

Le fardeau de l'incertitude : Comment les entreprises nord-américaines adaptent leur réponse aux droits de douane et les coûts réels de la volatilité des échanges

Une nouvelle recherche de Purolator révèle comment les entreprises canadiennes et américaines orientent leur réponse aux tarifs et pour la suite

Table des matières

Sommaire.....	3
L'état Actuel Du Commerce Nord-Américain.....	7
Deux Pays, Deux Lutttes Différentes.....	11
La Façon Dont Les Entreprises Canadiennes Et Américaines Répondent L'incertitude Tarifaire.....	18
Préparation À L'examen De L'ACEUM 2026.....	25
Ce Dont Les Entreprises Canadiennes Et Américaines Ont Besoin De Leurs Partenaires D'expédition Transfrontalière.....	29
Principales Constatations Par Industrie.....	34
Entreprises Du Secteur Industriel : Les Plus Exposées Et Les Plus Actives	
Entreprises Du Secteur De La Vente Au Détail : Les Plus Perturbées Et Les Moins Préparées	
Entreprises Du Secteur De La Santé : Protégées Pour L'instant, Mais Surveillent La Situation De Près	
Entreprises Du Secteur Des Technologies : Exposées, Mais Limitées	
Votre Cadre De Travail Sur 12 Mois Pour Vous Préparer À L'examen De L'ACEUM....	41
Conclusion :La Certitude Est Le Nouvel Avantage Concurrentiel Dans L'expédition Transfrontalière.....	44
À Propos De Purolator.....	48
Méthodologie.....	49

Sommaire

Les tarifs changent. Les politiques commerciales se transforment. Mais pour les [entreprises qui acheminent des marchandises par la frontière canado-américaine](#) et à l'international, la chose la plus difficile à gérer n'est pas le coût. C'est le fardeau de ne pas savoir ce qui arrivera ensuite.

En 2026, [Purolator](#) a donné le mandat à [HelloInfo](#) de mener un sondage auprès de 348 décideurs en expédition et logistique des chaînes d'approvisionnement des secteurs [industriel](#), [de la vente au détail](#), [de la santé](#) et des [technologies](#) au Canada et aux États-Unis. Outre de simplement comprendre comment les expéditeurs [canadiens](#) et [américains](#) composent avec un environnement tarifaire incertain, nous voulions donner aux entreprises un cadre de travail proactif pour les aider à passer de l'exposition à l'action.

Le sondage quantitatif a été suivi de 41 entrevues détaillées avec des dirigeants des services de logistique et d'approvisionnement dans les deux pays afin d'obtenir une profondeur qualitative allant au-delà des chiffres. Les répondants étaient répartis également entre le Canada et les É.-U. et représentaient des entreprises allant de moins de 500 à plus de 5 000 employés*.

Dans cette étude, nous avons découvert que 91 % des entreprises canadiennes et américaines

91 %

des entreprises canadiennes et américaines rapportent avoir des préoccupations à l'égard des changements de politique commerciale

rapportent avoir des préoccupations à l'égard des [changements de politique commerciale](#). Les augmentations de coûts, les perturbations dans la chaîne d'approvisionnement et la complexité de l'expédition transfrontalière sont toutes devenues des défis pour les entreprises des deux pays. Soixante-quatorze pour cent indiquent que les changements de politique commerciale ont eu un impact modéré à important sur la planification des activités. En moyenne, les entreprises rapportent que les tarifs ont touché les revenus de 23 %, une proportion qui demeure constante des deux côtés de la frontière.

Mais outre la logistique et les répercussions financières évidentes, le constat principal était ceci : **Les répondants, sans être invités à le faire, ont indiqué que l'incertitude tarifaire était pire que les tarifs eux-mêmes.** Alors que les tarifs sont un coût qui peut être modélisé, l'incertitude retient tout le monde, car elle donne l'impression à de nombreux leaders que c'est inutile de planifier.

Ce constat influe sur tout ce que vous trouverez dans ce rapport.

Purolator a commandé cette étude détaillée indépendante auprès de 348 entreprises et qui a inclus 41 entrevues en profondeur, pour donner à ses clients l'information et les données dont ils ont besoin pour composer avec l'incertitude tarifaire. Nous avons accompli ce travail pour que vous n'ayez pas à gérer l'issue de l'examen de l'ACEUM seul.

Deux pays, une crise, des expériences différentes

Les entreprises canadiennes et américaines doivent composer avec l'incertitude tarifaire, mais elles ne sont pas engagées dans la même lutte.

Pour les entreprises canadiennes, les [tarifs américains](#) sur les marchandises importées du Canada réduisent la compétitivité des exportations canadiennes dans le marché américain, tandis que la dépendance du Canada aux É.-U. à titre de partenaire commercial le plus important rend difficile la diversification pour se protéger de cette exposition. Les entreprises américaines, d'autre part, subissent un fardeau principalement unidirectionnel : L'augmentation des coûts sans le même risque de dépendance qui rend la situation canadienne si grave.

53 %

des répondants ont perdu des clients en raison des tarifs, mais les entreprises canadiennes rapportent des pertes plus élevées que leurs homologues américaines dans toutes les industries

Le résultat est un écart mesurable dans les résultats. Près de la moitié de tous les répondants (53 %) ont perdu des clients en raison des tarifs, mais les entreprises canadiennes rapportent des pertes plus élevées que leurs homologues américaines dans toutes les industries. Cette perte est la plus marquée dans le secteur de la vente au détail, où 70 % des entreprises canadiennes ont perdu des clients (c. 41 % des

détaillants américains) et le secteur de la santé où les entreprises canadiennes ont perdu davantage que leurs homologues américaines, à 67 % c. 44 %. La pression sur les tarifs, les perturbations opérationnelles et le pessimisme au sujet de l'issue de l'examen de l'ACEUM sont également considérablement plus élevés au nord de la frontière.



Pour les entreprises canadiennes qui doivent composer avec une perte de compétitivité dans les marchés américains, voici comment protéger les marges :

1. Schématiser l'exposition bidirectionnelle :

Menez une évaluation complète des coûts des droits pour les matériaux bruts américains et les produits finis expédiés vers les É.-U. Utilisez ces données pour déterminer les UGS les plus vulnérables à l'évolution des mesures de représailles.

2. Faire de la certification ACEUM une obligation :

Rendez la certification ACEUM obligatoire pour tous les envois des fournisseurs américains immédiatement pour éviter de payer des droits inutilement sur les marchandises conformes.

3. Ayez recours à l'expertise combinée de Purolator et de Livingston International :

Nous déterminerons si votre approvisionnement actuel aux É.-U. peut être diversifié ou si les mandats « d'achat local » sont financièrement viables étant donné la situation tarifaire actuelle.

Les entreprises sont en rattrapage

La communauté d'affaires n'a pas été passive face à cette incertitude. Quatre-vingt-treize pour cent des répondants ont apporté des changements opérationnels au cours des 18 derniers mois pour [atténuer l'impact des tarifs](#) et les [perturbations dans la chaîne d'approvisionnement](#), notamment en changeant de fournisseur, en réacheminant les envois, en investissant dans les pratiques douanières et souvent en sortant des marchés ou en éliminant des lignes complètes de produits. Près de la moitié ont augmenté les prix et la plupart s'attendent à apporter d'autres changements à ceux-ci au cours des 18 prochains mois, peu importe la façon dont les politiques commerciales évolueront.

93 %

des répondants ont apporté des changements opérationnels au cours des 18 derniers mois pour atténuer l'impact des tarifs

Mais la stratégie est encore de rattraper la réalité. Les barèmes de prix demeurent non résolus. La préparation en vue de l'examen de l'ACEUM est minime pour la plupart des entreprises, tout particulièrement pour les moyennes entreprises qui subissent une exposition réelle, mais qui ont une infrastructure interne limitée pour gérer celle-ci. La pression de se préparer à l'examen de l'ACEUM est présente et certaines entreprises sont mieux préparées que d'autres.

Les entreprises sont en rattrapage

Près de 80 % des répondants ont indiqué se sentir soutenus par leurs fournisseurs de services d'expédition, mais le portrait quantitatif est plus compliqué. Durant la période de plus grande volatilité tarifaire, plusieurs entreprises ont indiqué que leur partenaire d'expédition transfrontalière était tout aussi confus au lieu d'agir comme un guide proactif. Les communications tardaient à arriver, et les conseils étaient contradictoires et réactifs alors que les entreprises avaient le plus besoin de conseils proactifs.

Ce que veulent les entreprises de leur partenaire d'expédition transfrontalière est clair :

- Une analyse proactive de l'exposition au risque tarifaire
- Des conseils opérationnels pratiques
- Des clarifications sur les répercussions de l'examen de l'ACEUM
- Un point de contact unique lorsque les choses tournent mal

Les fournisseurs qui répondent à ces besoins essentiels gagneront des clients fidèles qui resteront après ce cycle tarifaire.

Purolator possède l'un des plus grands réseaux de messagerie et de transport de fret du Canada et est [spécialiste des transports transfrontaliers](#); l'entreprise participe activement à ces conversations dans toutes les industries. Nous avons préparé cette analyse approfondie des impacts tarifaires pour vous aider à vous préparer pour la suite. Les sections ci-dessous vous permettront d'y parvenir.

Comment utiliser ce rapport

Cette étude a été menée pour présenter aux entreprises canadiennes et américaines des étapes concrètes pour composer avec un environnement défini par l'incertitude. Les sections suivantes présentent chacun de ces thèmes avec des données pour chaque pays, industrie et taille d'entreprise et se terminent par un cadre de travail pratique décrivant les mesures les plus importantes à prendre au cours des 12 prochains mois.

La situation est complexe, mais la voie vers l'avenir est plus claire qu'elle ne peut le sembler à l'heure actuelle.

*Cette recherche a été commandée (et payée) par Purolator et a été menée par HelloInfo, une firme indépendante d'étude de marché. Purolator n'a pas été identifiée comme le commanditaire durant la collecte des données.



Apprenez comment améliorer l'efficacité du transport transfrontalier



L'état actuel du commerce nord-américain



Pendant des décennies, la relation commerciale canado-américaine a été l'un des partenariats économiques les plus stables et intégrés du monde. Les chaînes d'approvisionnement transfrontalières ont été bâties sur l'hypothèse que les marchandises seraient acheminées, que les règles seraient maintenues et que le coût de transiger au-delà de la frontière demeurerait facile à gérer.

De nombreuses industries se sont probablement structurées en fonction de cette hypothèse. Les relations avec les fournisseurs, les réseaux de distribution, les modèles de prix et les stratégies de croissance ont été bâtis sur les bases d'une relation commerciale qui, malgré ses tensions occasionnelles, demeurerait fiable. Mais cette situation n'est plus réelle.

À propos de cette étude

Cette étude est bien plus qu'une compilation de données, il s'agit d'un investissement stratégique qu'a fait Purolator pour ses clients. L'entreprise voulait aller au-delà des gros titres pour présenter un plan de route concret des choses à venir pour qu'aucune entreprise nord-américaine n'ait à porter le fardeau de l'incertitude seule.

Pour comprendre comment les entreprises des deux côtés de la frontière subissent cette nouvelle réalité et composent avec elle, Purolator a donné le mandat à HelloInfo de mener une étude indépendante et complète auprès de 348 décideurs du secteur de la chaîne d'approvisionnement et de la logistique aux États-Unis et au Canada au début de l'année 2026. Un nombre égal de répondants a été sélectionné dans les deux pays et ceux-ci venaient de quatre industries (industriel, vente au détail, santé et technologies) et la taille des entreprises allait de moins de 500 employés à plus de 5 000.

