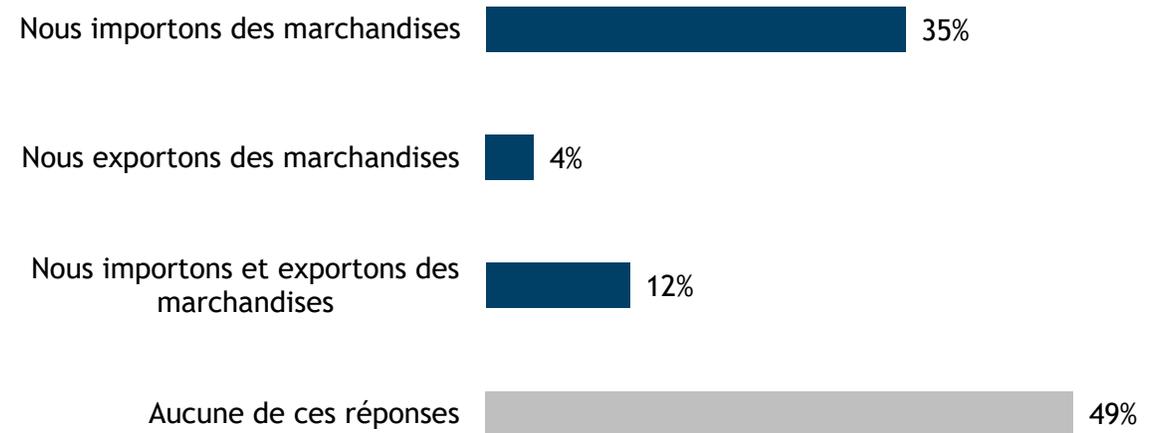
La majorité des PME (82 %) estiment que les revenus générés par les contre-tarifs devraient être rapidement retournés aux entreprises touchées par les perturbations commerciales

- [Recommandations sur le commerce et les tarifs douaniers](#)

L'importance du commerce avec les États-Unis

- Au début de la guerre commerciale, 35 % des PME importaient des marchandises des États-Unis, 4 % en exportaient et 12 % faisaient les deux
- Les entreprises dans les secteurs du commerce de gros (34 %), des transports (33 %), de la gestion et administration d'entreprise (33 %) et du commerce de détail (32 %) s'approvisionnent en marchandises (plus de 50 %) auprès de fournisseurs américains
- Un tiers (31 %) des PME déclarent que plus de la moitié de leurs ventes proviennent de clients américains, en particulier dans les secteurs des ressources naturelles (50 %), des transports (42 %), du commerce de gros (42 %), des arts, des loisirs et de l'information (38 %) et de la fabrication (33 %)

La moitié des PME étaient activement engagées dans les échanges commerciaux avec les États-Unis avant la guerre commerciale



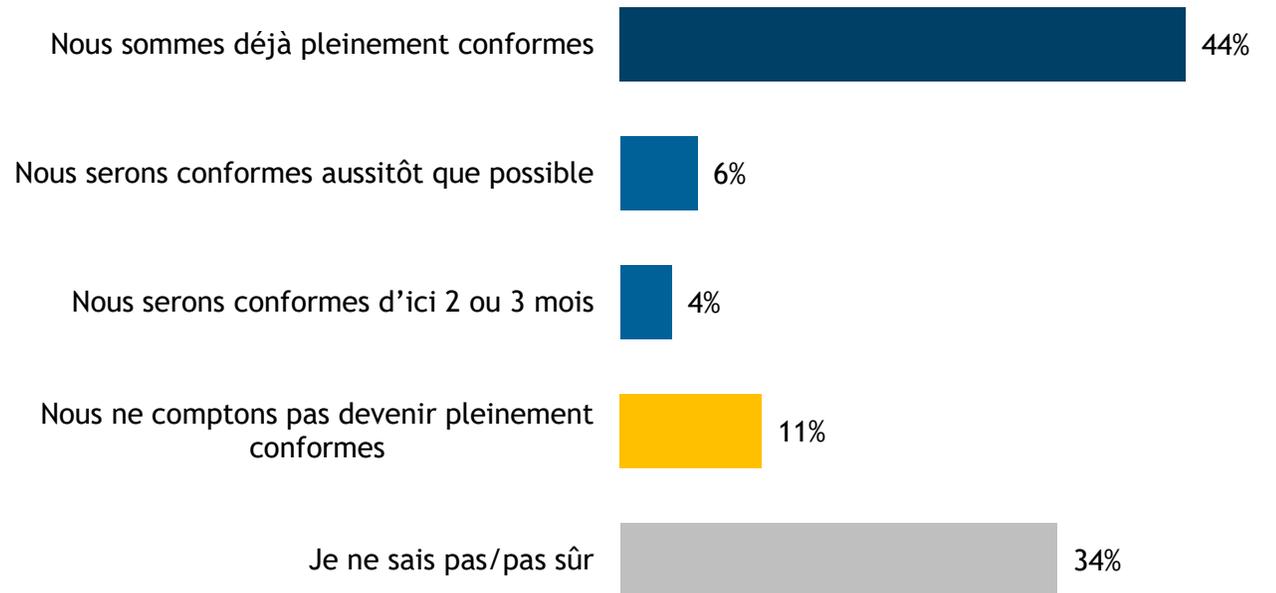
Question : Est-ce que vous importez ou exportez des marchandises en provenance ou à destination des États-Unis?

Source : FCEI, Sondage Votre Voix – Décembre 2024, 5 - 29 décembre, 2024, résultats finaux, n = 1 887.

L'importance de l'Accord Canada-États-Unis-Mexique (ACEUM)

- L'incertitude et l'application imprévisible des tarifs continuent de poser des défis importants aux PME
- Alors que la conformité à l'ACEUM protège certaines PME des tarifs, beaucoup d'entre elles demeurent dans l'incertitude quant à la manière de s'y conformer
- Plus du tiers (34 %) des PME ne savent pas quand elles seront pleinement conformes. Les obstacles à la conformité à l'ACEUM comprennent la compréhension des règles et des exigences (40 %), les règles de détermination du pays d'origine des marchandises (28 %), le manque de temps ou d'expertise interne (24 %) et le coût de la conformité (24 %)

Près de la moitié des PME sont conformes à l'ACEUM, mais l'incertitude et les tarifs posent toujours des défis



Question : Quel énoncé décrit le mieux vos plans de pleine conformité à l'ACEUM pour les produits exportés aux É.-U.? (Sélectionner une seule réponse)

Source : FCEI, sondage Votre voix - avril 2025, 10 - 4 avril 2025, résultats finaux, n = 674.

