



# Optimisme économique et réaction aux tarifs douaniers entre le Canada et les États-Unis

Rapport de sondage

Recherche et intelligence de marché à BDC  
Juillet 2018



# Table des matières

**01** Méthodologie

**02** Sommaire des résultats

**03** Résultats détaillés

**04** Profil des répondants

**05** Annexe :  
Résultats régionaux



# 01. Méthodologie



# Méthodologie

- **Méthode de sondage** : En ligne.
- **Profil des répondants** : Propriétaires d'entreprises et décideurs du panel Points de vue BDC.
- **Dates du sondage** : Du 10 au 20 juillet 2018.
- **Marge d'erreur** : La marge d'erreur maximale pour un échantillon probabiliste de 951 répondants est de  $\pm 1,4$  point de pourcentage, 19 fois sur 20\*.
- **Le traitement statistique des données et l'analyse des résultats** ont été réalisés par l'équipe Recherche et intelligence de marché de BDC.
- **Facteurs de pondération** : Les résultats ont été pondérés par région et par nombre d'employés.
- **Note au sujet du traitement des données** : Sauf indication contraire, les bases de calcul excluent les répondants qui ont préféré ne pas répondre à la question.

\*Comme ce sondage est basé sur un échantillon non probabiliste, ces chiffres doivent être interprétés avec prudence.



# 02.

## Sommaire des résultats



# Sommaire des résultats

## Santé actuelle et optimisme pour les six prochains mois

Santé globale de...	Bonne santé (% scores de 7+ / 10)	Niveau d'optimisme à l'égard de...	Optimistes (% scores de 7+ / 10)
Leur entreprise	59 %	Leur entreprise	64 %
Leurs concurrents directs	52 %	Leur secteur d'activité	59 %
Leur industrie ou secteur	59 %	Leur région	50 %
L'économie canadienne	48 %	L'économie canadienne	41 %



Tendances régionales : Résultats significativement plus élevés au Québec et plus faibles dans les Prairies, pour la santé et l'optimisme.

## Situation des entreprises

	↑	✓	↓
Volume des ventes (derniers 12 mois)	Augmenté : 48 %	Stable: 31 %	Diminué : 22 %
Volume des ventes (prévisions)	Augmentera : 56 %	Restera stable: 33 %	Diminuera : 12 %
Conditions de financement (derniers 3 mois)	Meilleures : 10 %	Les mêmes : 65 %	Pires : 25 %
Est-ce un bon ou un mauvais moment pour investir?	Bon : 51 %	Ne sait pas : 20 %	Mauvais : 29 %



Tendances régionales : Les répondants des Prairies ont tendance à être plus négatifs sur la plupart de ces aspects.

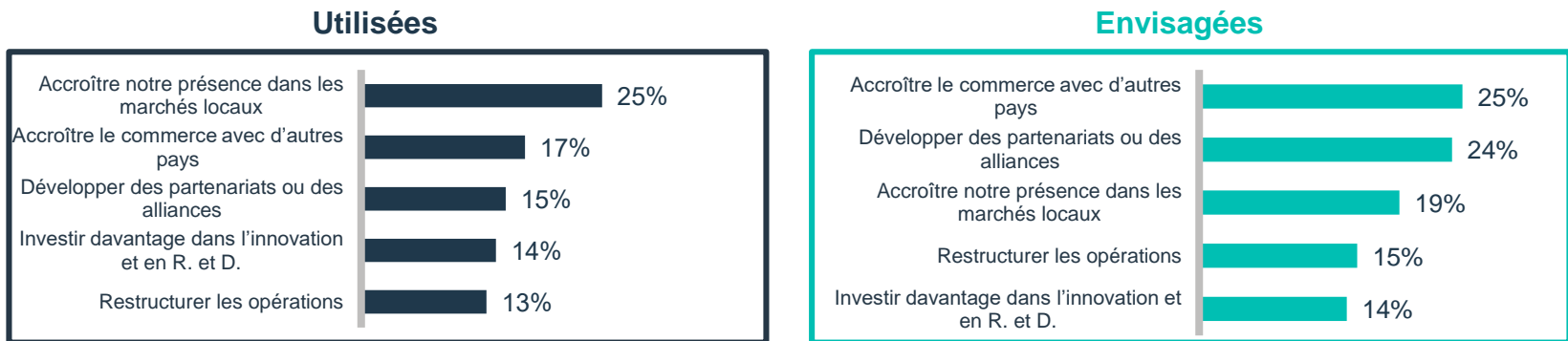


# Sommaire des résultats

## Impacts perçus de l'introduction des tarifs douaniers



## Principales stratégies utilisées et envisagées pour minimiser les impacts



## Rôle attendu de BDC concernant les tarifs douaniers

Selon les répondants, BDC pourrait aider les entreprises canadiennes en **partageant de l'information** et en offrant un soutien financier aux entreprises **les plus touchées**.



Tendances régionales : Nous n'avons pas observé de tendances claires pour les questions sur les tarifs douaniers entre le Canada et les États-Unis. Le secteur de la fabrication semble davantage touché par ces mesures protectionnistes.



**03.**

# Résultats détaillés

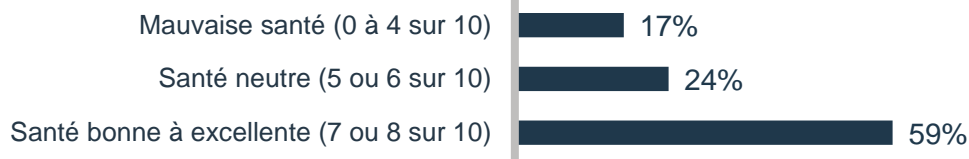
Perspectives économiques



# Plus de la moitié évaluent la santé de leur entreprise, de leurs concurrents et de leur secteur, de **bonne à excellente**. La perception de l'économie canadienne est légèrement moins positive.

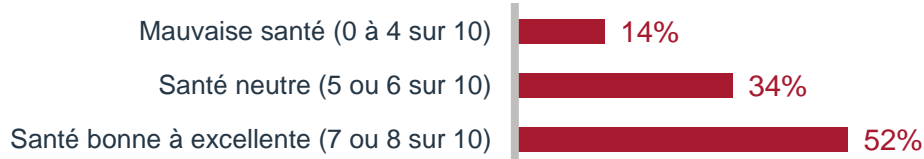
Q.1 À l'heure actuelle, **comment évaluez-vous la santé** de...?