Cette étude quantitative a été suivie de 41 entrevues en profondeur avec des leaders des secteurs de la logistique et de l'approvisionnement pour apporter la profondeur quantitative nécessaire pour comprendre la réalité humaine au-delà des données.

Ces efforts ont permis de dresser le portrait le plus détaillé disponible de la façon dont les entreprises nord-américaines composent avec cette ère d'incertitude commerciale, y répondent et se préparent.

Comment nous en sommes venus là : Une courte histoire des échanges commerciaux actuels entre le Canada et les É.-U. et de l'incertitude tarifaire

L'environnement commercial mondial actuel n'est pas apparu soudainement. Il a été instauré sous la forme de mesures tarifaires ciblées et a rapidement dégénéré pour devenir une des périodes les plus perturbatrices de l'histoire des échanges nord-américains.

Période	Ce qui s'est passé
Février 2025	L'administration Trump impose un tarif de 25 % sur les marchandises canadiennes et mexicaines, pour des raisons de sécurité nationale.
Février 2025	Le Canada répond avec des tarifs de représailles sur environ 30 milliards de dollars CAN en marchandises américaines.
Mars- avril 2025	L'escalade continue et touche les secteurs de l'acier, de l'aluminium et automobile. Par conséquent, les exportations canadiennes vers les É.-U. chutent drastiquement.
Août 2025	Les É.-U. éliminent l'exemption de minimis pour les envois de faible valeur, ce qui a une incidence drastique sur les secteurs de la vente au détail et du commerce électronique.

Période	Ce qui s'est passé
Février 2026	La Cour suprême des É.-U. annule les tarifs mondiaux imposés en vertu de l'IEEPA et les É.-U. imposent un tarif mondial de 10 % en vertu de la Section 122 de la Trade Act of 1974.
Février 2026	Les marchandises conformes à l'ACEUM demeurent exemptées des tarifs de la Section 122, ce qui renforce la valeur de la certification.
Juillet 2026	L'examen conjoint de l'ACEUM aura lieu, où les trois gouvernements doivent déterminer s'ils prolongeront l'accord pour 16 ans.

Ce que l'étude révèle : L'incertitude tarifaire est la première préoccupation en matière d'expédition transfrontalière

Le niveau de préoccupation dans le milieu des affaires est frappant : 91 % des répondants rapportent des préoccupations au sujet des changements dans les politiques commerciales mondiales; 32 % se décrivent comme étant très préoccupés et 35 %, comme étant préoccupés. Seule une petite minorité, principalement dans le secteur de la santé où les exemptions tarifaires offrent souvent une protection, ne signale aucune préoccupation.



91 %

des entreprises, toutes industries confondues, rapportent avoir des préoccupations à l'égard des changements de politique commerciale

Ces préoccupations se reflètent directement dans les perturbations : 74% des répondants indiquent que les changements de politique commerciale ont eu un impact modéré à important sur la planification des activités. Lorsque les règles qui

gouvernent les décisions d'affaires peuvent changer avec peu de préavis, les entreprises ont de la difficulté à prédire les coûts, à établir des prix, à négocier les contrats avec les fournisseurs et à investir.



Découvrez comment les tarifs transforment les activités transfrontalières

L'impact financier est considérable et consistant des deux côtés de la frontière. En moyenne, les entreprises rapportent que les tarifs ont eu une incidence d'environ 23 cents par dollar (22,6 % pour les entreprises canadiennes et 22,9% pour les entreprises américaines). Parmi les répondants canadiens qui ont quantifié l'impact en dollars, les entreprises perdent en moyenne 661 000 \$ et certaines ont absorbé des pertes allant jusqu'à 3,5 millions de dollars. Pour les répondants américains, la moyenne était de 710 000 \$, avec des pertes pouvant aller jusqu'à 5 millions de dollars.

Impact financier des tarifs



661 000 \$

jusqu'à 3,5 millions de \$



710 000 \$

jusqu'à 5 millions de \$

Les coûts liés aux tarifs sont maintenant devenus la principale préoccupation en matière d'expédition transfrontalière et de commerce des entreprises des deux pays, et ont été classés au premier rang par 45 % de tous les répondants. C'est plus de trois fois la proportion de la deuxième préoccupation (augmentation générale des coûts d'expédition, à 13 %).

Mais le constat le plus important de cette étude n'est pas de nature financière. Durant les 41 entrevues en profondeur, **les leaders des secteurs de la logistique et de la chaîne d'approvisionnement ont indiqué à répétition que l'imprévisibilité est pire que les tarifs eux-mêmes.**

Un tarif est un coût. Il peut être modélisé, absorbé, passé à d'autres ou intégré à un contrat. L'incertitude est différente. Elle paralyse la planification, retarde les investissements et force les entreprises à être en mode réaction. Au lieu de se préparer pour l'avenir, elles doivent se concentrer à répondre à ce qui vient de se passer. **Plusieurs répondants ont indiqué qu'ils sont arrivés à un point où la planification à long terme n'est pas seulement difficile, mais futile.**

« Tous les jours, je m'attends à des perturbations. Je ne crois pas que nous pouvons planifier l'avenir; nous sommes presque au point où cela ne nous aiderait pas vraiment. »

— *Un détaillant aux É.-U.*

C'est là le principal défi de l'environnement commercial actuel. Mais avec les bonnes mesures de protection, les bons partenaires et les stratégies visionnaires appropriées, les entreprises au Canada et aux É.-U. peuvent se préparer pour la suite.



Deux pays, deux luttres différentes



Les entreprises canadiennes et américaines composent avec le même environnement tarifaire, mais elles ne se livrent pas à la même bataille. La nature de la pression, la portée des perturbations et les options disponibles pour répondre diffèrent considérablement d'un côté et l'autre de la frontière. Connaître ces différences est essentiel pour comprendre les constats de notre étude.



Le défi canadien : La dépendance à la relation commerciale avec les É.-U.

Pour les entreprises canadiennes, l'environnement tarifaire a créé un double fardeau et peu de voies de sortie. Les tarifs américains sur les exportations canadiennes ont réduit la compétitivité des marchandises acheminées vers les É.-U., tandis que les [tarifs de représailles sur des importations américaines spécifiques](#) ont simultanément augmenté le coût des marchandises acheminées vers le Canada. Pour les entreprises qui vendent dans le marché américain et qui s'approvisionnent auprès de fournisseurs américains (ce qui vise une grande partie des entreprises des secteurs industriel, de la vente au détail et manufacturier du Canada), la pression vient souvent des deux directions simultanément.

Cette réalité est exacerbée par des facteurs de géographie et de dépendance. Les É.-U. sont le plus important partenaire commercial du Canada, alors pour la plupart des entreprises canadiennes, la diversification à l'abri du marché américain est complexe. Les entreprises qui tentent de le faire doivent investir des sommes considérables et composer avec l'incertitude du potentiel de rentabilité des nouveaux marchés.



Le défi américain : Plus large, mais plus unidirectionnel

Les entreprises américaines sont confrontées à un défi différent, mais tout de même considérable. L'instinct « d'acheter local » comme mesure d'atténuation des tarifs a été moins efficace que prévu, car les fournisseurs au pays importent fréquemment des matériaux bruts exposés aux tarifs. Un fabricant américain qui s'approvisionne en acier, en composants électroniques ou en ingrédients pharmaceutiques auprès de fournisseurs locaux doit encore, dans de nombreux cas, absorber les coûts des tarifs payés en amont indirectement.

Cela se traduit en un environnement commercial où le coût des tarifs est diffus et difficile à retracer, ce qui nuit à leur modélisation et à leur compensation, comparativement à un droit imposé à une marchandise importée spécifique.



L'écart dans les résultats

Les pressions différentes de chaque côté de la frontière ont donné lieu à des résultats quantifiables différents et les données rendent cet écart visible.

La perte de clients est une tendance constante dans les deux pays : 17 répondants ont indiqué qu'il s'agissait de leur première préoccupation en matière de commerce et 24, leur deuxième. Les entreprises canadiennes et américaines ont la même tendance à la classer parmi leurs deux principales préoccupations, mais les entreprises américaines du secteur industriel et les entreprises canadiennes du secteur de la vente en détail montrent les plus grands signes de son

impact. Étant donné la taille des échantillons, il s'agit d'indicateurs directionnels plutôt que des constats statistiques définitifs, mais les données indiquent l'endroit où les conséquences se font le plus sentir.



Les détaillants canadiens sont **1,7 fois plus** susceptibles de rapporter des pertes de clients que leurs homologues américains.

Plus de la moitié de tous les répondants (53 %) disent avoir perdu des clients en raison de l'impact des tarifs (61 % des entreprises canadiennes c. 44 % de leurs homologues américaines). Aux É.-U., la perte de clients est relativement constante entre les industries et aucun secteur ne se démarque particulièrement. Au Canada, cette perte est plus prononcée dans les secteurs de la vente au détail et de la santé : 70 % des entreprises du secteur de la vente au détail et 67 % des entreprises du secteur de la santé ont perdu des clients (c. 41 % des entreprises américaines du secteur de la vente au détail et 44 % des entreprises américaines du secteur de la santé).

« Sur nos 10 principaux clients, nous en avons perdu deux qui ont décidé de choisir une autre chaîne d'approvisionnement qui garantissait l'absence de fluctuations ou d'incertitude. »

— Une entreprise du secteur des technologies aux É.-U.

La pression sur les prix raconte une histoire similaire. Les entreprises canadiennes ont statistiquement plus tendance à avoir augmenté leurs prix que leurs homologues américaines, ce qui démontre l'effet cumulatif de l'augmentation simultanée des coûts des deux côtés de leur chaîne d'approvisionnement. Et le sentiment au

sujet de l'avenir diffère grandement : 69 % des répondants aux É.-U., se disent optimistes à l'égard de l'issue de l'examen de l'ACEUM de juillet, comparativement à seulement 55 % des répondants canadiens. Cet écart montre concrètement qui a le plus à perdre si l'examen donne lieu à un résultat défavorable.

« Nous devons considérer que dans ces genres de litiges, généralement la partie la plus forte gagne. Les É.-U. sont la partie la plus forte dans notre situation. Ils auront probablement les avantages. »

— Entreprise du secteur de la santé canadienne



Pourquoi chaque industrie ressent l'impact des tarifs différemment

L'environnement tarifaire n'a pas touché tous les secteurs équitablement. La nature des produits d'une entreprise, l'origine géographique de l'approvisionnement et le recours à l'expédition transfrontalière ont une incidence directe sur l'exposition et les outils disponibles pour réagir.

Le secteur industriel a été le plus durement frappé



80 %+

des répondants du secteur industriel ont senti un impact dans la planification de leurs activités en raison des tarifs

Les entreprises industrielles ressentent l'impact des tarifs plus que tout autre secteur. Peu de marchandises industrielles bénéficient d'exemptions tarifaires en général, ce qui oblige les entreprises à absorber les coûts, à les transférer ou à restructurer complètement leurs chaînes d'approvisionnement. Les entreprises canadiennes du secteur industriel doivent également composer avec les tarifs de représailles sur les importations américaines; ce sont elles qui ont l'exposition la plus prononcée sur le plan du commerce transfrontalier dans l'ensemble des données.