Ce que les propriétaires de PME nous ont dit au sujet de l'ACEUM :

 Nous voulons un retour au libre-échange sans menaces quotidiennes de nouveaux tarifs. »

—Gestion et administration d'entreprise, Ontario

 Les informations clés sont souvent manquantes, dispersées dans diverses sources ou enfouies dans un jargon réglementaire complexe, ce qui rend difficile toute enquête ou interprétation simple. Nous devons constamment vérifier des informations auprès de notre courtier en douane, ce qui prend du temps et de l'argent. Parmi les autres préoccupations figurent les formalités administratives requises pour la conformité, les retards douaniers et les frais supplémentaires ou cachés. »

—Fabrication, Alberta

 Dans mon cas, la marge bénéficiaire est de 15 à 20 %, je vais donc devoir vendre mes machines à perte. Désormais, lorsque je commande des machines ou des pièces, je dois vérifier les codes du tarif douanier harmonisé des États-Unis de chacune d'entre elles pour voir si elles sont soumises à des droits de douane. Je ne peux plus soumettre d'offres pour des machines, car je ne sais pas si les droits de douane s'appliqueront encore au moment de leur livraison. Ces tarifs vont accélérer la fermeture de nombreuses PME. »

—Commerce de gros, Québec

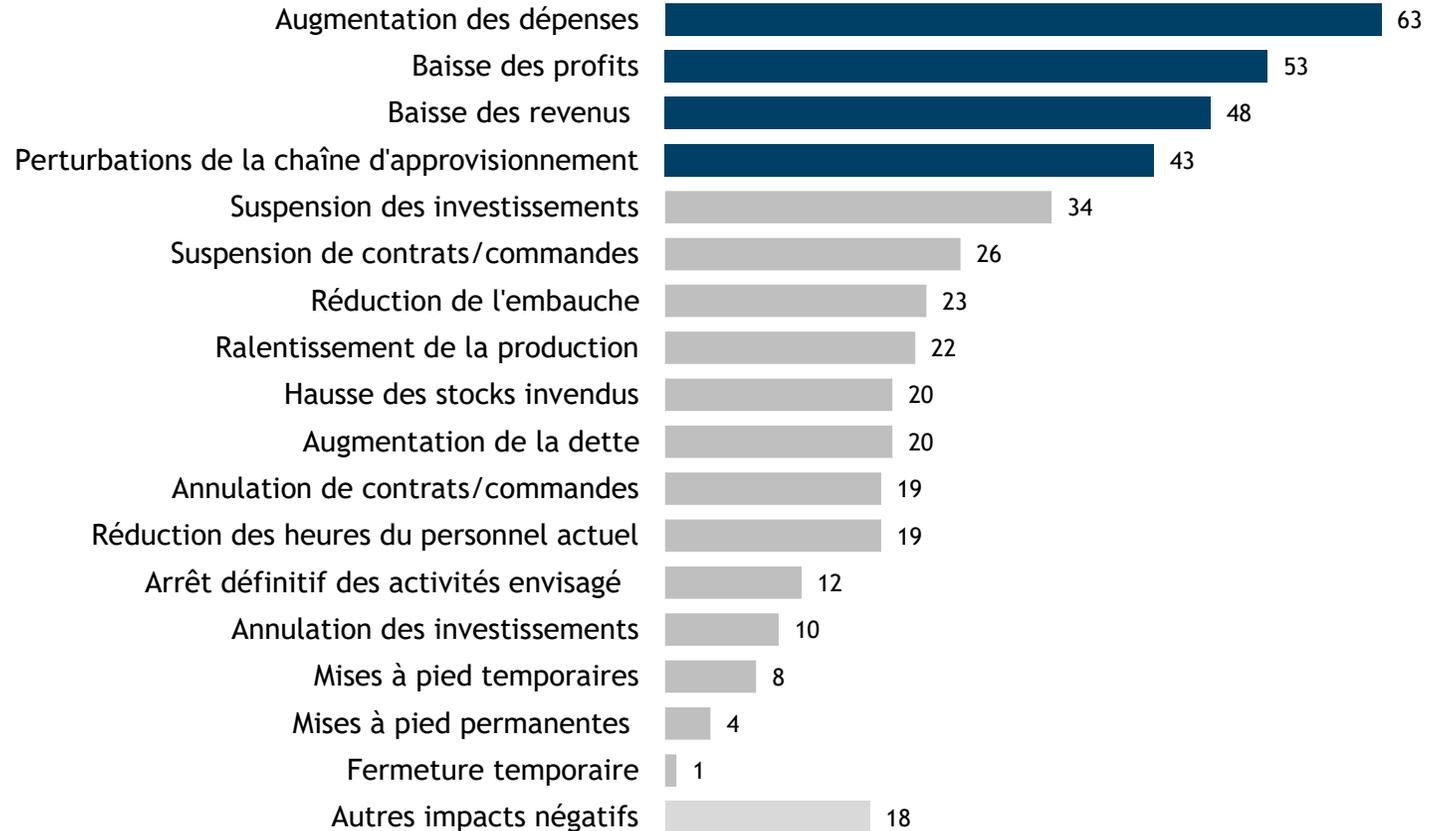
 Consacrer beaucoup de temps et d'énergie à renégocier l'ACEUM semble être un gaspillage, d'autant plus que ce temps, cette énergie et cet argent pourraient être mieux utilisés pour développer ou renforcer nos accords et nos échanges commerciaux avec le reste du monde. Une douleur à court terme pour un gain à long terme.

