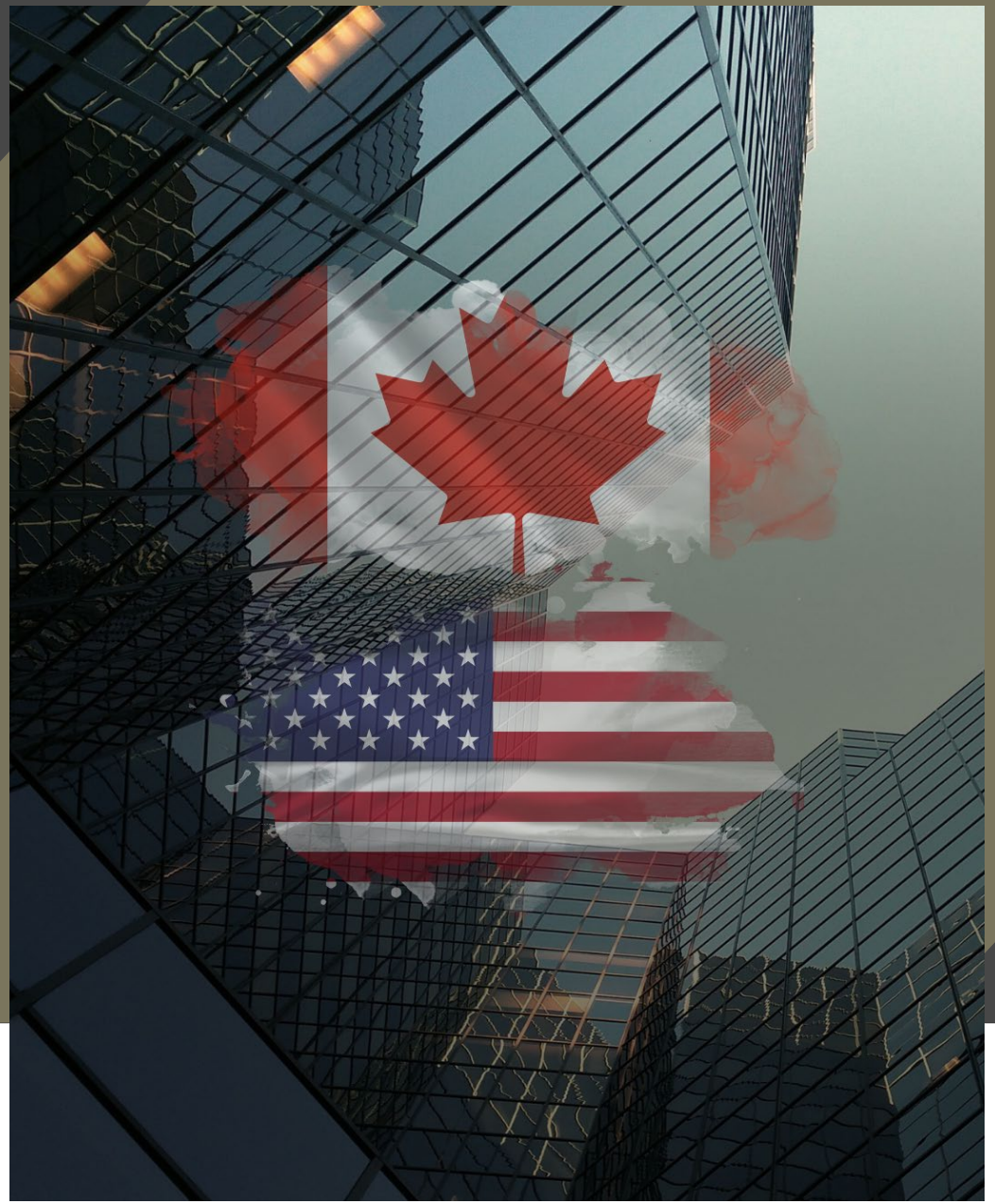
RICHTER
BUREAU FAMILIAL | D'AFFAIRES

Faire face à la complexité : stratégies d'experts pour les entreprises canadiennes à faire face aux tarifs douaniers

Le 3 avril 2025



MONTRÉAL
1981 McGill College, #1100
Montréal QC H3Z 0G6
T 514.934.3400

TORONTO
181 Bay St., #3510
Bay Wellington Tower
Toronto ON M5J 2T3
T 416.488.2345

CHICAGO
200 South Wacker, #3100
Chicago IL 60606
T 312.828.0800

RICHTER.CA

Nos experts

FAIRE FACE À LA COMPLEXITÉ : STRATÉGIES D'EXPERTS POUR LES ENTREPRISES CANADIENNES À FAIRE FACE AUX TARIFS DOUANIERS.

