

RÉSULTATS DE SONDAGE

TRUMP II : QUELS IMPACTS D'UNE GUERRE TARIFAIRE POUR VOTRE ENTREPRISE, ET QUELLES STRATÉGIES POUR L'ÉVITER ?

9-23 JANVIER 2025 / 223 RÉPONDANTS

Faits saillants

Plus du tiers (36%) des répondants craignent pour la survie de leur entreprise advenant une guerre tarifaire avec les États-Unis

90% des répondants souhaitent l'imposition de contre-mesures tarifaires (17%), non-tarifaires (14%), ou les deux simultanément (59%) par le gouvernement fédéral canadien

85% des répondants estiment que la communauté d'affaires québécoise n'a pas été suffisamment consultée par les différents paliers de gouvernement sur ces sujets

CONTEXTE

Le 20 janvier dernier, le président américain Donald J. Trump et son administration entraient en fonction. Les gouvernements et les entreprises québécoises et canadiennes devaient s'attendre au dépôt de nombreux ordres exécutifs dans la foulée, notamment en matière commerciale. Les détails des politiques tarifaires à l'égard des produits canadiens pourraient être annoncés prochainement, et nos gouvernements devront y réagir rapidement.

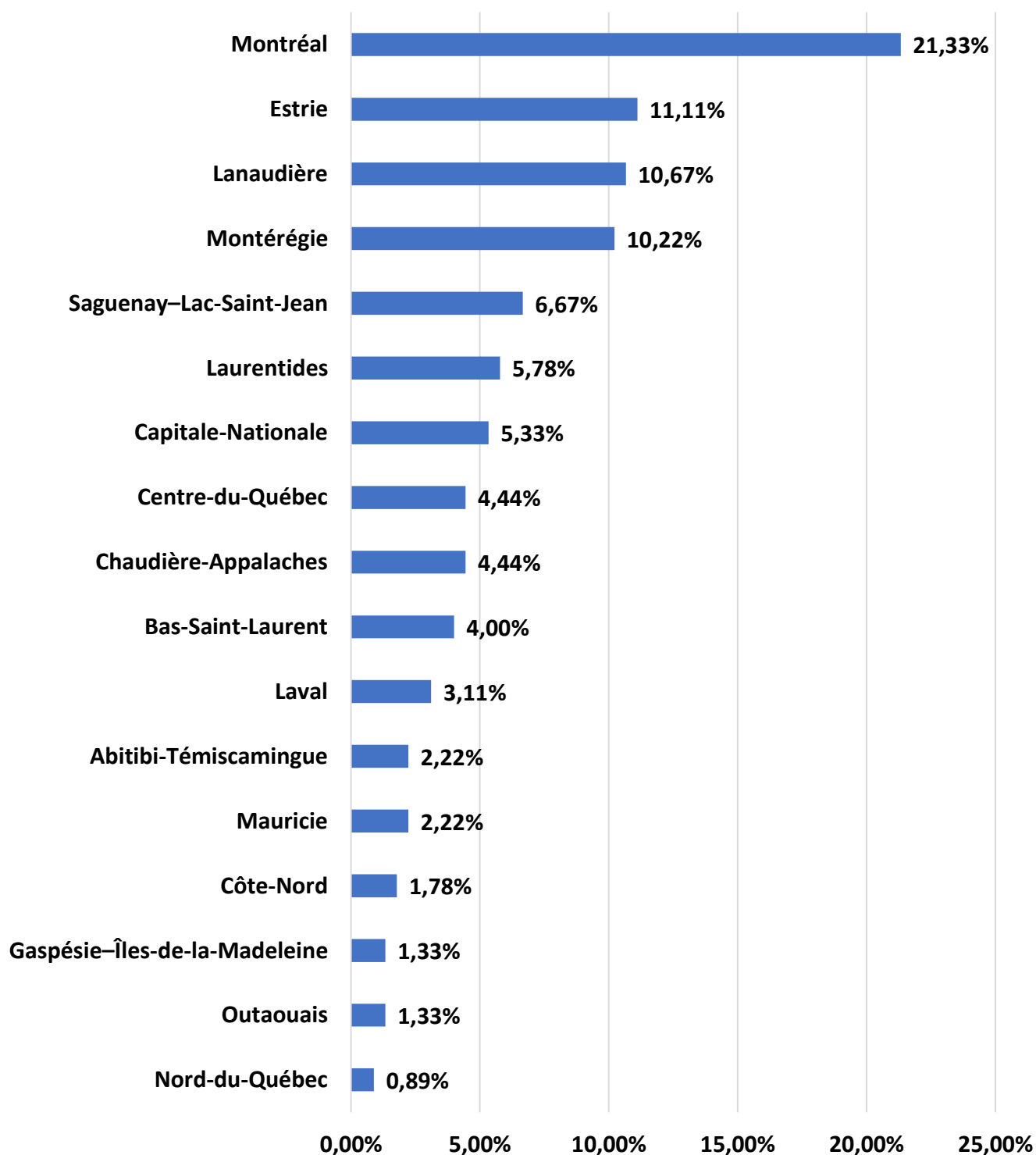
En parallèle, à moyen terme, nous devons préparer et entamer des pourparlers avec l'administration américaine concernant la révision obligatoire de l'Accord commercial Canada-États-Unis-Mexique (ACÉUM), qui doit avoir lieu en juillet 2026. Comment doit-on se positionner face à ces défis ?

La FCCQ a sondé la communauté d'affaires pour le savoir.