**Votre entreprise**  
(n=945)



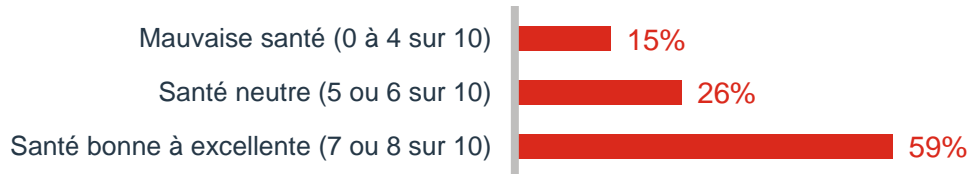
**Moyenne :**  
**6,5**

**Vos concurrents directs**  
(n=816)



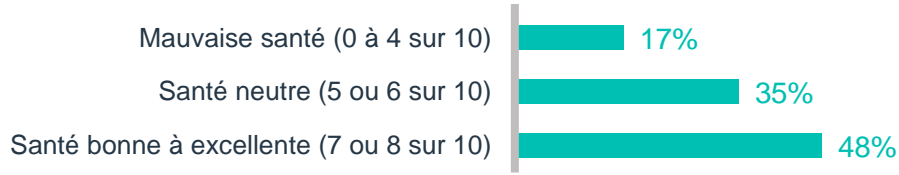
**Moyenne :**  
**6,4**

**Votre secteur d'activité**  
(n=917)



**Moyenne :**  
**6,6**

**L'économie canadienne en général**  
(n=921)

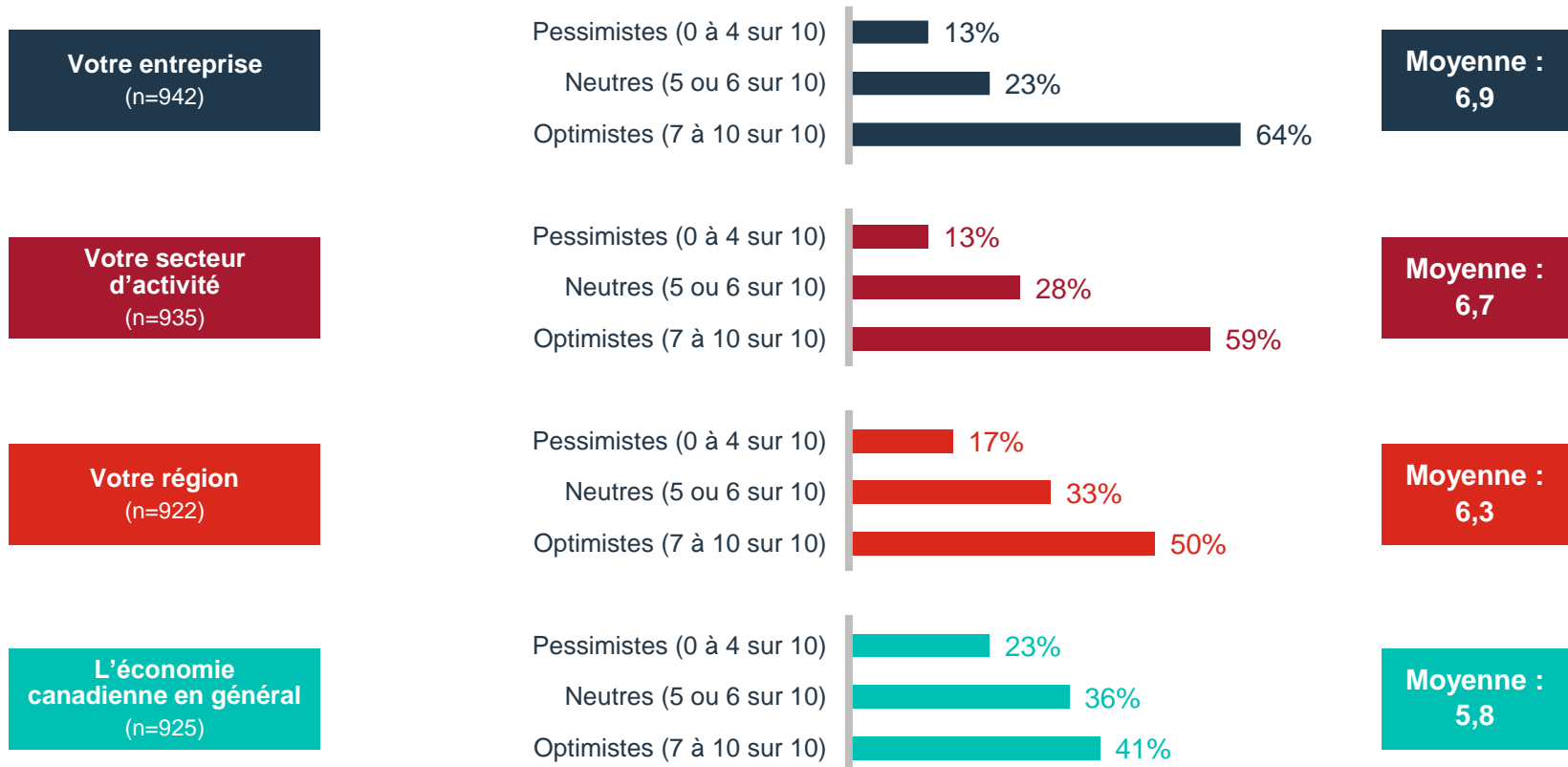


**Moyenne :**  
**6,1**



# Bien que la plupart soient **optimistes** quant aux perspectives de leur **entreprise** et de leur **secteur d'activité**, ils le sont moins pour l'économie canadienne en général.

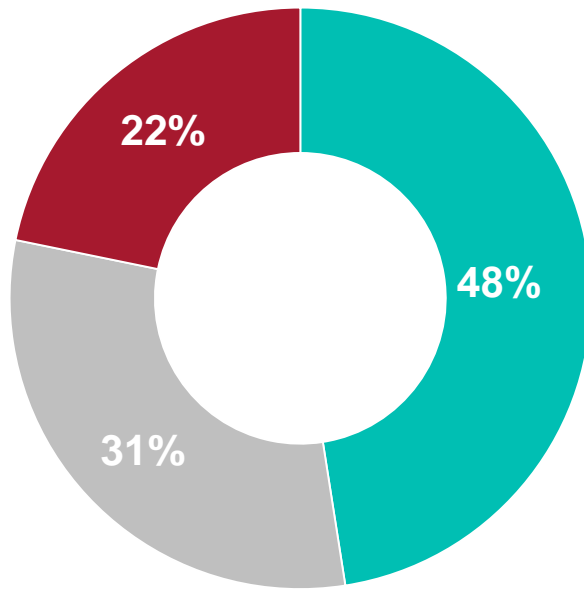
Q.2 Si vous pensez aux **six prochains mois**, quel est votre **niveau d'optimisme** quant aux perspectives économiques de votre entreprise, de votre secteur d'activité, de votre région et de l'économie canadienne?





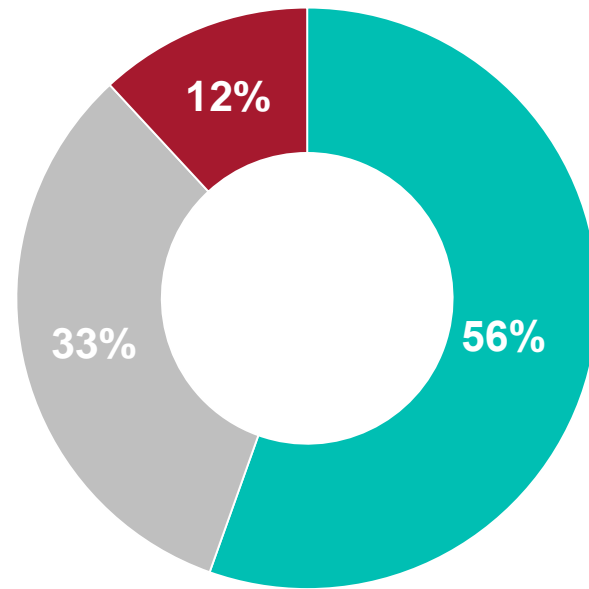
La plupart affirment que le volume de leurs ventes a **augmenté** ou **est demeuré stable** au cours des 12 derniers mois et qu'il continuera de le faire au cours de la prochaine année.

Q.3 Au cours des 12 **derniers** mois, comment le **volume de vos ventes** a-t-il évolué? (n=933)



■ A augmenté   ■ Est demeuré stable   ■ A diminué

Q.4 Au cours des 12 **prochains** mois, comment prévoyez-vous que le **volume de vos ventes** évoluera? (n=912)

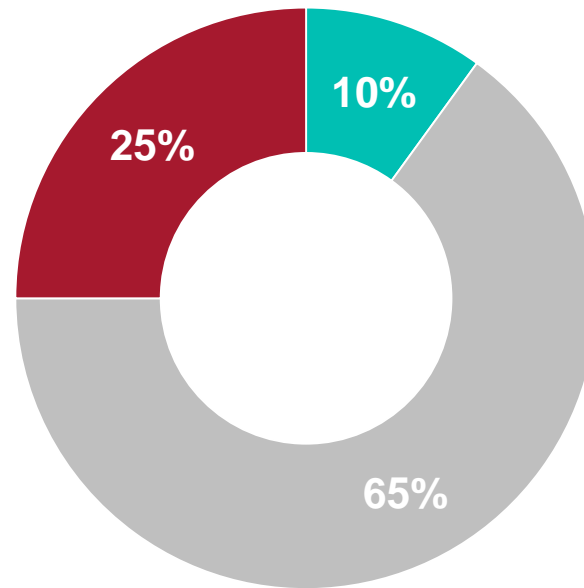


■ Va augmenter   ■ Va demeurer stable   ■ Va diminuer



Près des deux tiers des répondants déclarent que leurs conditions de financement **sont demeurées les mêmes** au cours des trois derniers mois.

Q.5 Par rapport aux conditions des trois mois précédents, vos **conditions de financement** ont-elles changé?