—Commerce de détail, Colombie-Britannique

Naviguer l'incertitude et ses impacts

- L'imprévisibilité pèse sur les opérations quotidiennes : 89 % des PME déclarent que ceci rend la planification plus difficile
- Les importateurs sont plus susceptibles de voir leurs dépenses augmenter (74 %)
- Les exportateurs sont plus susceptibles de signaler une baisse de leurs profits (67 %) et de leurs revenus (63 %) et d'annuler (34 %) ou de suspendre (44 %) des contrats et des commandes

Les principaux impacts comprennent une augmentation des dépenses, une baisse des profits et des revenus, ainsi que des perturbations de la chaîne d'approvisionnement

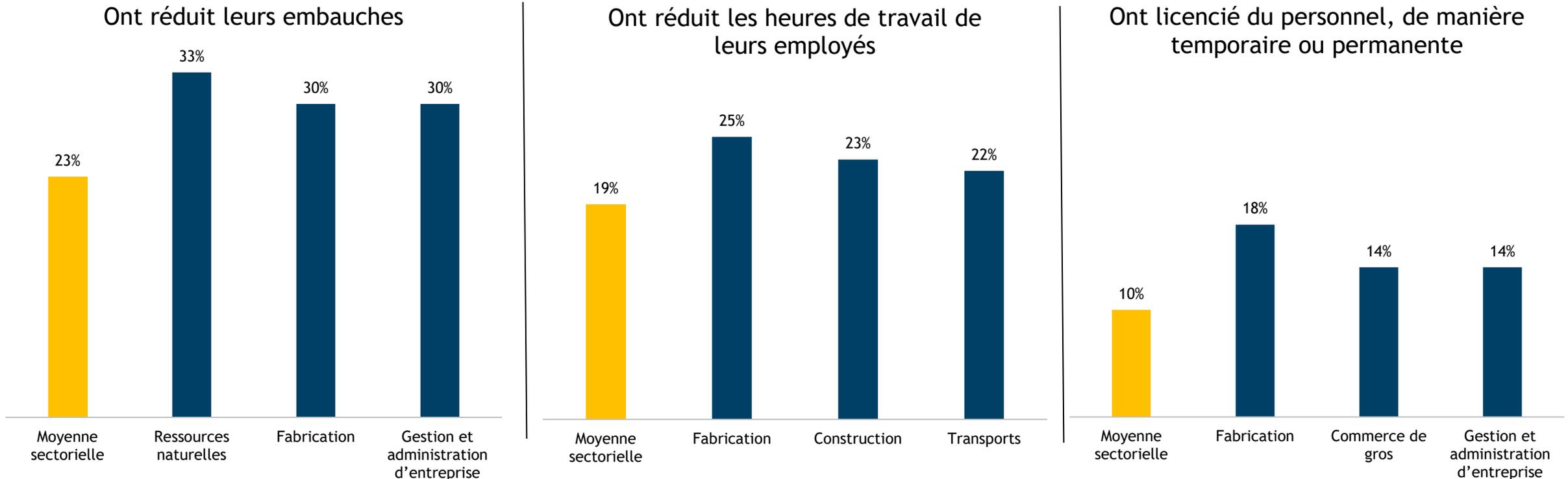


Question : Le cas échéant, quel impact a eu jusqu'à maintenant la guerre commerciale Canada-États-Unis sur votre entreprise? (Sélectionner toutes les réponses pertinentes)

Source : FCEI, Impacts de la guerre commerciale Canada-États-Unis sur votre entreprise, août 2025, n = 2 721.

Ralentissement de la croissance et de l'embauche

La guerre commerciale oblige un tiers des PME à réduire leur main-d'œuvre, certains secteurs étant encore plus exposés à la réduction de l'embauche et des heures de travail ainsi qu'aux mises à pied



Question : Le cas échéant, quel impact a eu jusqu'à maintenant la guerre commerciale Canada-États-Unis sur votre entreprise? (Sélectionner toutes les réponses pertinentes)

Source : FCEI, Impacts de la guerre commerciale Canada-États-Unis sur votre entreprise, août 2025, n = 2 721.

Ce que les propriétaires de PME nous ont dit au sujet de l'incertitude :

« Les entreprises peuvent faire face à la situation lorsqu'elles savent à quoi s'en tenir. Il est impossible de s'y retrouver lorsque les tarifs douaniers changent, augmentent ou diminuent tout le temps. »

—Fabrication, Manitoba

« Les promoteurs hésitent à poursuivre leurs projets tant que l'impact des tarifs douaniers, qui sont appliqués puis supprimés constamment, n'est pas clair. Nous avons des employés, largement sous-utilisés. Mais très bientôt, nous devons prendre des mesures drastiques, c'est-à-dire en licencier, à moins qu'une aide gouvernementale nous permette de les garder. À l'heure actuelle, notre entreprise ne peut pas survivre à long terme sans se retrouver dans une situation de crise financière. »

—Construction, Alberta

« Pour faire face à la pression et à l'incertitude actuelles, nous avons dû réduire l'horaire de notre personnel à une semaine de travail de quatre jours. Il y a beaucoup d'hésitation sur le marché, nous ne parvenons pas à trouver de nouveaux projets et présentement, nos activités sont pratiquement au point mort. »

—Commerce de gros, Ontario

« Chaque semaine, de nouveaux défis se posent aux petites entreprises comme la nôtre. En tant qu'entreprise qui gère elle-même toute l'administration, ceci est affligeant et nous empêche de gagner de l'argent pour survivre. »