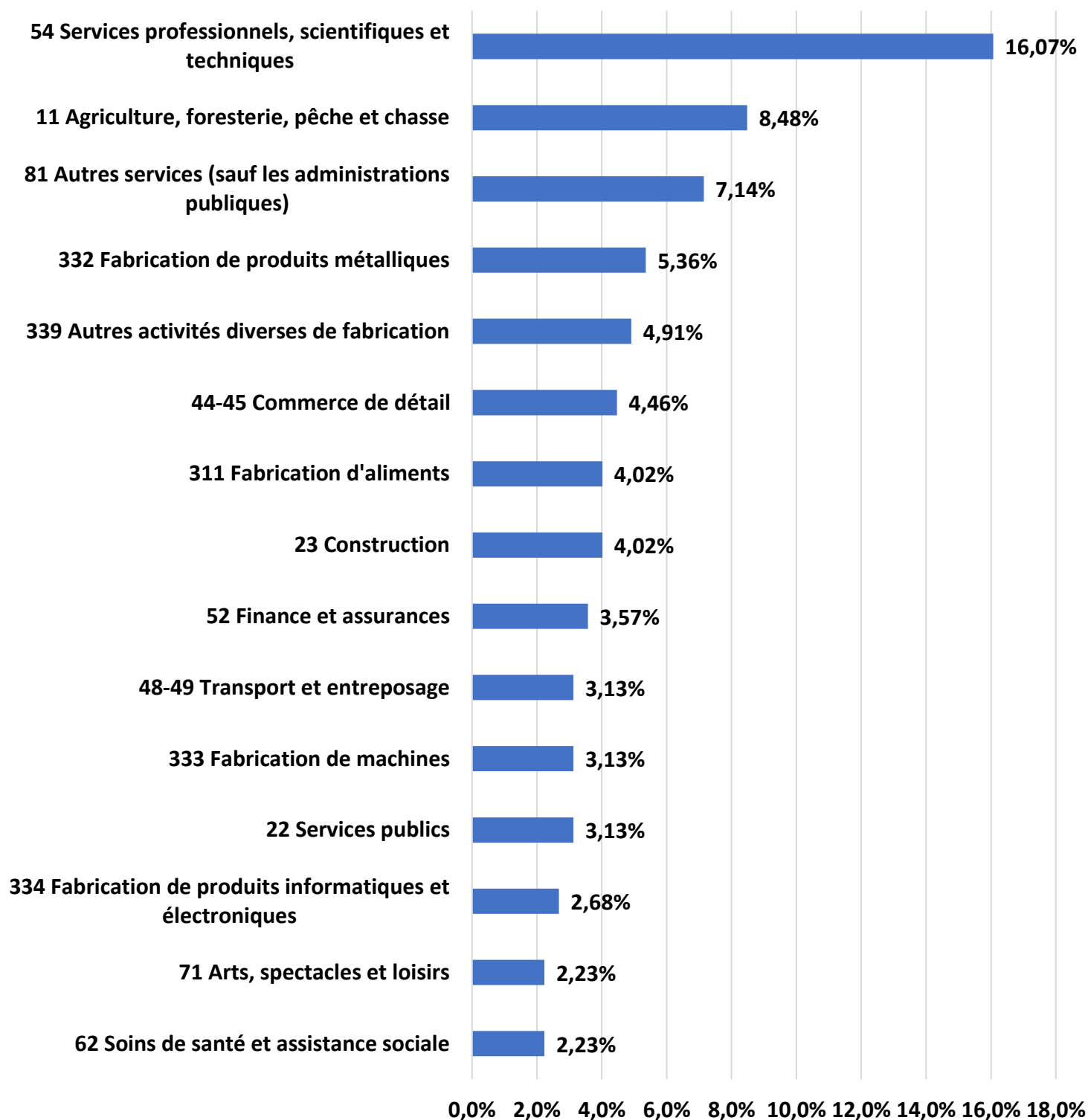
FAITS SAILLANTS

- **Plus du tiers (36%) des répondants craignent pour la survie de leur entreprise advenant une guerre tarifaire avec les États-Unis**
- **90% des répondants souhaitent l'imposition de contre-mesures tarifaires (17%), non-tarifaires (14%), ou les deux simultanément (59%) par le gouvernement fédéral canadien**
- **85% des répondants estiment que la communauté d'affaires québécoise n'a pas été suffisamment consultée par les différents paliers de gouvernement sur ces sujets**

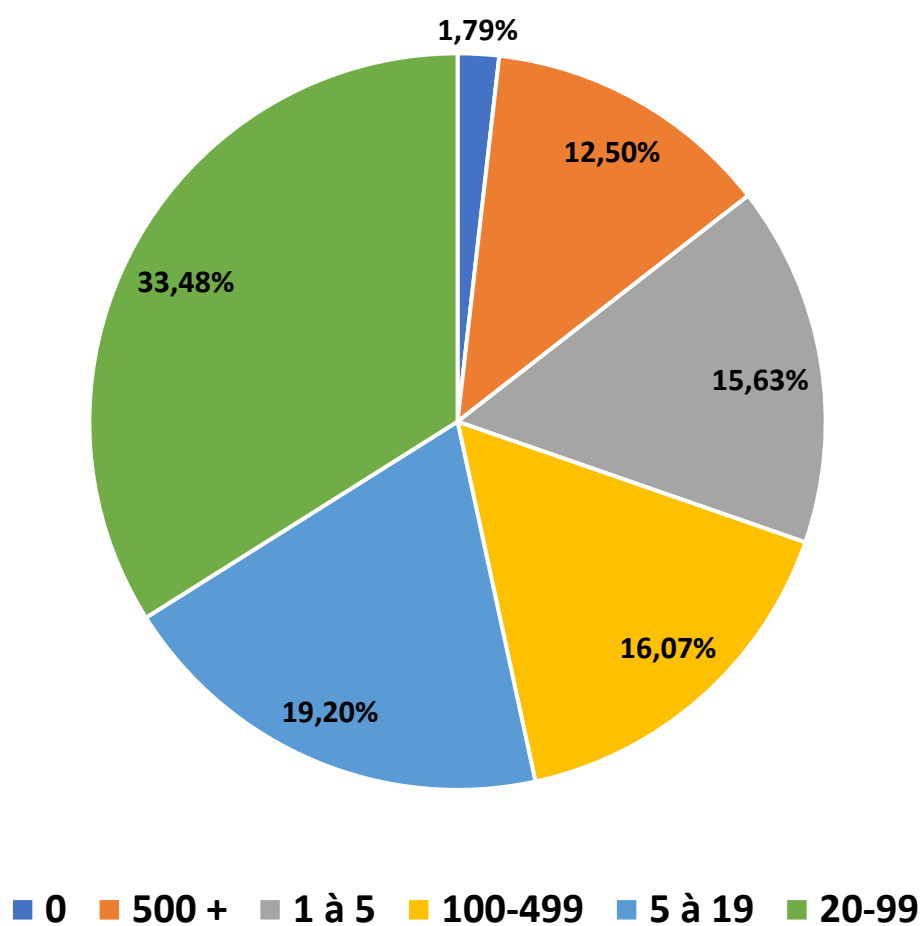
- Dans quelle région vos activités sont-elles principalement concentrées ?



