



**SOCIÉTÉ DE DÉVELOPPEMENT
PRESCOTT & RUSSELL
DEVELOPMENT CORPORATION**

COMPRENDRE L'IMPACT SUR
VOTRE ENTREPRISE

TARIIFS

UNDERSTANDING THE IMPACT ON
YOUR BUSINESS

TARIFIES

Étude et résultats du sondage sur les effets économiques immédiats et à long terme des tarifs douaniers américains, présentée par la *Société de développement Prescott et Russell*.

Study and survey results on the immediate and long-term economic effects of American tariffs, presented by the *Prescott and Russell Development Corporation*.

Financé par :
Agence fédérale de développement
économique pour le Sud de l'Ontario

Funded by:
Federal Economic Development
Agency for Southern Ontario

Canada

BIENVENUE

Bienvenue dans les résultats de notre sondage sur l'impact des tarifs douaniers américains sur les entreprises de Prescott et Russell. Dans ce rapport, nous partageons des informations précieuses recueillies auprès de **74 entreprises locales** concernant la manière dont elles ont été affectées par les changements tarifaires, comment elles s'adaptent et quelles stratégies elles envisagent pour l'avenir. Ces résultats offrent un aperçu préliminaire et complet des défis et des opportunités auxquels les entreprises sont confrontées pour naviguer dans cette problématique complexe. Nous espérons que ces informations seront utiles pour orienter les décisions futures et soutenir les entreprises dans leurs efforts continus pour prospérer dans un paysage économique en évolution.

WELCOME

Welcome to the findings of our survey on the impact of U.S. tariffs on businesses in Prescott and Russell. In this report, we share valuable insights gathered from **74 local businesses** about how they have been affected by tariff changes, how they are adapting, and what strategies they are considering moving forward. These findings offer a preliminary and comprehensive look at the challenges and opportunities businesses face in navigating this complex issue. We hope this information will help shape future decisions and supporting businesses in their ongoing efforts to thrive in a changing economic landscape.

TABLE DE MATIÈRES

TABLE OF CONTENTS

| | | |
|-----------|---|----|
| Section 1 | Information sur les entreprises / Business information | 04 |
| Section 2 | Impact général / General impact | 06 |
| Section 3 | Impact sur la chaîne d'approvisionnement et opérations / Supply chain and operations impact | 09 |
| Section 4 | Impact financier / Financial impact | 12 |
| Section 5 | Impact sur le marché et les clients / Market and customer impact | 15 |
| Section 6 | Réponses stratégiques et perspectives d'avenir / Strategic responses and future outlook | 18 |
| Section 7 | Soutien du Gouvernement du Canada / Government of Canada support | 21 |
| Section 8 | Mot du Directeur général / Word from the Executive Director | 23 |



INFORMATION SUR LES ENTREPRISES

Les participants à ce sondage ont non seulement renforcé les résultats, mais ils ont également tracé une feuille de route des types d'entreprises qui rendent Prescott et Russell uniques, résilients et une source d'inspiration.

INFORMATION ON THE BUSINESSES

Participants in this survey not only strengthened the results but also outlined a roadmap of the types of businesses that make Prescott and Russell unique, resilient and a source of inspiration.

Résultats renforcés

En participant au sondage, les répondants ont fourni des données précieuses qui ont amélioré la précision et la fiabilité des résultats. Leurs informations ont permis d'obtenir une vision plus claire des tendances commerciales locales, des défis et des forces en présence.

Une feuille de route tracée

Les réponses ont permis d'identifier la diversité des entreprises présentes à Prescott et Russell, mettant en lumière ce qui rend la région unique. Cela inclut sa résilience économique, ses entrepreneurs innovants et ses secteurs d'activité inspirants. Essentiellement, les données recueillies ont non seulement confirmé les connaissances existantes, mais aussi fourni des orientations pour soutenir et promouvoir les entreprises locales.

En résumé, la contribution des participants a à la fois amélioré la qualité du sondage et révélé des éléments clés qui rendent le paysage commercial de la région unique et inspirant. Strengthened Results: By participating in the survey, respondents provided valuable data that enhanced the accuracy and reliability of the findings.

Strengthened Results

By participating in the survey, respondents provided valuable data that enhanced the accuracy and reliability of the findings. Their insights offered a clearer picture of local business trends, challenges, and strengths.

Outlined a Roadmap

The responses helped identify the diverse range of businesses in Prescott and Russell, showcasing what makes the region distinctive. This includes its economic resilience, innovative entrepreneurs, and industries that inspire others. Essentially, the data collected not only confirmed existing knowledge but also provided direction for supporting and promoting local businesses.

In essence, the participants' input both improved the quality of the survey and revealed key factors that make the region's business landscape distinctive and inspiring.

Réponses par municipalité Responses per municipality



Chaque entreprise a été identifiée dans un ou plusieurs secteurs. Ces résultats offrent un aperçu complet de la répartition des entreprises ayant répondu au sondage sur l'impact des tarifs douaniers à Prescott et Russell. Voici une analyse des principaux constats :

- Services: 65%
- Agroalimentaire: 12%
- Tourisme: 14%
- Manufacturière: 16%
- Détail: 31%
- Construction: 19%
- Commerce en gros: 5%
- Santé: 1%
- Transformation: 22%
- Transport & Logistiques: 4%
- Hébergement et restauration 14%
- Autre: 15% (incluant marketing, finance, beauté et esthétique et média)

D'après les réponses obtenues, la grande majorité (91%) des marchés principaux est nationale (7% États-Unis et 5% international). 77% des répondants ont entre 1 à 10 employés, 20% entre 11 à 50 employés. Le pourcentage de chiffre d'affaires provenant des exportations vers les États-Unis est majoritairement 0 à 10% à 63%, bien que 5% s'évaluent à 11 à 25%

Each business was identified in one or more sectors. These findings provide a comprehensive overview of the distribution of businesses that responded to the survey on the impact of tariffs in Prescott and Russell. Here's an analysis of the key insights:

- Services: 65%
- Agri-Food: 12%
- Tourism: 14%
- Manufacturing: 16%
- Retail: 31%
- Construction: 19%
- Wholesale: 5%
- Health: 1%
- Transformation: 22%
- Transport & Logistics: 4%
- Accommodation and food services: 14%
- Other: 15% (which includes marketing, finance, beauty and esthetics and media)

From the responses obtained, the vast majority (91%) of primary markets are domestic, with 7% focused on the United States and 5% on international markets. Regarding business size, 77% of respondents have between 1 to 10 employees, while 20% have between 11 to 50 employees. In terms of revenue, 63% of respondents report that exports to the United States account for 0 to 10% of their total revenue, while 5% estimate that this figure falls between 11 to 25%.



IMPACT GÉNÉRAL

Les questions sur l'impact général constituent une évaluation préliminaire des effets globaux que les tarifs américains ont ou pourraient avoir sur nos entreprises locales, nos entrepreneurs et nos communautés. Ces questions permettent de mesurer des résultats généraux plutôt que des détails spécifiques.



GENERAL IMPACT

General impact questions are a preliminary assessment of the overall effects American tariffs have or may have on our local businesses, entrepreneurs, and communities. These questions help measure broad outcomes rather than specific details.

Comment fonctionnent les tarifs douaniers?

Les tarifs douaniers sont des taxes ou des droits imposés par un gouvernement sur les marchandises importées ou exportées. Ils servent d'outil aux gouvernements pour réguler le commerce, protéger les industries locales ou répondre aux politiques commerciales étrangères. Ces tarifs s'ajoutent généralement aux droits de douane déjà applicables à un produit spécifique.

Bien que les tarifs puissent inciter les entreprises à acheter auprès de fournisseurs nationaux, ils perturbent également les chaînes d'approvisionnement mondiales et entraînent des coûts plus élevés pour les entreprises qui dépendent du commerce international.

Bien que les tarifs soient imposés aux importateurs, ce sont en fin de compte les entreprises et les consommateurs qui en supportent les coûts. Les petites entreprises qui dépendent de matières premières importées risquent de faire face à des dépenses accrues, tandis que les entreprises exportant des produits vers les États-Unis pourraient éprouver des difficultés à demeurer compétitives.

How do tariffs work?

Tariffs are taxes or duties imposed by a government on imported or exported goods. They are a tool for governments to regulate trade, protect local industries, or respond to foreign trade policies and are generally imposed in addition to any customs duties that apply to a specific product.

While tariffs can encourage businesses to buy from domestic suppliers, they also disrupt global supply chains and create higher costs for businesses that rely on international trade.

Although tariffs are imposed on importers, businesses and consumers ultimately bear the costs. Small businesses that rely on imported raw materials may face higher expenses, while companies exporting goods to the U.S. could struggle to remain competitive.

L'impact des tarifs généraux sur les PME de Prescott et Russell, comme dans d'autres régions, peut être significatif. D'autres facteurs dans cette section du sondage montrent que les entrepreneurs sont prudents au premier stade de ces changements tarifaires.