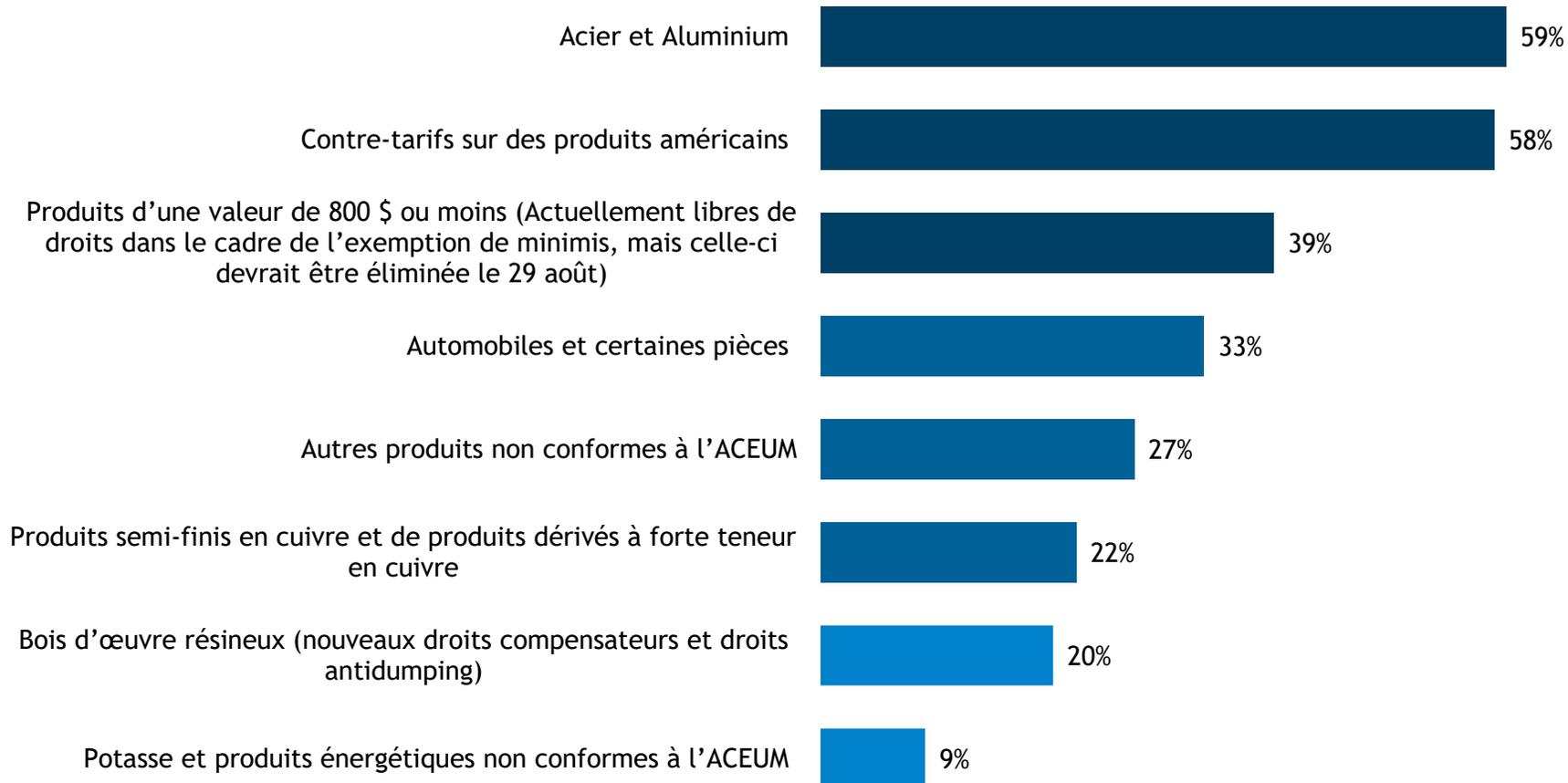
—Commerce de détail, Ontario

« L'application incohérente des tarifs douaniers à la frontière nous empêche de savoir quelles marchandises seront soumises à droits de douane et à quel moment. C'est très difficile à prévoir. En tant que propriétaire d'une petite entreprise canadienne qui exporte régulièrement des marchandises aux États-Unis, ce manque de cohérence crée de l'incertitude sur le plan de l'établissement des tarifs et du service à la clientèle. Les produits qui devraient être exempts de droits de douane en vertu de l'ACEUM sont parfois signalés ou retardés, et la classification des tarifs douaniers peut varier d'une expédition de marchandises à l'autre. Cette imprévisibilité affecte notre capacité à fournir des devis exacts à nos clients américains, retarde les délais de livraison et nous ajoute des formalités administratives lorsque nous devons clarifier ou contester des évaluations. »

—Commerce de gros, Ontario

Les mesures tarifaires qui touchent le plus les PME

Les mesures commerciales qui touchent le plus les PME sont les tarifs sur l'aluminium et l'acier dans les deux pays, les contre-tarifs imposés par le Canada sur les produits américains et la fin de la règle *de minimis*



Question : Avez-vous été affecté par les tarifs suivants? (Sélectionner une réponse par ligne)

Source : FCEI, Impacts de la guerre commerciale Canada-États-Unis sur votre entreprise, août 2025, n = 2 721.

L'importance de la règle *de minimis*

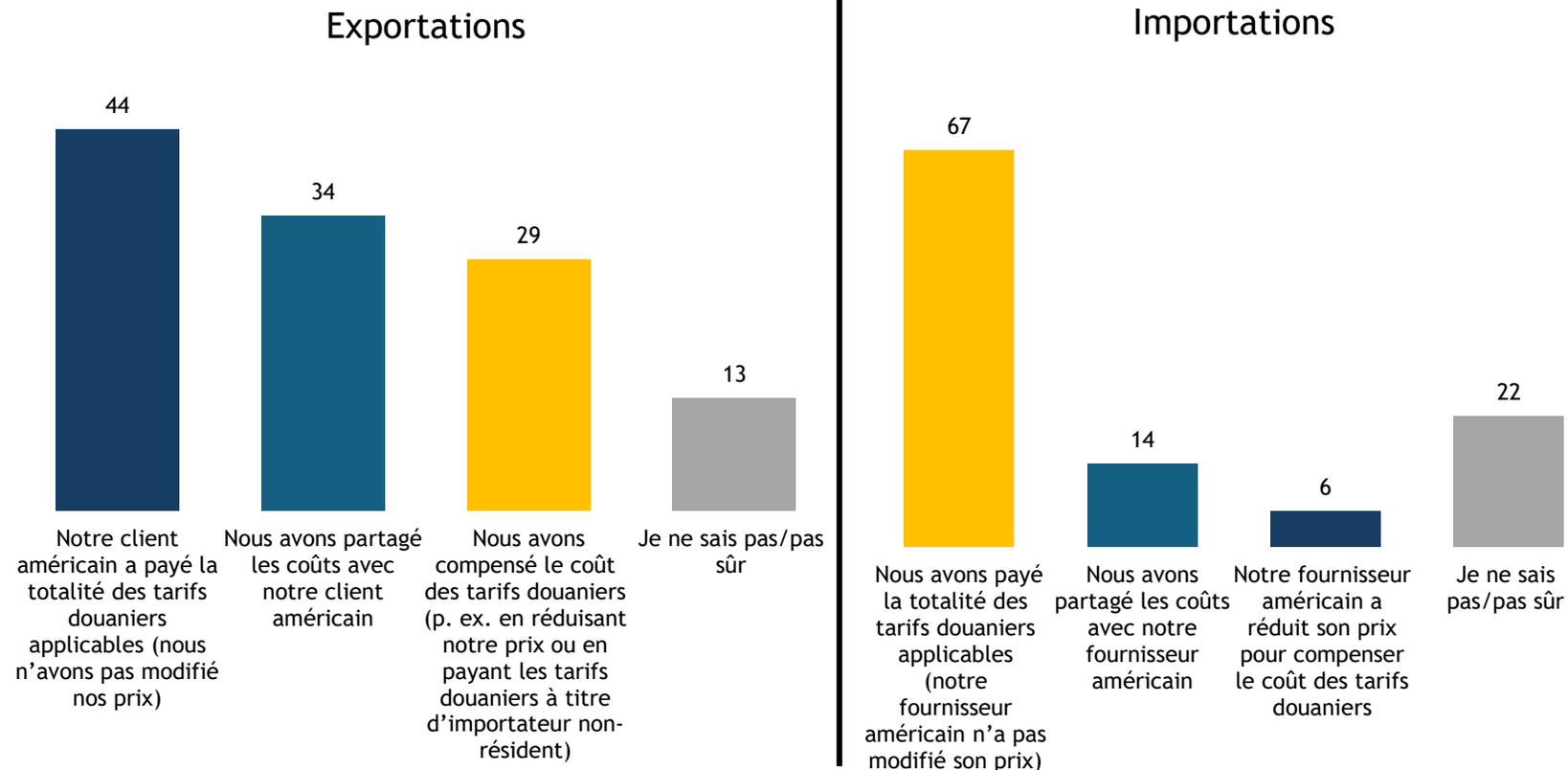
- Les PME dépendent du seuil de *de minimis* américain pour expédier aux consommateurs américains des biens d'une valeur inférieure à 800 \$ US, exempts de droits et de tarifs douaniers. Cela leur permet d'accéder à d'autres marchés et de demeurer compétitives dans le commerce électronique transfrontalier
- La décision des États-Unis de suspendre la règle *de minimis* aura un impact négatif sur près d'un tiers (31 %) des PME, touchant en particulier celles dans les secteurs du commerce de gros (40 %), des services personnels et autres services (40 %), du commerce de détail (36 %) et de la fabrication (35 %).