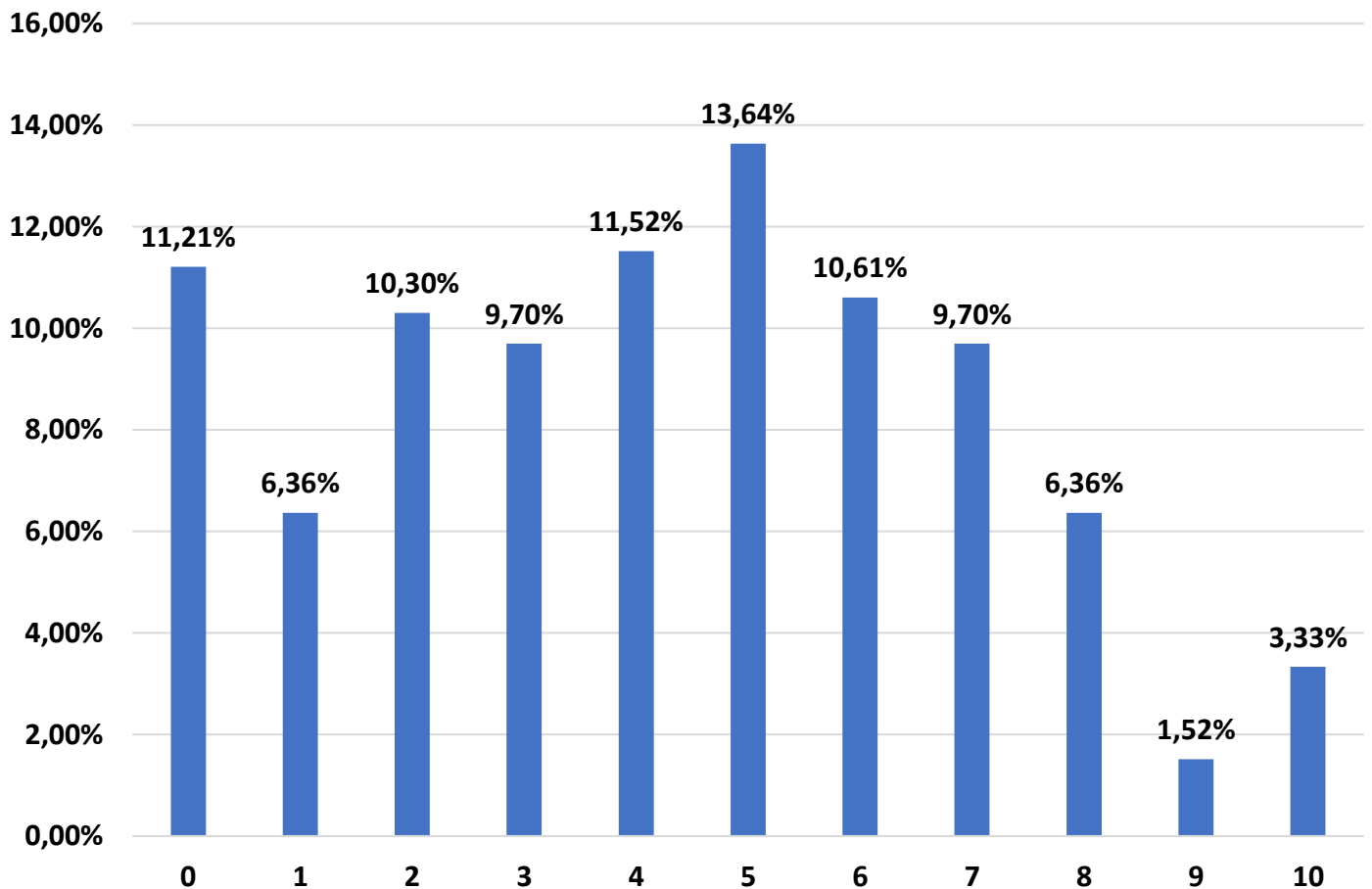
- Dans quel secteur d'activité votre entreprise opère-t-elle principalement ? (top-15)



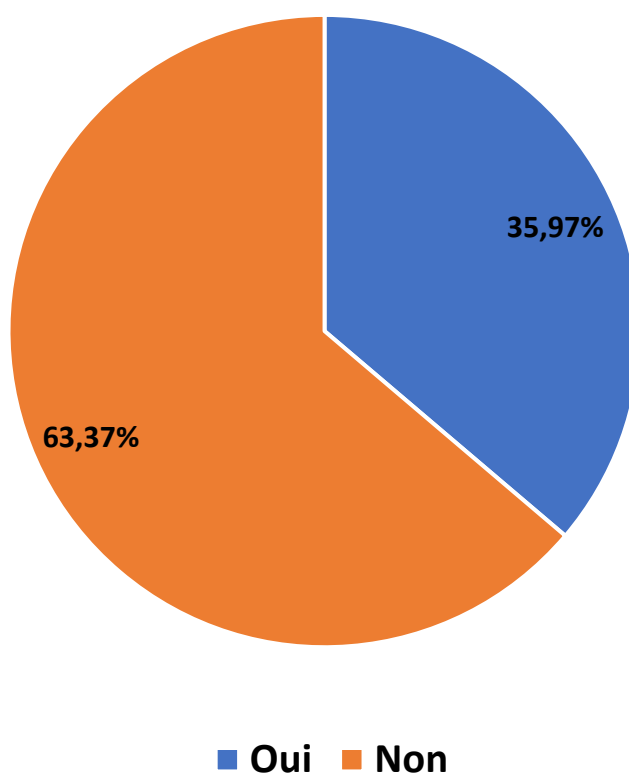
- Combien d'employés votre entreprise compte-t-elle ?