Bien que la plupart n'aient pas ajusté leurs stratégies de prix, certains ont adopté une approche proactive (ou ont déjà été directement impactés) en ajustant leurs prix. Certaines entreprises (19%) des secteurs de détail et de construction ont augmenté leurs prix et 5% des entreprises touristiques et de services ont opté pour baisser.

Il est important de noter que les tarifs sur les matières premières ou les biens intermédiaires (35 %) et les exportations (11 %) sont également des préoccupations pour les opérations futures des entreprises locales.

Ces résultats montrent que, bien que les impacts directs soient limités à une portion des entreprises, une proportion significative reste incertaine quant à leur exposition réelle. Dans l'ensemble, l'impact des tarifs sur les PME de Prescott et Russell nécessite une réflexion attentive. Pour atténuer cet impact, les entreprises pourraient avoir besoin d'explorer de nouveaux marchés, de négocier avec les fournisseurs ou d'innover dans leurs opérations pour rester compétitives.

50%

La moitié (50%) des répondants sont plutôt familiers avec les récentes modifications des tarifs, tandis que 49% sont très familiers.

53%

Lorsque demandé si les tarifs américains avaient directement impacté leur entreprise par le passé, les réponses ont été variées : 24% ont répondu oui, 53%, non et 23% sont incertains.

45%

Les résultats démontrent que les tarifs sur les importations (45%) et les produits finis (45%) sont perçus comme les principaux risques pour les entreprises locales.

76%

La majorité des entreprises (76%) n'ont pas ajusté leurs stratégies de prix en réponse aux changements économiques liés aux tarifs.

QUESTIONS

Êtes-vous familier avec les récentes modifications des tarifs et de la politique commerciale des États-Unis ?
Are you familiar with the recent U.S. tariffs and trade policy changes?

- ◇ Très familier / Very familiar
- ◇ Plutôt familier / Somewhat familiar
- ◇ Pas familier du tout / Not familiar at all

Les tarifs américains ont-ils directement impacté votre entreprise par le passé ?
Have U.S. tariffs directly impacted your business in the past?

- ◇ Oui / Yes
- ◇ Non / No
- ◇ Incertain / Uncertain

Quels types de tarifs pensez-vous pourraient impacter votre entreprise ?
What types of tariffs do you think could impact your business?

- ◇ Tarifs à l'importation / Import tariffs
- ◇ Tarifs à l'exportation / Export tariffs
- ◇ Tarifs sur les matières premières ou les biens intermédiaires / Tariffs on raw material or intermediate goods
- ◇ Tarifs sur les produits finis / Tariffs on finished products
- ◇ Autre / Other

Votre entreprise a-t-elle ajusté ses stratégies de prix en réponse aux tarifs ?
Has your business been adjusting pricing strategies in response to tariffs?

- ◇ Oui, nous avons augmenté les prix / Yes, we have raised prices
- ◇ Oui, nous avons baissé les prix pour absorber les coûts / Yes, we have lowered prices to absorb costs
- ◇ Non, nous n'avons pas ajusté les prix / No, we have not adjusted prices

The general impact of tariffs on SMEs in Prescott and Russell, as in other regions, can be significant. Other factors in this section of the survey demonstrate that entrepreneurs are cautious in the early stages of these tariff changes.

Although most businesses have not adjusted their pricing strategies, some have taken a proactive approach (or have already been directly impacted) by modifying their prices. 19% of businesses in the retail and construction sectors have increased their prices, while 5% of businesses in the tourism and services sectors have opted to lower their prices.

It is important to note that tariffs on raw material or intermediate goods (36%) and exports (11%) also are concerns for the future operations of our local businesses.

These results show that, although the direct impacts are limited to a portion of businesses, a significant proportion remains uncertain about their actual exposure. Overall, the effect of tariffs on SMEs in Prescott and Russell requires careful consideration. To mitigate the impact, businesses may need to explore new markets, negotiate with suppliers, or innovate in their operations to remain competitive.

50%

Half (50%) of respondents are somewhat familiar with the recent tariff changes, while 49% are very familiar.

53%

When asked if U.S. tariffs had directly impacted their business in the past, responses varied: 24% said yes, 53% said no, and 23% were uncertain.

45%

The results show that import tariffs (45%) and finished product tariffs (45%) are seen as the main risks for local businesses.

76%

The majority of businesses (76%) have not adjusted their pricing strategies in response to economic changes related to tariffs.

QUESTIONS

Êtes-vous familier avec les récentes modifications des tarifs et de la politique commerciale des États-Unis ?
Are you familiar with the recent U.S. tariffs and trade policy changes?

- ◊ Très familier / Very familiar
- ◊ Plutôt familier / Somewhat familiar
- ◊ Pas familier du tout / Not familiar at all

Les tarifs américains ont-ils directement impacté votre entreprise par le passé ?
Have U.S. tariffs directly impacted your business in the past?

- ◊ Oui / Yes
- ◊ Non / No
- ◊ Incertain / Uncertain

Quels types de tarifs pensez-vous pourraient impacter votre entreprise ?
What types of tariffs do you think could impact your business?

- ◊ Tarifs à l'importation / Import tariffs
- ◊ Tarifs à l'exportation / Export tariffs
- ◊ Tarifs sur les matières premières ou les biens intermédiaires / Tariffs on raw material or intermediate goods
- ◊ Tarifs sur les produits finis / Tariffs on finished products
- ◊ Autre / Other

Votre entreprise a-t-elle ajusté ses stratégies de prix en réponse aux tarifs ?
Has your business been adjusting pricing strategies in response to tariffs?

- ◊ Oui, nous avons augmenté les prix / Yes, we have raised prices
- ◊ Oui, nous avons baissé les prix pour absorber les coûts / Yes, we have lowered prices to absorb costs
- ◊ Non, nous n'avons pas ajusté les prix / No, we have not adjusted prices



IMPACT SUR LA CHAÎNE D'APPROVISIONNEMENT ET LES OPÉRATIONS

Ceci fait référence à l'impact des facteurs externes et internes sur le flux des biens, des services et des processus commerciaux, entraînant des perturbations, des retards, des pénuries ou une augmentation des coûts.

SUPPLY CHAIN AND OPERATIONS

IMPACT

This refers to how external and internal factors affect the flow of goods, services, and business processes with disruptions, delays, shortages, or increased costs.

Impact sur la chaîne d'approvisionnement : Les tarifs peuvent perturber le flux de biens et de matériaux à travers les frontières internationales, entraînant des retards, des coûts accrus ou une disponibilité réduite de ressources critiques. Dans les chaînes d'approvisionnement, les tarifs peuvent entraîner des coûts de transport plus élevés, la nécessité de se procurer des matériaux auprès de fournisseurs plus coûteux ou des changements dans la logistique pour éviter certains tarifs. Pour les entreprises dépendantes de matériaux ou de composants importés, les tarifs peuvent augmenter les coûts de production et créer des inefficacités dans la satisfaction de la demande des clients.

Impact sur les opérations : Les opérations d'une entreprise sont directement affectées par les tarifs, en particulier en ce qui concerne les structures de coûts, les stratégies de prix et la gestion des stocks. Des tarifs plus élevés peuvent augmenter le coût des biens vendus, obligeant les entreprises à absorber ces coûts ou à les répercuter sur les consommateurs, ce qui pourrait affecter la demande. De plus, les entreprises pourraient devoir modifier leurs opérations en recherchant des fournisseurs alternatifs, en ajustant leurs processus de production ou en réévaluant leurs stratégies de marché pour maintenir leur compétitivité et leur rentabilité.

Supply Chain Impact: Tariffs can disrupt the flow of goods and materials across international borders, resulting in delays, increased costs, or reduced availability of critical resources. In supply chains, tariffs may lead to higher transportation costs, the need to source from more expensive suppliers, or changes in logistics to avoid certain tariffs. For companies dependent on imported materials or components, tariffs can increase production costs and create inefficiencies in meeting customer demand.

Operations Impact: The operations of a business are directly affected by tariffs, especially in terms of cost structures, pricing strategies, and inventory management. Higher tariffs may increase the cost of goods sold, forcing businesses to either absorb the cost or pass it on to consumers, which could affect demand. In addition, businesses may need to alter their operations by seeking alternative suppliers, adjusting their production processes, or reevaluating their market strategies to maintain competitiveness and profitability.

Les données obtenues indiquent que la majorité des entreprises (66 %) n'ont pas connu de retards ou de perturbations dans la réception de leurs fournitures en raison des tarifs, tandis que 30 % ont été légèrement perturbées et 4 % fréquemment.

Plus de la moitié (54%) optent pour utiliser une combinaison d'absorber les coûts, de répercuter les coûts aux clients et de réduire certaines dépenses opérationnelles. 35% des répondants optent pour répercuter les coûts et 12% préfèrent les absorber.

Résultats : 45 % des répondants n'ont pas constaté d'impact sur le coût des biens ou des matériaux, 38 % ont observé une légère augmentation et 16 % ont ressenti un impact significatif.