« Pour un produit d'une valeur de 40 \$, il va falloir maintenant compter 33 \$ de droits de douane et 7 \$ de tarifs douaniers, ce qui double quasiment le prix pour nos clients américains. Nous avons très peu de produits conformes à l'ACEUM, ce qui veut dire que nos coûts vont grimper en flèche et que nos ventes aux États-Unis ne seront plus rentables. » —Commerce de détail, Ontario

Tarifs et pression financière sur les PME

Près de 70 % des PME canadiennes qui importent des États-Unis ont payé la totalité des contre-tarifs

- La moitié (53 %) des PME ont vu leurs profits diminuer depuis le début de la guerre commerciale, en particulier dans les secteurs des services personnels et autres services (60 %), de la fabrication (59 %), du commerce de gros (55 %) et du commerce de détail (55 %)
- Une PME sur cinq déclare qu'elle sera obligée de prendre des décisions difficiles dans les six mois à venir, si rien ne change



Source : FCEI, sondage Votre voix - juillet 2025, 10 - 24 juillet 2025, résultats finaux, n = 157 (exports), n = 885 (imports).

Ce que les propriétaires de PME nous ont dit au sujet des coûts exercés par les tarifs douaniers :

« Ces tarifs vont probablement entraîner la fermeture de mon entreprise, qui existe depuis 90 ans. Nous fabriquons des accessoires de mariage en important environ 90 % du matériel nécessaire des États-Unis, puis nous exportons environ 90 % de nos produits vers les États-Unis. Avec ces tarifs douaniers, nous ne serons plus en mesure de rivaliser avec le marché chinois pour les mêmes produits. »

—Fabrication, Québec

« Nous fournissons des produits de haute qualité, innovants et de premier ordre aux secteurs minier, de la construction, forestier, militaire, des travaux publics, de la pêche et de la réparation automobile. Nous avons perdu environ 150 000 \$ de chiffre d'affaires au cours du dernier mois et demi. Des entreprises ont reporté leurs commandes et deux d'entre elles ont annulé des commandes en cours. Cela a considérablement perturbé nos activités. »

—Fabrication, Ontario

« Nous sommes désormais soumis à des tarifs douaniers de 25 % sur les produits fabriqués aux États-Unis qui étaient auparavant exempts de droits dans le cadre de l'ACEUM. Nos clients demandent des articles spécialisés que nous vendons depuis des années. Aujourd'hui, nous ne pouvons plus justifier leur achat en raison des tarifs, ce qui nous fait perdre des ventes dont nous dépendons puisque notre entreprise est très petite. Les droits de douane, associés à une inflation historiquement élevée, ont radicalement changé la situation de mon secteur. Je ne sais pas s'il s'en remettra un jour. »

—Commerce de gros, Manitoba

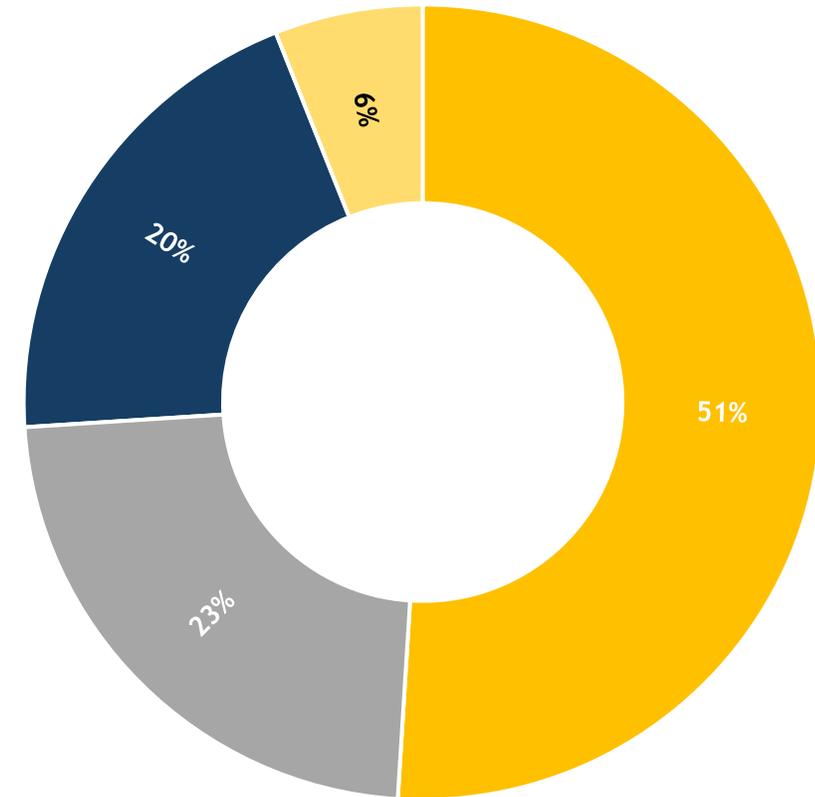
« Notre entreprise est très vulnérable aux tarifs douaniers. Nous achetons des blocs de granit aux États-Unis, les transformons, puis renvoyons les produits finis aux États-Unis. Si le Canada riposte par des tarifs, nous risquons d'être touchés des deux côtés de la frontière, ce qui nous rendrait automatiquement non compétitifs. En fait, 60 % de notre marché se trouve aux États-Unis, donc nous sommes très inquiets pour l'avenir. »