STÉPHANE MARCASSA

Associé | Fiscalité
T 514.934.3412
smarcassa@richter.ca

MICHAEL BLACK

Associé | EJT
T 416.488.2345 – 2227
mblack@richterconsulting.com

Notre cabinet

Fondée en 1926, l'équipe multidisciplinaire de Richter, qui compte plus de 550 individus, ne cesse d'innover pour créer de la valeur pour son équipe, ses clients et sa communauté, au Canada et aux États-Unis.

Notre cabinet offre une vaste gamme de services-conseils aux entreprises et de services de bureau familial, fournissant des conseils sur mesure avec une expertise sophistiquée.

1926 — ANNÉE DE FONDATION

74 — ASSOCIÉS

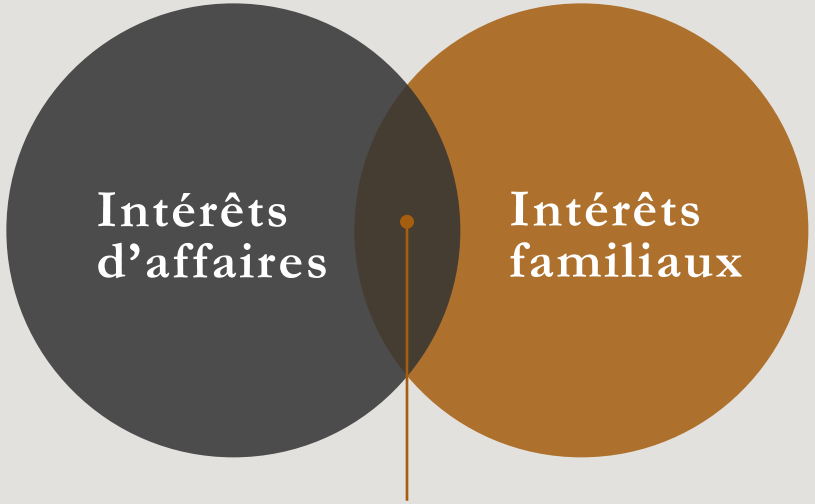
550+ — MEMBRES DE L'ÉQUIPE

FAIRE LE PONT

Au fil du temps, nous avons adapté notre expertise pour accompagner les propriétaires d'entreprises prospères et leurs familles à travers l'évolution de leurs objectifs.

Notre **plateforme de Services-conseils** garantit que tous nos conseils sont alignés avec la stratégie à long terme et la croissance durable de votre entreprise.

Notre approche veille à ce que les intérêts des parties prenantes clés soient au cœur de chaque décision.



Notre **Bureau familial** propose une plateforme intégrée et indépendante offrant des conseils stratégiques sur la gestion du patrimoine familial et des objectifs personnels à travers les générations.

Notre approche sur mesure aide à gérer la complexité des questions familiales, vous offrant ainsi le luxe de la tranquillité d'esprit.

Nous réunissons tous les éléments pour assurer le succès entrepreneurial à travers les générations

Chronologie des tarifs

LÉGENDE
Annoncé[1] Reporté Mis en œuvre

Février

1er fév. — Annoncé
Tarifs d'importation de 25 % sur tous les produits évoqués
Canada, Mexico

3 fév. — Reporté
Tarifs sur le Canada et le Mexique repoussés d'un mois
Canada, Mexico

9 fév. — Annoncé
Tarifs de 25 % sur l'acier et l'aluminium
Canada, Mexico

13 fév. — Annoncé
Tarifs réciproques sur tous les grands partenaires
Global

25 fév. — Annoncé
Tarifs sur le cuivre
Global

Mars

1er mar — Annoncé
Tarifs sur bois d'œuvre
Global

4 mar — Mis en œuvre
Tarifs de 25 % sur presque tous les biens du Canada et du Mexique
Canada, Mexico

5 mar — Reporté
Sursis d'un mois pour les constructeurs auto américains
Canada, Mexico

6 mar — Reporté
Exemption temporaire pour certains biens de l'ACEUM
Canada, Mexico

11/13 mar — Annoncé/Annulé
2X tarifs sur l'acier et l'aluminium canadiens (jusqu'à 50 %)
Canada