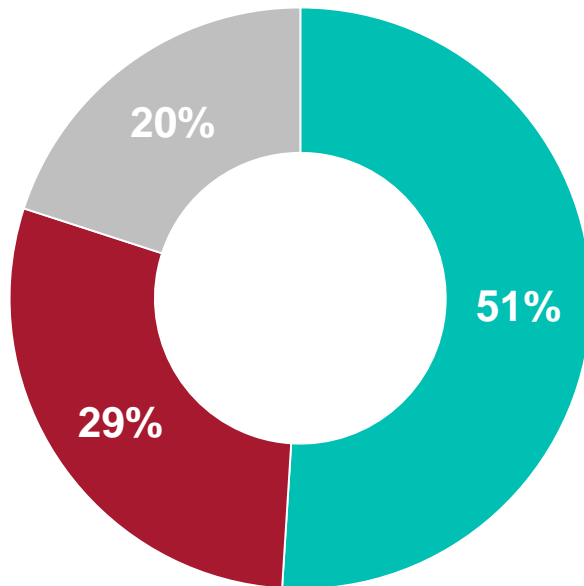


■ Meilleures   ■ Sont demeurées les mêmes   ■ Moins bonnes



# La moitié des répondants croient que **le moment est propice pour investir**, surtout parce qu'ils voient des possibilités de croissance dans la situation économique actuelle.

Q.6 À l'heure actuelle, diriez-vous que le **moment est bien ou mal choisi** pour consacrer des fonds à la croissance de votre entreprise, à l'achat d'équipement ou à d'autres dépenses pour votre compagnie?



■ Bon moment pour investir ■ Mauvais moment pour investir ■ Ne sait pas

## Principales raisons pour lesquelles le moment est propice à l'investissement :

- Occasions de croissance (44 %)
- Investir pour faire croître l'entreprise (16 %)
- L'économie est encore stable (13 %)
- La croissance de l'entreprise et/ou les ventes sont en hausse (11 %)

## Principales raisons pour lesquelles le moment n'est pas propice à l'investissement :

- Incertitude / risque plus élevé à investir (25 %)
- Faible chiffre d'affaires / croissance / secteur en déclin (24 %)
- Hausse des taux / prix / tarifs (17 %)
- Trump / Situation politique imprévisible (11 %)



# 03.

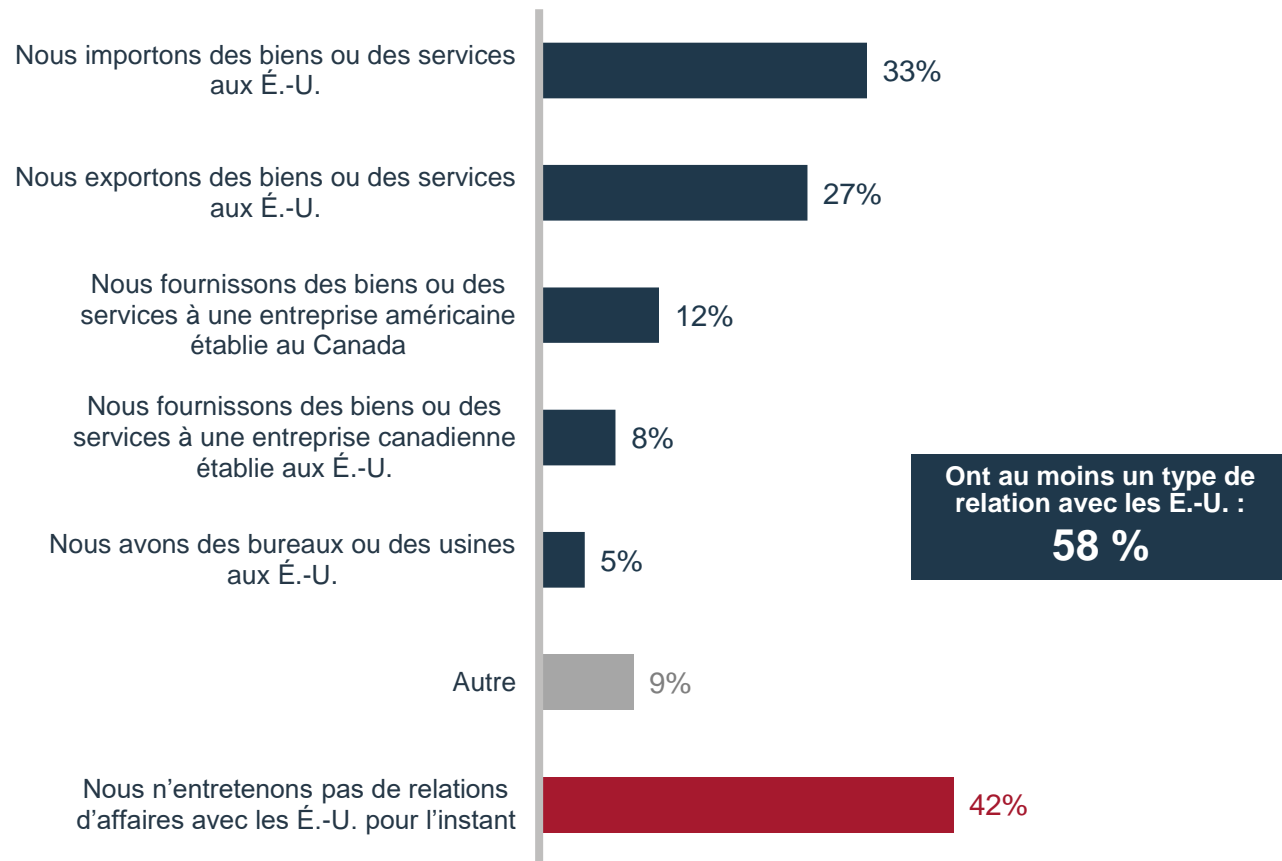
## Résultats détaillés

Tarifs douaniers entre le  
Canada et les États-Unis



# Plus de la moitié disent **avoir une relation** avec les États-Unis. Dans la plupart des cas, ils importent ou exportent des biens ou des services à destination ou en provenance des États-Unis.

Q.9 Quels énoncés décrivent le mieux vos **relations d'affaires actuelles avec les États-Unis**?

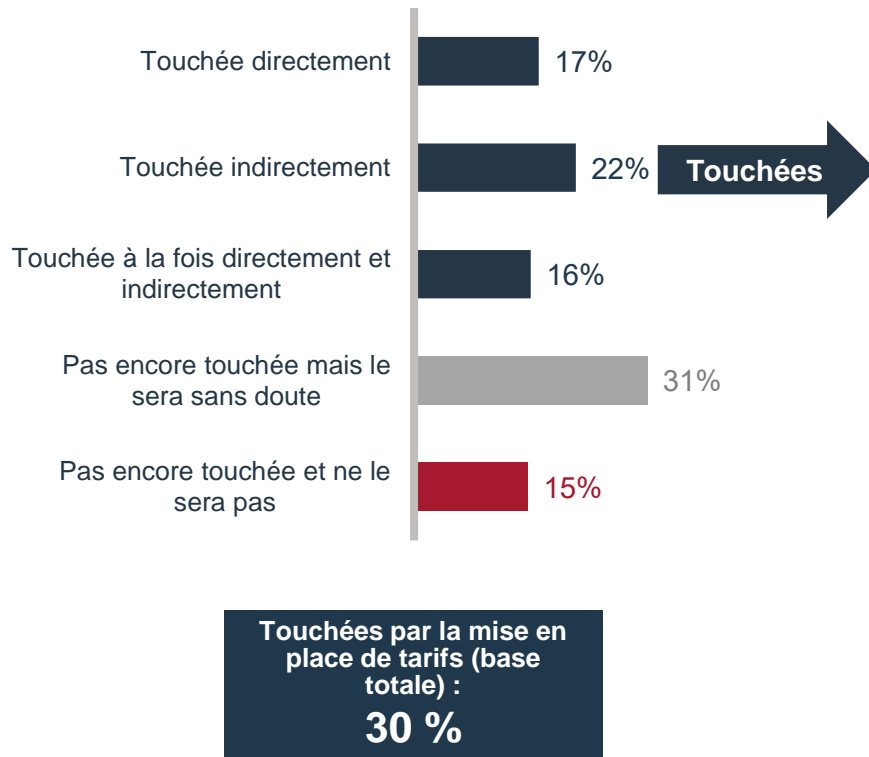


Base : Tous les répondants (n=937). Ceux qui ont préféré ne pas répondre ont été exclus de la base de calcul. Les mentions multiples étaient permises; pour cette raison, le total ne correspond pas à 100 %.



# Trois sur dix affirment être **touchés par l'introduction des tarifs**. Les augmentations des prix des biens et services et l'augmentation du coût des matières premières sont les impacts les plus souvent cités.