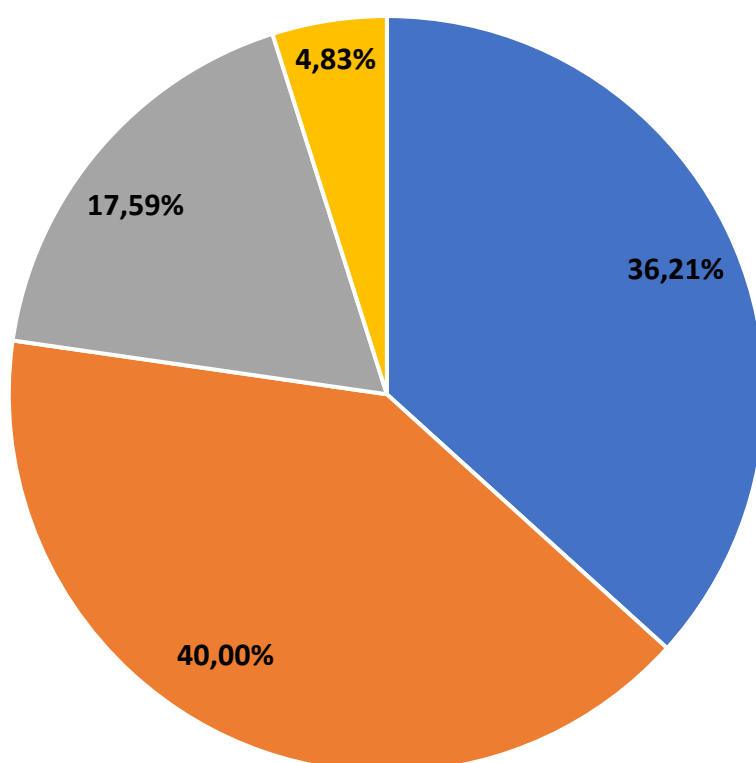
- Sur une échelle de 0 (aucune confiance) à 10 (confiance totale), à quel point avez-vous actuellement confiance envers le gouvernement fédéral pour négocier et répliquer efficacement avec l'administration Trump en lien avec ses menaces commerciales ?



- Est-ce que les menaces commerciales de l'administration Trump vous font craindre pour la survie de votre entreprise (que vous soyez employés, gestionnaires ou propriétaires de cette entreprise) ?

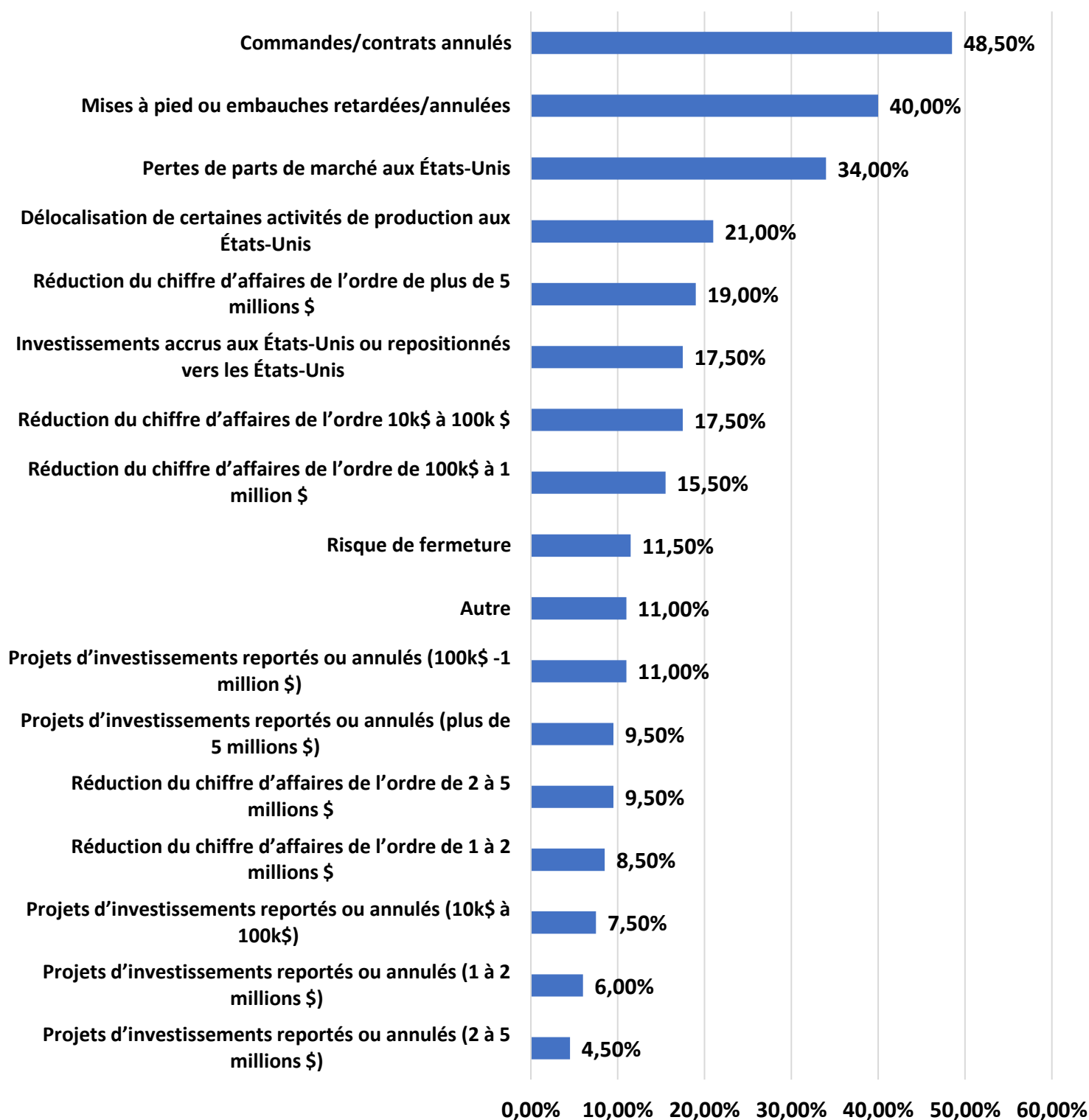


- Votre entreprise (ou vos entreprises membres) risque-t-elle d'être affectée négativement par l'imposition de tarifs américains (de 10% à 25%) sur les exportations canadiennes ?