12 mar — Mis en œuvre
Tarifs de 25 % sur acier et aluminium
Global

25 mar — Annoncé
Tarifs sur acheteurs de gaz vénézuélien
Global

26 mar — Annoncé
Tarifs de 25 % sur les voitures et pièces importées
Global

Avril

2 Avr — Mis en oeuvre
Tarifs de 25 % sur les voitures et pièces importées
Global

Note(s) : [1] "« Annoncé » désigne aussi « Menacé », « Proposé » ou « Déclaré », lequel sont utilisés de façon interchangeable selon les sources afin de designer l'étape avant la mise en œuvre.
Source(s) : "*Tariff Timeline,"* NBC News; "*Trump's Enacted tariffs…,"* Washington Post; "*Trump's Trade War Timeline 2.0,"* Peterson Institute for International Economics.

RICHTER
BUREAU FAMILIAL | D'AFFAIRES

SONDAGE #1

Que vous évoque le mot « tarif »?

- … Incertitude
- … Coûts plus élevés
- … Inflation
- … Récession
- … Taxes

SONDAGE #2

Quelles mesures envisagez-vous ou avez-vous mises en place face aux tarifs?

Veuillez choisir parmi les options suivantes lorsque affichées à l'écran.

- Aucune
- Renégocier vos contrats ou modalités d'approvisionnement
- Trouver de nouveaux fournisseurs
- Explorer les options de délocalisation de proximité ou de relocalisation
- Modifier notre processus de facturation et de gestion des comptes clients
- Modifier notre processus de gestion des comptes fournisseurs
- Identifier des économies de coûts
- Ajuster les prix
- Diversifier les sources de revenus
- Autre

SONDAGE #3

Quel est l'impact des tarifs sur votre stratégie d'entreprise à long terme?

Veuillez choisir parmi les options suivantes lorsque affichées à l'écran.

- Aucun
- Nous devons réévaluer
- Nous modifierons quelque peu notre stratégie à long terme
- Nous modifierons notre stratégie à long terme de façon significative
- Incertain – Nous ne savons pas par quoi commencer!

Principaux constats

Actions immédiates

COMPRENDRE VOTRE SITUATION ACTUELLE

- Analysez les flux de trésorerie et établissez des prévisions réalistes
- Quantifiez l'impact des tarifs sur vos résultats financiers

AGIR

- Assurez la conformité douanière
- Révisez vos ententes pour déterminer la responsabilité tarifaire
- Explorez les allègements tarifaires (exemptions, exclusions, remises)
- Surveillez les mesures fiscales et d'aide des gouvernements.

NE PAS OUBLIER LES BASES…

- Optimisez les comptes clients pour accélérer les encaissements
- Gérez les comptes fournisseurs pour préserver la trésorerie
- Réduisez les frais d'exploitation et évitez les surplus d'inventaire
- Constituez une réserve de liquidités pour faire face aux turbulences

Planification à court terme

RENFORCER LES REVENUS

- Développez une stratégie de prix
- Diversifiez vos sources de revenus avec vos capacités existantes:
  - Nouveaux clients
  - Nouveaux marchés
  - Nouveaux produits/services

RÉDUIRE L'EXPOSITION AUX COÛTS

- Identifiez et qualifiez des fournisseurs alternatifs
- Considérez le rapprochement ou rapatriement de la production
- Renégociez vos contrats ou modalités d'approvisionnement
- Surveillez les développements en matière de politique commerciale

Planification à long terme

UNE FOIS LA CRISE IMMÉDIATE SURMONTÉE, EXPLOREZ LES OCCASIONS DE RENFORCER VOTRE ENTREPRISE ET SA RÉSILIENCE.

- Formalisez vos objectifs à long terme (organisationnels et actionnariaux)
- Évaluez votre position dans un monde commercial plus fragmenté :
  - Quel rôle joue le marché américain pour votre entreprise?
  - Quels marchés alternatifs peuvent accueillir vos produits/services?
  - Comment diversifier vos revenus face aux aléas commerciaux?
  - Quelles sont vos capacités à opérer dans différents contextes?
  - Où pouvez-vous améliorer votre efficacité ou votre rentabilité?

RICHTER

BUREAU FAMILIAL | D'AFFAIRES

POUR NOUS JOINDRE

MONTRÉAL
1981 McGill College, #1100
Montréal QC H3Z 0G6
T 514.934.3400

TORONTO
181 Bay St., #3510
Bay Wellington Tower
Toronto ON M5J 2T3
T 416.488.2345

CHICAGO
200 South Wacker, #3100
Chicago IL 60606
T 312.828.0800