Q.10 Votre entreprise est-elle **touchée** – directement ou indirectement – par la mise en place de tarifs douaniers entre le Canada et les États-Unis?



Q.11 À quels **impacts** faites-vous référence?



Base : Q.10 = Les répondants qui ont une relation avec les É.-U. (n=563). Q.11 = Les répondants touchés par la mise en place de tarifs (n=332). Les mentions multiples étaient permises; pour cette raison, le total ne correspond pas à 100 %. Dans les deux cas, ceux qui ne savaient pas ou ont préféré ne pas répondre ont été exclus de la base de calcul.

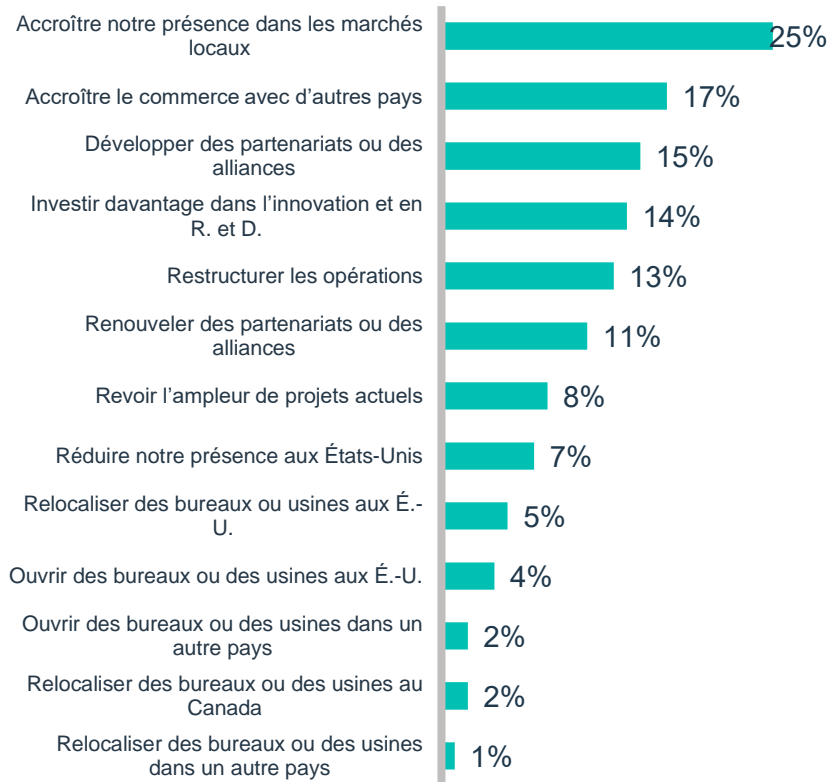




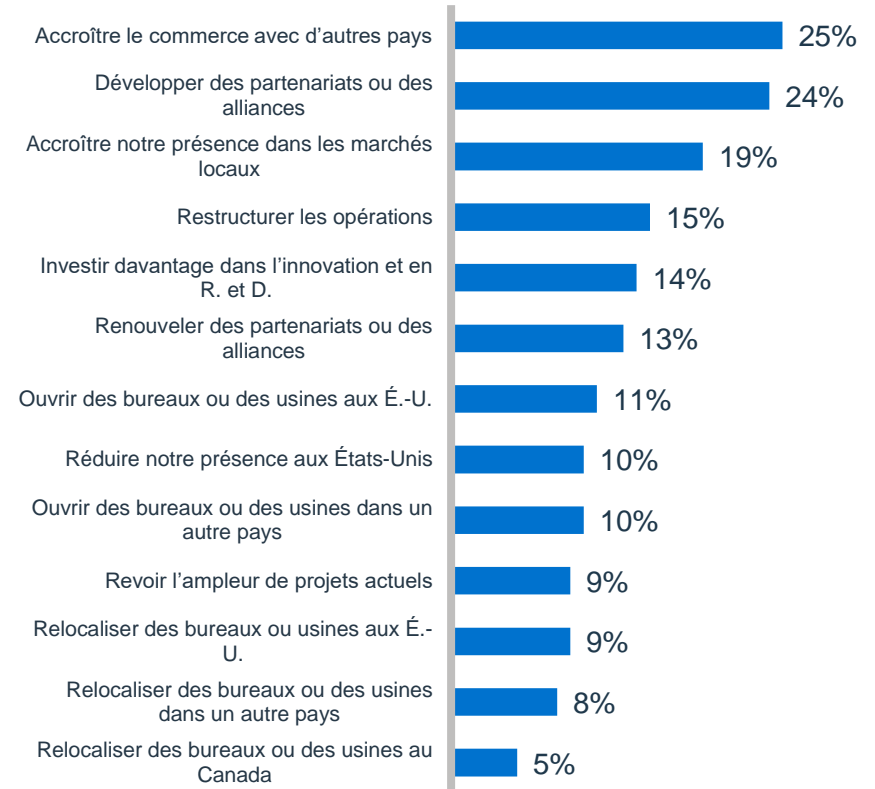
# Les stratégies utilisées ou envisagées pour minimiser les impacts des tarifs sont **diverses**. Se concentrer sur les marchés locaux et étendre le commerce au-delà des frontières américaines sont les plus communes.

Q.12 Quelles **stratégies** votre entreprise a-t-elle envisagées ou déjà mises en place pour réduire ou éviter ces impacts négatifs?

## Utilisées



## Envisagées

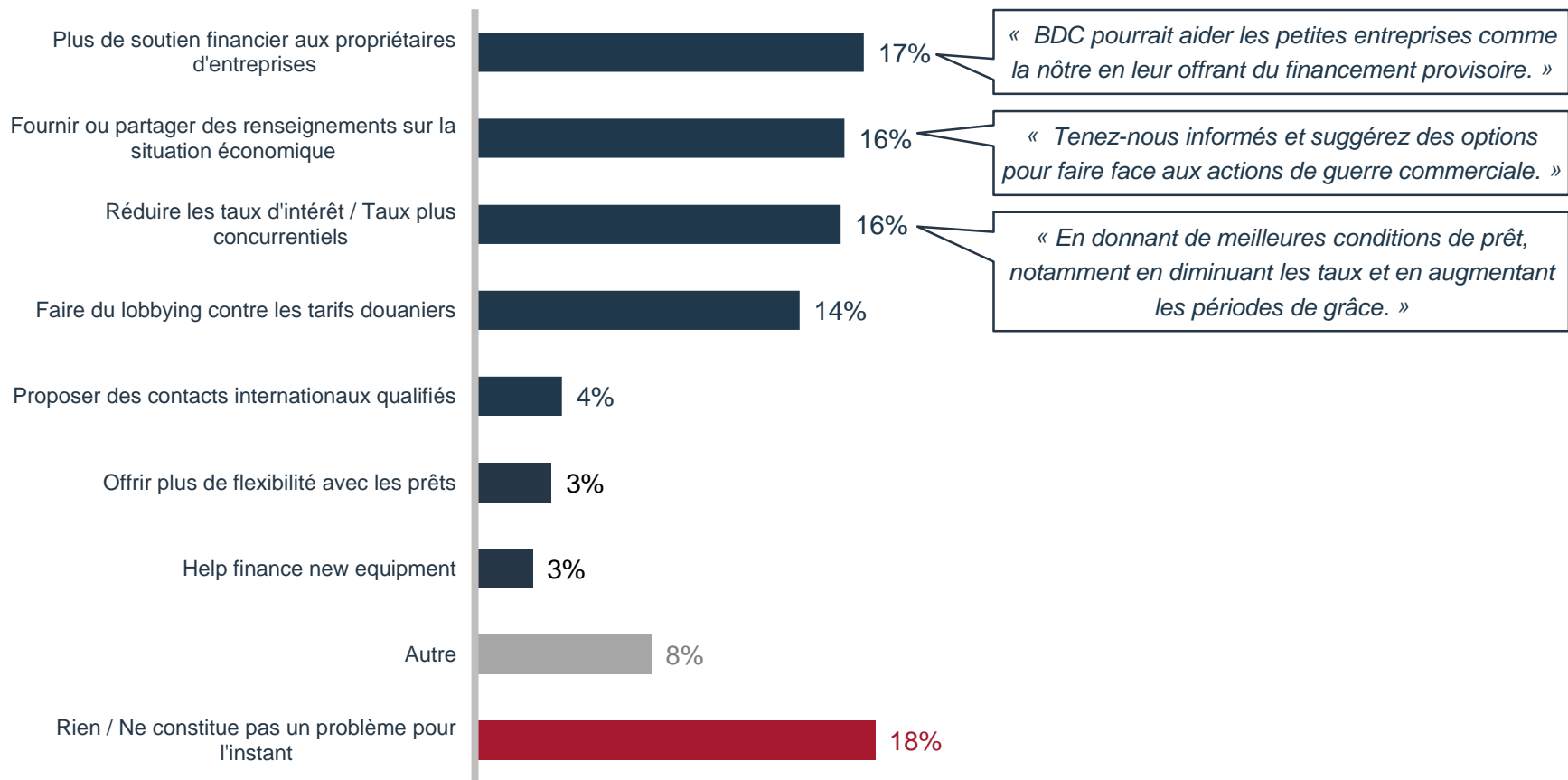


Base : Les répondants touchés par la mise en place de tarifs (n=334). Les mentions multiples étaient permises; pour cette raison, le total ne correspond pas à 100 %.