[Apprenez comment à composer avec les tarifs du commerce transfrontalier](#)



La façon dont Purolator et Livingston International soutiennent les entreprises industrielles :

Délocaliser les activités manufacturières est une tâche gigantesque. Les experts de Livingston fournissent l'analyse des coûts tarifaires initiale et la stratégie de certification ACEUM pour confirmer que la délocalisation est viable, tandis que le réseau de transport de fret de Purolator gère la logistique complexe du transfert de votre chaîne d'approvisionnement dans de nouvelles régions, comme le Mexique.

[Travaillez avec nous](#)



[Explorez la réponse du secteur industriel aux tarifs](#)

Le secteur de la vente au détail est principalement touché par les changements apportés à l'exemption de minimis

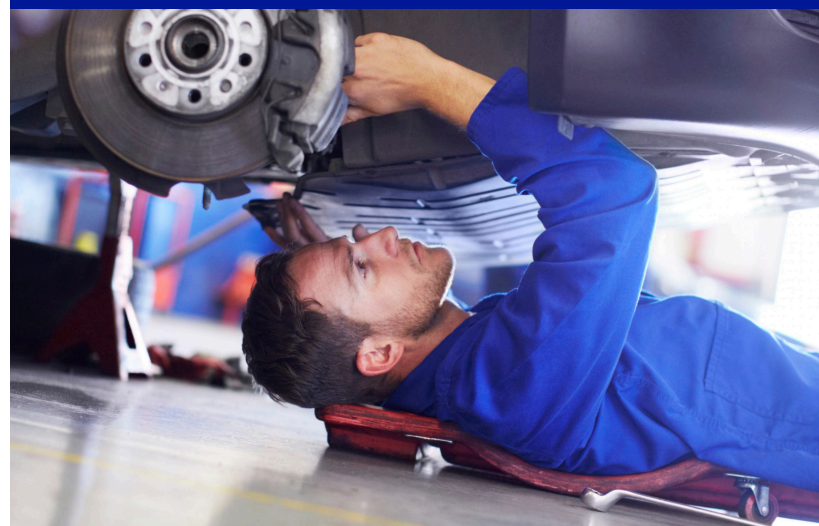


Les détaillants canadiens sont 1,7 fois plus susceptibles de rapporter des pertes de clients que leurs homologues américains (70 % c. 41 %)

Les entreprises du secteur de la vente au détail subissent également une forte exposition aux tarifs en raison de la suspension de [l'exemption de minimis](#), qui permettait auparavant de faire entrer des envois de valeur inférieure à 800 \$ aux É.-U. sans droits. L'élimination de ce seuil a touché le secteur de la vente au détail, particulièrement le commerce électronique et les volumes de marchandises au détail à la frontière, plus fort que toute autre industrie. Le taux de certification ACEUM dans le secteur de la vente au détail est également le plus bas de tous les secteurs étant donné que la plupart de ses sources d'approvisionnement sont situées en Asie-Pacifique, ce qui signifie que les moyens de protection offerts aux autres industries sont en grande partie hors de portée pour les détaillants.



[Découvrez ce que signifient les changements aux exemptions de minimis pour votre entreprise](#)





La façon dont Purolator et Livingston International soutiennent les détaillants :

Purolator et Livingston International aident les détaillants à bâtir des stratégies de commerce électronique qui ne se fondent plus sur des seuils exemptés de droits qui ne sont plus valides à l'heure actuelle. Pendant que Livingston détermine les classifications HTS appropriées pour réduire les droits, Purolator offre le regroupement des envois et des options d'exécution des commandes aux É.-U. pour réduire la fréquence des passages à la frontière et réduire les délais de transit.

[Travaillez avec nous](#)



Explorez la réponse du secteur de la vente au détail aux tarifs

Le secteur de la santé a été en grande partie isolé des tarifs en raison de codes HTS exemptés de droits



Seulement 50 % des entreprises du secteur de la santé sont préoccupées par les changements tarifaires; il s'agit du taux le plus bas de tous les secteurs

Le secteur de la santé est l'exception dans cet ensemble de données. Les produits du secteur de la santé sont fréquemment associés à des codes HTS qui sont généralement exemptés de droits en vertu de l'ACEUM ou expédiés à des valeurs supérieures aux seuils qui déclenchent les mesures tarifaires les plus perturbatrices. Ces mesures ont isolé en partie le secteur du choc financier qui a touché les autres industries. Toutefois, cette protection est due à la classification, il ne s'agit pas d'une immunité complète. Toute nouvelle négociation de l'ACEUM

qui modifierait les catégories exemptées pourrait changer la situation rapidement.

Les entreprises du secteur de la santé américaines rapportent des niveaux de préoccupation moins élevés que leurs homologues des secteurs industriel et détaillants et leurs chaînes d'approvisionnement situées en grande partie au pays les ont protégées de la pression tarifaire que subissent les autres secteurs. Mais l'approvisionnement en santé va bien au-delà de l'Amérique du Nord, ce qui rend ces protections inutiles pour de nombreux produits. De plus, le secteur pharmaceutique fait également l'objet d'une enquête en vertu de la Section 232 sur les importations pharmaceutiques qui pourrait potentiellement entraîner l'imposition de tarifs de 100 % sur les produits pharmaceutiques brevetés et les ingrédients pharmaceutiques actifs. Pour les entreprises du secteur de la santé dont la chaîne d'approvisionnement en produits pharmaceutiques se trouve à l'extérieur de l'Amérique du Nord, les mois à venir pourraient être très différents de la stabilité relative dont elles ont bénéficié au cours des 18 derniers mois.



La façon dont Purolator et Livingston International soutiennent les entreprises du secteur de la santé :

Dans le secteur de la santé, la certitude vient des données et des communications. Livingston réalise des tests avec vos codes HTS actuels pour confirmer que leur exemption sera maintenue à la suite de l'examen de 2026, tandis que Purolator agit à titre de point de contact unique qui veille à ce que vous ne soyez jamais laissé au dépourvu durant les périodes de volatilité commerciale.

[Travaillez avec nous](#)



Explorez la réponse du secteur de la santé aux tarifs

Le secteur des technologies est aux prises avec la conformité et la documentation



Les entreprises du secteur des technologies aux É.-U. sont 1,5 fois plus enclines que leurs homologues canadiennes à investir dans des pratiques douanières stratégiques au cours des 18 prochains mois.

Les entreprises du secteur des technologies ont un problème structurel qui les distingue des autres industries. La plupart des activités de fabrication sont concentrées en Asie, ce qui offre peu de possibilités de restructurer rapidement la chaîne d'approvisionnement en réponse aux tarifs. Le principal fardeau pour le secteur des technologies est lié à la conformité et à la complexité de la documentation. Les entreprises doivent revoir leur structure de facturation commerciale, gérer les codes HTS avec précision et composer avec les règles de la documentation sur l'origine plutôt que d'assumer directement les coûts des droits qui frappent les entreprises des secteurs industriel et de la vente au détail. L'exposition est réelle, mais les leviers sont les plus difficiles et coûteux à actionner de tous les secteurs.



La façon dont Purolator et Livingston International soutiennent les entreprises du secteur des technologies :

Les entreprises technologiques gèrent les tarifs au moyen de la conformité et non pas seulement de changements structurels. Grâce à l'Assistant commercial de Purolator et aux experts en commerce de Livingston, nous offrons les services-conseils dont vous avez besoin sur la documentation liée aux règles d'origine et la reclassification HTS, avec le soutien d'un réseau de messagerie qui atteint la totalité des codes postaux canadiens.

[Travaillez avec nous](#)



Explorez la réponse du secteur des technologies aux tarifs



Impact des tarifs par industrie



Secteur de la santé

Les chaînes d'approvisionnement situées en grande partie au pays ont protégé en partie des pressions tarifaires subies par les autres secteurs. Mais pour les marchandises acquises à l'extérieur de l'Amérique du Nord, ces protections sont inutiles.



Secteur industriel

Le plus exposé dans l'ensemble. Peu d'exemptions sont disponibles, les coûts augmentent des deux côtés de la chaîne d'approvisionnement pour les entreprises canadiennes et on observe la restructuration la plus agressive de tous les secteurs.



Secteur de la vente au détail

Le plus exposé aux changements aux exemptions de minimis. La suspension du seuil de 800 \$ donnant droit à une exemption des droits a frappé les volumes transfrontaliers du secteur du commerce électronique plus fort que toute autre industrie et le faible taux de certification ACEUM offre peu de moyens aux détaillants pour réagir.



Secteur des technologies

Exposé, mais limité. Les activités de fabrication sont concentrées à l'étranger et il y a peu de moyens de relocaliser rapidement, ce qui signifie que les entreprises technologiques gèrent le fardeau des tarifs avec des investissements dans la conformité plutôt que des changements structurels.

La pression pour les deux pays est réelle, les enjeux sont grands et le temps file; mais les entreprises des deux côtés de la frontière réagissent. La prochaine section examine ce qui distingue les entreprises qui composent avec l'incertitude tarifaire de celles qui sont encore en rattrapage.



La façon dont les entreprises canadiennes et américaines répondent à l'incertitude tarifaire



La communauté d'affaires nord-américaine n'a pas été passive face aux perturbations tarifaires. Dans les industries et dans les deux pays, les entreprises ont restructuré pour éviter la perturbation de leur chaîne d'approvisionnement, quitté des marchés, renégocié des contrats et absorbé des coûts, souvent simultanément. Mais l'échelle et la portée de la réponse aux tarifs varient considérablement d'un pays à l'autre, entre les industries et les entreprises de différentes tailles. Pour de nombreuses entreprises, la stratégie est encore de faire un rattrapage par rapport à une réalité qui a changé plus rapidement qu'aucun cycle de planification ne l'a anticipé.



Apprenez comment les expéditeurs transfrontaliers atténuent les répercussions des tarifs



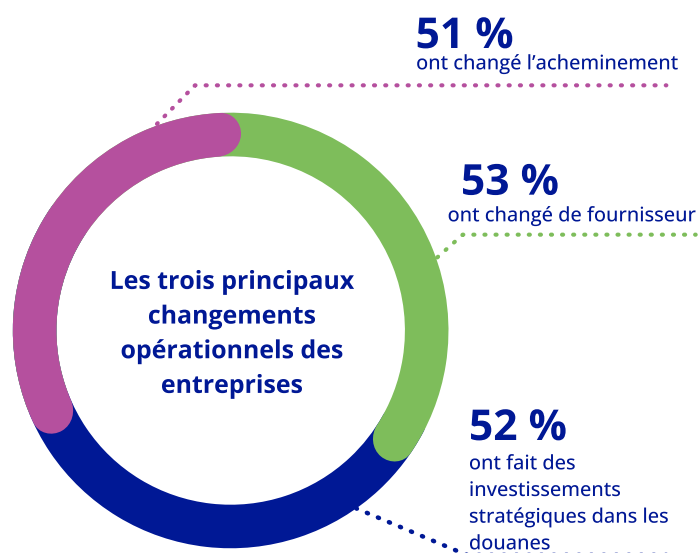
Ce que les entreprises ont fait jusqu'à présent



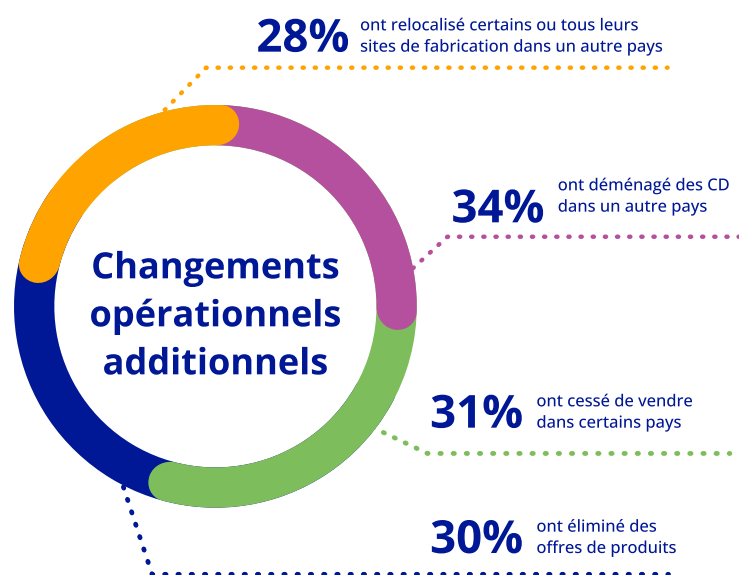
93 % des répondants ont apporté au moins un changement opérationnel au cours des 18 derniers mois

Quatre-vingt-treize pour cent des répondants ont apporté au moins un changement opérationnel au cours des 18 derniers mois en raison des changements tarifaires. Les actions les plus courantes révèlent une priorité claire : Réduire l'exposition, optimiser les coûts et ajouter de la souplesse dans des chaînes d'approvisionnement qui avaient été conçues pour un environnement plus stable.