Les résultats indiquent que 43 % des entreprises de Prescott et Russell sont modérément dépendantes d'autres pays pour l'importation de biens/matériaux de d'autres pays. 24% sont très dépendantes et 32% pas du tout.

Les résultats suggèrent que la recherche de fournisseurs alternatifs est presque également répartie entre le recours à des fournisseurs nationaux (20 %) et la recherche de fournisseurs d'autres pays non affectés par les tarifs (19 %). 32% ne changeront pas de fournisseurs.

Retards ou perturbations

66%

Gestion des coûts supplémentaires liés aux tarifs

54%

Augmentation des coûts des biens/matériaux en raisons de tarifs américains

45%

Dépendance à l'importation de biens/matériaux provenant d'autres pays

43%

Fournisseurs alternatifs

32%

Notre recherche révèle que les secteurs d'activité très dépendants des importations de biens/matériaux en provenance d'autres pays incluent principalement la fabrication/transformation et la construction. Le fait que 43 % des entreprises soient modérément dépendantes (principalement dans le secteur du commerce de détail) suggère qu'une portion significative des entreprises dépend dans une certaine mesure des importations étrangères, mais n'est pas entièrement vulnérable. Ces entreprises peuvent avoir diversifié leurs chaînes d'approvisionnement ou mis en place des stratégies d'approvisionnement alternatives, réduisant ainsi leur risque global. Ces résultats suggèrent que la plupart des entreprises (66 %) ont maintenu des chaînes d'approvisionnement stables malgré l'impact des tarifs, ce qui indique une résilience ou des stratégies d'atténuation efficaces. Cette stabilité pourrait être attribuée au fait que les entreprises ont des fournisseurs fiables, une gestion adéquate des stocks ou des stratégies d'approvisionnement diversifiées. Nous avons également constaté que les entreprises adoptent une gamme de stratégies pour atténuer l'impact des tarifs sur leurs chaînes d'approvisionnement et utilisent une variété d'approches pour naviguer dans les défis posés par les tarifs.

Cela suggère que les entreprises font preuve de flexibilité et d'une approche proactive pour s'adapter aux conditions changeantes du marché.

QUESTIONS

Dans quelle mesure votre entreprise dépend-elle de l'importation de biens/matériaux en provenance d'autres pays ?
How reliant is your business on importing goods/materials from other countries?

- ◇ Très dépendante / Very reliant
- ◇ Modérément dépendante / Moderately reliant
- ◇ Pas du tout dépendante / Not reliant at all

Le coût des biens/matériaux importés a-t-il augmenté en raison des tarifs américains ?
Has the cost of imported goods/materials increased due to U.S. tariffs?

- ◇ Oui, de manière significative / Yes, significantly
- ◇ Oui, mais seulement légèrement / Yes, but only slightly
- ◇ Aucun impact / No impact

Avez-vous constaté des retards ou des perturbations dans votre chaîne d'approvisionnement en raison des tarifs ?
Have you experienced delays or disruptions in your supply chain due to tariffs?

- ◇ Oui, fréquemment / Yes, frequently
- ◇ Oui, occasionnellement / Yes, occasionally
- ◇ Non, jamais / No, never

Le cas échéant, avez-vous recherché des fournisseurs alternatifs ou changé de source en raison de l'augmentation des tarifs ?
If applicable, have you sought alternative suppliers or shifted sourcing due to tariff increases?

- ◇ Oui, nous sommes passés à des fournisseurs nationaux / Yes, we have shifted to domestic suppliers
- ◇ Oui, nous avons recherché des fournisseurs dans des pays non affectés par les tarifs / Yes, we have sought suppliers from countries not affected by tariffs
- ◇ Non, nous n'avons pas changé notre chaîne d'approvisionnement / No, we have not changed our supply chain
- ◇ Non applicable / Not applicable

Comment gérez-vous les coûts supplémentaires liés aux tarifs ?
How do you manage the additional costs associated with tariffs?

- ◇ Absorber le coût en interne / Absorb the cost internally
- ◇ Répercuter le coût sur les clients / Pass the cost to customers
- ◇ Réduire d'autres dépenses opérationnelles / Cut other operational expenses
- ◇ Utiliser une combinaison des options ci-dessus / Use a combination of the above

The data obtained indicates the majority of businesses (66%) have not experienced delays or disruptions receiving their supplies due to the tariffs, while 30% have been slightly perturbed and 4% frequently.

More than half (54%) choose to use a combination of absorbing costs, passing costs on to customers, and reducing certain operational expenses. 35% of respondents opt to pass costs on to customers, while 12% prefer to absorb the costs.

Results: 45% of respondents have not seen an impact in the costs of goods/materials, 38% have seen a slight increase and 16% have experienced a significant impact.

The results indicate that 43% of businesses in Prescott and Russell are moderately dependent on other countries for goods/material imports. 24% are very reliant and 32% are not reliant at all.

The outcome suggests the search for alternative suppliers are nearly equal spread of responses between shifting to domestic suppliers (20%) and seeking suppliers from other countries who are not affected by the tariffs (19%). 32% will not change suppliers.

Delays or disruptions

66%

Managing additional costs associated with tariffs

54%

Increase in the cost of goods/materials due to U.S. tariffs

45%

Reliance on the importation of goods/materials from other countries

43%

Alternative suppliers

32%

Our research reveals that the business sectors that are very reliant on importing goods/materials from other countries include mostly manufacturing/transformation and construction. The fact that 43% are moderately dependent (mainly retail sector) suggests that a significant portion of businesses rely on foreign imports to some extent but are not entirely vulnerable. These businesses may have diversified supply chains or alternative sourcing strategies in place, reducing their overall risk. These results suggest that most businesses (66%) have maintained stable supply chains despite the impact of tariffs, indicating resilience or effective mitigation strategies. This stability could be attributed to businesses having reliable suppliers, sufficient inventory management practices, or diversified sourcing strategies. We have also found that businesses are adopting a range of strategies to mitigate the impact of tariffs on their supply chains and are using a variety of approaches to navigate the challenges posed by tariffs.

This suggests that companies are being flexible and proactive in adjusting to changing market conditions.

QUESTIONS

Dans quelle mesure votre entreprise dépend-elle de l'importation de biens/matériaux en provenance d'autres pays ?
How reliant is your business on importing goods/materials from other countries?

- ◇ Très dépendante / Very reliant
- ◇ Modérément dépendante / Moderately reliant
- ◇ Pas du tout dépendante / Not reliant at all

Le coût des biens/matériaux importés a-t-il augmenté en raison des tarifs américains ?
Has the cost of imported goods/materials increased due to U.S. tariffs?

- ◇ Oui, de manière significative / Yes, significantly
- ◇ Oui, mais seulement légèrement / Yes, but only slightly
- ◇ Aucun impact / No impact

Avez-vous constaté des retards ou des perturbations dans votre chaîne d'approvisionnement en raison des tarifs ?
Have you experienced delays or disruptions in your supply chain due to tariffs?

- ◇ Oui, fréquemment / Yes, frequently
- ◇ Oui, occasionnellement / Yes, occasionally
- ◇ Non, jamais / No, never

Le cas échéant, avez-vous recherché des fournisseurs alternatifs ou changé de source en raison de l'augmentation des tarifs ?
If applicable, have you sought alternative suppliers or shifted sourcing due to tariff increases?

- ◇ Oui, nous sommes passés à des fournisseurs nationaux / Yes, we have shifted to domestic suppliers
- ◇ Oui, nous avons recherché des fournisseurs dans des pays non affectés par les tarifs / Yes, we have sought suppliers from countries not affected by tariffs
- ◇ Non, nous n'avons pas changé notre chaîne d'approvisionnement / No, we have not changed our supply chain
- ◇ Non applicable / Not applicable

Comment gérez-vous les coûts supplémentaires liés aux tarifs ?
How do you manage the additional costs associated with tariffs?

- ◇ Absorber le coût en interne / Absorb the cost internally
- ◇ Répercuter le coût sur les clients / Pass the cost to customers
- ◇ Réduire d'autres dépenses opérationnelles / Cut other operational expenses
- ◇ Utiliser une combinaison des options ci-dessus / Use a combination of the above

IMPACT FINANCIER

Ceci est une étude des petites entreprises de divers secteurs qui peuvent dépendre du marché américain. En comprenant l'impact financier des tarifs douaniers, les entreprises canadiennes peuvent mieux se préparer aux changements économiques et adopter des stratégies proactives pour atténuer les risques.

FINANCIAL IMPACT

This is a study of small businesses in various sectors that may be reliant on the U.S. market. By understanding the financial impact of tariffs, Canadian businesses can better prepare for economic shifts and adopt proactive strategies to mitigate risks.