# Selon les répondants, BDC pourrait aider les entreprises canadiennes en **partageant de l'information** et en offrant un soutien financier aux entreprises **les plus touchées**.

Q.13 Comment **BDC** pourrait-elle vous aider à surmonter les problèmes liés à la mise en place de tarifs douaniers entre le Canada et les États-Unis?



Base : Les répondants touchés par la mise en place de tarifs qui ont répondu à la question (n=102). Les réponses en format libre à cette question ouverte (Q.13) ont été codées..

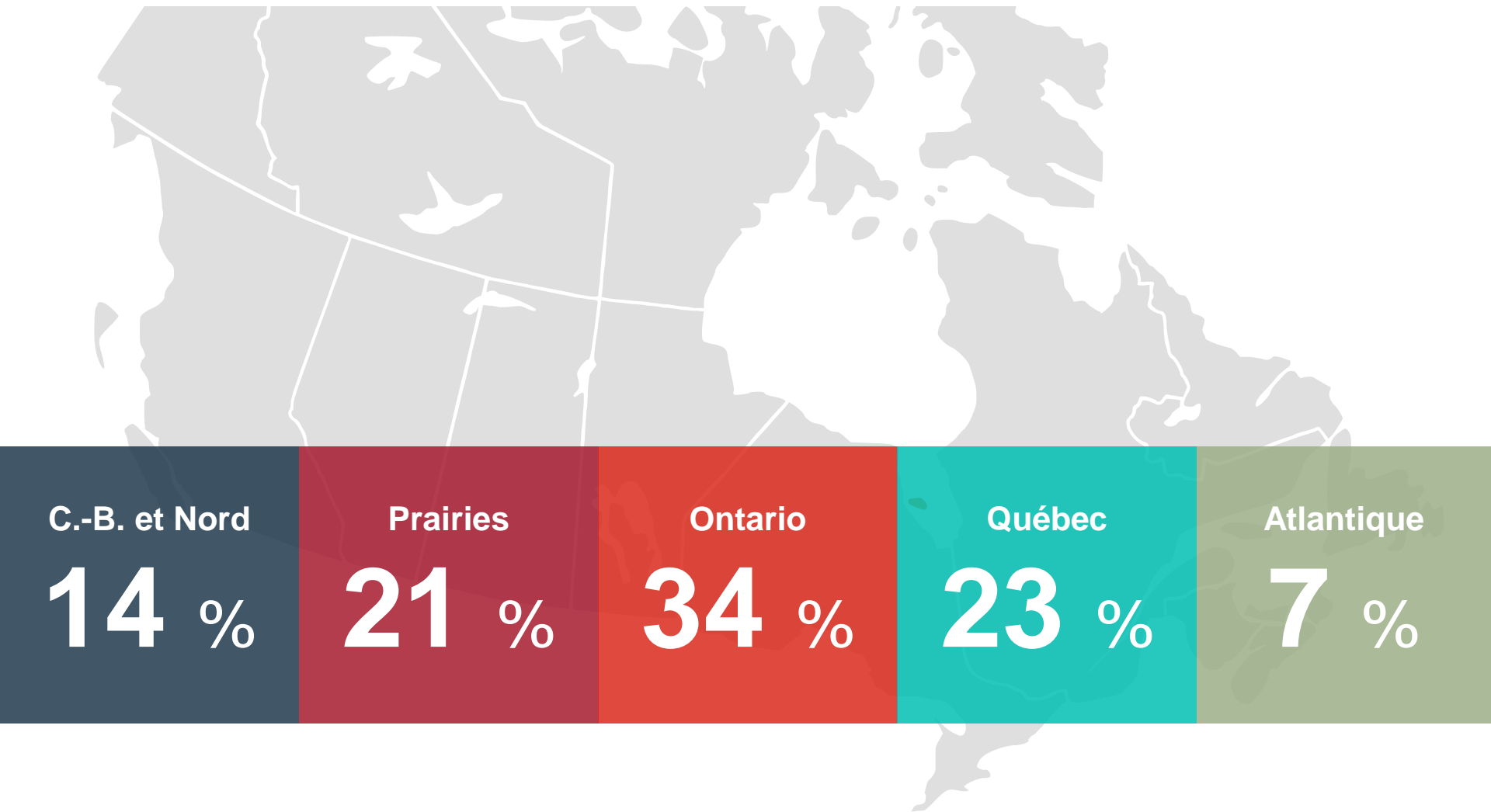


# 04.

## Profil des répondants

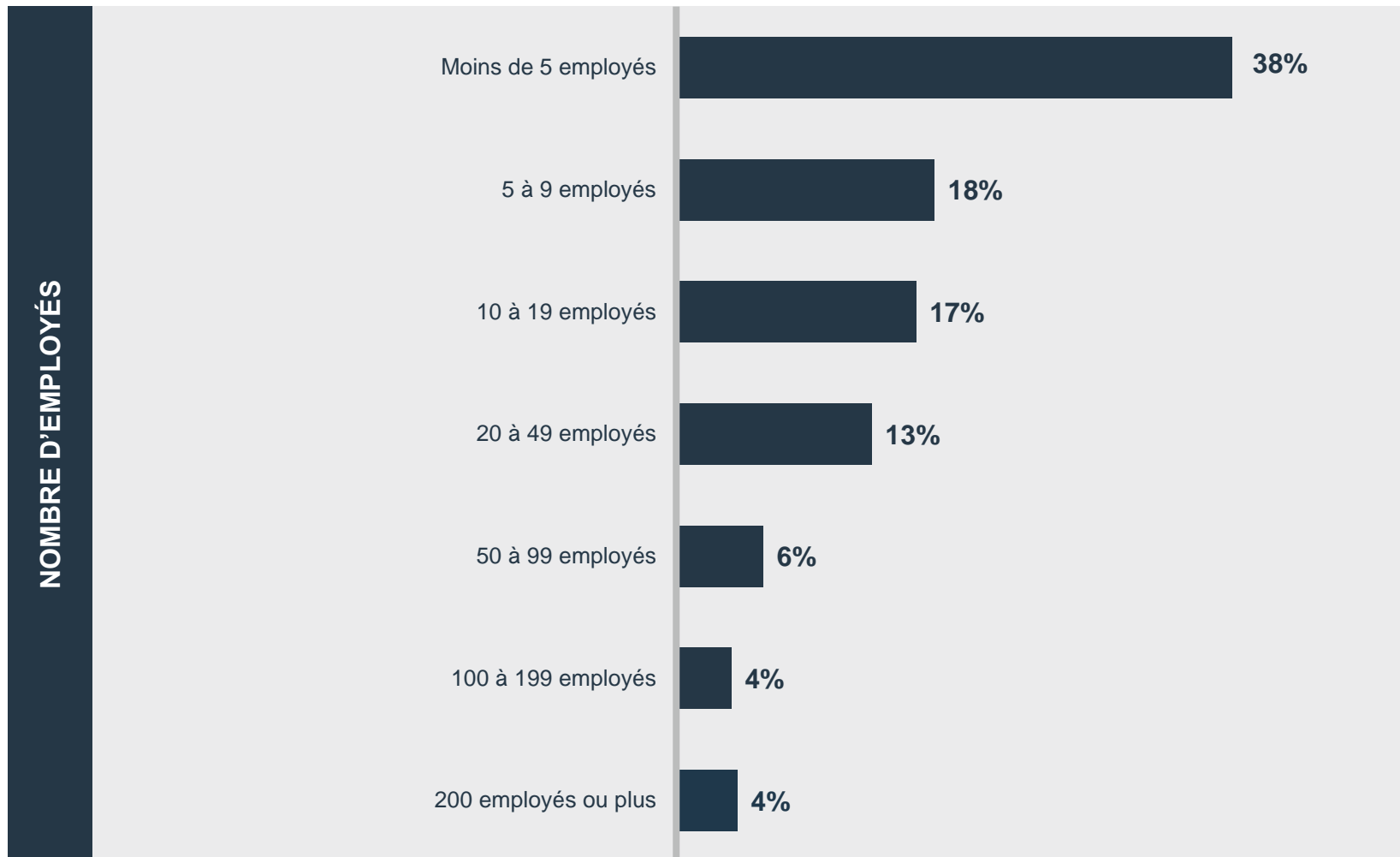


# Région



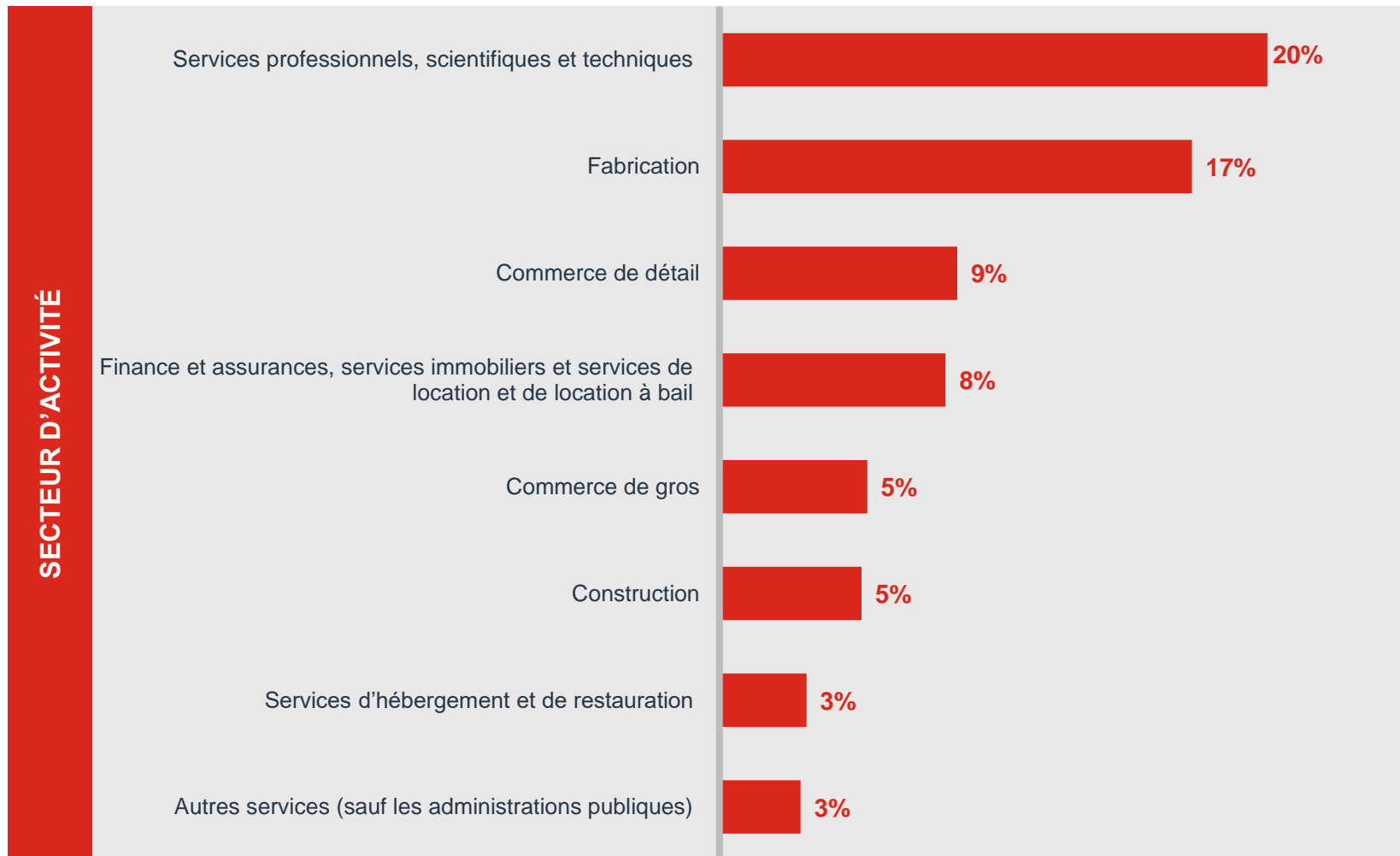


# Nombre d'employés



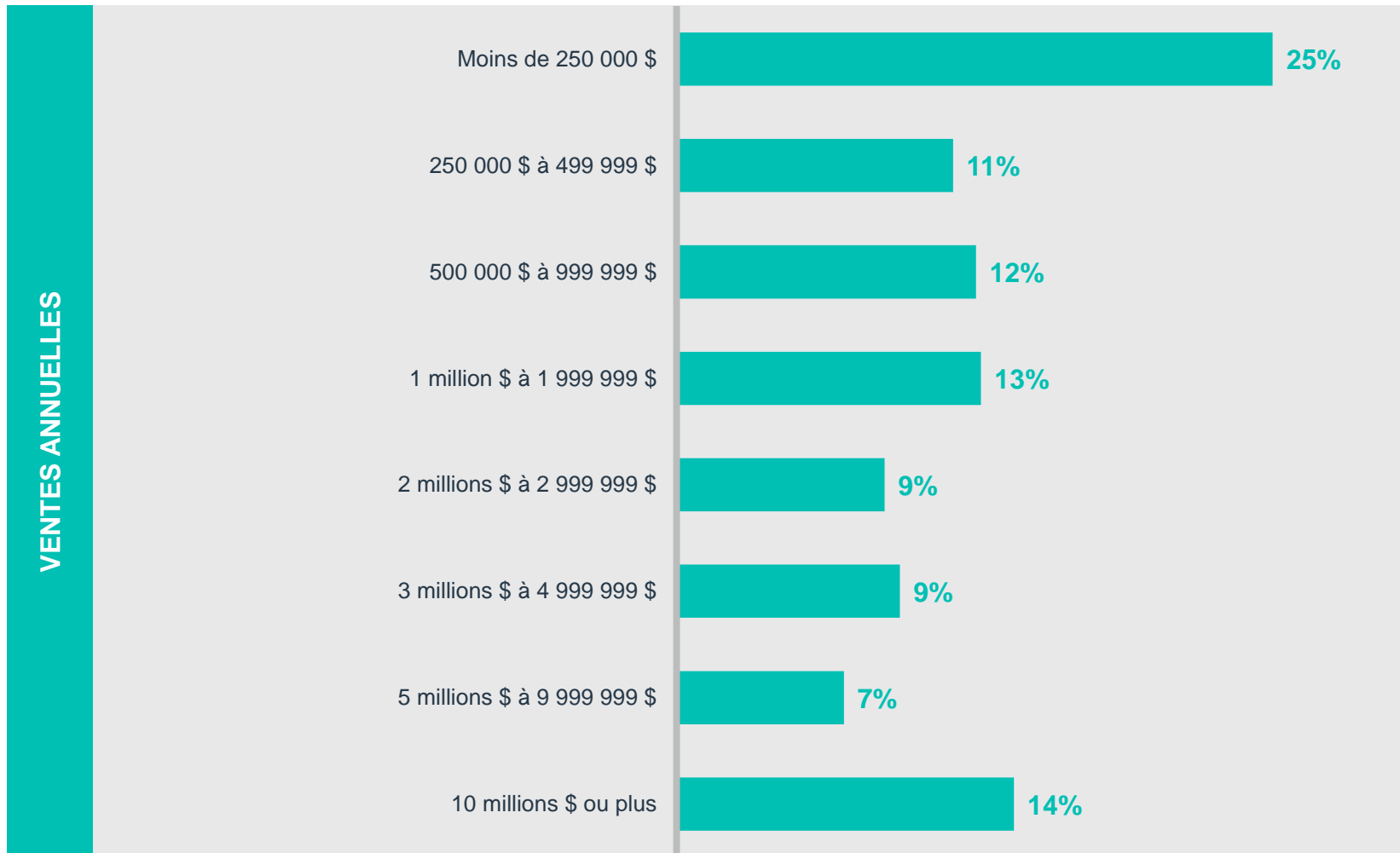


# Secteur d'activité



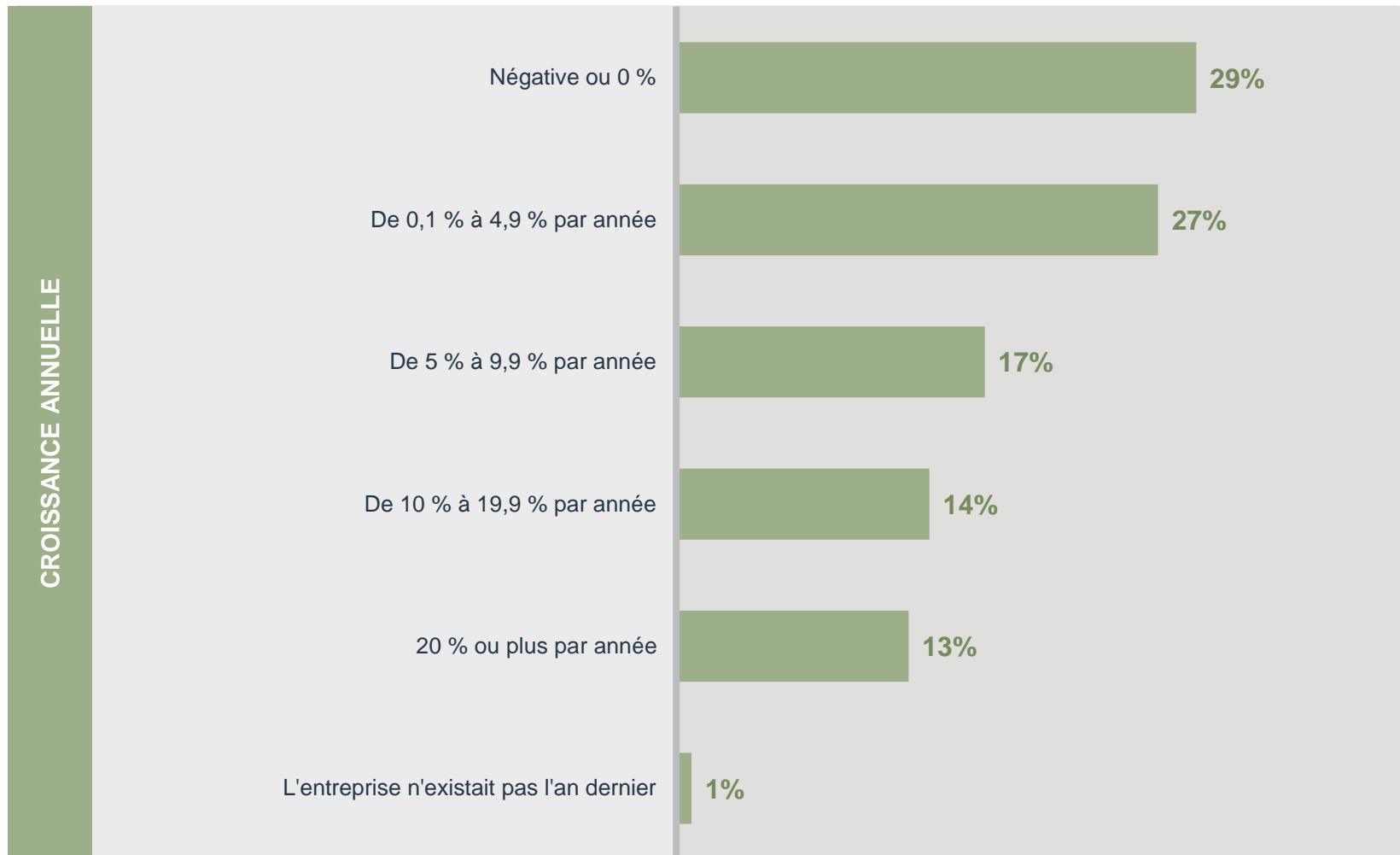


# Ventes annuelles





# Croissance annuelle des ventes







# 05. Annexe

Résultats régionaux



**NOTE :**

Les flèches indiquent les différences statistiques entre une région donnée et le reste de l'échantillon.



# Santé actuelle et optimisme à l'égard de l'économie

Q.1 À l'heure actuelle, comment évaluez-vous la santé de...?

Bonne santé (% de 7+ sur 10)	Atlantique (n=60-70)	Québec (n=195-217)	Ontario (n=273-322)	Prairies (n=177-202)	C.-B. et Nord (n=111-134)