La diversification des fournisseurs figure en tête de liste, avec 53 % des répondants ayant indiqué avoir changé de fournisseurs pour d'autres se trouvant dans des pays aux tarifs moins élevés. Les investissements stratégiques dans les douanes suivent à 52 %, y compris les investissements dans les accords de libre-échange, l'ingénierie des tarifs et la reclassification des codes HTS. Environ la moitié (51 %) ont apporté des changements à l'acheminement, ce qui montre un changement généralisé dans la façon dont les marchandises traversent la frontière plutôt que simplement mettre l'accent sur l'origine.



Au-delà de ces trois mesures, le portrait devient plus structurel : 34 % ont déménagé leurs centres de distribution dans d'autres pays, 31 % ont cessé de vendre dans certains pays et 30 % ont éliminé des offres de produits. Vingt-huit pour cent ont relocalisé tous leurs sites de fabrication dans un autre pays, un travail opérationnel gigantesque qui signale non seulement une adaptation à court terme, mais également une stratégie à long terme pour atténuer les perturbations dans la chaîne d'approvisionnement.



Apprenez-en plus sur les occasions d'allégement tarifaire et de commerce international

Entretemps, 7 % rapportent n'avoir apporté aucun des changements opérationnels indiqués. Toutefois, cette réponse vient principalement des petites entreprises qui n'ont pas le capital ou l'infrastructure pour réagir ou qui ne savent pas si l'environnement tarifaire sera maintenu et qui ne voient pas le point d'apporter des changements structurels qui pourraient devoir être modifiés à tout moment.



Où la réponse aux tarifs diverge : Canada c. É.-U.

La nature de la [réponse opérationnelle aux tarifs](#) diffère considérablement d'un pays à l'autre. Soixante-huit pour cent des répondants canadiens ont ajusté leurs activités d'expédition à destination et en provenance des États-Unis en raison des tarifs et des changements apportés aux règles de minimis. Cette proportion est considérablement moins élevée chez les entreprises américaines pour lesquelles les changements sont directement moins perturbateurs pour les marchandises qui traversent la frontière.

Parmi les entreprises canadiennes qui ont ajusté leurs activités d'expédition vers les É.-U. :

55% diminuent leur recours aux fournisseurs aux É.-U.

47% transmettent les frais additionnels aux fournisseurs situés aux É.-U.

43% déménagent des entrepôts ou des établissements de traitement au Canada

Le principe « d'achat local » a évolué, d'une préférence informelle pour devenir un mandat opérationnel officiel dans certaines entreprises canadiennes. Ce changement minimise les partenariats aux É.-U. en faveur de relations au pays et cette tendance est motivée tant par l'environnement politique que par les facteurs économiques liés aux tarifs

Les entreprises industrielles américaines, pendant ce temps, sont plus enclines à absorber les coûts et à investir dans les pratiques douanières stratégiques que de quitter des marchés, ce qui suggère une analyse différente des risques et des leviers disponibles.



Apprenez comment les entreprises américaines répondent à l'incertitude tarifaire



Le Mexique comble la lacune pour de nombreux expéditeurs transfrontaliers

[Le Mexique émerge comme une zone stratégique](#)

pour les entreprises des deux côtés de la frontière. À titre de pays membre de l'ACEUM pour la fabrication et la distribution, le Mexique permet aux entreprises de réduire leur exposition directe à la frontière canado-américaine tout en pouvant se prévaloir des protections de l'accord commercial. Au cours des 18 derniers mois, 19 entreprises ont déménagé des opérations de CD au Mexique et 23 autres ont relocalisé des activités manufacturières dans ce pays.

Les entreprises canadiennes sont prédominantes dans cette tendance, elles ont fait 12 des relocalisations de CD sur 19 et 12 des 23 déménagements de sites de fabrication sur 23; il s'agit d'un signal clair que les entreprises canadiennes prennent des mesures plus agressives que leurs homologues américaines en réponse aux tarifs.

Ces chiffres sont encore relativement modestes et la tendance vers le Mexique est davantage un

signe d'orientation plutôt qu'une migration massive. Mais cette orientation est constante et s'accélère : 22 entreprises prévoient déménager des opérations de CD au Mexique au cours des 18 prochains mois, et 24 planifient de relocaliser des activités de fabrication, ce qui suggère que la tendance se poursuivra, peu importe l'issue de l'examen de l'ACEUM.

Délocalisations industrielles vers le Mexique

Centres de distribution et fabrication

Au cours des 18 derniers mois



19

ont déplacé leurs opérations de centres de distribution

Au cours des 18 prochains mois



22

entreprises prévoient de déplacer leurs activités de centre de distribution



23

entreprises ont déplacé leurs activités manufacturières



24

entreprises prévoient de déplacer leurs activités manufacturières



Explorez comment la délocalisation à proximité au Mexique peut aider à réduire l'impact des tarifs



Les stratégies de tarification : Pas de résolution et sous pression

Sur le plan des prix, le portrait montre une adaptation généralisée et une incertitude persistante. Près de la moitié (49 %) des répondants indiquent avoir augmenté le prix de leurs produits finis, tandis que 43 % ont examiné leur stratégie de chaîne d'approvisionnement pour trouver des occasions de réduire les coûts. De plus, 42 % ont diminué leur marge de profit sur des produits, ils ont absorbé les coûts au lieu de les transférer. 39 % ont été forcés de réduire les coûts internes.

Stratégies d'ajustement des coûts au cours des 18 derniers mois

49 % ont augmenté le prix de leurs produits finis

43 % ont examiné leur stratégie de chaîne d'approvisionnement pour trouver des occasions de réduire les coûts

42 % ont réduit la marge de profit sur les produits

39 % ont été forcés de réduire les coûts internes

Trois modèles de tarification généraux ont émergé dans la communauté d'affaires : Transfert complet du coût des tarifs aux clients finaux, transfert partiel combiné à une réduction des marges et absorption complète lorsque la pression concurrentielle ou les contrats fixes ne laissent pas de place à une augmentation des prix. La plupart des entreprises adoptent une

approche mitoyenne, en transférant les coûts pour certains UGS ou segments de clientèle tout en les absorbant ailleurs et prévoient des augmentations de prix plus tard dans l'année au lieu de les appliquer immédiatement.

Stratégies d'ajustement des prix au cours des 18 prochains mois

86 % prévoient que leur entreprise modifie ses prix

50 % prévoient augmenter les prix de vente

50 % prévoient mener d'autres examens de leur chaîne d'approvisionnement pour réduire les coûts

Cela laisse peu de place à l'optimisme au sujet de la stabilité des prix. Quatre-vingt-six pour cent des répondants s'attendent à ce que leur entreprise modifie ses prix au cours des 18 prochains mois en raison des changements tarifaires et 50 % prévoient mener d'autres examens de leur chaîne d'approvisionnement pour réduire les coûts. Cette tendance se maintient, peu importe la façon dont la politique tarifaire évoluera, ce qui suggère que l'impact des tarifs sur les prix des 18 derniers mois a été intégré aux opérations plutôt que d'être temporaire.



Différences dans les industries : La réponse de chaque secteur

La réponse opérationnelle aux tarifs diffère d'un secteur à l'autre et est façonnée par l'exposition aux tarifs de chacune d'elles, l'origine de leur approvisionnement et les options disponibles.

Le secteur industriel apporte les changements les plus agressifs de tous les secteurs

Les entreprises industrielles sont les plus enclines à relocaliser leurs sites de fabrication, à cesser de vendre à certains pays et à éliminer des offres de produits complètement. Les entreprises industrielles canadiennes subissent la pression combinée des deux côtés de leur chaîne d'approvisionnement et sont plus enclines que leurs homologues américaines à planifier des éliminations de produits au cours des 18 prochains mois. Les entreprises industrielles américaines, en revanche, ont plus tendance à investir dans des pratiques douanières stratégiques (56 % c. 40 % des entreprises industrielles canadiennes).

Le secteur de la vente au détail ressent le plus lourd fardeau financier

La suspension de l'exemption de minimis a dévasté les volumes du commerce électronique transfrontalier de façons que n'ont pas observé les autres secteurs. Un répondant a confirmé que son entreprise cesserait complètement d'expédier vers les É.-U. Un autre absorbe des centaines de millions de dollars en nouveaux coûts. Les détaillants canadiens évaluent les investissements dans l'exécution des commandes et l'entreposage aux É.-U. afin de réduire la fréquence des passages à la frontière, mais l'incertitude tarifaire rend ces décisions importantes pratiquement impossibles à prendre.

Le secteur de la santé rapporte les plus bas niveaux de préoccupations et le plus petit nombre de changements opérationnels

Cette situation est principalement due aux codes HTS exempts de tarifs, à la valeur des envois qui sont supérieurs aux seuils déclenchant l'imposition de droits et aux chaînes d'approvisionnement situées en grande partie au

pays. Toutefois, ces protections ne s'appliquent pas aux marchandises acquises à l'extérieur de l'Amérique du Nord et toute issue de l'examen de l'ACEUM qui touche des catégories exemptées pourrait changer ce portrait rapidement.

Le secteur des technologies manque de souplesse pour apporter des changements proactifs

Comme indiqué précédemment, les activités manufacturières du secteur des technologies sont concentrées en Asie, ce qui offre peu de possibilités pour les entreprises technologiques de se relocaliser à proximité rapidement. Le principal fardeau du secteur des technologies a été la complexité de la conformité (comme revoir les structures de facturation commerciale, gérer la documentation relative aux règles d'origine et effectuer la reclassification des codes HTS) plutôt que le coût direct des tarifs qui a frappé les secteurs industriel et de la vente au détail. Les entreprises technologiques aux É.-U. sont 1,5 fois plus enclines que leurs homologues canadiennes d'investir dans les pratiques douanières stratégiques au cours des 18 prochains mois, ce qui reflète la réalisation que l'infrastructure de conformité proactive est en train de devenir un facteur de différenciation concurrentiel.

