

Réagir face à la baisse immédiate des commandes des États-Unis

Le monde change rapidement

Êtes-vous prêt?



Réagir face à la baisse des commandes des États-Unis

- La diminution des commandes en provenance des États-Unis a déjà commencé, impactant directement le chiffre d'affaires.
- Pour les entreprises fortement dépendantes du marché américain, l'urgence est de diversifier rapidement leurs débouchés.
- L'inaction peut entraîner des pertes de revenus critiques et des difficultés financières à court terme.
- Un diagnostic opérationnel permet d'identifier les alternatives viables et d'optimiser les opérations en conséquence.

En parallèle, l'ombre d'un tarif de 25 % plane toujours et pourrait entrer en vigueur dans les 30 prochains jours, amplifiant les impacts négatifs.

Agir maintenant pour éviter des pertes irréversibles.

Identifier et activer de nouveaux marchés rapidement

- **Évaluation des opportunités locales** : Analyser la demande au Québec et au Canada pour compenser les pertes.
- **Diversification à l'international** : Explorer des marchés moins exposés aux barrières tarifaires.
- **Adaptation de l'offre** : Ajuster les produits/services pour répondre aux besoins de nouveaux clients.
- **Optimisation des canaux de distribution** : Accélérer la transition vers la vente en ligne ou via des réseaux locaux.
- **Accès aux programmes de soutien** : Identifier les aides gouvernementales disponibles pour faciliter la transition.

Diversifier aujourd'hui pour prospérer demain.

Actions opérationnelles pour s'adapter rapidement

- **Optimisation de la force de vente** : Réorienter les équipes commerciales vers de nouveaux segments.
- **Adaptation des capacités de production** : Réduire la dépendance aux États-Unis et ajuster les volumes de fabrication.
- **Renforcement des relations clients** : Travailler avec des clients existants pour développer de nouvelles opportunités.
- **Révision des coûts et des marges** : S'assurer que les nouveaux marchés restent rentables malgré les ajustements.
- **Mise en place d'une cellule de crise** : Mobiliser une équipe dédiée pour accélérer la transition vers de nouveaux marchés.

Optimisation et adaptation : les clés d'une transition réussie.

Stratégies pour assurer une transition efficace

- **Déploiement rapide d'une stratégie commerciale adaptée** : Focus sur les marchés avec le plus fort potentiel.
- **Amélioration de la proposition de valeur** : Adapter l'offre aux besoins spécifiques des nouveaux clients.
- **Collaboration avec des partenaires locaux** : Trouver des distributeurs et alliés stratégiques pour pénétrer plus rapidement de nouveaux marchés.
- **Utilisation des données pour guider les décisions** : Analyser la demande, les tendances et les performances des nouveaux segments.
- **Mise en place d'un suivi rigoureux** : Ajuster la stratégie en fonction des résultats obtenus sur les nouveaux marchés.

Des décisions rapides pour des résultats durables.

Obtenir la résilience et l'adaptabilité de l'entreprise

- Renforcer la flexibilité des opérations pour mieux gérer les variations de la demande.
- Développer une vision à long terme pour limiter les risques liés à une dépendance excessive envers un seul marché.
- Soutenir l'innovation pour différencier l'offre et capter de nouveaux clients.
- Intégrer une veille stratégique pour anticiper les prochaines tendances du commerce international.
- Créer un plan d'action agile pour être en mesure de réagir rapidement à toute nouvelle évolution du marché.

Préparer l'avenir en bâtissant une entreprise plus agile et résiliente.

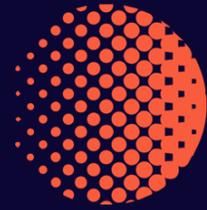
Conclusion

La baisse des commandes américaines est une réalité immédiate, et un tarif de 25 % demeure une menace dans les 30 prochains jours.

Pour assurer la pérennité des entreprises, il est impératif d'agir maintenant en explorant de nouveaux marchés, en diversifiant les revenus et en optimisant les opérations.

Afin d'accompagner les entreprises québécoises dans cette transition critique, Groupe Cartesia a mis en place une **Cellule d'Intervention Rapide (CIR)** spécifiquement dédiée à l'analyse des impacts, à l'identification des solutions opérationnels et à l'exécution rapide des actions nécessaires pour sécuriser leur avenir.

Survivre, c'est s'adapter. Performer, c'est agir.



Groupe
Cartesia®

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. »