L’impact des tarifs douaniers sur vos contrats

Publié le **2 septembre 2026**

Les nouveaux tarifs douaniers annoncés en août 2026, imposés par les États-Unis, ainsi que les contre-tarifs canadiens risquent d’augmenter le coût de certains matériaux.

Cette situation amène plusieurs maîtres électriciens à se demander s’ils peuvent récupérer les coûts supplémentaires auprès de leurs clients et comment se protéger contre de futures hausses de prix.

Pour la liste complète des produits américains assujettis à des contre-mesures tarifaires canadiennes, nous vous invitons à consulter la Liste actualisée des produits américains assujettis à des contre-mesures tarifaires à compter du 8 septembre 2026.

Contrats déjà signés ou en cours

- Vérifiez votre contrat pour voir s’il contient une clause d’ajustement de prix.
- Si une telle clause existe, respectez les conditions prévues (avis au client, délais, limites applicables, etc.).
- Si aucune clause n’est prévue dans un contrat à forfait, vous ne pouvez généralement pas imposer une hausse de prix.

- Dans ce cas, tentez de négocier une entente avec votre client.
- À défaut d'entente, vous devez respecter le prix et les délais convenus.

Contrats futurs

Contrats commerciaux

- Prévoyez une clause d'ajustement de prix liée aux tarifs douaniers ou à la hausse du coût des matériaux.
- Cette clause doit être intégrée au contrat et acceptée par les deux parties.
- Une facture ne permet pas d'ajouter une clause après coup.
- Appuyez toute demande d'ajustement avec des pièces justificatives.

Contrats avec des consommateurs

- La *Loi sur la protection du consommateur* ne permet pas de modifier unilatéralement le prix d'un contrat.
- Toute augmentation doit être acceptée par le client.
- Envisagez un contrat à temps et matériel (coût majoré) plutôt qu'un contrat à forfait afin de réduire les risques liés aux fluctuations de prix.

Appels d'offres publics et BSDQ

- Vérifiez si les documents d'appel d'offres prévoient un mécanisme d'ajustement de prix.
- Si rien n'est prévu, vous ne pouvez généralement pas ajouter votre propre clause sans risquer la non-conformité de votre soumission.

Conseils pratiques

Pour réduire les risques liés aux hausses de coûts, il est recommandé de maintenir une communication ouverte avec vos clients et vos fournisseurs, de limiter la période de validité de vos soumissions lorsque possible, d'intégrer une clause d'ajustement de prix lorsque les règles le permettent et de conserver les documents démontrant les augmentations de coûts afin de justifier toute demande d'ajustement.