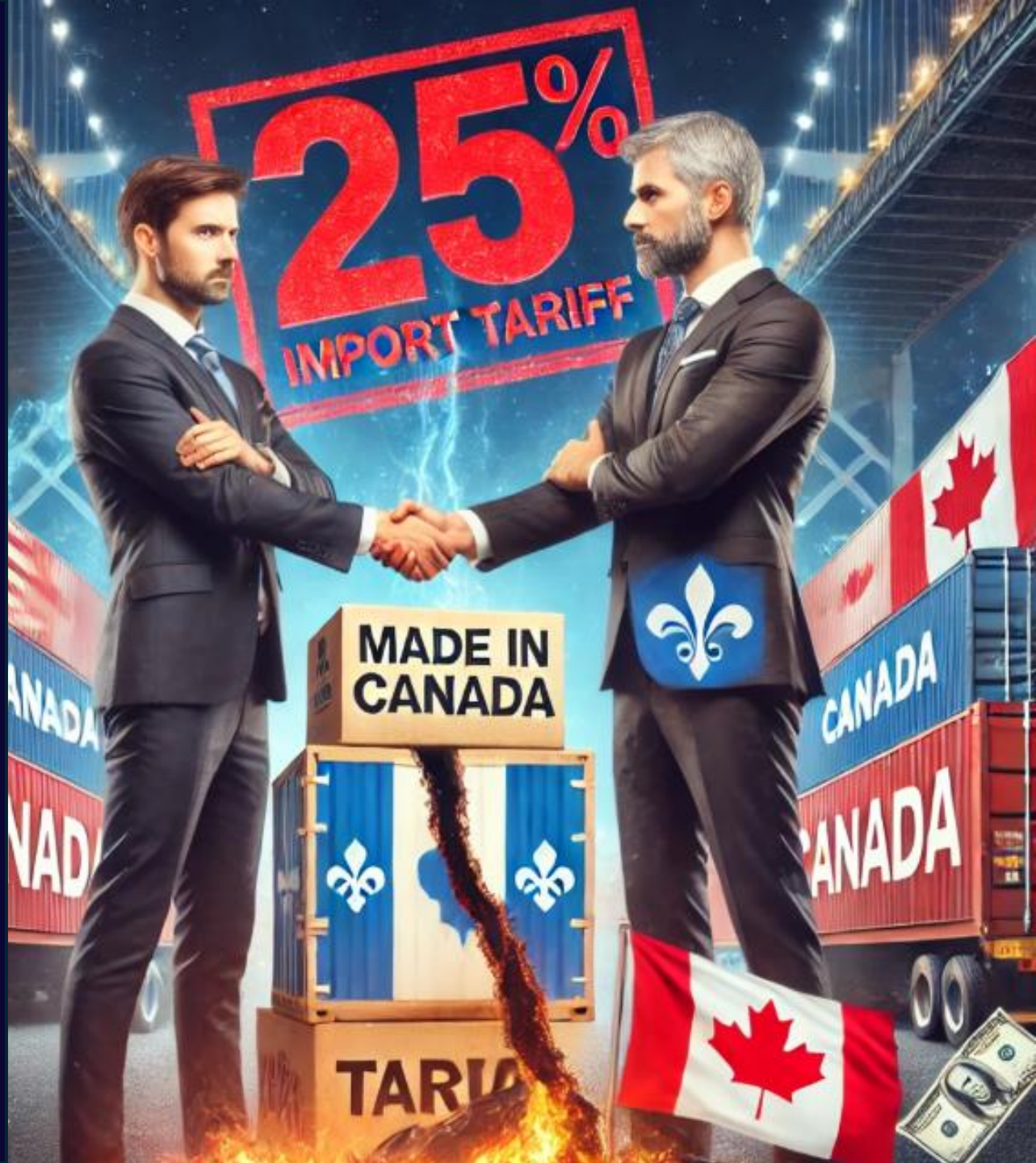
Groupe Cartesia®

L'Art de l'Exécution Opérationnelle

Stratégie d’un Importateur Américain face à un Tarif de 25 % des produits Québécois

Le monde change rapidement

Êtes-vous prêt?



Groupe Cartesia®

Éviter les ruptures

Contexte et Impact sur nos Entreprises Américaines

Un changement brutal qui affecte directement notre rentabilité.

En tant qu'importateurs américains, nous avons toujours pu compter sur nos **fournisseurs Québécois** pour des produits de qualité, des délais fiables et des relations commerciales solides.

Cependant, la **mise en place imminente d'un tarif de 25 %** sur **toutes les importations canadiennes** nous place dans une situation difficile :

- **Nos coûts d'approvisionnement explosent**, mettant en péril nos marges.
- **Nos clients ne paieront pas nécessairement plus cher**, ce qui nous empêche de simplement transférer la hausse des coûts.
- **Notre compétitivité est en jeu**, alors que nos concurrents locaux et internationaux ne subissent pas ces hausses.

Objectif : Réagir rapidement pour protéger **notre rentabilité, nos opérations et nos relations commerciales** avec nos partenaires canadiens.