Les tarifs, qui sont des taxes imposées sur les biens importés, peuvent avoir des impacts financiers importants sur les entreprises, en particulier celles qui dépendent du commerce international. Ces impacts peuvent inclure des coûts accrus, des perturbations de la chaîne d'approvisionnement, des augmentations de prix pour les clients, une réduction des marges bénéficiaires et des impacts sur la compétitivité mondiale.

L'introduction ou l'augmentation des tarifs peut créer une incertitude financière. Les entreprises peuvent avoir du mal à prévoir et à établir des budgets, car les tarifs peuvent changer rapidement, et elles pourraient être hésitantes à faire des investissements à long terme si elles sont confrontées à un environnement tarifaire imprévisible, ralentissant ainsi leurs plans de croissance ou d'expansion.

En conclusion, si les tarifs sont importants ou persistants, ils peuvent éroder les bénéfices, freiner la croissance et réduire la capacité d'une entreprise à rester compétitive sur le marché mondial.

Tariffs, which are taxes imposed on imported goods, can have significant financial impacts on businesses, especially those that rely on international trade. These impacts may include increased costs, supply disruptions, price increases for customers, reduced profit margins and impacts on global competitiveness.

The introduction or increase of tariffs can create financial uncertainty. Businesses may struggle with forecasting and budgeting, as tariffs can change quickly and might be hesitant to make long-term investments if they face an unpredictable tariff environment, slowing down growth or expansion plans.

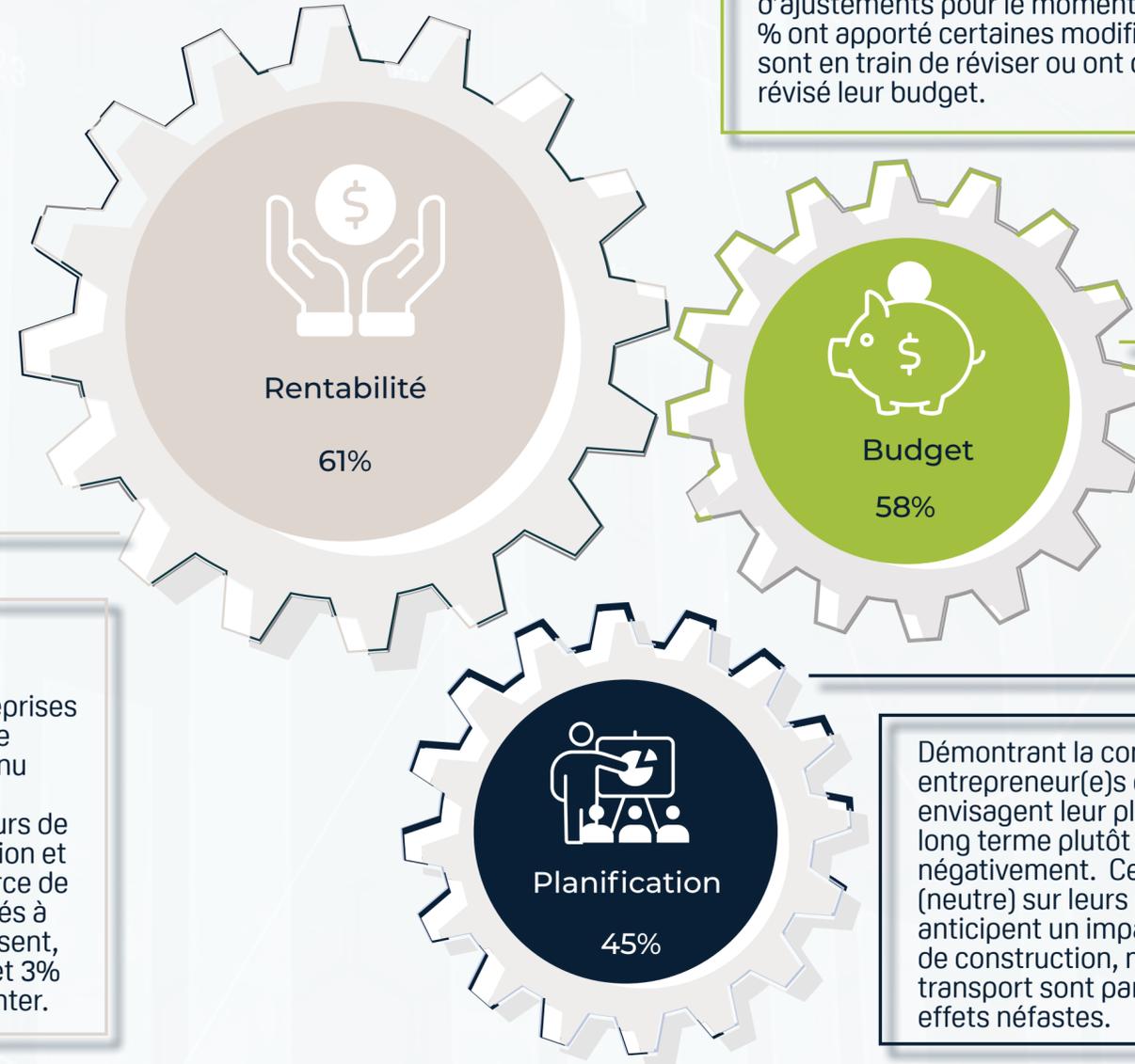
In conclusion, if tariffs are significant or persistent, they can erode profits, hinder growth, and reduce a business's ability to remain competitive in the global market.

Ces résultats préliminaires présentent une perspective positive pour les entreprises de Prescott et Russell, avec quelques points clés :

1. Une majorité d'entreprises ont réussi à s'adapter malgré les défis économiques, tels que les tarifs douaniers ou les perturbations de la chaîne d'approvisionnement.
2. Certains secteurs dépendent souvent fortement des matériaux et des biens importés, les rendant plus vulnérables aux fluctuations des prix et aux problèmes de chaîne d'approvisionnement. Cependant, le fait que l'impact soit décrit comme léger indique que les entreprises gèrent ces défis sans pression financière majeure.
3. Le fait que 58 % des entreprises n'aient pas ajusté leur budget suggère que beaucoup gèrent les coûts accrus sans changements immédiats ou adoptent une approche attentiste.
4. Les résultats suggèrent également qu'une majorité d'entreprises font face à de l'incertitude ou s'attendent à des défis financiers à l'avenir.

Dans l'ensemble, ces résultats indiquent une grande résilience parmi les entreprises de Prescott et Russell. Bien que certains secteurs connaissent des impacts mineurs, la majorité a maintenu une rentabilité stable, et un petit nombre a même connu des gains. Cela suggère que les entreprises locales font preuve d'adaptabilité et de gestion des risques efficace face aux pressions économiques. Il existe une perspective prudente parmi les entreprises de Prescott et Russell, la plupart des entrepreneurs étant préoccupés par leur stabilité financière à long terme.

Bien que ces résultats soient préliminaires, ils sont assez encourageants pour les entreprises de Prescott et Russell. Plus de la moitié (61 %) n'ont pas connu d'impact significatif sur leur rentabilité globale. Les secteurs de la construction, de la fabrication et certains secteurs du commerce de détail sont légèrement affectés à hauteur de 24 %. Jusqu'à présent, 11% sont fortement affectés et 3% voient leur rentabilité augmenter.



Lorsque demandé s'ils comptaient apporter des changements importants à leur budget en raison des tarifs, 58 % des entreprises ont répondu qu'elles n'ont pas effectué d'ajustements pour le moment, tandis que 32 % ont apporté certaines modifications et 11 % sont en train de réviser ou ont déjà largement révisé leur budget.

Démontrant la consternation justifiée des entrepreneur(e)s de Prescott et Russell, 45% envisagent leur planification financière à long terme plutôt négativement et 22% très négativement. Ceux qui prévoient peu d'effet (neutre) sur leurs plans sont à 34% et 4% anticipent un impact positif. Les entreprises de construction, manufacturières et de transport sont parmi celles anticipent des effets néfastes.

QUESTIONS

Quel impact les tarifs américains ont-ils eu sur la rentabilité globale de votre entreprise ?
How have U.S. tariffs affected your business's overall profitability?

- ◇ Rentabilité fortement diminuée / Decreased profitability significantly
- ◇ Rentabilité légèrement diminuée / Decreased profitability slightly
- ◇ Aucun impact significatif sur la rentabilité / No significant impact on profitability
- ◇ Rentabilité augmentée / Increased profitability

Avez-vous dû apporter des modifications importantes à votre budget ou à votre planification financière en raison des tarifs ?
Have you had to make significant changes to your budget or financial planning because of tariffs?

- ◇ Oui, nous avons largement révisé notre budget / Yes, we have revised our budget extensively
- ◇ Oui, nous avons apporté quelques ajustements / Yes, we have made some adjustments
- ◇ Non, notre budget reste inchangé / No, our budget remains unchanged

Comment envisagez-vous l'impact des futurs tarifs sur votre planification financière à long terme ?
How do you foresee future tariffs affecting your long-term financial planning?