—Fabrication, Québec

Les programmes et mesure de soutien pour les PME touchées sont insuffisants

- Seulement 2 % des PME ont présenté une demande de remise des droits de douane offert par le gouvernement fédéral
- Les mesures de soutien fédérales sont principalement des prêts, ce qui ne permet de réduire directement les coûts des PME
- Le processus qui devait aider les entreprises a échoué en raison des retards, du manque communication et de transparence
- La suppression des contre-tarifs canadiens sur les produits américains conformes à l'ACEUM est bien accueillie, mais les PME en subissent toujours les conséquences, et les dossiers de demande de remise doivent encore être réglés

Plus de la moitié des PME qui ont présenté une demande de remise attendent toujours une décision



■ Approuvée ■ Rejetée ■ En attente d'une décision ■ Je ne sais pas/pas sûr

Question : Votre demande de remise des droits de douane a-t-elle été approuvée ou rejetée? (Sélectionner une seule réponse)

Source : FCEI, sondage Votre voix - Juillet 2025, 10 au 24 juillet 2025, résultats finaux, n = 35 (petit échantillon).

Ce que nous ont dit les propriétaires de PME au sujet des mesures de soutien et des programmes gouvernementaux :

« Bien sûr, il est temps que le Canada défende ses intérêts tout en se séparant stratégiquement des États-Unis, car ils sont devenus complètement imprévisibles et hostiles envers le Canada, leur partenaire et ami de longue date. Mais les entreprises devraient se faire rembourser les tarifs qu'elles ont perçus puis versés au gouvernement. C'est notre argent et il devrait nous être restitué pour qu'on puisse poursuivre nos activités. Il s'agit d'un combat politique, les entreprises ne devraient pas en faire les frais. »

– Commerce de détail, Ontario

« Pourquoi le gouvernement canadien impose-t-il des tarifs douaniers sur des articles qui ont un impact énorme sur les très petites entreprises au Canada? C'est nous qui payons ces tarifs, mais aucune compensation n'est prévue pour nous aider. Qu'est-ce que le gouvernement espère obtenir en causant des difficultés à une PME au point où elle devra éventuellement fermer ses portes en raison de la perte de revenus et de la hausse des coûts? »

– Commerce de gros, Nouvelle-Écosse

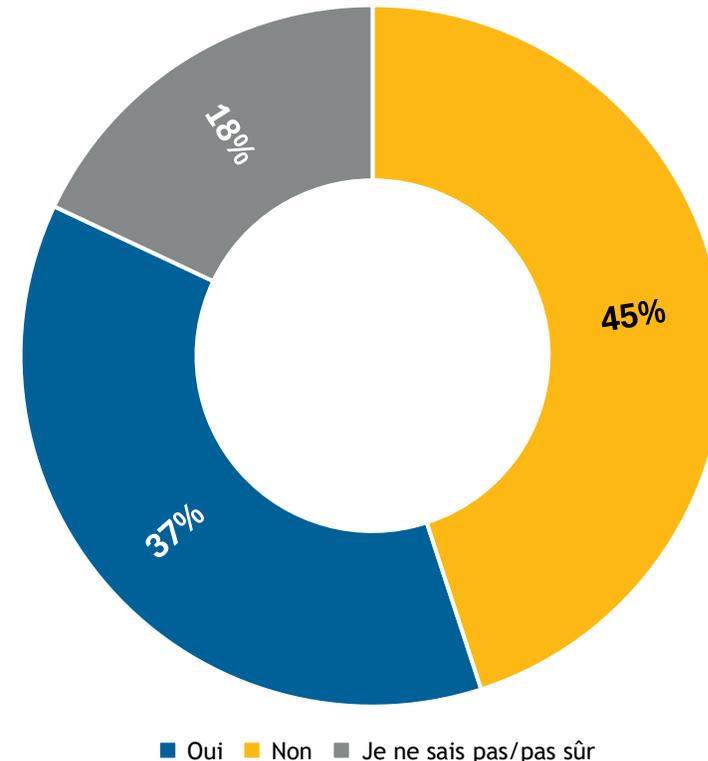
« Carney a déclaré que le gouvernement utiliserait les tarifs perçus pour soutenir les entreprises canadiennes touchées par la hausse des coûts, mais il semble que les seules entreprises à obtenir de l'aide soient les grands fabricants, qui ont plus de capacité à absorber la hausse des prix que les petites entreprises indépendantes. Nous avons l'impression d'être punis par le gouvernement canadien pour quelque chose dont nous ne sommes pas responsables et que nous n'avons pas demandé. »

– Commerce de détail, Ontario

Le système GCRA de l'ASFC ne reflète pas la réalité des PME

- La fin des mesures de transition le 20 mai, dans un contexte d'incertitude persistante concernant les tarifs entre le Canada et les États-Unis, est survenue à un moment difficile pour de nombreuses PME
- Mainlevée avant paiement (MAP) : mise en place malgré de faibles taux d'inscription
 - Seulement 27 % des PME y sont inscrites (ASFC) (juin 2025)
 - 37 % des membres de la FCEI y sont inscrits
- La MAP ajoute des formalités administratives et des coûts supplémentaires. Un processus plus simple et accessible pour satisfaire les exigences financières est nécessaire, car la mesure agit comme un frein à la participation au commerce international
- Confusion et retards à la frontière, expéditions retenues dans les entrepôts/points d'entrée pendant de longues périodes, tensions avec les fournisseurs américains

45 % des PME importatrices ne sont toujours pas inscrites à la MAP, et 18 % ne savent pas si elles devraient le faire



Question : Votre entreprise est-elle enregistrée auprès du Programme de la mainlevée avant paiement?