- Oui, directement (exportations aux États-Unis)
- Oui, indirectement (impacts économiques de ces mesures)
- Non
- NSP

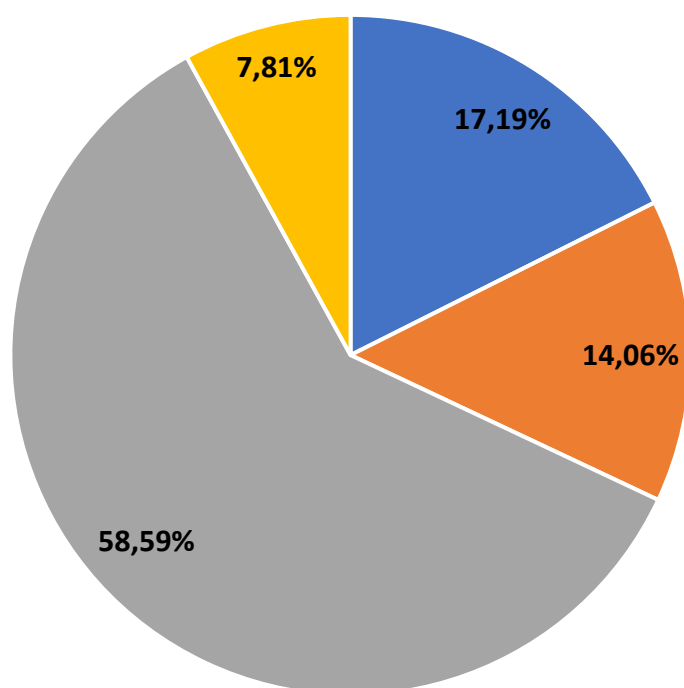
- Si oui, quelles principales conséquences prévoyez-vous pour votre entreprise (ou vos entreprises membres) advenant l'imposition de tarifs américains de 10 % à 25 % sur l'ensemble des produits canadiens ? (choisissez tout ce qui s'applique)



Autres conséquences possibles des tarifs américains (sélection) :

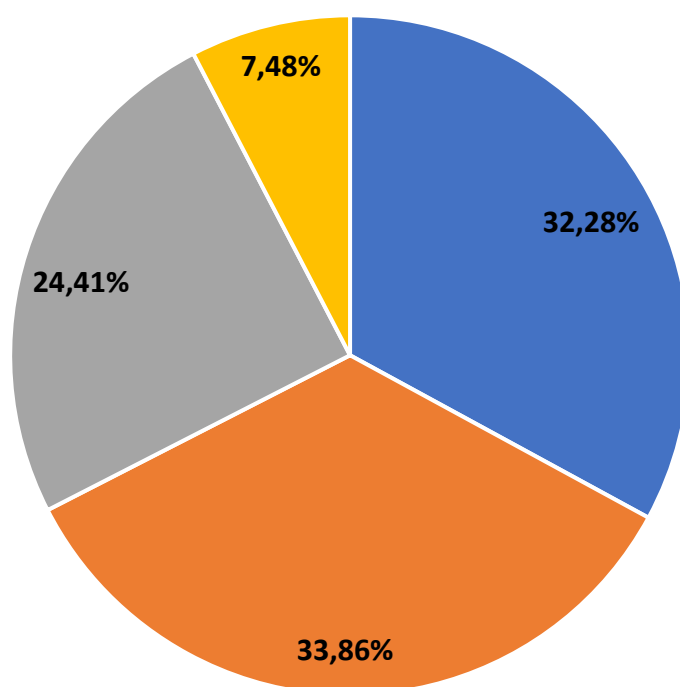
- Révision du plan d'expansion vers les États-Unis
- Perturbation des chaînes d'approvisionnement et hausse des coûts
- Je n'exporte pas aux USA, mais j'ai des clients qui eux exportent là-bas. J'ai un projet qui est directement en péril car le client analyse la situation avant d'aller de l'avant.
- Report de décisions de projets ou d'investissements.
- Hausse des provisions pour le crédit aux entreprises.
- Absorption des pertes, rentabilité hautement affectée.
- Le climat d'incertitude fera s'effondrer les investissements des clients.
- Hausse du prix des pièces pour réparation de nos véhicules.
- Effets sur les différentes mesures sociales que le gouvernement délaissera.
- Effondrement des investissements.
- Impact sur l'économie générale du Canada et sa population.
- Perte de revenus générale pour les Canadiens affectant la croissance de l'épargne collective et l'investissement dans les services financiers canadiens.
- En tant que cabinet de service-conseil en stratégie d'entreprise, j'anticipe que certains de nos clients seront impactés négativement et réduiront leurs budgets pour nos services.
- Augmentation des coûts de matière première/réduction des marges bénéficiaires
- Réduction des dons et de la participation des partenaires privés
- Augmentation des profits grâce à l'accompagnement en productivité d'entreprises québécoises.
- Changer de stratégie d'exportation (expédier en Europe)

- Selon vous, le gouvernement fédéral devrait-il principalement user de contre-mesures tarifaires, ou non-tarifaires afin de répliquer aux éventuelles surtaxes américaines sur les produits canadiens ?