Votre entreprise	62 %	66 % ↑	60 %	47 % ↓	61 %
Vos concurrents directs	41 %	61 % ↑	56 %	42 % ↓	50 %
Votre industrie ou secteur	60 %	69 % ↑	62 %	41 % ↓	62 %
L'économie canadienne en général	51 %	64 % ↑	49 %	28 % ↓	50 %

Q.2 Si vous pensez aux **six prochains mois**, quel est votre **niveau d'optimisme** quant aux perspectives économiques de votre entreprise, de votre secteur d'activité, de votre région et de l'économie canadienne?

Optimistes (% de 7+ sur 10)	Atlantique (n=66-69)	Québec (n=210-216)	Ontario (n=314-321)	Prairies (n=199-202)	C.-B. et Nord (n=129-134)
Votre entreprise	68 %	75 % ↑	64 %	50 % ↓	67 %
Votre secteur d'activité	60 %	70 % ↑	60 %	47 % ↓	59 %
Votre région	50 %	62 % ↑	51 %	37 % ↓	49 %
L'économie canadienne en général	55 % ↑	60 % ↑	40 %	31 % ↓	27 % ↓



# Évolution passée et future du volume des ventes

Q.3 Au cours des 12 **derniers** mois, comment le **volume de vos ventes** a-t-il évolué?

	Atlantique (n=71)	Québec (n=211)	Ontario (n=318)	Prairies (n=200)	C.-B. et Nord (n=133)
A augmenté	49 %	52 %	49 %	39 % ↓	47 %
Est demeuré stable	27 %	36 %	32 %	29 %	26 %
A diminué	23 %	12 % ↓	19 %	31 % ↑	27 %

Q.4 Au cours des 12 **prochains** mois, comment prévoyez-vous que le **volume de vos ventes** évoluera?