Source : FCEI, sondage Votre voix - avril 2025, 10 au 24 avril 2025, n = 1 209.

Note : Seuls ceux qui importent et doivent s'inscrire avec le système GCRA sont présentés dans le graphique.

Ce que nous ont dit les propriétaires de PME au sujet de la GCRA :

« La GCRA, c'est plus de travail, plus de temps et plus de frais pour les petites entreprises. »

—Fabrication, Ontario

« Le portail de la GCRA est horrible. Tous nos courtiers ont augmenté leurs coûts de gestion (12 % d'augmentation) et nous avons encore plus de formalités administratives à faire. Pour les petites entreprises, devoir fournir une garantie financière est absurde. » —Agriculture, Alberta

« En tant que petit importateur de pièces pour VTT, motoneiges, motos et bateaux, nos commandes s'élèvent généralement à environ 1 000 \$ par mois, mais une fois par an, nous recevons une grosse commande d'environ 55 000 \$, ce qui signifie que nous devons payer 12 000 \$ par an pour une caution/des liquidités bloquées, ce qui semble absurde. »

—Transports, Alberta

« Nous sommes un très petit détaillant et le système de la GCRA pose un gros problème. Nous avons actuellement un courtier qui s'occupe du dédouanement, mais la connexion à la GCRA a été très compliquée. On ne sait toujours pas clairement en quoi ce système aide les petits importateurs et il y a trop de paperasserie. »

—Commerce de détail, Ontario

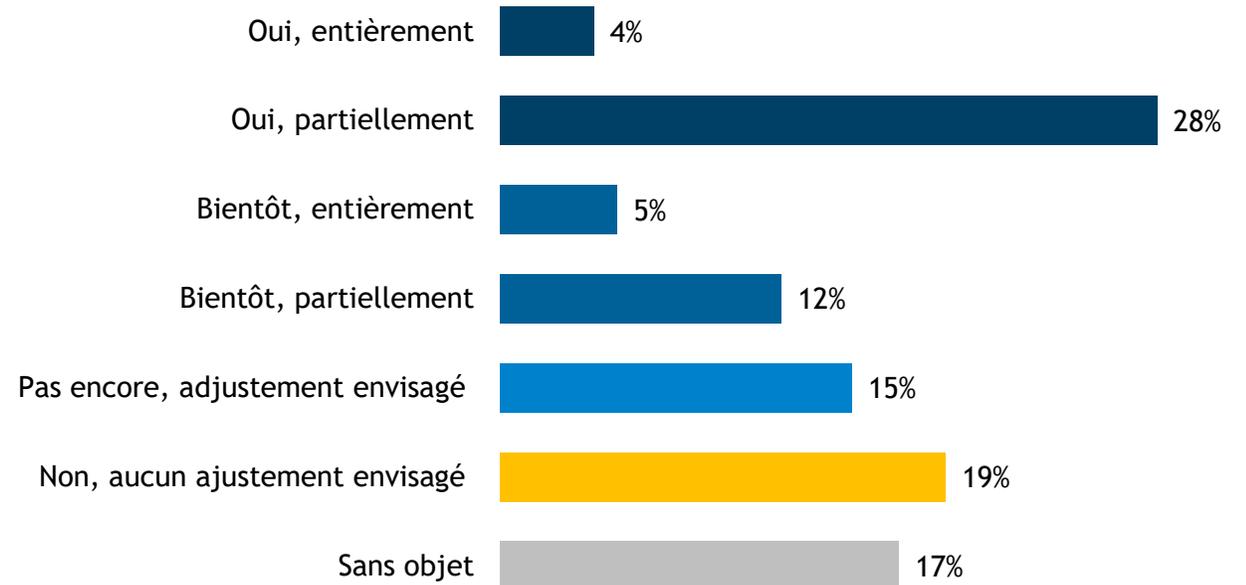
« Nous sommes une petite compagnie de courtiers en douane qui compte environ 500 clients dans différents secteurs, et chacun d'entre eux a rencontré des difficultés avec la GCRA. Ce n'est pas un processus facile. Le gouvernement a échoué sur ce point, sachant que cela serait difficile. Il a laissé tomber les courtiers en douane, qui ne sont pas formés pour cela. Nos clients ont besoin d'aide, mais nous ne pouvons pas tout faire. Le service d'assistance fait attendre les clients pendant des semaines. »

—Services professionnels, Ontario

Les PME se diversifient à l'extérieur du marché américain

- La moitié des petites entreprises engagées dans le commerce avec les États-Unis se tournent ou vont se tourner vers d'autres fournisseurs, à l'extérieur du marché américain, et 15 % envisagent encore de le faire
- Ces virages partiels ont été principalement entrepris par les petites entreprises du commerce de détail (37 %) et du commerce de gros (33 %)

Un tiers des PME canadiennes ont déjà complètement ou partiellement cessé leurs activités commerciales avec les États-Unis en raison de la guerre commerciale



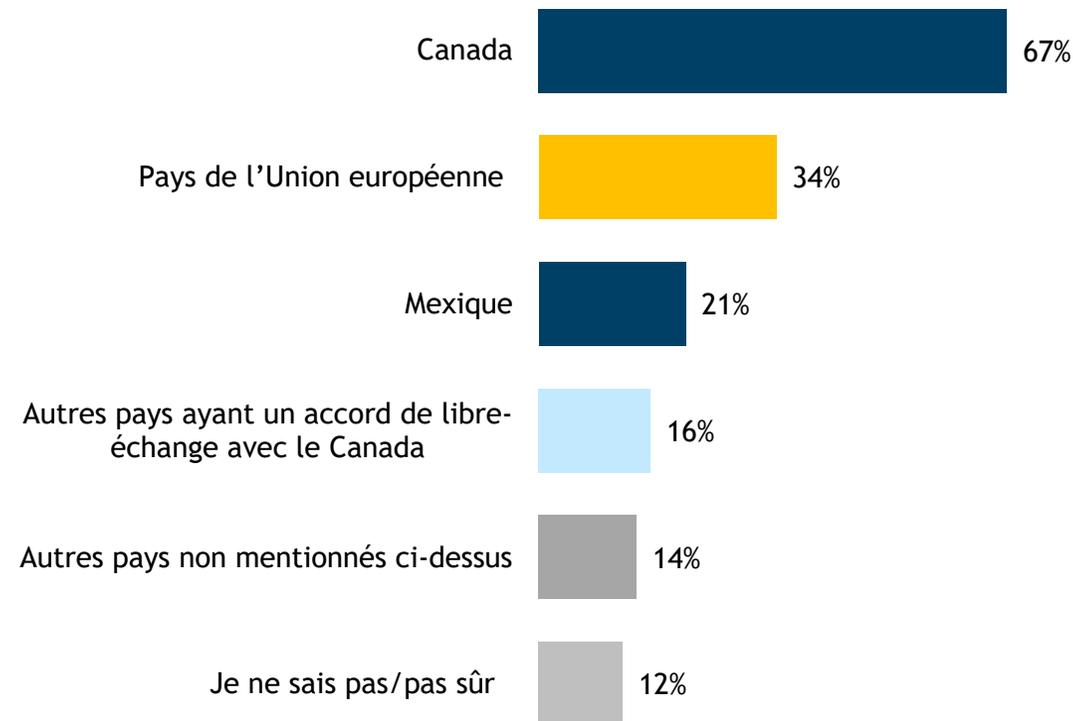
Question : Vous êtes-vous tourné vers des fournisseurs ou des clients hors des États-Unis comme solution de rechange? (Sélectionner la réponse qui décrit le mieux la situation actuelle de votre entreprise)