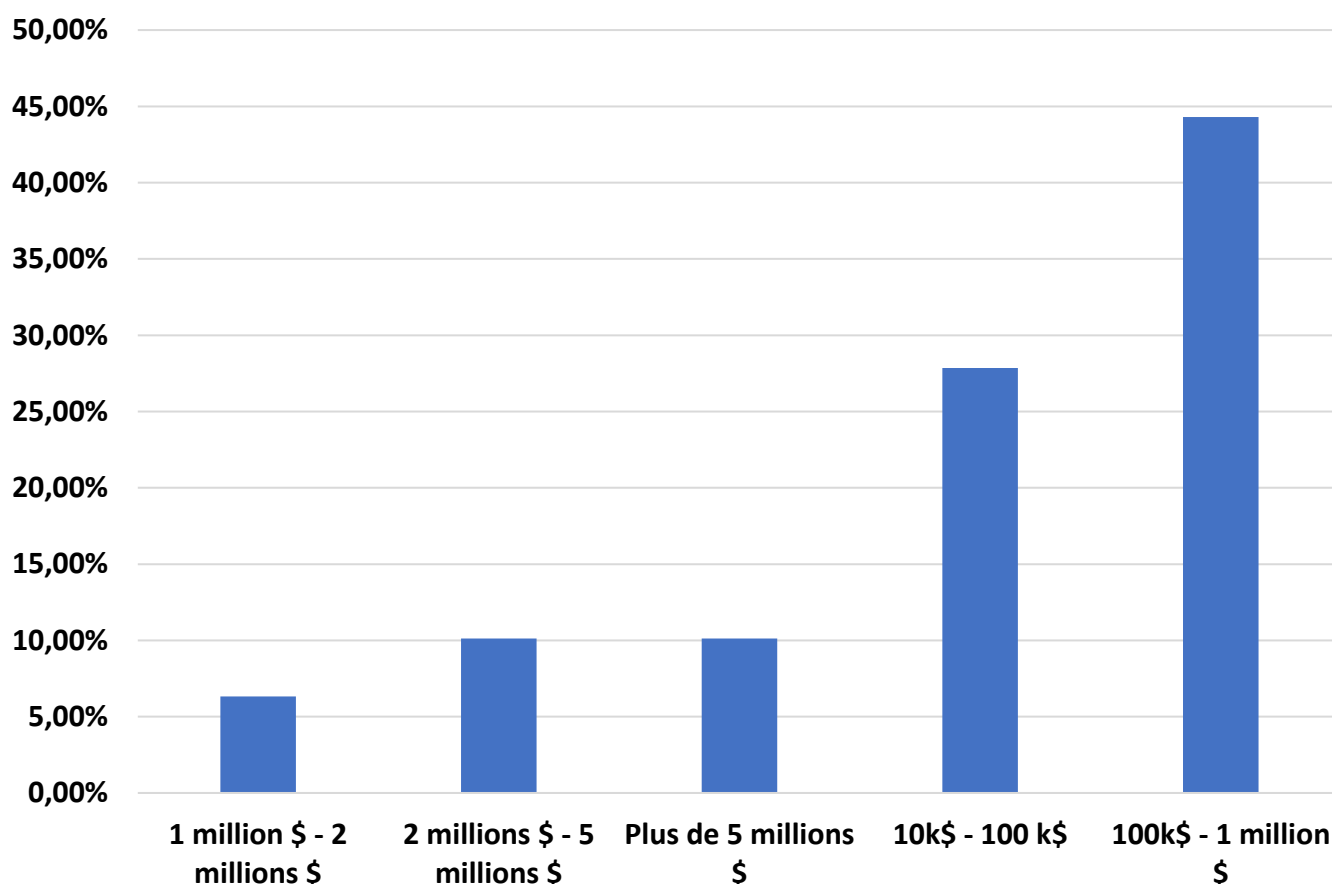
- **Tarifaires** : des surtaxes d'une valeur équivalente aux produits canadiens touchés par les tarifs américains devraient être imposées à nos importations en provenance des États-Unis
- **Non-tarifaires** (ex. exigences de contenu national canadien pour l'accès aux marchés publics, incitatifs fiscaux et subventions, quotas d'importation et/ou d'exportation, etc.)
- **Les deux également**
- **Aucune des deux**

- Advenant l'adoption de contre-mesures tarifaires équivalentes (10% à 25%) sur les produits américains par le gouvernement canadien, votre entreprise (ou vos entreprises membres) risque-t-elle d'être affectée négativement ?



- Oui, coûts supplémentaires d'approvisionnement aux États-Unis
- Oui, indirectement (impacts économiques de ces mesures)
- Non
- NSP

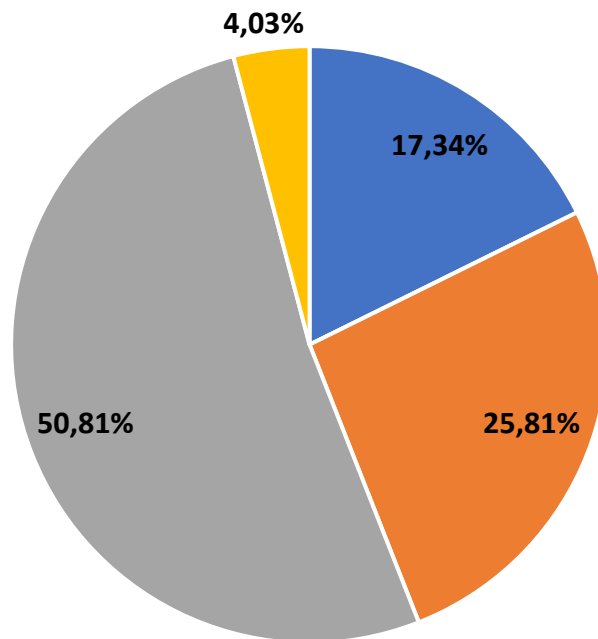
- Si oui et directement, à combien chiffrez-vous approximativement les coûts supplémentaires de telles contre-mesures par année pour votre entreprises (ou vos entreprises membres) ?



• Si oui et directement, quels sont les intrants ou produits importés par votre entreprise (ou vos entreprises membres) qui risqueraient d'être touchés ?