	Atlantique (n=67)	Québec (n=209)	Ontario (n=310)	Prairies (n=197)	C.-B. et Nord (n=129)
Va augmenter	54 %	62 %	56 %	50 %	55 %
Va demeurer stable	42 %	29 %	34 %	34 %	29 %
Va diminuer	5 % ↓	9 %	10 %	16 %	16 %



# Évolution des conditions de financement au cours des trois derniers mois

Q.5 Par rapport aux conditions des trois mois précédents, vos **conditions de financement** ont-elles changé?

Elles sont...	Atlantique (n=64)	Québec (n=207)	Ontario (n=294)	Prairies (n=186)	C.-B. et Nord (n=116)
...meilleures	11 %	<b>14 % ↑</b>	10 %	6 %	9 %
...demeurées les mêmes	73 %	63 %	66 %	<b>56 % ↓</b>	70 %
...moins bonnes	16 %	23 %	24 %	<b>38 % ↑</b>	21 %



# Moment choisi pour investir : bon ou mauvais?

Q.6 À l'heure actuelle, diriez-vous que le **moment est bien ou mal choisi** pour consacrer des fonds à la croissance de votre entreprise, à l'achat d'équipement ou à d'autres dépenses pour votre compagnie?

	Atlantique (n=70)	Québec (n=209)	Ontario (n=314)	Prairies (n=199)	C.-B. et Nord (n=131)
Croient que c'est un bon moment pour investir	56 %	56 %	50 %	42 % ↓	53 %
Croient que c'est un mauvais moment pour investir	29 %	21 % ↓	31 %	35 %	29 %
Ne savent pas	15 %	23 %	19 %	22 %	18 %

Q.8 Qu'est-ce qui vous fait dire que le moment est **mal choisi pour investir**?