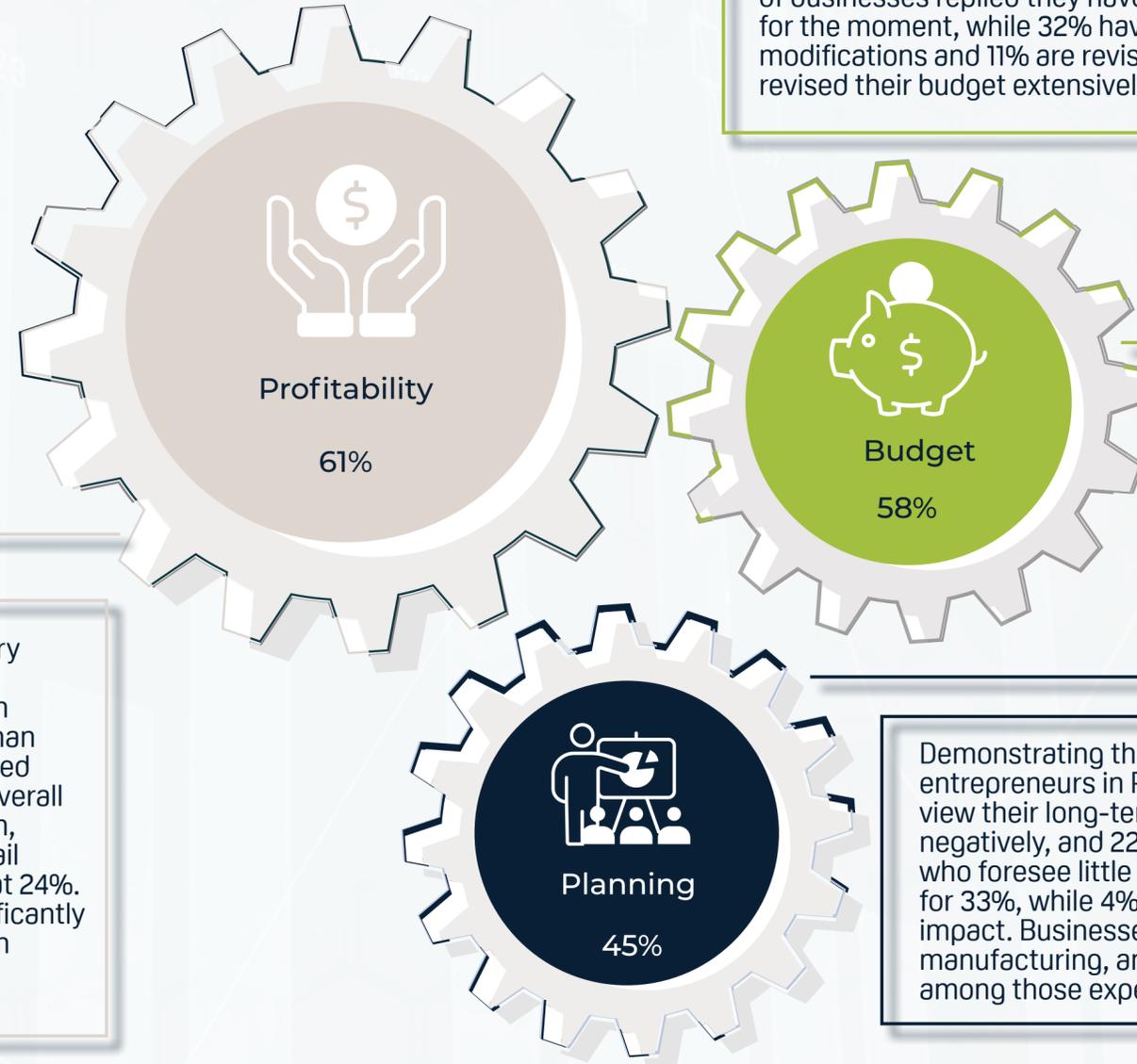
- ◇ Très négatif (les coûts pourraient continuer à augmenter) / Very negatively (costs could continue to rise)
- ◇ Plutôt négatif (nous devons peut-être ajuster nos stratégies) / Somewhat negatively (we may need to adjust strategies)
- ◇ Impact neutre (peu d'effet sur nos plans à long terme) / Neutral impact (little effect on long-term plans)
- ◇ Impact positif (des opportunités potentielles émergent) / Positive impact (potential opportunities arise)

These preliminary findings present a positive outlook for businesses in Prescott and Russell, with some key insights:

1. A majority of businesses have managed to adapt well despite economic challenges, such as tariffs or supply chain disruptions.
2. Certain sectors often rely heavily on imported materials and goods, making them more vulnerable to price fluctuations and supply chain issues. However, the fact that the impact is described as slight indicates that businesses are managing these challenges without major financial strain.
3. The fact that 58% of businesses have not adjusted their budget suggests that many are either managing the increased costs without immediate changes or are adopting a wait-and-see approach.
4. The findings also suggest that a majority of businesses are facing uncertainty or expect financial challenges in the future

Overall, these results indicate resilience among businesses in Prescott and Russell. While some sectors are experiencing minor impacts, most have maintained stable profitability, and a small number have even seen gains. This suggests that local businesses are demonstrating adaptability and effective risk management in response to economic pressures. There is a cautious outlook among businesses in Prescott and Russell, with most entrepreneurs feeling apprehensive about their long-term financial stability.

Although these are preliminary findings, the results are quite encouraging for businesses in Prescott and Russell. More than half (61%) have not experienced significant impacts on their overall profitability. The construction, manufacturing and some retail sectors are slightly affected at 24%. Thus far, 11% have been significantly affected and 3% have seen an increase in profitability.



When asked if they will be making significant changes to their budget due to tariffs, 58% of businesses replied they have not adjusted for the moment, while 32% have made some modifications and 11% are revising or have revised their budget extensively.

Demonstrating the justified concern of entrepreneurs in Prescott and Russell, 45% view their long-term financial planning rather negatively, and 22% very negatively. Those who foresee little effect on their plans account for 33%, while 4% anticipate a positive impact. Businesses in the construction, manufacturing, and transportation sectors are among those expecting negative effects.

QUESTIONS

**Quel impact les tarifs américains ont-ils eu sur la rentabilité globale de votre entreprise ?
How have U.S. tariffs affected your business's overall profitability?**

- ◇ Rentabilité fortement diminuée / Decreased profitability significantly
- ◇ Rentabilité légèrement diminuée / Decreased profitability slightly
- ◇ Aucun impact significatif sur la rentabilité / No significant impact on profitability
- ◇ Rentabilité augmentée / Increased profitability

**Avez-vous dû apporter des modifications importantes à votre budget ou à votre planification financière en raison des tarifs ?
Have you had to make significant changes to your budget or financial planning because of tariffs?**

- ◇ Oui, nous avons largement révisé notre budget / Yes, we have revised our budget extensively
- ◇ Oui, nous avons apporté quelques ajustements / Yes, we have made some adjustments
- ◇ Non, notre budget reste inchangé / No, our budget remains unchanged

**Comment envisagez-vous l'impact des futurs tarifs sur votre planification financière à long terme ?
How do you foresee future tariffs affecting your long-term financial planning?**

- ◇ Très négatif (les coûts pourraient continuer à augmenter) / Very negatively (costs could continue to rise)
- ◇ Plutôt négatif (nous devons peut-être ajuster nos stratégies) / Somewhat negatively (we may need to adjust strategies)
- ◇ Impact neutre (peu d'effet sur nos plans à long terme) / Neutral impact (little effect on long-term plans)
- ◇ Impact positif (des opportunités potentielles émergent) / Positive impact (potential opportunities arise)



IMPACT SUR LE MARCHÉ ET CLIENTS

L'augmentation des coûts, les perturbations de la chaîne d'approvisionnement, les changements concurrentiels, la hausse des prix, la réduction de la disponibilité et l'incertitude des tendances d'achat font partie des défis auxquels nous sommes ou pourrions être confrontés.

MARKET AND CUSTOMER IMPACT

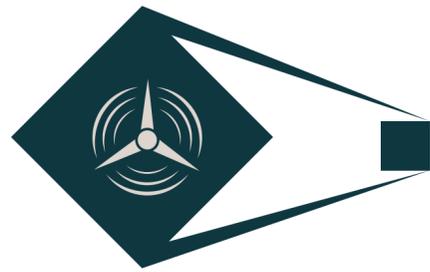
Increased costs, supply chain disruptions, competitive shifts, higher prices, reduced availability and uncertain purchasing trends are among the challenges we are or may be facing.

Les tarifs douaniers américains peuvent avoir une influence significative sur les marchés et le comportement des consommateurs, en particulier pour les entreprises qui dépendent de biens ou de matériaux importés.

Des influences telles que l'augmentation des prix, les changements dans les préférences des consommateurs, le paysage concurrentiel, la perturbation de la chaîne d'approvisionnement, l'impact sur les exportateurs et la confiance des consommateurs sont tous des défis potentiels pour les PME.