- McMaster, Metal Craft Supplies qui sont de la quincaillerie
- Abonnement de logiciels, matériel informatique
- Matériel brut et produit technologiques
- Jeux de société, livre, item de collection, etc.
- Matière première plastique
- Véhicules
- Vêtements
- Chaussures
- Bois
- Principalement coûts de services de partenaires d'affaires
- Lenses, thin film deposition services, laboratory equipment, electronic components
- Matière première utilisée dans la confection de produits protéinés destinés aux clients recherchant une alternative aux produits sans valeur nutritive.
- La technologie, les matières premières, les matières transformées où les spécialités sont uniquement disponibles aux États-Unis.
- Portes et fenêtres
- Nous achetons beaucoup de blocs de granit aux États-Unis, donc si les tarifs devaient s'appliquer aux matières premières, nous serions touchés directement.
- Pièces de machinerie.
- Matière première plastique
- L'hébergement des données
- Les licences
- Le matériel informatique
- Équipements de télécommunication
- Matériaux de construction
- Métal, plastique
- Cacao
- Noix
- Pompes et pièces de pompes
- Produits chimiques, produits alimentaires
- Pièces pour réparation de nos véhicules lourds et éventuellement les coûts de remplacement de nos véhicules.
- Stratifié, verre, moteurs électriques, produits bois semi transformés
- Acier, brosses
- Équipements informatiques, logiciels
- Acier, produits de béton spécialisés, services de formage d'acier
- Pièces électroniques
- Tubes en acier
- Tuyauterie en acier
- Poudres métallurgiques
- Acier, boyau, fitting, etc.
- Composantes électroniques et optiques
- Emballages, pièces, équipement, coût de l'énergie en général
- Composantes clés à la fabrication de nos machines finies en provenance des États-Unis, mais aussi certains distributeurs de produits européens qui transigent en \$ US et qui ont un entrepôt aux États-Unis (ex. Bondioli pour des PTO et boîtiers d'engrenage spécifiques à nous).
- Produits d'acier et d'aluminium. La peinture spécialisée. La laine de roche
- Résine, mousse isolante
- Aluminium, verre, composantes électriques
- Citrons, limes, piments, vinaigre, la fumée, herbes et épices biologiques, boîtes, packaging, serrures de sécurité.
- Appareillage électrique
- Matériaux de construction
- Emballages
- Produits technologiques, équipements informatique, réseautique, électronique et autres.
- Roulotte de camping provenant de l'Indiana et de la Caroline du Nord
- Machine à traction pour ascenseur provenant des États-Unis
- Grains seulement disponibles aux USA
- Produits agricoles
- Équipements agricoles, matériel électronique
- Produits réfractaires
- Produits de dépoussiéreur
- Composants de machine (automatisation, robots)
- Produits forestiers (exploitation, transformation et production)
- Pétrole (sous toutes formes)
- Industrie automobile (caoutchouc, pièces, etc.)
- Tissu
- Armoires

- L'instabilité politique qui prévaut à Ottawa (démission de Chrystia Freeland et Justin Trudeau, prorogation du Parlement jusqu'à la fin-mars) affaiblit la position du Québec et du Canada face à l'administration Trump en vue des négociations commerciales à venir.
- Quel serait, selon-vous, le meilleur moyen d'atténuer les effets de cette incertitude sur notre rapport de force face aux États-Unis ?



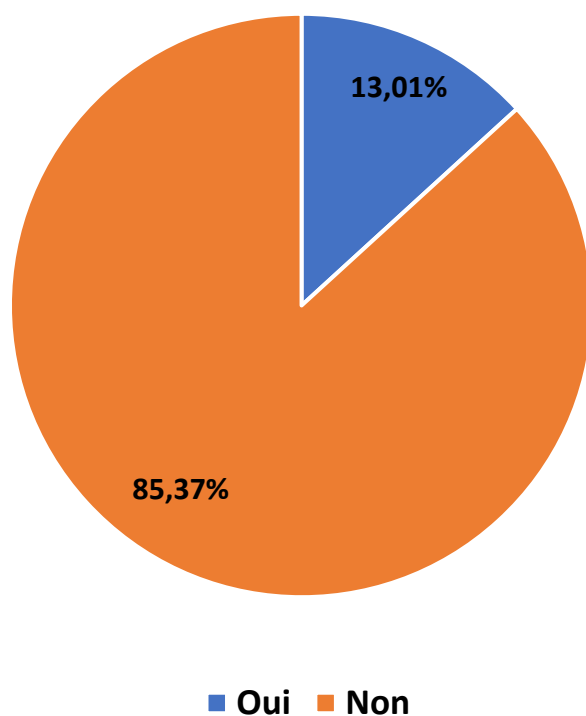
■ Déclencher des élections rapidement

■ Nommer rapidement un(e) négociateur/trice en chef pour « Équipe Canada »

■ Impliquer davantage les provinces (Premiers ministres, ministres des Finances et du Commerce, négociateurs désignés) et mieux coordonner avec elles nos répliques aux menaces américaines

■ Autre

- Selon-vous, les entreprises et la communauté d'affaires ont-elles été suffisamment consultées par les différents paliers de gouvernement, jusqu'à maintenant, concernant les intérêts commerciaux du Québec/Canada et les stratégies à suivre en réponse aux éventuelles mesures protectionnistes américaines ?



- Selon vous, quels arguments principaux le Canada et le Québec devraient-ils faire valoir auprès de leurs interlocuteurs américains afin d'éviter de se voir imposer des mesures protectionnistes trop contraignantes ? (top-3)



• Quelles activités ou initiatives la FCCQ peut mettre en place pour vous appuyer dans le contexte actuel ? (sélection)

