



Les tarifs sont là.
L'heure n'est plus aux questions,
mais à l'action !

Le monde change rapidement

Êtes-vous prêt?



Stratégies pour minimiser l'impact et préserver votre compétitivité .

Les États-Unis imposent désormais un tarif de 25 % sur tous les produits et de 10% sur le pétrole canadien importés.

Cette décision entraînera une hausse des prix pour les consommateurs américains, une diminution des commandes, et une escalade des représailles commerciales.

Face à cette nouvelle réalité, **les entreprises québécoises doivent adapter leur stratégie immédiatement** pour limiter les risques et saisir les opportunités.

Voici cinq leviers stratégiques pour minimiser l'impact et protéger votre activité :

Renforcer la compétitivité et justifier votre valeur ajoutée

- Mettre en avant la qualité, l'innovation et la durabilité pour justifier le maintien des prix malgré les tarifs.
- Démontrer aux acheteurs américains pourquoi vos produits restent indispensables malgré l'augmentation des coûts.
- Optimiser les marges en réduisant les coûts non essentiels plutôt que de transférer totalement la hausse aux clients.
- Miser sur la différenciation plutôt que sur la compétition par les prix.
- Renforcer la communication et le service client pour fidéliser les acheteurs face aux nouvelles contraintes tarifaires

**"Mettez en avant ce qui vous rend unique :
qualité, innovation et différenciation pour rester indispensable."**

Sécuriser et diversifier vos débouchés commerciaux

- Réduire la dépendance aux États-Unis en développant d'autres marchés comme l'Europe et l'Asie.
- Explorer des clients alternatifs au Canada pour compenser la baisse des commandes américaines.
- Développer des partenariats stratégiques avec des distributeurs hors U.S. pour contourner les tarifs.
- Revoir les accords commerciaux existants pour identifier des opportunités de croissance sur de nouveaux territoires.
- Profiter des programmes gouvernementaux de soutien à l'exportation pour faciliter l'entrée sur de nouveaux marchés.

**"Ne dépendez pas d'un seul marché :
ouvrez de nouvelles portes et élargissez vos horizons."**

Ajuster votre stratégie d'approvisionnement et de production

- Analyser les coûts de production pour identifier les leviers d'optimisation.
- Réduire la dépendance aux matières premières américaines en recherchant des fournisseurs alternatifs.
- Automatiser et optimiser les processus pour **améliorer la productivité** et compenser les pertes de revenus.
- Renégocier les contrats avec les fournisseurs et transporteurs pour stabiliser les prix.

**"Optimisez chaque maillon de votre chaîne
pour réduire les coûts et améliorer votre efficacité."**

Protéger votre trésorerie et ajuster votre structure financière

- Renégocier les **conditions de paiement** avec les clients et fournisseurs pour réduire la pression sur la liquidité.
- Explorer des **solutions de financement** adaptées aux entreprises impactées par les nouvelles barrières tarifaires.
- Gérer activement les stocks pour éviter les surplus et maintenir un **fonds de roulement solide**.
- Anticiper les fluctuations du marché et ajuster votre **plan d'affaires** en conséquence.

"Sécurisez votre liquidité et ajustez vos finances pour traverser l'incertitude en toute confiance."

Être proactif dans la réponse politique et commerciale

- S'impliquer dans les discussions avec les associations industrielles pour influencer les négociations commerciales.
- Participer aux initiatives gouvernementales pour obtenir des mesures d'aide et des compensations.
- Surveiller de près les contre-mesures canadiennes qui pourraient affecter d'autres secteurs.
- Établir des contacts avec des lobbyistes et décideurs politiques pour défendre les intérêts de votre industrie.

**"Engagez-vous, influencez et adaptez-vous :
prenez part aux décisions qui façonnent votre avenir."**

Les bénéfices concrets pour votre entreprise

- Réduction des pertes de revenus liées à la baisse des commandes américaines.
- Optimisation des coûts et des opérations pour absorber l'impact des tarifs.
- Diversification des marchés pour assurer la croissance malgré les tensions commerciales.
- Meilleure résilience financière et commerciale face à l'incertitude économique.
- Votre entreprise est-elle prête à s'adapter à cette nouvelle guerre commerciale ? Quels leviers comptez-vous actionner ? Partagez vos stratégies en commentaires



L'Art de l'Exécution Opérationnelle

MERCI

Contactez-nous pour transformer,
Optimiser et Valoriser vos opérations en
vous inscrivant dans le bas de notre site
web.

www.groupecartesia.com

Avis légal

Limitation des responsabilités : « Groupe Cartesia ne garantit pas des résultats spécifiques. Les services proposés sont fournis sur une base d'analyse et d'accompagnement professionnel, et les résultats dépendent des conditions uniques de chaque client. »

Propriété intellectuelle : « Tous les termes, concepts et méthodologies (ex. : Diag360°, BluePrint, PlayBook100, Gouv360°) présentés dans ce document sont la propriété exclusive de Groupe Cartesia et protégés par les lois sur la propriété intellectuelle. Toute reproduction, diffusion ou utilisation non autorisée est strictement interdite. »