U.S. tariffs can significantly influence markets and consumer behavior, particularly for businesses that rely on imported goods or materials.

Factors such as price increases, changes in consumer preferences, the competitive landscape, supply chain disruptions, impacts on exporters, and consumer confidence are all potential challenges for SMEs.



CONCURRENCE

Résultats : 77 % des entreprises qui ont répondu n'ont pas de concurrence sur les marchés internationaux (donc non applicable). De ceux qui compétitionnent:

- 12% demeurent compétitifs, majoritairement dans les secteurs des finances et marketing;
- 7% ont perdu un avantage concurrentiel (secteurs de la construction et du transport) et;
- 4% se sont adaptés (services et média).



RÉACTIONS

D'après les réponses obtenues, plus de la moitié (54%) de la clientèle des entreprises de Prescott et Russell n'a eu aucune réaction significative due aux tarifs à date. Autres réactions sont: 15% réactions négatives (perte de clients, baisse des ventes, annulation de commandes), 26% réactions mitigées (certains clients acceptent, d'autres non) et 4% ont eu des réactions positives (prêts à payer plus pour la qualité).



DEMANDES

Parmi les entreprises qui ont ajusté leurs prix en raison des changements tarifaires, 59% ont répondu que la demande des consommateurs est restée la même, tandis que des demandes ont 15% ont fortement diminué, 20% ont légèrement diminué et 7% ont augmenté (en raison d'autres facteurs).

Ces résultats mettent en lumière des éléments clés sur la façon dont les entreprises de Prescott et Russell sont touchées par la concurrence internationale et les ajustements de prix liés aux tarifs douaniers. La plupart des entreprises ont indiqué ne pas faire face à une concurrence sur les marchés internationaux, ce qui signifie qu'elles évoluent principalement sur les marchés nationaux. Pour celles ayant perdu un avantage concurrentiel, cela pourrait être attribué à la hausse des coûts des matériaux importés, de l'équipement ou du carburant, rendant plus difficile le maintien de leur compétitivité. La résilience observée dans les secteurs de la finance, du marketing, des services et des médias reflète l'adaptabilité de ces industries, qui peuvent plus facilement ajuster leurs stratégies. Bien que certaines entreprises aient connu une baisse de la demande après avoir ajusté leurs prix, la majorité a constaté une stabilité, ce qui témoigne soit d'une forte fidélité de la clientèle, soit de stratégies de tarification efficaces.

Ces informations peuvent contribuer à orienter les stratégies visant à soutenir les entreprises confrontées à la concurrence internationale ou à naviguer dans les ajustements de prix découlant des impacts tarifaires.

QUESTIONS

**Les tarifs américains ont-ils affecté votre capacité à concurrencer sur les marchés internationaux ?
Have U.S. tariffs affected your ability to compete in international markets?**

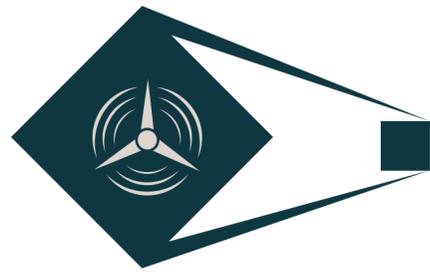
- ◇ Oui, nous avons perdu un avantage concurrentiel / Yes, we have lost competitive advantage
- ◇ Oui, mais nous nous sommes adaptés / Yes, but we have adapted
- ◇ Non, nous restons compétitifs / No, we remain competitive
- ◇ Non applicable à notre marché / Not applicable to our market

**Comment vos clients ont-ils réagi aux augmentations de prix dues aux tarifs ?
How have your customers responded to price increases due to tariffs?**

- ◇ Réaction négative (perte de clients, baisse des ventes, annulation de commandes) / Negative response (lost customers, reduced sales, orders canceled)
- ◇ Réaction mitigée (certains clients acceptent, d'autres non) / Mixed response (some customers are okay, others are not)
- ◇ Réaction positive (prêts à payer plus pour la qualité) / Positive response (willing to pay more for quality)
- ◇ Aucune réaction significative / No significant response

**A-t-il eu des changements dans la demande des consommateurs pour vos produits en raison de la hausse des prix causée par les tarifs ?
Has there been any changes in consumer demand for your products due to higher prices from tariffs?**

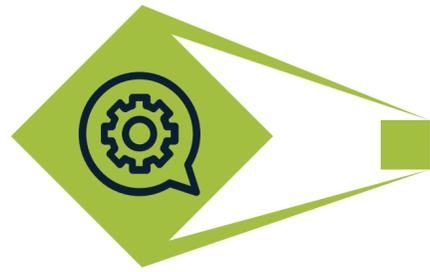
- ◇ Oui, la demande a fortement diminué / Yes, demand has decreased significantly
- ◇ Oui, la demande a légèrement diminué / Yes, demand has decreased slightly
- ◇ Non, la demande est restée la même / No, demand has remained the same
- ◇ Oui, la demande a augmenté (en raison d'autres facteurs) / Yes, demand has increased (due to other factors)



COMPETITION

Results: 77% of the businesses that responded do not face competition in international markets (therefore not applicable). Among those that do compete internationally:

- 12% remain competitive, primarily in the finance and marketing sectors.
- 7% have lost a competitive advantage, mainly in the construction and transport sectors.
- 4% have adapted, particularly in the services and media sectors.



REACTIONS

According to the responses received, more than half (54%) of the customers of businesses in Prescott and Russell have not had any significant reaction to pricing so far. Other reactions include: 15% negative reactions (loss of customers, decline in sales, order cancellations), 26% mixed reactions (some customers accept, others do not), and 4% positive reactions (willing to pay more for quality).



DEMANDS

Among the businesses that adjusted their prices due to tariff changes, 59% reported that consumer demand remained the same, 15% experienced a significant decrease in demand, 20% saw a slight decrease and 7% reported an increase in demand (due to other factors).

These results highlight key insights into how businesses in Prescott and Russell are affected by international competition and tariff-related price adjustments. Most businesses reported no competition in international markets, meaning they operate primarily in domestic markets. Of those losing competitive advantage, this could be attributed to higher costs for imported materials, equipment, or fuel, making it harder to stay competitive. The resilience seen in sectors like finance, marketing, services, and media reflects adaptability in industries that can pivot more easily.

While some businesses faced reduced demand after adjusting prices, the majority saw stability, indicating either strong customer loyalty or effective pricing strategies.

These insights can help inform strategies for supporting businesses that face international competition or are navigating price adjustments due to tariff impacts.

QUESTIONS

**Les tarifs américains ont-ils affecté votre capacité à concurrencer sur les marchés internationaux ?
Have U.S. tariffs affected your ability to compete in international markets?**

- ◇ Oui, nous avons perdu un avantage concurrentiel / Yes, we have lost competitive advantage
- ◇ Oui, mais nous nous sommes adaptés / Yes, but we have adapted
- ◇ Non, nous restons compétitifs / No, we remain competitive
- ◇ Non applicable à notre marché / Not applicable to our market

**Comment vos clients ont-ils réagi aux augmentations de prix dues aux tarifs ?
How have your customers responded to price increases due to tariffs?**

- ◇ Réaction négative (perte de clients, baisse des ventes, annulation de commandes) / Negative response (lost customers, reduced sales, orders canceled)
- ◇ Réaction mitigée (certains clients acceptent, d'autres non) / Mixed response (some customers are okay, others are not)
- ◇ Réaction positive (prêts à payer plus pour la qualité) / Positive response (willing to pay more for quality)
- ◇ Aucune réaction significative / No significant response

**A-t-il eu des changements dans la demande des consommateurs pour vos produits en raison de la hausse des prix causée par les tarifs ?
Has there been any changes in consumer demand for your products due to higher prices from tariffs?**

- ◇ Oui, la demande a fortement diminué / Yes, demand has decreased significantly
- ◇ Oui, la demande a légèrement diminué / Yes, demand has decreased slightly
- ◇ Non, la demande est restée la même / No, demand has remained the same
- ◇ Oui, la demande a augmenté (en raison d'autres facteurs) / Yes, demand has increased (due to other factors)



IMPACT RÉPONSES STRATÉGIQUES ET PERSPECTIVES D'AVENIR

Différentes stratégies pour les entreprises afin de gérer les impacts des tarifs, notamment la diversification des fournisseurs, l'expansion vers de nouveaux marchés et les mesures de contrôle des coûts.

STRATEGIC RESPONSES AND FUTURE OUTLOOK

IMPACT

Different strategies for businesses to manage tariff impacts, including supplier diversification, market expansion, and cost-control measures.

Les entreprises confrontées aux tarifs douaniers américains adoptent souvent des mesures stratégiques pour atténuer leur impact et se préparer aux incertitudes commerciales futures. Ces stratégies visent à gérer les coûts, à maintenir la compétitivité et à assurer une stabilité à long terme. Les principales approches proactives comprennent la diversification des fournisseurs, la gestion des coûts et l'efficacité, les stratégies d'ajustement des prix, l'innovation et l'adaptation de la production, ainsi que l'exploration de nouveaux marchés.

