

Le point : impacts des tarifs américains sur les prix des PME canadiennes

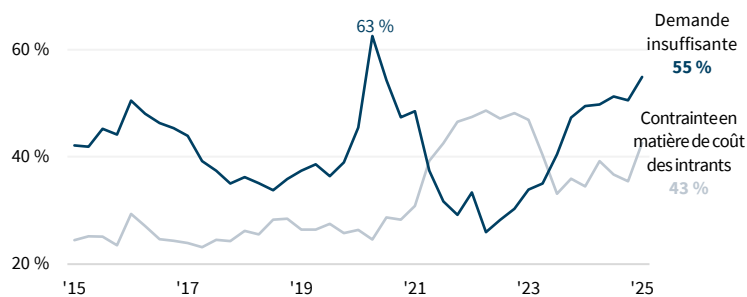
Les PME font face à des coûts d'exploitation élevés et une baisse de la demande à cause des tarifs douaniers

La demande pour les produits et services des PME canadiennes est à la baisse depuis la mi-2022¹. Au début de 2025, plus de la moitié des propriétaires de PME (55 %) ont déclaré que la faible demande constituait le principal obstacle à leur croissance (figure 4). La guerre commerciale n'a fait qu'empirer cette situation. Nos sondages sur les tarifs douaniers ont révélé que la part des propriétaires de PME signalant une baisse de la demande est passée de 26 % à 35 % de février à mars 2025. Les PME exportatrices ont été les plus touchées (44 % en février; 57 % en mars), suivies des PME importatrices (26 % en février; 42 % en mars)².

Parallèlement, les coûts des intrants augmentent rapidement. Au T1 2025, 43 % des propriétaires de PME ont déclaré que la hausse des coûts constituait un obstacle majeur à la croissance (figure 4). La guerre commerciale a empiré cette situation, la part des propriétaires de PME signalant une hausse des coûts des intrants ayant bondi de 35 % à 43 % en un trimestre.

Compte tenu de la baisse de la demande et de la hausse des coûts, plus de la moitié des PME ont de la difficulté à établir des prix équitables et rentables dans un marché de plus en plus incertain².

Figure 4 – Davantage de PME canadiennes font face à une faible demande et une hausse des coûts, T1 2015-T1 2025, Canada¹



Sources

- (1) FCEI, Sondage *Les perspectives de votre entreprise*, T1 2015-T1 2025.
- (2) FCEI, *Sondage sur les impacts de la situation des tarifs douaniers américains et canadiens sur les entreprises*, du 6 au 13 février 2025, n = 2 510; et *Sondage sur les impacts de la guerre commerciale Canada – États-Unis*, du 13 au 31 mars 2025, n = 3 937.

Les PME importatrices transféreront les coûts aux consommateurs

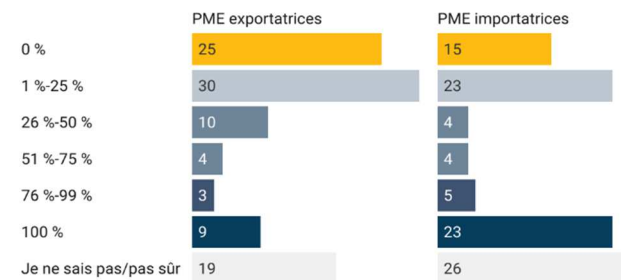
Les entrepreneurs canadiens doivent faire un choix difficile : augmenter leurs prix et courir le risque de perdre des clients ou absorber les coûts supplémentaires et réduire leurs marges.

Les PME importatrices ont plus de flexibilité pour ajuster leurs prix que les PME exportatrices. Alors que 25 % des exportateurs déclarent qu'ils ne sont pas en mesure de transférer les coûts supplémentaires aux consommateurs, seulement 15 % des importateurs sont dans la même situation. En tout, 23 % des importateurs peuvent transférer la totalité des coûts supplémentaires, contre seulement 9 % des exportateurs.

Cet enjeu nuit à la compétitivité des exportateurs. S'ils absorbent les coûts supplémentaires, leur rentabilité diminue. S'ils augmentent leurs prix, ils risquent de perdre des clients au profit de concurrents étrangers. Les importateurs ont plus de facilité à ajuster leurs prix. Cependant, cela signifie que les consommateurs canadiens doivent assumer ces coûts supplémentaires, ce qui contribue à la hausse de l'inflation.

Figure 5 – Les PME exportatrices sont plus susceptibles d'absorber tous les coûts liés aux tarifs

QUEL POURCENTAGE DES COÛTS SUPPLÉMENTAIRES OCCASIONNÉS PAR LES TARIFS SEREZ-VOUS EN MESURE DE TRANSFÉRER À VOS CLIENTS? (SÉLECTIONNER UNE SEULE RÉPONSE) (% des réponses)²



Remarques : Les PME exportatrices exportent des produits uniquement à partir des États-Unis. Les PME importatrices importent des produits uniquement en provenance des États-Unis.

Les PME augmentent leurs prix, et ce n'est qu'un début

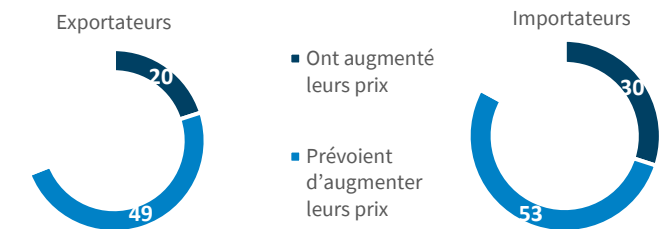
Depuis la mise en place des tarifs douaniers, la plupart des PME ont dû augmenter leurs prix. Parmi les solutions envisagées par nos membres pour compenser les impacts de la guerre commerciale, l'augmentation des prix se classe au quatrième rang. Selon nos résultats de sondage, 21 % des PME ont déjà augmenté leurs prix, et 55 % comptent le faire. L'augmentation des prix sera donc l'une des principales réponses aux tarifs dans les semaines et les mois à venir.

Avant d'ajuster leurs prix, de nombreux entrepreneurs doivent d'abord évaluer leur capacité d'absorption des coûts et la possibilité de les transférer aux consommateurs. Jusqu'à maintenant, 30 % des importateurs et 20 % des exportateurs ont augmenté leurs prix, et 54 % des importateurs et 51 % des exportateurs comptent le faire.

Ces ajustements feront augmenter la pression inflationniste, surtout au Canada, car les exportateurs doivent faire preuve de prudence afin de préserver leur compétitivité sur les marchés mondiaux.

Figure 6 – Une part plus importante des importateurs (30 %) ont déjà augmenté leurs prix, comparativement aux exportateurs (20 %); les deux groupes prévoient d'autres augmentations

PARMI LES MESURES SUIVANTES, LESQUELLES AVEZ-VOUS PRISES EN RAISON DE LA GUERRE COMMERCIALE CANADA-ÉTATS-UNIS? AUGMENTER LE PRIX DE NOS PRODUITS/SERVICES (% des réponses)²



Remarques : Les options « Mesure ni prise ni envisagée » et « Je ne sais pas/sans objet » ne sont pas affichées. Le total des réponses ne correspond pas à 100 %.