Au-delà du Mexique, une stratégie d'approvisionnement Chine + 1 est une tendance émergente dans les chaînes d'approvisionnement du secteur des technologies. Au lieu de regrouper les activités manufacturières dans un seul emplacement à l'étranger, les entreprises technologiques diversifient dans d'autres marchés, et le Vietnam est de plus en plus nommé comme destination principale. Purolator travaille déjà avec des clients du secteur des technologies pour concevoir des solutions pour la chaîne d'approvisionnement à partir du Vietnam vers le Canada, une tendance qui reflète la stratégie de

délocalisation vers des pays aux tarifs moins élevés et un effort à long terme de réduire la dépendance à un seul pays manufacturier.



Ce que les entreprises planifient pour la suite

Les entreprises s'adaptent, mais cet ajustement n'est pas un événement ponctuel. Il s'agit d'une refonte continue de l'expédition transfrontalière qui se poursuivra, peu importe les résultats de l'examen de l'ACEUM de juillet.

En ce qui concerne les prochaines étapes, les modifications dans l'acheminement constituent les changements opérationnels les plus planifiés à 44 %, suivi des investissements stratégiques dans les douanes à 43 % et les changements de fournisseurs, à 38 %. Trente-huit pour cent prévoient d'autres relocalisations de leurs activités manufacturières au cours des 18 prochains mois, en poursuivant ainsi le délaissement de l'Asie pour l'Amérique du Nord, avec le Mexique pour principale destination.

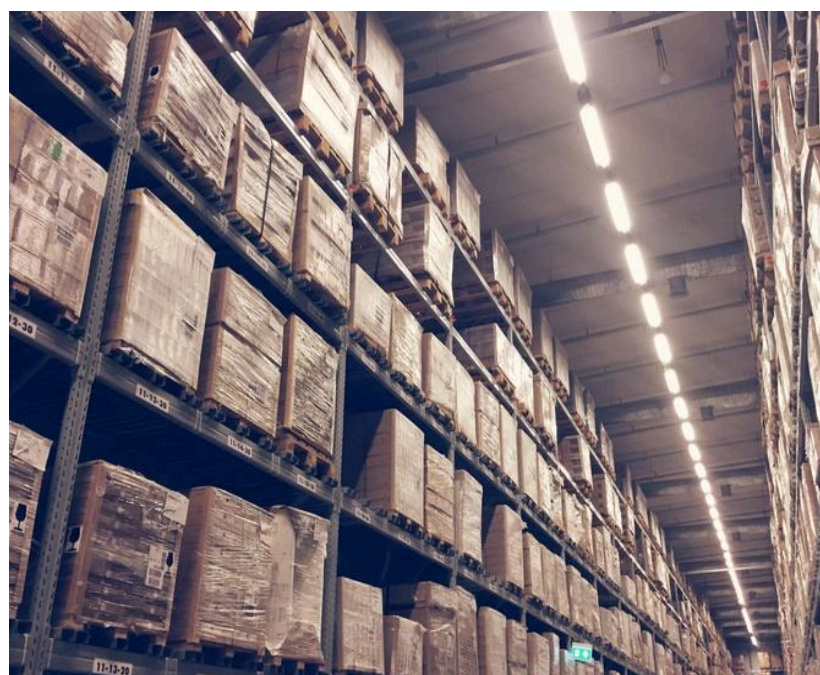
Pendant ce temps, 27 % prévoient éliminer des offres de produits et 20 % planifient de cesser de vendre dans d'autres pays. La Chine (18 répondants) et la Russie (7 répondants) sont les plus souvent nommées dans les départs de marchés futurs, et 11 répondants (tous canadiens) prévoient délaisser les É.-U. complètement.

39 % des répondants sont tout à fait prêts à mettre en œuvre immédiatement des changements

30 % ont besoin seulement d'une planification minimale avant d'agir

Sur le plan de la préparation aux changements tarifaires futurs, les données sont plus encourageantes que le rythme des changements ne le suggère : 39 % des répondants se décrivent comme tout à fait prêts à mettre en œuvre des changements immédiatement et 30 % indiquent qu'ils ont besoin seulement d'une planification minimale avant d'agir. Si on combine ces nombres, cela signifie que 69 % peuvent agir rapidement si la situation l'exige. Le secteur de la vente au détail, toutefois, est le moins préparé, avec seulement 32 % des entreprises tout à fait préparées, comparativement aux 44 % des entreprises du secteur des technologies. Cet écart montre les perturbations opérationnelles du secteur de la vente au détail et la complexité des changements aux règles de minimis à laquelle le secteur tente encore de s'adapter.

Les entreprises les mieux positionnées pour la suite ont un trait commun : Elles n'ont pas attendu des certitudes avant d'agir. Elles ont diversifié leurs fournisseurs, établi des relations avec des fabricants secondaires, investi dans une infrastructure de conformité à l'ACEUM et établi des plans en situation d'urgence avant d'en avoir besoin. L'occasion de se joindre à ce groupe existe encore, mais le temps presse.



Préparation à l'examen de l'ACEUM 2026



L'examen conjoint de l'ACEUM est prévu le 1er juillet 2026. Ce point d'inflexion imminent façonnera les modalités des échanges nord-américains des 16 prochaines années. Pour les entreprises qui ont passé les 18 derniers mois à s'adapter à un environnement tarifaire volatil, cet examen présente tant un risque qu'une occasion. La question est de savoir si elles sont positionnées pour répondre à ce qui viendra ensuite. La réponse pour la plupart d'entre elles est « pas encore ».



La façon dont l'ACEUM est utilisé à l'heure actuelle

Avant d'examiner la préparation à l'examen, il est important de comprendre à quel point la certification ACEUM a été intégrée aux opérations quotidiennes des expéditeurs transfrontaliers en Amérique du Nord. Pour les marchandises admissibles, la certification ACEUM est l'un des outils de réduction des coûts les plus efficaces disponibles. Les entreprises qui ont investi dans l'infrastructure de certification avant 2025 sont arrivées dans l'environnement actuel avec un avantage.

Près des trois quarts (73 %) des répondants utilisent actuellement la certification ACEUM pour l'expédition transfrontalière, et ce nombre a augmenté étant donné que le coût des tarifs rend le rendement de la certification indéniable. Les entreprises industrielles canadiennes ont été les plus rigoureuses à cet égard; plusieurs d'entre elles ont rendu le certificat ACEUM obligatoire pour tous les envois entrants des fournisseurs. Le secteur de la vente au détail, d'autre part, a le taux de certification le plus bas. C'est en grande partie dû à l'approvisionnement qui vient principalement d'Asie plutôt que de l'Amérique du Nord, ce qui met hors de portée les protections de l'ACEUM pour une grande partie des chaînes d'approvisionnement du secteur de la vente au détail.



[Apprenez-en plus sur l'ACEUM](#)



Connaissance de l'examen : Générale mais peu détaillée

La plupart des répondants (70 %) savent que l'examen de l'ACEUM aura lieu en 2026, mais savoir ne signifie pas être préparé. Le niveau de connaissance varie : Certaines entreprises surveillent activement les positions de négociation et font du lobbying par l'entremise d'associations d'industrie, tandis que d'autres ne sont pas allées bien plus loin que les derniers grands titres.

L'écart dans le niveau des connaissances est le plus grand dans le secteur de la vente au détail : Seulement 61 % des répondants sont au courant de l'examen, comparativement à 74 % dans les secteurs industriel et de la santé. Étant donné l'exposition considérable du secteur de la vente au détail aux effets négatifs, particulièrement avec les règles de minimis et le commerce électronique transfrontalier, cette lacune est une vulnérabilité considérable. Les entreprises canadiennes ont plus tendance à être au courant et à exprimer des préoccupations que les entreprises aux É.-U. Cela suggère que pour beaucoup d'entreprises canadiennes, l'ACEUM n'est pas un exercice de conformité, mais le fondement de leur modèle d'affaires transfrontalier.



L'attitude prédominante : L'incertitude, pas l'optimisme

Parmi les entreprises qui sont au courant de l'examen, plus de quatre sur cinq anticipent un certain niveau de perturbations en conséquence,

mais les entreprises canadiennes s'attendent davantage à des perturbations considérables (51 %) que leurs homologues américaines (21 %). Le sentiment au sujet de l'issue diffère également selon le pays : 69 % des répondants aux É.-U. sont optimistes et croient que la renégociation permettra de créer un environnement plus favorable pour les entreprises américaines, tandis que seulement 55 % des répondants canadiens sont du même avis pour le Canada. Seulement 50 % des répondants canadiens croient que l'examen protégera les marchandises canadiennes des futurs tarifs américains.



69 %

des répondants
américains



55 %

des répondants
canadiens

sont optimistes à l'égard de l'issue de l'examen de l'ACEUM de juillet

Cette donnée montre bien plus que du pessimisme. Les entreprises ne se demandent pas si la situation va s'améliorer, elles demandent si elle se maintiendra. Même les répondants qui croient à un résultat positif ont exprimé des doutes sur le fait que l'administration américaine actuelle honorera les engagements pris. Pour plusieurs, cela fait de cette renégociation moins une occasion et plus un exercice de gestion des risques. Les entreprises industrielles canadiennes sont les plus pessimistes de tous les segments : 18 % sont en désaccord ou fortement en désaccord avec l'énoncé que la renégociation créera un environnement plus favorable pour les

entreprises canadiennes et 40 % sont ni en accord, ni en désaccord, ce qui signifie qu'encore moins de personnes sont vraiment optimistes. Les entreprises canadiennes traitent de plus en plus leur dépendance au commerce avec les É.-U. comme un risque structurel à gérer et à réduire et non pas comme un problème qui sera résolu par l'issue des négociations.



L'écart dans le niveau de préparation

Soixante-quatorze pour cent des répondants qui sont au courant de l'examen indiquent se sentir préparés, mais la plupart suivent les nouvelles et attendent l'issue avant d'apporter des changements structurels. Cette approche passive comporte un risque réel, particulièrement pour les moyennes entreprises qui sont assez grandes pour être exposées concrètement, mais qui n'ont pas les équipes responsables des affaires réglementaires et juridiques des grandes entreprises pour surveiller et adapter le processus d'examen.

Parmi les 16 % qui disent ne pas être préparés, les écarts sont spécifiques : 69 % ont besoin d'une meilleure compréhension du processus d'examen et de ses implications, 56 % veulent des clarifications sur les produits spécifiques qui pourraient être touchés et 51 % veulent plus de soutien de leur fournisseur de services de messagerie et de transport de fret. Le niveau de préparation varie d'un côté et l'autre de la frontière, avec les répondants aux É.-U. indiquant se sentir plus préparés que leurs homologues canadiens dans toutes les industries. Le secteur de la santé américain est en tête, à 88 %, et le secteur industriel canadien se classe en dernier, à seulement 47 %.



Ce que font les entreprises les mieux préparées

Parmi les entreprises canadiennes qui adoptent une approche proactive, un plan de match cohérent a émergé : modéliser les scénarios tarifaires les plus positifs et négatifs avec l'équipe des finances, établir des relations avec des fournisseurs secondaires à l'extérieur des É.-U. afin de réduire la dépendance à un seul pays, rendre le certificat d'origine de l'ACEUM obligatoire pour tous les envois entrants, faire du lobbying par l'entremise d'associations d'industrie et former les équipes pour leur donner suffisamment de connaissances sur l'ACEUM en vue de l'issue de l'examen.