Les perspectives d'avenir peuvent inclure une incertitude persistante dans les relations commerciales, un accent accru sur l'approvisionnement local et une croissance des technologies et de l'automatisation.

Businesses facing U.S. tariffs often adopt strategic measures to mitigate their impact and prepare for future trade uncertainties. These strategies aim to manage costs, maintain competitiveness, and ensure long-term stability. Key proactive approaches include supplier diversification, cost management and efficiency, price adjustment strategies, production innovation and adaptation and exploring new markets.

The future outlook may include uncertainty in trade relations, increased focus on local sourcing and technology and automation growth.

69 % des entreprises ont déclaré ne pas avoir apporté de changements, ce qui suggère que beaucoup ont soit été suffisamment résilientes pour absorber les impacts des tarifs douaniers, soit n'ont pas été significativement touchées.



Toutefois, les 22 % qui ont diversifié leur chaîne d'approvisionnement démontrent un changement stratégique visant à réduire les risques. Par ailleurs, les entreprises ayant exploré de nouveaux produits ou services (8 %) ou de nouveaux marchés (1 %) illustrent des approches proactives pour maintenir leur croissance et leur stabilité malgré les défis économiques.

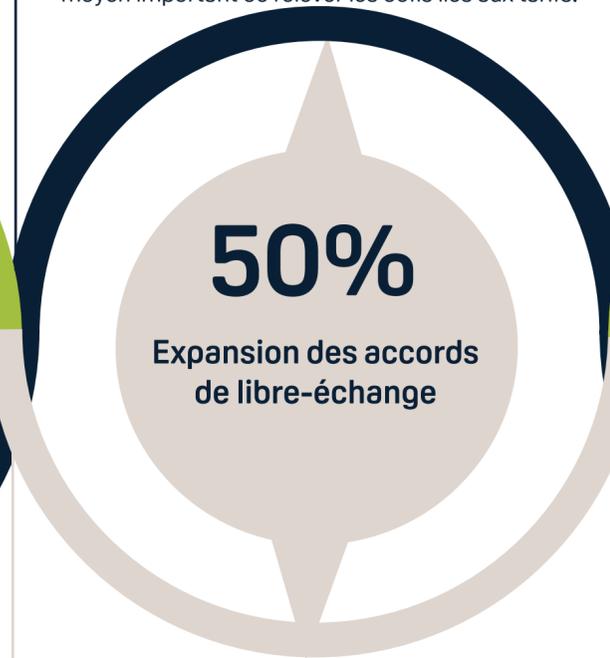
Les résultats montrent que les entreprises adoptent diverses approches pour atténuer les effets des tarifs douaniers, les stratégies les plus courantes étant l'ajustement des prix (39 %) et l'exploration de zones de libre-échange (26 %). Bien que moins d'entreprises prévoient d'augmenter leur production nationale (14 %) ou d'explorer de nouveaux marchés (11 %), ces stratégies témoignent tout de même d'efforts proactifs visant à assurer une stabilité à long terme.



Cette diversité de réponses met en évidence la nécessité de programmes de soutien sur mesure (18 %) qui répondent à la fois aux préoccupations financières immédiates et aux stratégies de croissance à long terme pour les entreprises s'adaptant aux défis liés aux tarifs douaniers.

Ces résultats mettent en lumière les actions que les entreprises de Prescott et Russell estiment les plus utiles pour atténuer l'impact des tarifs douaniers américains.

- 50% des répondants ont identifié l'expansion des accords de libre-échange comme une étape cruciale pour alléger le fardeau des tarifs.
- 27% des entreprises estiment que les négociations commerciales avec des partenaires clés sont un moyen important de relever les défis liés aux tarifs.



- 20% des entreprises croient que les programmes d'aide gouvernementale aideraient à atténuer l'impact des tarifs.
- 35% des entreprises considèrent l'accès à de meilleurs canaux logistiques et de distribution comme un facteur clé.
- La catégorie autre (18%) inclut une gamme de stratégies ou de besoins spécifiques, tels que l'amélioration des relations avec les fournisseurs.

Les entreprises de Prescott et Russell se sentent soit confiantes (30 %) soit quelque peu confiantes (50 %) dans leur capacité à s'adapter aux tarifs douaniers, ce qui suggère une perspective relativement positive parmi la majorité des répondants. Cependant, les 18 % qui sont incertains ou manquent de confiance (4 %) pourraient nécessiter un soutien supplémentaire.



Ces données mettent en évidence que, bien que la majorité des entreprises se sentent raisonnablement prêtes à gérer les tarifs, il reste nécessaire de répondre aux préoccupations de celles qui sont moins certaines ou mal préparées aux impacts potentiels.

QUESTIONS

**Votre entreprise a-t-elle opéré des changements stratégiques en raison des tarifs américains ?
Has your business made any strategic shifts due to U.S. tariffs ??**

- ◇ Oui, nous avons développé sur de nouveaux marchés / Yes, we've expanded into new markets
- ◇ Oui, nous avons lancé de nouveaux produits/services / Yes, we've launched new products/services
- ◇ Oui, nous avons modifié ou diversifié notre chaîne d'approvisionnement / Yes, we've changed or diversified our supply chain
- ◇ Non, nous n'avons pas effectué de changements stratégiques / No, we have not made strategic shifts

**Quelles mesures prévoyez-vous de prendre au cours des 1 à 2 prochaines années pour atténuer les effets des tarifs ?
What steps do you plan to take in the next 1–2 years to mitigate the effects of tariffs?**

- ◇ Augmenter la production nationale / Increase domestic production
- ◇ Explorer des zones de commerce exemptes de tarifs / Explore tariff-free trade zones
- ◇ Rechercher un soutien ou des incitations gouvernementales / Seek government support or incentives
- ◇ Ajuster davantage les stratégies de tarification / Adjust pricing strategies further
- ◇ Explorer de nouveaux marchés internationaux / Explore new international markets
- ◇ Autre / Other

**Quelles actions pourraient, selon vous, aider à atténuer l'impact des tarifs douaniers américains sur votre entreprise ?
What actions do you think could help ease the burden of U.S. tariffs on your business?**

- ◇ Davantage de programmes d'aide gouvernementale au commerce / More government trade relief programs
- ◇ Négociations commerciales avec des partenaires clés / Trade negotiations with key partners
- ◇ Expansion des accords de libre-échange / Expansion of free trade agreements
- ◇ Accès à de meilleurs canaux logistiques et de distribution / Access to better logistics and distribution channels
- ◇ Autre / Other

**Quel est votre niveau de confiance dans la capacité de votre entreprise à s'adapter aux changements tarifaires actuels ou futurs ?
How confident are you in your business's ability to adapt to ongoing or future tariff changes?**

- ◇ Très confiant / Very confident
- ◇ Plutôt confiant / Somewhat confident
- ◇ Pas confiant / Not confident
- ◇ Incertain / Uncertain

69% of businesses reported no changes suggesting that many have either been resilient enough to absorb tariff impacts or are not significantly affected. However, the 22% who diversified their supply chain demonstrate a strategic shift that aligns with risk reduction tactics.



Meanwhile, businesses exploring new products/ services (8%) or new markets (1%) highlight proactive approaches to maintaining growth and stability despite economic challenges.

The results show that businesses are taking varied approaches to mitigate tariff effects, with the most common strategies involving pricing adjustments (39%) and exploring tariff-free trade zones (26%). While fewer businesses plan to increase domestic production (14%) or enter new markets (11%), these strategies still reflect proactive efforts to ensure long-term stability.



This range of responses underscores the need for tailored support programs (18%) that address both immediate financial concerns and long-term growth strategies for businesses adapting to tariff challenges.

These results shed light on the actions businesses in Prescott and Russell believe would be most helpful in mitigating the impact of U.S. tariffs.

- 50% of respondents identified the expansion of free trade agreements as a crucial step to easing the burden of tariffs.
- 27% of businesses see trade negotiations with key partners as an important way to address tariff challenges.



- 20% of businesses believe that government relief programs would help alleviate the impact of tariffs.
- 35% of businesses consider access to better logistics and distribution channels as a key factor in mitigating tariff impacts.
- The 18% category labeled as “other” includes a range of strategies or specific needs, such as improved supplier relationships

Prescott and Russell businesses feel either confident (30%) or somewhat confident (50%) in their ability to adapt to tariffs, which suggests a relatively positive outlook among most respondents. However, the 18% who are uncertain or lack confidence (4%) may require additional support.



This data highlights that while the majority of businesses feel reasonably equipped to handle tariffs, there is still a need to address the concerns of those less certain or unprepared for the potential impacts.