Source : FCEI, Impacts de la guerre commerciale Canada-États-Unis sur votre entreprise, août 2025, n = 1 293.

Les PME à la recherche de nouveaux marchés et possibilités commerciales

- Les PME canadiennes qui recherchent de nouvelles possibilités commerciales s'adaptent à l'incertitude géopolitique en localisant leurs activités et en tirant parti de partenariats internationaux :
 - Environ deux tiers (67 %) optent pour des alternatives canadiennes
 - Plus d'un tiers (34 %) recherchent des fournisseurs et des marchés européens
 - 21 % se tournent vers le Mexique
 - 16 % se tournent vers d'autres pays qui ont conclu des accords de libre-échange avec le Canada
- Ces données reflètent une perte de confiance dans le partenaire commercial précédemment le plus fiable du Canada et témoignent d'une stratégie délibérée des PME canadiennes se tourner vers des marchés et chaînes d'approvisionnement stables, fiables et diversifiés

Environ deux tiers des PME optent pour des alternatives canadiennes



Question : Vers quels marchés vous êtes-vous tourné pour remplacer vos fournisseurs/clients américains? (Sélectionner toutes les réponses pertinentes)

Source : FCEI, Impacts de la guerre commerciale Canada-États-Unis sur votre entreprise, août 2025, n = 1 293.

Recommandations sur le commerce et les tarifs

Alors qu'Ottawa collecte des milliards de dollars supplémentaires en revenus tarifaires sur les importations américaines, une forte majorité de PME (82 %) ont déclaré que le gouvernement devrait restituer les revenus générés par les contre-tarifs afin de soutenir les petites entreprises affectées directement et indirectement par les perturbations commerciales et les pressions financières. La FCEI propose au gouvernement de prendre les mesures suivantes pour offrir un allègement financier immédiat aux PME touchées.

1. Réduire le taux d'imposition des petites entreprises de 9 % à 0 % pour l'avenir prévisible
 - Ceci contribuera à atténuer l'impact des tarifs sur les PME, leur permettra d'avoir plus de liquidités à investir dans leurs activités, et stimulera l'économie en cette période difficile.
2. Réduire les cotisations d'assurance-emploi (AE) pour les PME
 - Les cotisations d'AE représentent des frais fixes considérables pour les employeurs, qu'ils génèrent ou non des profits. La réduction des cotisations serait un autre mécanisme efficace pour compenser les coûts des tarifs et autres hausses des coûts. Elle redonnerait de l'argent aux petits employeurs au moment où ils en ont le plus besoin et les aiderait à garder leurs employés, puisque certains employeurs ont dû envisager des mises à pied pour compenser la hausse des coûts en cette période difficile. Le gouvernement fédéral devrait financer cette aide à partir des recettes générales/sommes perçues avec les tarifs plutôt qu'avec le compte d'AE pour ne pas faire augmenter les coûts du régime pour les employeurs et les travailleurs
3. Mettre en œuvre un programme de remise pour les PME touchées par les tarifs.
 - La FCEI propose un programme de remise (semblable à la remise sur le carbone) qui redistribuerait aux PME une portion significative des revenus tirés des contre-tarifs. Comme les PME représentent environ 50 % du PIB canadien, il serait raisonnable de leur redonner au moins la moitié des sommes perçues pour les soutenir. Cet argent pourrait être distribué au moyen d'une formule simple, comme un montant fixe par employé. Le programme devrait inclure tous les secteurs pouvant démontrer une hausse des coûts subie en raison des mesures tarifaires, y compris les secteurs indirectement touchés. Tout programme doit être simple et facilement accessible pour les PME.

Autres recommandations sur le commerce et les tarifs

- Rendre le programme de remise des contre-tarifs canadiens accessible aux PME
 - Le gouvernement fédéral doit de toute urgence réformer le processus de remise des droits de douane applicable à certains biens provenant des États-Unis pour le rendre beaucoup plus accessible et adapté aux PME. La remise devait servir de mécanisme pour alléger les coûts, mais le processus est excessivement complexe, opaque et lent. Par conséquent, très peu de PME bénéficient d'un véritable répit. Simplifier le processus de demande, améliorer la communication et la transparence et fournir du soutien aux PME permettrait d'assurer que le programme atteigne son objectif.
- Apporter un soutien aux entreprises qui rencontrent des difficultés dans la diversification commerciale (par exemple, aider à couvrir les frais d'expédition, fournir des conseils clairs sur les règles d'origine et la logistique).
- Mieux faire connaître les services offerts, notamment ceux du Service des délégués commerciaux (SDC) et d'Exportation et développement Canada (EDC).
- Collaborer avec l'ASFC afin d'introduire des exemptions ou d'autres options de garantie financière, par exemple en permettant aux PME d'utiliser une carte de crédit pour obtenir le statut du programme de la MAP, ou en exemptant ou excluant les expéditions de faible valeur et de faible volume.



**FÉDÉRATION CANADIENNE
DE L'ENTREPRISE INDÉPENDANTE**

En affaires pour vos affaires ^{nc}

Renseignements généraux

1 833 568 3234

fcei@fcei.ca



@FCEI



@FCEI



@FCEI



Fédération
Canadienne de
l'entreprise
indépendante



@cfib_fcei



TikTok

@cfib_fcei