- Faire partie des intervenants soutenant le gouvernement du Canada et celui du Québec (données, vision, etc.)
- Il faut axer sur l'augmentation de notre productivité (investissements dans nos entreprises) qui passe par une diminution significative du fardeau fiscal des entreprises.
- La FCCQ doit s'intéresser à l'industrie de la défense et sa chaîne d'approvisionnement qui doivent être développées au Québec.
- Il faudrait que le gouvernement nous aide à compenser financièrement les mesures prises par les États Unis. Ex: taux d'impôts réduit ou crédits d'impôts pour les exportations aux États Unis.
- Mobiliser les membres et les alliances avec les chambres de commerce américaines.
- Pressions sur tous les paliers de gouvernement.
- RDV politiques - Ministre Joly, ministre LeBlanc, et tout autre élu pertinent.
- Présenter comme interlocuteur avec Gouvernement du Qc et transmettre un message d'unité et non de panique.
- Dire au gouvernement du Québec de travailler très étroitement avec le gouvernement de l'Ontario.
- En collaboration avec les entreprises, identifier des partenaires potentiels pour diversifier les pays vers qui on peut exporter ou importer des biens.
- Mettre en place ou contribuer à mettre en place des mécanismes de consultation et de coordination efficaces et rapides des entreprises québécoises.
- Intensifier la diffusion de l'information pour faciliter et accélérer la prise de décisions des entreprises québécoises.
- Participer aux efforts diplomatiques pour assurer une présence appuyée du Québec dans les négociations à venir.
- Rester en contact avec les organisations sœurs des autres provinces canadiennes pour partager les idées et coordonner les efforts.
- En parallèle des efforts de négociation avec les USA, accélérer les efforts de partenariat et échanges avec les autres pays Mexique, Europe, Amérique du Sud, la Chine et l'Inde
- Augmenter la productivité et robotisation des industries Qc/Canada: miser sur le retour au travail des travailleurs (fin télétravail).
- Saisir cette menace pour favoriser des échanges commerciaux inter-provinces.
- Nous tenir informés.
- Je suis ouvert à une rencontre à distance ou webinaire avec une personne compétente afin de rassurer nos entrepreneurs, industriels, commerçants et travailleurs autonomes.
- Plus de consultations directes pour favoriser le « brassage d'idées » sur le terrain.
- Que la FCCQ se fasse entendre clairement sur sa position en soutien aux entreprises et qu'elle soit partie prenante des décisions.
- Suite au sondage, sortir publiquement avec des entrepreneurs de chaque région, pour sensibiliser les intervenants américains de l'importance des échanges entre les entreprises des deux pays.
- Information, communications spéciales.
- Lobby et pressions politiques auprès des négociateurs de nos gouvernements et leurs bureaux aux USA.
- Consulter les membres avec des rencontres de discussions de groupe et des rencontres en personnes afin de constater les impacts potentiels de ce type de négociation de la part du gouvernement américain.
- Faciliter les mises en relation entre les divers acteurs de la chaîne de production à travers le Québec et la Canada afin de diminuer la dépendance face au marché Américain.
- Faire des représentations auprès des gouvernements pour protéger nos intérêts.
- Favoriser l'exportation vers d'autres pays Européens.
- Groupement de développement et d'exportations vers l'Europe.
- Si on accroît les exportations à l'extérieur des États Unis nous serons plus forts.
- Séances d'informations sur les contre-mesures ou incitatifs mis en place.
- Panel de discussion et de collaboration face aux mesures à venir. Discussion sur l'ouverture de nouveaux marchés.
- Conférence politique avec Dominic LeBlanc et les membres ?
- Discussions avec des personnes qui sont influentes auprès de Trump
- Faire des représentations au fédéral.
- Plus de consultations avec les personnes influentes du milieu des affaires pour un remue-ménages collectif.
- Plus de sondages à grande échelle.
- Missions commerciales coordonnées avec les autorités canadiennes et québécoises auprès de représentants républicains près de l'administration Trump.
- Encourager et coordonner la rencontre des différents acteurs importants du monde des affaires au Québec.
- Conjuguer les efforts de toutes les chambres de commerce et de tous les organismes et/ou institutions réunissant des gens d'affaires ou à vocation économique.
- Exiger un contenu québécois et canadien dans tous les achats gouvernementaux : municipal, provincial et fédéral.
- Continuer à sonder les membres et à ramener aux 2 paliers de gouvernements les points de vue. Aussi, mettre en contact des entreprises qui ont des exemples significatifs de relation et de situations avec les États-Unis pour parler de choses concrètes qui touchent les 2 côtés de la frontière.
- Il faut concentrer nos efforts sur comment notre industrie peut s'adapter aux dits tarifs pour survivre ces quatre années. Comment gérer la paperasse liée à ces tarifs, comment les contourner, comment exporter dans d'autres pays (la réduction de l'importation venant du Canada forcera les US à importer d'ailleurs, créant un déficit sur d'autre marché...) , comment réduire notre dépendance d'approvisionnement face aux USA, comment convertir notre secteur manufacturier pour mieux répondre à notre demande interne.
- Promouvoir notre expertise en IA, Numérique, Hydroélectricité, ingénierie et autres.
- Mettre de la pression sur le gouvernement du Québec pour qu'il s'active dans le dossier
- Continuer de faire comprendre au fédéral le risque sur nos entreprises
- Il faut que vous vous impliquiez comme porte parole des entreprises canadiennes au près du gouvernement fédéral
- Tenir les membres au courant des développements.
- Webinaire présentant la lecture de la situation via avis d'experts sur la politique et l'économie USA
- Représentation d'intérêts des entreprises auprès des gouvernements provincial et fédéral ainsi que chez les chambres de commerce américaines et autres contacts économiques.
- Information sur les impacts réels anticipés (ex.: catégories de produits, mesures potentielles à mettre en place, soutien à différentes initiatives pour contrer ces impacts - par exemple pour renforcer les relations vers l'Europe et favoriser le développement d'affaires avec l'Union Européenne).
- Des activités d'informations ou de consultation en personne pour en apprendre davantage sur ce sujet, comme une tournée des régions.
- Représenter les intérêts économiques du Québec auprès des premiers ministres provincial et fédéral. Suggérer des avenues de négociations à la hauteur des impacts des mesures proférées par Trump.
- Favoriser une approche concertée des provinces et territoires. Supporter le fédéral comme leader et porteur du message.
- Écouter les préoccupations du monde agricole
- Organiser un chantier de réflexions avec des personnalités importantes du monde des affaires, provenant de grandes entreprises et de PME issues des secteurs public et privé sur les gestes à poser dans le contexte prévalant après le 20 janvier et présenter publiquement au premier ministre canadien un sommaire des recommandations prises lors de ces réflexions.
- J'aimerais avoir un webinaire (1h) pour expliquer les impacts et les enjeux potentiels de cet événement. Un sommaire et donner des pistes pour minimiser les potentiels impacts.
- Une veille informationnelle

L'fcccq BSERVATOIRE

UN PUISSANT OUTIL D'AFFAIRES PUBLIQUES ET ÉCONOMIQUES

- Un outil d'influence et de positionnement du milieu des affaires.
- Un large réseau dans toutes les régions du Québec.
- De la PME à la multinationale, tous secteurs confondus.
- Accès au nouveau HUB pour résultats, analyses et ressources.
- Sondages mensuels sur des enjeux d'actualité.
- Accès à des rapports régionaux
- Inscription gratuite