Les entreprises qui ont déjà pris ces mesures n'attendent pas de voir ce qui arrivera en juillet. Elles créent de façon proactive la souplesse nécessaire pour répondre à toutes les situations que pourrait entraîner l'examen de l'ACEUM.



Ce dont les entreprises
canadiennes et
américaines ont besoin
de leurs partenaires
d'expédition
transfrontalière



Alors que les tarifs qui ont causé les perturbations dans les chaînes d'approvisionnement et la conformité deviennent de plus en plus complexes, le rôle des partenaires d'expédition transfrontalière a changé. Les entreprises ne cherchent plus simplement un transporteur qui peut acheminer les marchandises du point A au point B. Elles ont besoin d'un partenaire qui peut les aider à composer avec un environnement commercial que peu comprennent vraiment. Un des constats les plus complexes de cette étude concerne la capacité des transporteurs à relever ce défi.



La plupart des entreprises manquent de clarifications pour gérer le changement dans les politiques commerciales

Près de 80 % des répondants indiquent se sentir soutenu ou très soutenu par leur fournisseur de services d'expédition transfrontalière au sujet des questions relatives au commerce mondial. En surface, cela suggère que l'industrie fonctionne bien, mais les données par pays brouillent le portrait. Les répondants américains rapportent se sentir très soutenus à 30 %, tandis que seulement 16 % des répondants canadiens indiquent la même chose. Étant donné que les entreprises canadiennes subissent une plus forte pression tarifaire, l'écart entre le soutien qu'elles reçoivent et celui dont elles ont besoin est grand qu'aux États-Unis.

Les données qualitatives sont plus directes. Durant la période de forte volatilité des tarifs, lorsque les entreprises avaient besoin de clarifications, la plupart des transporteurs ont été décrits comme étant aussi confus plutôt que comme des guides. Il y avait peu de communications lorsque c'était important et les conseils étaient contradictoires. Lorsque les entreprises avaient besoin de conseils proactifs, certains transporteurs étaient plutôt en réaction étant donné les changements rapides qui survenaient d'une semaine à l'autre.

Quatre irritants spécifiques sont apparus à répétition durant les entrevues. La fragmentation interne (comme les équipes en silos, la facturation par division, le taux de roulement élevé du personnel et l'absence de point de contact unique) a laissé les clients à la dérive dans la bureaucratie des transporteurs alors qu'ils avaient besoin de réponses rapides et claires. Les communications ont ralenti durant la forte période de volatilité et la confiance n'a jamais été vraiment rétablie. Les relations sont demeurées transactionnelles et certains transporteurs n'ont pas réussi à offrir de l'information pertinente ou à établir des liens à un niveau élevé dans la hiérarchie des entreprises. Et lorsque les envois ont été retardés ou retenus à la frontière sans avertissement, les factures ont souvent tardé à arriver, des fois de deux à quatre semaines, en plus de contenir des frais de dédouanement et des tarifs inattendus.





De quelle façon aident les partenaires d'expédition transfrontalière et les endroits où ils peuvent offrir plus de soutien

Les entreprises qui se sentent les mieux soutenues sont les moyennes entreprises ayant une exposition réelle aux tarifs, mais qui ont des capacités internes limitées pour la gérer. Pour elles, un transporteur transfrontalier qui offre des analyses proactives et des conseils opérationnels comble une lacune qui aurait autrement nécessité un service-conseil ou un cabinet d'avocats. Cette valeur est tangible et la fidélité qu'elle amène est réelle.

Les entreprises qui se sentent le moins bien servies se trouvent d'un côté et l'autre de l'échelle de tailles. Les grandes entreprises ont dépassé le modèle de soutien standard des transporteurs : Elles ont leur propre équipe des affaires réglementaires, leurs avocats en droit commercial et spécialistes des douanes et ce qu'elles veulent d'un transporteur, c'est l'exécution et la visibilité et non pas des conseils. Les petites entreprises quant à elles, n'ont souvent pas accès au niveau de soutien stratégique que les transporteurs réservent aux comptes aux dépenses élevées, ce qui leur donne l'impression d'être ignorées même si elles ont un niveau élevé d'exposition.

Les relations avec les transporteurs sont également davantage analysées. Avec l'augmentation considérable du coût des droits, les dépenses en expédition sont examinées plus attentivement dans l'ensemble des entreprises. Selon de nombreux expéditeurs, les entreprises utilisent activement les demandes de proposition comme un levier de négociation des tarifs en raison du surplus de capacité perçu chez les transporteurs, même si plusieurs indiquent ne pas avoir l'intention de changer de fournisseur en raison de la complexité et des délais très serrés





Ce que veulent réellement les expéditeurs

Les données sur le soutien souhaité sont spécifiques et systématiques. Plus de la moitié des répondants veulent des analyses proactives de leurs envois pour trouver les [occasions de réduire les tarifs](#); il s'agit là de la forme de soutien la plus demandée. Cinquante-trois pour cent veulent des conseils sur les ajustements opérationnels qu'ils doivent apporter pour réduire les effets des droits de douane. Cinquante-deux pour cent veulent de l'information sur l'incidence spécifique de l'ACEUM sur leur entreprise et 49 % veulent du soutien direct pour obtenir la certification ACEUM.

Ce que les entreprises veulent de leurs partenaires en logistique et d'expédition :

56 %

Occasions proactives de réduction des tarifs

53 %

Conseils sur la façon de réduire l'impact tarifaire

52 %

Information sur l'incidence de l'ACEUM

49 %

Soutien pour la certification ACEUM

La répartition par pays et industrie montre de grandes différences : Les entreprises industrielles aux É.-U. veulent des analyses proactives du coût des tarifs, à 58 % (c. 44 % pour leurs homologues canadiennes), ce qui suggère que l'écart en matière de conseils aux É.-U. est plus important qu'il ne le semble. Les entreprises du secteur de la

vente au détail des deux pays veulent du soutien pour la certification ACEUM à des taux plus élevés, ce qui révèle le faible taux de certification actuel dans le secteur et la sensibilisation au sujet du coût de cette lacune. Les entreprises du secteur des technologies au Canada sont les plus enclines de tous les segments de vouloir des services-conseils pour apporter des ajustements opérationnels (66 %), ce qui montre la complexité avec laquelle doit composer ce secteur sans d'autres options structurelles.

Le trait commun dans l'ensemble des données est un besoin de proactivité. Les entreprises ne veulent pas devoir appeler leur transporteur transfrontalier lorsque quelque chose ne va pas et espérer recevoir une réponse utile. **Elles veulent un partenaire qui est déjà en train d'analyser leur exposition, suit l'évolution de l'examen de l'ACEUM et offre l'information dont elles ont besoin avant qu'elles ne pensent à la demander.**



Ce qu'il faut rechercher chez un partenaire d'expédition transfrontalière

Les fournisseurs qui combleront ces lacunes au cours des prochains mois gagneront quelque chose de plus durable qu'un renouvellement de contrat. Comme les données le laissent entendre, les entreprises qui se sentent réellement soutenues par leur partenaire d'expédition transfrontalière sont plus enclines à regrouper les volumes, à prolonger les contrats et à rester fidèles malgré l'incertitude.

Ces demandes de proactivité reflètent les manques qu'ont subis les expéditeurs. Durant la période de volatilité tarifaire, certains transporteurs ont tardé à communiquer, leur soutien a été incohérent et ces derniers étaient en mode réaction tandis que les entreprises avaient besoin de solutions tangibles. Les entreprises ont eu de la difficulté à trouver les personnes à contacter en cas de problème, ce qui a érodé leur confiance envers leur partenaire d'expédition.

Les entreprises qui ont le mieux traversé cette période avaient des partenaires qui étaient déjà en train d'analyser leur exposition, signalaient les répercussions en lien avec l'ACEUM pour leurs marchandises et donnaient des clarifications avant même qu'on leur demande. Les expéditeurs

qui sont en train de déterminer si leur transporteur répond à ces attentes doivent se demander : Mon transporteur cherche-t-il activement les occasions de réduire les tarifs sur mes envois? Offre-t-il des conseils en lien avec l'ACEUM spécifiques à mon entreprise? Ai-je un seul point de contact lorsque la situation change? Avec l'examen de l'ACEUM qui aura lieu dans quelques semaines seulement, il est maintenant temps de démontrer cette valeur. Les transporteurs qui agiront activement comme des partenaires avant juillet gagneront des clients à la fin de l'examen.

« Je suis passé à un autre fournisseur, car les tarifs avaient compliqué le processus et entraîné des retards dans les ventes et l'expédition qui ont eu une incidence négative sur mes clients. »

— Un détaillant



Principales constatations par industrie



Notre étude raconte l'histoire générale de l'état actuel du commerce nord-américain, mais les rebondissements que vit chaque industrie sont uniques. Voici un aperçu de la position de chaque secteur, de ce que les données racontent au sujet de leur exposition et de ce dont les expéditeurs transfrontaliers de chaque marché vertical ont besoin le plus en vue de l'examen de l'ACEUM de juillet 2026.

dans le cadre de l'analyse de leur exposition aux tarifs à court terme.



Entreprises du secteur industriel : Les plus exposées et les plus actives

Les entreprises industrielles absorbent la plus grande pression tarifaire de tous les secteurs de notre étude. Elles rapportent le plus haut niveau de préoccupation au sujet des tarifs, ont apporté les changements structurels les plus agressifs et devront surmonter les obstacles les plus élevés en vue de l'examen de l'ACEUM.

Pour les entreprises industrielles qui s'approvisionnent en acier, en métal et en aluminium, l'Accord économique et commercial global (AECG) entre le Canada et l'Union européenne (UE) représente une occasion d'atténuation pertinente et sous-utilisée. En expédiant directement de l'Europe vers le Canada en vertu de l'AECG, les entreprises industrielles peuvent réduire considérablement ou dans certains cas éliminer les tarifs de représailles sur les matériaux; il s'agit d'une alternative directe aux produits des É.-U. qui font l'objet de tarifs à l'heure actuelle. Les expéditeurs du secteur industriel ayant des relations avec des fournisseurs européens ou ceux qui envisagent d'établir des liens devraient évaluer leur admissibilité à l'AECG



[Apprenez-en plus sur la réponse du secteur industriel aux tarifs](#)

Aperçu du secteur industriel



4x fois plus enclin à éliminer des gammes de produits



18 % des répondants canadiens sont pessimistes au sujet de l'issue de l'examen



56 % des répondants américains ont investi dans des pratiques douanières stratégiques

- Les entreprises industrielles sont plus enclines que les autres secteurs à avoir relocalisé leurs sites de fabrication, à avoir cessé de vendre à certains pays et à avoir éliminé leur offre de produits complètement.
- Les entreprises industrielles canadiennes sont quatre fois plus enclines que leurs homologues américaines à planifier des éliminations de produits au cours des 18 prochains mois.
- 18 % des répondants du secteur industriel canadien sont en désaccord ou fortement en désaccord avec l'énoncé disant que la renégociation de l'ACEUM créera un environnement plus favorable. Il s'agit du taux de pessimisme le plus élevé de tous les secteurs.

- Malgré ce pessimisme, le secteur industriel a le plus haut taux d'engagement avec l'ACEUM outre le secteur de la santé et traite la certification comme un outil d'atténuation des coûts plutôt que comme un exercice de conformité.
- Les entreprises industrielles aux É.-U. prévoient investir dans les pratiques douanières stratégiques à un taux plus élevé que leurs homologues canadiennes (56 % c. 40 %), tandis que les entreprises industrielles canadiennes sont plus enclines à quitter les marchés et à éliminer des produits.