QUESTIONS

**Votre entreprise a-t-elle opéré des changements stratégiques en raison des tarifs américains ?
Has your business made any strategic shifts due to U.S. tariffs ??**

- ◇ Oui, nous avons développé sur de nouveaux marchés / Yes, we've expanded into new markets
- ◇ Oui, nous avons lancé de nouveaux produits/services / Yes, we've launched new products/services
- ◇ Oui, nous avons modifié ou diversifié notre chaîne d'approvisionnement / Yes, we've changed or diversified our supply chain
- ◇ Non, nous n'avons pas effectué de changements stratégiques / No, we have not made strategic shifts

**Quelles mesures prévoyez-vous de prendre au cours des 1 à 2 prochaines années pour atténuer les effets des tarifs ?
What steps do you plan to take in the next 1–2 years to mitigate the effects of tariffs?**

- ◇ Augmenter la production nationale / Increase domestic production
- ◇ Explorer des zones de commerce exemptes de tarifs / Explore tariff-free trade zones
- ◇ Rechercher un soutien ou des incitations gouvernementales / Seek government support or incentives
- ◇ Ajuster davantage les stratégies de tarification / Adjust pricing strategies further
- ◇ Explorer de nouveaux marchés internationaux / Explore new international markets
- ◇ Autre / Other

Quelles actions pourraient, selon vous, aider à atténuer l'impact des tarifs douaniers américains sur votre entreprise ?

What actions do you think could help ease the burden of U.S. tariffs on your business?

- ◇ Davantage de programmes d'aide gouvernementale au commerce / More government trade relief programs
- ◇ Négociations commerciales avec des partenaires clés / Trade negotiations with key partners
- ◇ Expansion des accords de libre-échange / Expansion of free trade agreements
- ◇ Accès à de meilleurs canaux logistiques et de distribution / Access to better logistics and distribution channels
- ◇ Autre / Other

Quel est votre niveau de confiance dans la capacité de votre entreprise à s'adapter aux changements tarifaires actuels ou futurs ?

How confident are you in your business's ability to adapt to ongoing or future tariff changes?

- ◇ Très confiant / Very confident
- ◇ Plutôt confiant / Somewhat confident
- ◇ Pas confiant / Not confident
- ◇ Incertain / Uncertain

SOUTIEN DU GOUVERNEMENT DU CANADA

Canada

Une mesure immédiate de soutien aux entreprises totalisant 6,5 milliards de dollars en liquidités et autres soutiens a été annoncée le 7 mars. Cela comprend cinq (5) milliards de dollars du Programme d'impact commercial d'[Exportation et développement Canada](#), ainsi que 500 millions de dollars en financement, en conseils et en étalement de prêts par le biais de la [Banque de développement du Canada](#), et un (1) milliard de dollars en nouveau financement par le biais de [Financement agricole Canada](#) pour réduire les obstacles financiers à l'industrie agricole et alimentaire. Le gouvernement fédéral introduit également [des assouplissements temporaires au Programme de Travail partagé de l'assurance-emploi](#) afin d'aider les employeurs à retenir des travailleurs expérimentés et éviter les mises à pied. Des liens vers ces programmes sont disponibles sur leurs sites.

Les liens ci-dessous fournissent des détails sur le soutien, les programmes et les mesures visant à aider les entreprises et les travailleurs qui sont directement touchés par les droits de douane américains. Je vous invite à consulter régulièrement ces sources pour obtenir des renseignements à jour :

1. [Réponse du Canada aux droits de douane américains sur les produits canadiens - Canada.ca](#)
2. [Soutenir les exportateurs canadiens face aux défis que posent les droits de douane imposés par les États-Unis](#)

La réponse du gouvernement comprend également près de 60 milliards de dollars en contre-mesures tarifaires, dont 29,8 milliards de dollars annoncés le 12 mars. Les détails sont disponibles [ici](#). Vous pourriez être intéressé à faire une demande de [remise](#) des droits de douane sur les produits provenant des États-Unis lorsque les marchandises utilisées comme intrants ne peuvent pas être obtenues sur le marché intérieur ou raisonnablement à partir de sources non américaines, ou en raison d'autres circonstances exceptionnelles qui pourraient avoir de graves effets négatifs sur notre économie.

Si vous avez des commentaires au sujet des marchandises susceptibles d'être incluses dans de prochaines contre-mesures canadiennes, la date limite pour les soumettre a été reportée au 2 avril 2025. Vous pouvez fournir des commentaires au moyen du lien suivant :

[Avis d'intention d'imposer des contre-mesures en réponse aux droits de douane imposés par les États-Unis sur les marchandises canadiennes - Canada.ca.](#)

L'[Agence fédérale de développement économique pour le Sud de l'Ontario \(FedDev Ontario\)](#) demeure déterminée à collaborer avec les dirigeants de l'industrie, les dirigeants communautaires, les propriétaires d'entreprises, les entrepreneurs et les organisations du Sud de l'Ontario pour aider les entreprises à croître et à accéder à de nouveaux marchés.

GOVERNMENT OF CANADA SUPPORT

Canada

An immediate measure of support to businesses is \$6.5 billion in liquidity and other supports, announced on March 7. This includes \$5 billion from the Trade Impact Program at [Export Development Canada](#), as well as \$500 million in financing, advice and loan deferments through the [Business Development Bank of Canada](#), and \$1 billion in new financing through [Farm Credit Canada](#) to reduce financial barriers for the agriculture and food industry. The federal government is also introducing [temporary flexibilities to the EI Work-Sharing Program](#) to help employers retain experienced workers and avoid layoffs. Links to these programs are available through their sites.

The links below provide details on supports, programming and actions to help businesses and workers that are directly impacted by the U.S. tariffs. I encourage you to regularly consult these sources for up to date information:

1. [Canada's response to U.S. tariffs - Canada.ca](#)
2. [Supporting Canadian exporters through United States tariff challenges](#)

The government's response also includes almost \$60 billion in counter-tariffs, including \$29.8 billion announced on March 12. Details are available [here](#). You may be interested in seeking [remission](#) of the tariffs on products from the U.S. where goods used as inputs cannot be sourced domestically or reasonably from non-U.S. sources, or due to other exceptional circumstances that could have severe adverse impacts on our economy.

If you have input about potential goods to be included in further Canadian countermeasures, the deadline for input has been extended to April 2, 2025. You can provide feedback through this link:

[Notice of Intent to Impose Countermeasures in Response to United States Tariffs on Canadian Goods - Canada.ca.](#)

The [Federal Economic Development Agency for Southern Ontario \(FedDev Ontario\)](#) remains committed to working with industry leaders, community leaders, business owners, entrepreneurs, and organizations across southern Ontario to help businesses grow and reach new markets.



MOT DU DIRECTEUR GÉNÉRAL

WORD FROM THE EXECUTIVE DIRECTOR

Chers entrepreneurs,

Au nom de toute l'équipe et des membres du conseil d'administration de la Société de développement Prescott et Russell, nous tenons tout d'abord à vous remercier d'avoir pris le temps de participer au sondage sur les tarifs et nous tenons à vous informer que nous continuerons à suivre de près l'évolution de l'impact des tarifs américains sur les petites et moyennes entreprises (PME) de Prescott et Russell. Conscients des défis auxquels nos entreprises et entrepreneurs sont confrontés, nous restons engagés à analyser les effets des modifications tarifaires afin de mieux comprendre leurs répercussions et d'apporter des solutions adéquates et adaptées aux besoins des PME.

Nous vous tiendrons régulièrement informés des résultats de nos observations et des ajustements que nous pourrions envisager pour soutenir davantage la croissance et la compétitivité des PME de Prescott et Russell.

Encore une fois, nous vous remercions pour votre confiance.

Dear Entrepreneurs,

On behalf of the entire team and the board members of the Prescott and Russell Development Corporation, we would first like to thank you for taking the time to participate in the survey on tariffs. We also want to assure you that we will continue to closely monitor the impact of U.S. tariffs on small and medium-sized enterprises (SMEs) in Prescott and Russell.

Aware of the challenges faced by our businesses and entrepreneurs, we remain committed to analyzing the effects of tariff changes to better understand their impact and to provide appropriate solutions tailored to the needs of SMEs. We will keep you regularly informed of the results of our observations and any adjustments we may consider to further support the growth and competitiveness of SMEs in Prescott and Russell.

Once again, thank you for your trust.



John Candie,
Directeur général / Executive Director
SDPR / PRDC



**SOCIÉTÉ DE DÉVELOPPEMENT
PRESCOTT & RUSSELL
DEVELOPMENT CORPORATION**

COMPRENDRE L'IMPACT SUR
VOTRE ENTREPRISE

TARIIFS

UNDERSTANDING THE IMPACT ON
YOUR BUSINESS

TARIEES

Étude et résultats du sondage sur les effets économiques immédiats et à long terme des tarifs douaniers américains, présentée par la *Société de développement Prescott et Russell*.

Study and survey results on the immediate and long-term economic effects of American tariffs, presented by the *Prescott and Russell Development Corporation*.

Financé par :
Agence fédérale de développement
économique pour le Sud de l'Ontario

Funded by:
Federal Economic Development
Agency for Southern Ontario

Canada