Principales raisons pour ne pas investir	Atlantique (n=19*)	Québec (n=41)	Ontario (n=91)	Prairies (n=65)	C.-B. et Nord (n=36)
Incertitude / Risque plus élevé à investir	24 %	9 % ↓	30 %	21 %	32 %
Faibles ventes / Secteur en déclin / Pas de croissance	44 %	31 %	12 % ↓	37 % ↑	19 %
Augmentation des taux / Prix / Tarifs douaniers	16 %	21 %	24 %	9 % ↓	14 %
Président Trump / Situation politique imprévisible	0 %	16 %	16 %	4 %	12 %
Économie instable	5 %	4 %	10 %	16 %	10 %

*\*La base est petite, veuillez interpréter avec prudence.*



# Relations d'affaires actuelles avec les États-Unis

Q.9 Quels énoncés décrivent le mieux vos **relations d'affaires actuelles avec les États-Unis**?

	Atlantique (n=71)	Québec (n=212)	Ontario (n=320)	Prairies (n=201)	C.-B. et Nord (n=133)
Nous importons des biens ou des services des É.-U.	27 %	31 %	34 %	31 %	38 %
Nous exportons des biens ou des services aux É.-U.	19 %	25 %	<b>33 % ↑</b>	<b>18 % ↓</b>	29 %
Nous fournissons des biens ou des services à une entreprise américaine établie au Canada	6 %	9 %	<b>16 % ↑</b>	10 %	12 %
Nous fournissons des biens ou des services à une entreprise canadienne établie aux É.-U.	8 %	6 %	8 %	6 %	10 %
Nous avons des bureaux ou des usines aux É.-U.	0 %	3 %	6 %	4 %	6 %
Autre	9 %	12 %	10 %	9 %	6 %
Nous n'entretenons pas de relations d'affaires avec les États-Unis pour l'instant	53 %	45 %	<b>36 % ↓</b>	<b>49 % ↑</b>	37 %

Base : Tous les répondants. Ceux qui ont préféré ne pas répondre ont été exclus de la base de calcul. Les mentions multiples étaient permises; pour cette raison, le total ne correspond pas à 100 %.



# Être touché par les tarifs douaniers entre le Canada et les États-Unis

Q.10 Votre entreprise est-elle **touchée** – directement ou indirectement – par la mise en place de tarifs douaniers entre le Canada et les É.-U.?

	Atlantique (n=34)	Québec (n=126)	Ontario (n=206)	Prairies (n=109)	C.-B. et Nord (n=88)
Touchée directement	6 %	17 %	15 %	22 %	17 %
Touchée indirectement	29 %	23 %	19 %	22 %	22 %
Touchée à la fois directement et indirectement	<b>30 % ↑</b>	10 %	14 %	16 %	21 %
Pas encore touchée mais le sera sans doute	18 %	31 %	35 %	31 %	25 %
Pas encore touchée et ne le sera pas	17 %	19 %	16 %	9 %	15 %



# Impacts des tarifs douaniers entre le Canada et les É.-U.

Q.11 À quels **impacts** faites-vous référence?

	Atlantique (n=23)	Québec (n=69)	Ontario (n=115)	Prairies (n=70)	C.-B. et Nord (n=55)
Augmentation des prix de nos biens ou services	66 %	48 %	50 %	53 %	64 %
Augmentation du prix des matières premières	52 %	<b>54 % ↑</b>	35 %	41 %	39 %
Perte de compétitivité	29 %	18 %	22 %	35 %	27 %
Report ou annulation de projets ou de plans de croissance	24 %	16 %	23 %	16 %	20 %
Report ou annulation de commandes de clients	8 %	16 %	15 %	20 %	14 %
Diminution de nos exportations ou commandes vers les États-Unis	18 %	10 %	15 %	18 %	7 %
Perte de clients	14 %	7 %	15 %	13 %	9 %
Diminution du nombre de partenariats stratégiques actuels ou potentiels	<b>1 % ↓</b>	9 %	16 %	18 %	<b>4 % ↓</b>
Réduction des activités	3 %	16 %	9 %	9 %	11 %
Incapacité à traiter les commandes américaines	0 %	4 %	5 %	10 %	5 %
Perte d'options ou de sources de financement	0 %	2 %	8 %	6 %	2 %
Fermeture de bureaux ou d'usines	0 %	5 %	4 %	5 %	2 %
Incapacité à traiter les commandes canadiennes	0 %	0 %	2 %	4 %	8 %
Autre	8 %	12 %	13 %	11 %	11 %
Il est encore trop tôt pour le savoir	12 %	6 %	9 %	12 %	9 %

Base : Les répondants touchés par la mise en place de tarifs douaniers. Les mentions multiples étaient permises; pour cette raison, le total ne correspond pas à 100 %. Ceux qui ne savaient pas ou ont préféré ne pas répondre ont été exclus de la base de calcul.





# Stratégies utilisées pour réduire l'impact des tarifs douaniers

Q.12 Quelles **stratégies** votre entreprise a-t-elle [...] déjà mises en place pour réduire ou éviter ces impacts négatifs?

	Atlantique (n=24)	Québec (n=69)	Ontario (n=115)	Prairies (n=71)	C.-B. et Nord (n=55)
Accroître notre présence dans les marchés locaux	29 %	17 %	22 %	<b>40 % ↑</b>	21 %
Accroître le commerce avec d'autres pays	13 %	17 %	19 %	15 %	15 %
Développer des partenariats ou des alliances	9 %	10 %	18 %	16 %	15 %
Investir davantage dans l'innovation et en R. et D.	8 %	8 %	17 %	15 %	14 %
Restructurer les opérations	10 %	16 %	9 %	17 %	11 %
Renouveler des partenariats ou des alliances	2 %	18 %	11 %	15 %	<b>4 % ↓</b>
Revoir l'ampleur de projets actuels	0 %	10 %	10 %	8 %	5 %
Réduire notre présence aux États-Unis	12 %	5 %	5 %	8 %	9 %
Relocaliser des bureaux ou usines aux É.-U.	8 %	2 %	6 %	7 %	2 %
Ouvrir des bureaux ou des usines aux É.-U.	10 %	2 %	4 %	7 %	0 %
Ouvrir des bureaux ou des usines dans un autre pays	0 %	3 %	<b>0 % ↓</b>	3 %	5 %
Relocaliser des bureaux ou des usines au Canada	0 %	0 %	3 %	4 %	0 %
Relocaliser des bureaux ou des usines dans un autre pays	0 %	2 %	0 %	<b>4 % ↑</b>	0 %

Base : Les répondants touchés par la mise en place de tarifs douaniers. Les mentions multiples étaient permises; pour cette raison, le total ne correspond pas à 100 %.



# Stratégies envisagées pour réduire l'impact des tarifs douaniers

Q.12 Quelles **stratégies** votre entreprise a-t-elle envisagées [...] pour réduire ou éviter ces impacts négatifs?

	Atlantique (n=24)	Québec (n=69)	Ontario (n=115)	Prairies (n=71)	C.-B. et Nord (n=55)
Accroître le commerce avec d'autres pays	38 %	33 %	24 %	21 %	21 %
Développer des partenariats ou des alliances	42 %	20 %	21 %	28 %	25 %
Accroître notre présence dans les marchés locaux	24 %	14 %	25 %	19 %	11 %
Restructurer les opérations	31 %	19 %	13 %	16 %	12 %
Investir davantage dans l'innovation et en R. et D.	8 %	8 %	17 %	15 %	14 %
Renouveler des partenariats ou des alliances	16 %	18 %	12 %	16 %	4 %
Ouvrir des bureaux ou des usines aux É.-U.	5 %	7 %	12 %	12 %	12 %
Réduire notre présence aux États-Unis	8 %	8 %	8 %	18 % ↑	7 %
Ouvrir des bureaux ou des usines dans un autre pays	16 %	9 %	7 %	17 %	10 %
Revoir l'ampleur de projets actuels	10 %	9 %	7 %	10 %	12 %
Relocaliser des bureaux ou usines aux É.-U.	0 %	6 %	8 %	15 %	9 %
Relocaliser des bureaux ou des usines dans un autre pays	12 %	2 % ↓	7 %	12 %	10 %
Relocaliser des bureaux ou des usines au Canada	0 %	2 %	3 %	12 % ↑	4 %

Base : Les répondants touchés par la mise en place de tarifs douaniers. Les mentions multiples étaient permises; pour cette raison, le total ne correspond pas à 100 %.



**Merci.**

Recherche et intelligence de marché

Contactez-nous à :

[recherchemarketing@bdc.ca](mailto:recherchemarketing@bdc.ca)