Entreprises du secteur de la vente au détail : Les plus perturbées et les moins préparées

En plus de la pression générale des tarifs, le secteur de la vente au détail a été frappé par la fin de l'exemption de minimis, qui a perturbé de commerce électronique transfrontalier et la logistique de la vente au détail comme aucun autre secteur. Et avec les plus faibles taux de sensibilisation à l'ACEUM et de certification de tous les marchés verticaux, le secteur de la vente au détail commence la période de l'examen de juillet avec le plus de rattrapage à faire.



Ce dont les expéditeurs du secteur industriel ont le plus besoin

- Une analyse proactive des coûts des tarifs
- Du soutien pour la certification ACEUM
- Un partenaire d'expédition transfrontalière qui offre des conseils sur les opérations qui n'attend pas qu'on le lui demande



[Explorez comment Purolator soutient les expéditeurs du secteur industriel](#)



[Apprenez-en plus sur la réponse du secteur de la vente au détail aux tarifs](#)

Aperçu du secteur de la vente au détail



70 %

des entreprises canadiennes ont perdu des clients (c. 41% aux É.-U.)



61 %

sont au courant de l'examen de l'ACEUM



De minimis

L'impact de l'élimination de l'exemption de minimis a fortement touché les détaillants dans les deux pays.



- Les détaillants canadiens sont 1,7 fois plus susceptibles de rapporter des pertes de clients que leurs homologues américains (70 % c. 41 %).
- La suspension de l'exemption de minimis a frappé le secteur de la vente au détail plus durement que tous les autres. Un répondant a cessé complètement d'expédier aux É.-U., et un autre absorbe des centaines de millions de dollars en nouveaux coûts.
- Le secteur de la vente au détail a le plus faible taux de sensibilisation à l'examen de l'ACEUM de tous les secteurs (61 % c. 74 % pour les secteurs industriel et de la santé).
- Malgré un taux de sensibilisation plus bas, les entreprises du secteur de la vente au détail sont plus optimistes à l'égard de l'issue de l'examen de l'ACEUM que leurs homologues du secteur industriel, mais cette contradiction pourrait refléter le manque de connaissances avec les enjeux plutôt qu'une véritable raison d'être confiant.
- Les entreprises du secteur de la vente au détail canadiennes sont 1,5 fois plus enclines que leurs homologues américaines à avoir modifié l'acheminement et l'expédition de leurs marchandises.



Ce dont les expéditeurs du secteur de la vente au détail ont le plus besoin

- Des clarifications sur les répercussions de l'élimination de l'exemption de minimis
- Du soutien pour la certification ACEUM
- Du soutien pour créer des stratégies pour le commerce électronique qui ne dépendent pas de seuils de transport transfrontalier libres de droits qui n'existent plus



Explorez comment Purolator soutient les expéditeurs du secteur de la vente au détail



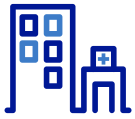
Entreprises du secteur de la santé : Protégées pour l'instant, mais surveillent la situation de près

Le secteur de la santé est l'exception dans cet ensemble de données. Les grandes exemptions tarifaires en vertu de l'ACEUM et les classifications HTS ont isolé le secteur du choc financier immédiat que doivent absorber les autres industries, mais cette protection ne peut pas être considérée comme étant permanente. De même, les chaînes d'approvisionnement situées majoritairement au pays ont offert une protection additionnelle contre la pression tarifaire, mais comme de nombreuses marchandises sont acquises à l'extérieur de l'Amérique du Nord, ces protections ne sont pas universelles. Les entreprises du secteur de la santé canadiennes agissent déjà, ce qui suggère que ce secteur ne prend pas son statut protégé comme acquis.



Apprenez-en plus sur la réponse du secteur de la santé aux tarifs

Aperçu du secteur de la santé



Plus bas niveaux

Plus bas niveaux de préoccupation de toutes les industries



2x

Entreprises canadiennes 2 fois plus enclines à changer l'acheminement



80 %

des entreprises américaines sont optimistes

- Le secteur de la santé rapporte les plus bas niveaux de préoccupation et le plus petit nombre de changements opérationnels de tous les secteurs. Il s'agit de la conséquence directe de la classification HTS exemptée de droits et de l'approvisionnement au pays plutôt qu'un faible niveau d'exposition.
- Les entreprises du secteur de la santé canadiennes sont deux fois plus enclines que leurs homologues américaines à changer l'acheminement et l'expédition des marchandises, ce qui suggère un repositionnement proactif même dans les entreprises les moins touchées du secteur.
- Les entreprises du secteur de la santé américaines sont les plus optimistes de tous les segments à l'égard de l'issue de l'examen de l'ACEUM (80 % sont d'accord ou fortement d'accord avec l'énoncé disant que la renégociation créera un environnement plus favorable).

- Les entreprises du secteur de la santé canadiennes sont plus circonspectes et sont d'avis que les É.-U. ont l'avantage structurel dans toute renégociation.
- Les entreprises du secteur de la santé rapportent le plus haut taux de soutien de la part de leur fournisseur de services d'expédition transfrontalière, mais elles indiquent avoir reçu des conseils contradictoires durant la période de volatilité des tarifs.



Ce dont les expéditeurs du secteur de la santé ont le plus besoin

- Plus de clarifications au sujet des classifications HTS et du statut d'exemption
- Du soutien pour la planification en fonction des différentes issues de la renégociation de l'ACEUM touchant les catégories exemptées
- Des communications proactives durant les périodes de volatilité



Explorez comment Purolator soutient les expéditeurs du secteur de la santé





Entreprises du secteur des technologies : Exposées, mais limitées

Les entreprises du secteur des technologies sont aux prises avec des défis logistiques qui les distinguent des autres secteurs : La plupart des activités de fabrication sont situées en Asie, ce qui offre peu de capacité à relocaliser rapidement la chaîne d'approvisionnement en réponse aux tarifs. Le principal fardeau a été la complexité de la conformité et le secteur réagit principalement au moyen d'investissements dans le dédouanement plutôt qu'en restructurant la chaîne d'approvisionnement.



[Apprenez-en plus sur la réponse du secteur des technologies aux tarifs](#)

Aperçu du secteur des technologies



1.5x

Les entreprises américaines sont 1,5 fois plus enclines à investir dans des pratiques douanières



66 %

des entreprises canadiennes veulent des services-conseils pour leurs opérations



#1 sector

Les leaders ont déménagé des sites de fabrication au Mexique

- Les entreprises du secteur des technologies ont rapporté des impacts tarifaires modérés comparativement aux secteurs industriel et de la vente au détail, mais elles ne sont pas indemnes. La conformité et la complexité de la documentation sont devenues des fardeaux opérationnels considérables.
- Les entreprises technologiques aux É.-U. sont 1,5 fois plus enclines que leurs homologues canadiennes d'investir dans les pratiques douanières stratégiques au cours des 18 prochains mois, ce qui reflète la réalisation que l'infrastructure de conformité est en train de devenir un facteur de différenciation concurrentiel.
- Les entreprises technologiques au Canada sont les plus enclines de tous les segments à vouloir des conseils de la part de leur partenaire d'expédition transfrontalière pour apporter des ajustements opérationnels (66 %). Cela suggère que le secteur doit composer avec un environnement de conformité complexe sans options structurelles simples.
- Le secteur des technologies a effectué le plus de déplacements de sites de fabrication vers le Mexique au cours des 18 derniers mois (11 sur 23 au total), ce qui suggère que lorsque la restructuration est possible, les entreprises technologiques agissent de façon décisive.
- Au-delà du Mexique, une stratégie d'approvisionnement Chine + 1 est une tendance émergente dans les chaînes d'approvisionnement du secteur des technologies, et le Vietnam est de plus en plus cité comme destination primaire.

- Les zones de libre-échange avec les É.-U. deviennent également un bon outil d'acheminement pour les entreprises technologiques qui acheminent des volumes vers le Canada. En préparant les marchandises dans une zone de libre-échange des É.-U. avant de traverser la frontière, les entreprises peuvent réduire le coût des tarifs par unité et améliorer la souplesse de leur chaîne d'approvisionnement.
- Les entreprises technologiques rapportent des niveaux de préparation relativement élevés en vue de l'examen de l'ACEUM (44 % tout à fait prêts), le taux le plus élevé de tous les secteurs, avec le secteur de la santé.



Ce dont les expéditeurs du secteur des technologies ont le plus besoin

- Operational adjustment consulting
- HTS reclassification guidance
- Customs compliance support, particularly for companies navigating rules of origin complexity as they shift manufacturing locations



Explorez comment Purolator soutient les expéditeurs du secteur des technologies



Votre cadre de travail sur
12 mois pour vous préparer à
l'examen de l'ACEUM



Les données montrent qu'être proactif est avantageux face à l'incertitude tarifaire. Les entreprises les mieux préparées ont agi rapidement, ont créé de la souplesse avant qu'elles n'en aient besoin et trouvé des partenaires d'expédition transfrontalière qui peuvent donner des clarifications lorsque les conditions changent. Avec l'examen de l'ACEUM qui aura lieu dans quelques semaines seulement, il est temps d'agir maintenant.



Mesures immédiates (0-3 mois)

- 1. Vérifier votre couverture de certification ACEUM.** Schématisez tous les UGS transfrontaliers par rapport aux exigences relatives aux règles d'origine, trouvez les lacunes où la certification n'est pas demandée et rendez le certificat d'origine obligatoire pour les fournisseurs si vous ne l'avez pas déjà fait.
- 2. Mchématiser votre exposition aux tarifs par produit et origine du fournisseur.** Dressez le portrait complet du coût des tarifs par UGS, par pays fournisseur et par corridor d'expédition. Puis mettez vos données à l'essai comparativement à la base de référence d'impact sur les revenus de 23 % indiquée dans la présente étude. Si votre exposition est considérablement plus élevée que la moyenne, établissez vos priorités en conséquence.
- 3. Établir un seul point de contact avec votre partenaire d'expédition transfrontalière.** Étant donné que l'examen de l'ACEUM entraînera probablement des perturbations, évaluez votre partenaire d'expédition transfrontalière pour confirmer qu'il a l'expertise nécessaire pour vous aider à composer avec la complexité en temps réel. Si vous trouvez des lacunes, Livingston International est là pour vous aider en vous offrant l'expertise pour gérer cette complexité avec confiance.



Mesures à moyen terme (3-6 mois)

- 1. Déterminer vos points déclencheurs**
Modélisez les scénarios les plus positifs et les plus négatifs pour l'issue de l'examen pour vous aider à prendre les décisions tarifaires, à renouveler les contrats et à faire vos investissements en pleine connaissance de cause. À l'heure actuelle, 74 % des répondants attendent l'issue de l'examen avant de se préparer et cette stratégie donnera de la difficulté aux entreprises à se repositionner.
- 2. Évaluer l'acheminement entre le Canada et le Mexique.** L'acheminement par le Mexique, qui fait partie de l'ACEUM permet aux entreprises de réduire leur exposition directe à la frontière canado-américaine tout en pouvant se prévaloir des protections de l'accord commercial. Cette tendance est déjà bien présente, avec 41 relocalisations de CD et de sites de fabrication au Mexique enregistrés dans cette étude seulement.
- 3. Lancer les conversations sur la diversification des fournisseurs maintenant.** Établissez des relations avec des fournisseurs secondaires avant que vous n'en ayez besoin. Trente-huit pour cent des répondants prévoient apporter des changements à leurs fournisseurs au cours des 18 prochains mois. Les entreprises qui commencent ces conversations rapidement subiront beaucoup moins de perturbations lorsque le moment sera venu.
- 4. Ajouter des modalités relatives aux tarifs aux contrats devant être renouvelés.** Avec 86 % des répondants qui s'attendent à des changements de prix au cours des 18 prochains mois, les contrats sans modalités de transfert des tarifs deviennent une source d'exposition financière de plus en plus importante.