Nous devons prendre des décisions stratégiques dès maintenant pour éviter un impact catastrophique sur notre entreprise

Groupe Cartesia®

Diversifier vos fournisseurs

Nos Options Avant l'Imposition du Tarif

Que pouvons-nous faire immédiatement pour limiter l'impact financier ?

- **Accélérer les commandes** : Passer un maximum d'achats avant que le tarif entre en vigueur.
- **Constituer des stocks stratégiques** : Augmenter temporairement nos inventaires pour amortir la transition.
- **Négocier avec nos fournisseurs Québécois** : Demander des ajustements de prix ou des délais de paiement plus flexibles.
- **Optimiser nos flux logistiques** : Regrouper nos achats et choisir des méthodes de transport plus économiques.
- **Évaluer la faisabilité d'une production alternative** : Examiner si nous pouvons nous approvisionner auprès de fournisseurs américains ou d'autres pays.

Impact attendu : Minimiser l'impact immédiat du tarif en nous assurant que nous avons assez de produits à l'ancien prix pour couvrir une période de transition.

Plus nous préparons l'impact à l'avance,
plus nous aurons de flexibilité pour nous adapter.

Groupe Cartesia®

Utiliser la technologie

Que faire si le Tarif de 25 % est Appliqué ?

Comment pouvons-nous absorber ou contourner cette hausse des coûts ?

- **Revoir notre structure de coûts et ajuster nos prix de vente** : Déterminer dans quelle mesure nous pouvons répercuter une partie du tarif sur nos clients sans nuire à la demande.
- **Négocier des marges et des conditions avec nos fournisseurs** : Explorer des alternatives pour partager le fardeau financier.
- **Évaluer les exemptions ou alternatives douanières** : Analyser si certains produits peuvent bénéficier d'exemptions tarifaires ou s'il existe des solutions comme le transbordement par un autre pays.
- **Optimiser notre modèle d'affaires** : Réduire les coûts ailleurs dans notre entreprise pour compenser cette nouvelle dépense.
- **Prioriser nos produits les plus rentables** : Se concentrer sur les articles qui offrent la meilleure marge même après l'application des tarifs.

Impact attendu : Protéger notre rentabilité tout en maintenant notre compétitivité sur le marché.

Nous ne pouvons pas simplement absorber une hausse de 25 % sans revoir toute notre structure de coûts.

Groupe Cartesia®

Optimiser vos coûts

Alternatives d'Approvisionnement et de Production

Devrions-nous réduire notre dépendance aux fournisseurs canadiens ?

- **Identifier des fournisseurs aux États-Unis** : Voir si nous pouvons nous approvisionner localement sans compromettre la qualité ou les coûts.
- **Explorer d'autres pays** : Certains produits pourraient être obtenus d'autres marchés internationaux non soumis aux tarifs.
- **Analyser les accords commerciaux** : Voir si des accords avec d'autres pays nous permettent d'accéder à des alternatives moins coûteuses.
- **Repenser notre modèle de fabrication** : Peut-être est-il temps d'envisager une production interne ou de nouveaux partenariats manufacturiers aux États-Unis.
- **Collaborer avec nos fournisseurs canadiens sur de nouvelles stratégies** : Évaluer ensemble les solutions possibles (ex. : transformation des produits avant exportation pour minimiser l'impact tarifaire).

Impact attendu : Réduire notre exposition aux tarifs et diversifier nos sources d'approvisionnement pour limiter les risques à long terme.

Nous devons garder l'esprit ouvert et explorer toutes les options pour éviter d'être pris au piège d'un tarif prohibitif.

Groupe Cartesia®

Collaboration et transparence

Notre Plan d'Action pour Protéger Notre Entreprise Américaine

Plan en trois étapes pour gérer cette crise tarifaire

- Court Terme (0-3 mois)
  - Finaliser les commandes et maximiser les stocks avant l'application des tarifs.
  - Renégocier avec nos fournisseurs canadiens pour limiter les hausses de coûts.
  - Optimiser nos coûts opérationnels pour absorber une partie de l'impact.

- Moyen Terme (3-12 mois)
  - Ajuster nos prix et marges tout en restant compétitifs.
  - Tester de nouveaux fournisseurs aux États-Unis ou ailleurs.
  - Explorer les alternatives douanières et commerciales.

- Long Terme (12 mois et plus)
  - Restructurer nos chaînes d'approvisionnement pour minimiser la dépendance aux produits canadiens.
  - Investir dans la production locale si économiquement viable.
  - Suivre l'évolution des politiques commerciales pour adapter notre stratégie en continu.

Groupe Cartesia®

Le coût de l'inaction

Conclusion :

Nous devons agir dès aujourd'hui pour protéger **notre rentabilité, nos opérations et nos relations commerciales**.

En adoptant une **approche proactive**, nous pouvons **réduire les risques et maintenir notre position concurrentielle** malgré cette nouvelle réalité commerciale.

Anticiper et adapter sont nos meilleurs atouts pour faire face à cette crise tarifaire.

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. »