Positionnement stratégique (6-12 mois)

- 1. Investir dans une infrastructure de douane stratégique.** L'optimisation des accords de libre-échange, l'ingénierie des tarifs, la reclassification HTS, les programmes de remboursement des droits et le recours aux zones de libre-échange à l'étranger et aux entrepôts sous cautionnement peuvent aider à réduire considérablement l'exposition aux tarifs. Pour les entreprises technologiques qui acheminent des volumes des É.-U. vers le Canada, les stratégies de zones de libre-échange, en particulier, peuvent offrir une souplesse considérable pour gérer l'application des droits et les coûts unitaires. Aux taux de droits actuels, le rendement des investissements dans l'infrastructure de conformité n'a jamais aussi important. [Apprenez-en plus sur la façon d'améliorer l'efficacité de la logistique.](#)
- 2. Réduire la dépendance à un seul pays.** Les entreprises canadiennes qui ont commencé l'année 2025 avec des chaînes d'approvisionnement diversifiées ont pu traverser la période de volatilité des tarifs avec beaucoup moins de perturbations. Effectuer cette diversification maintenant, pendant qu'il s'agit d'un choix stratégique plutôt qu'une réaction urgente à l'imposition des tarifs, est la forme de résilience la plus durable qui existe.

- 3. Pour les entreprises canadiennes : Évaluez votre carte de distribution aux É.-U.** La suspension de l'exemption de minimis a changé l'économie du commerce électronique transfrontalier. Les entreprises qui comptaient sur l'expédition d'envois transfrontaliers de faible valeur pour servir leurs clients aux É.-U. devraient déterminer si le modèle d'exécution des commandes basé aux É.-U. change la donne. [Apprenez comment les ententes de libre-échange du Canada peuvent vous permettre d'éviter de payer des tarifs.](#)
- 4. Entrer en contact avec des associations commerciales.** Les associations d'industrie peuvent fournir de l'information, des bases de référence et les premières nouvelles au sujet des positions de négociation que les entreprises individuelles ne peuvent pas obtenir seules. La période d'ici juillet est la période la plus pertinente pour établir cette relation.





Conclusion:

La certitude est le nouvel
avantage concurrentiel dans
l'expédition transfrontalière

Les entreprises qui gèrent le mieux l'évolution de l'environnement commercial n'ont pas à avoir la meilleure réserve financière ou l'équipe juridique la plus sophistiquée. Ce sont celles qui choisissent d'agir avant d'avoir à le faire et qui traitent l'incertitude tarifaire comme le signal d'agir. Elles ont diversifié leurs fournisseurs avant que les bouleversements ne les poussent à le faire. Elles ont investi dans la certification ACEUM avant que le rendement d'une telle mesure ne devienne évident. Elles ont créé des plans en situation d'urgence avant que les situations d'urgence n'arrivent. Et elles ont trouvé des partenaires d'expédition transfrontalière qui leur ont donné des clarifications lorsque le milieu n'en fournissait aucune. C'est le fil conducteur de cette étude : ce n'est pas les tarifs, la complexité de la conformité ou le pessimisme à l'égard de l'issue de l'examen en juillet, mais la différence constante et mesurable entre les entreprises qui ont agi dès le début et celles qui sont encore en rattrapage. Et vous avez encore du temps.



Ce à quoi s'attendre au cours des six prochains mois

L'examen de l'ACEUM ne corrigera pas l'incertitude qui a défini les 18 derniers mois. Même une issue favorable sera suivie d'une période d'interprétation, de mise en œuvre et d'ajustement. Une issue défavorable entraînera une autre vague de restructuration. Et le résultat le plus probable, qui produira quelque chose entre ces deux extrêmes, obligera les entreprises des deux côtés de la frontière à évaluer rapidement ce qui a changé, ce qui n'a pas changé et ce que cela signifie pour leur chaîne d'approvisionnement en particulier.



Le rôle du bon partenaire dans l'expédition transfrontalière

Comme nous l'avons appris dans cette recherche, les entreprises qui ne se sentent pas préparées en vue de l'examen de l'ACEUM indiquent vouloir plus de soutien de la part de leur fournisseur de services de messagerie et de transport de fret. C'est un signal clair que la collaboration avec le partenaire d'expédition transfrontalière a le potentiel de devenir bien plus qu'une relation transactionnelle.

Les transporteurs qui agiront à titre de véritables partenaires au cours des mois à venir gagneront des fidèles qui demeureront après la période d'incertitude tarifaire. Ces transporteurs devront analyser activement l'exposition aux tarifs, donner des clarifications sur les répercussions de l'ACEUM, offrir un seul point de contact en cas de problème et prendre les devants sur l'issue de l'examen au lieu d'y réagir. Purolator est au cœur de ces conversations avec les [expéditeurs canadiens](#) et [américains](#) de toutes les industries.



Expertise en douane et en conformité commerciale par l'entremise de Livingston International

Grâce à notre acquisition de [Livingston International](#), un courtier en douane chef de file en Amérique du Nord, Purolator offre l'expertise en conformité des échanges, du soutien pour la certification ACEUM, et des conseils relatifs aux codes HTS qui va au-delà des services de transporteur génériques. Les experts en échanges de Livingston veillent à ce que tous les envois soient entièrement conformes aux mandats douaniers et cernent les occasions d'améliorer l'efficacité du dédouanement et de réduire les coûts.



Analyse de l'exposition tarifaire et services-conseils

Pour les expéditeurs qui veulent comprendre leur exposition tarifaire avant que des problèmes ne surviennent, [l'Assistant commercial de Purolator](#) offre un accès immédiat aux formulaires et à la documentation de douane, aux codes de classement tarifaire et à des estimations des droits pour les [envois à destination des É.-U.](#) Pour les personnes qui cherchent à déterminer les répercussions de l'ACEUM pour leur combinaison de produits et leur réseau de fournisseurs, Purolator et Livingston animent également des [webinaires sur les tarifs](#) conçus pour transformer un environnement réglementaire complexe en étapes à suivre concrètes.



Point de contact unique

Dans l'environnement commercial actuel, les communications tardives étaient l'un des irritants les plus cités des expéditeurs à l'égard des transporteurs. C'est pourquoi tous les clients de Purolator ont un représentant dédié qui a une visibilité complète sur son compte et qui peut surveiller activement les envois pour détecter les irrégularités avant qu'elles ne deviennent des problèmes. Si un client doit signaler une préoccupation, il a les coordonnées pour rejoindre directement son chargé de compte et sait exactement qui appeler.



Portée du réseau et exécution des opérations

Avec plus de 65 ans d'activité à titre de plus [grand réseau intégré de messagerie et de transport de fret du Canada](#) pouvant livrer à la totalité des codes postaux canadiens, Purolator offre la portée opérationnelle pour soutenir sa vision. Nous offrons également des services de

regroupement des envois pour aider les entreprises à réduire les coûts, à réduire les délais de transit et à simplifier le processus de dédouanement.

Notre objectif est de réduire l'interférence liée à l'incertitude tarifaire et d'aider les expéditeurs à passer de l'exposition à l'action. [Purolator comprend les enjeux des deux côtés de la frontière](#) et elle a les outils pour composer avec ce que l'avenir nous réserve.



Refonte de la chaîne d'approvisionnement au moyen de solutions mondiales

Pour les entreprises qui doivent relever les défis les plus complexes avec leur chaîne d'approvisionnement, qu'il s'agisse de restructurer pour limiter la dépendance à un seul pays, d'évaluer des options de relocalisation à proximité et de bâtir une toute nouvelle architecture de logistique transfrontalière, les [solutions mondiales de Purolator](#) ont recours à des ingénieurs industriels et à des technologies fondées sur l'IA pour concevoir et déployer des [solutions pour la chaîne d'approvisionnement complètes et personnalisées](#). En travaillant directement avec les clients, l'équipe des solutions mondiales modélise et bâtit des chaînes d'approvisionnement qui accélèrent la rapidité de la mise en marché, améliorent l'expérience des clients et réduisent les coûts totaux en allant au-delà de la réduction des tarifs pour imaginer ce à quoi une chaîne d'approvisionnement optimisée ressemble dans l'environnement commercial actuel.





Un dernier mot sur la préparation en vue de l'examen de l'ACEUM

Les 18 derniers mois ont mis à l'épreuve les entreprises nord-américaines de façons que peu ont anticipé et qu'aucune n'a choisi. Les tarifs ont été perturbateurs, mais l'incertitude a été bien pire. Peu importe l'issue de l'examen de juillet, ce ne sera pas le dernier chapitre de cette histoire.

Notre étude rapporte également une communauté d'affaires qui a démontré une capacité d'adaptation bien supérieure à ce que les circonstances pourraient l'avoir envisagé. La voie vers l'avenir nécessitera la même résilience qui a défini les entreprises qui ont le mieux traversé la tempête : une volonté d'agir avant que les certitudes n'arrivent, avec des partenaires qui peuvent aider à apporter des clarifications dans un environnement commercial mondial trouble.

À titre d'experte en expédition transfrontalière dans différentes industries, Purolator a commandé cette étude pour que vous n'ayez pas à composer avec la suite seul.



**Discutez Avec Un Expert En Expédition Transfrontalière De Purolator.
Faites Équipe Avec Nous**



À propos de Purolator



Purolator Inc. est le fournisseur de pointe de solutions intégrées de logistique et d'expédition de fret et de colis au Canada. Permettant à ses clients de tenir leurs promesses depuis 1960, Purolator continue d'élargir sa portée, sa fiabilité et ses niveaux de service réputés pour joindre davantage de particuliers, d'entreprises et de localités au Canada et dans le monde au moyen de ses 175 établissements partout au Canada et plus de 30 succursales aux États-Unis. Purolator est vouée à contribuer au bien-être des collectivités qu'elle sert et dans lesquelles vivent, travaillent et se détendent ses plus de 14 000 employés.

Méthodologie

Cette étude a été commandée par Purolator et menée de façon indépendante par HelloInfo au début de l'année 2026. Dans le cadre du sondage quantitatif, nous avons obtenu les réponses de 348 décideurs des secteurs de la chaîne d'approvisionnement et de la logistique aux États-Unis et au Canada, répartis également entre les deux pays et représentant quatre industries : industriel, vente au détail, santé et technologies. La taille des entreprises variait de moins de 500 à plus de 5 000 employés. Le sondage quantitatif a été suivi de 41 entrevues détaillées avec des dirigeants des services de logistique et d'approvisionnement dans les deux pays. Purolator n'a pas été identifiée comme le commanditaire durant la collecte des données afin de veiller à l'intégrité et à l'objectivité des résultats. Des 2 911 sondages commencés, 42 ont été disqualifiés en raison du manque de connaissances au sujet de l'ACEUM, ce qui indique que l'étude a sondé un bassin de répondants ayant une connaissance pertinente du commerce transfrontalier et des pratiques de certification.

Purolator



Discutez avec un expert en
expédition transfrontalière de
Purolator

Faites équipe
avec nous