

GREEN BOOK PAR REVTECH SYSTÈMES: STRATÉGIES POUR LES MANUFACTURIERS CANADIENS FACE AUX TARIFS DOUANIERS

Préface

Le climat économique mondial évolue rapidement, et les décisions politiques peuvent avoir un impact direct sur les manufacturiers. L'annonce récente de l'administration Trump concernant l'imposition de **tarifs douaniers de 25 %** sur plusieurs produits canadiens a créé une onde de choc au sein des entreprises québécoises et canadiennes. L'incertitude est palpable, alimentée par **les médias, la population et même les gouvernements**, qui semblent entrer dans une spirale de panique. Selon *Radio-Canada*, ces mesures pourraient **entraîner une perte de compétitivité importante pour les entreprises exportatrices** ([Source](#)).

Cependant, **plutôt que de subir cette situation**, il est temps pour les manufacturiers canadiens de prendre un pas de recul, d'analyser l'enjeu de manière stratégique et de **se mettre en mode solution**. Ce **Green Book** propose une analyse claire des défis et des **stratégies concrètes** pour aider les entreprises à **transformer cette crise en opportunité d'évolution et d'innovation**. Comme au football, **ceux qui anticipent, s'adaptent et exécutent avec discipline gagnent la partie**.

Chapitre 1 : Explication de la guerre commerciale

Les tarifs douaniers imposés par l'administration Trump visent à protéger l'industrie américaine contre ce qui est perçu comme une concurrence déloyale. Ce type de mesure, bien que justifié par des motifs économiques et stratégiques, a un impact direct sur les manufacturiers canadiens qui exportent vers les États-Unis. Plusieurs secteurs, notamment la métallurgie et la fabrication de pièces industrielles, sont directement touchés. Les négociations entre le Canada et les États-Unis se poursuivent, mais l'incertitude demeure.

Ce que nous savons avec certitude, c'est qu'un changement majeur est en cours. Que les tarifs soient temporaires ou durables, les entreprises doivent s'adapter dès maintenant pour éviter des pertes à long terme. L'erreur serait d'attendre une résolution politique avant d'agir. La meilleure approche est de structurer son entreprise de manière à absorber les coûts et à rester compétitif malgré ces nouvelles contraintes.

- Les tarifs visent à protéger l'industrie américaine.
- Les manufacturiers canadiens doivent s'adapter rapidement.
- Attendre une solution politique n'est pas une stratégie viable.

Selon *Le Devoir*, cette guerre commerciale fait **trembler les marchés financiers** et force les entreprises à revoir **leurs chaînes d'approvisionnement et leurs stratégies de production** ([Source](#)). Les industries les plus touchées sont :

- **La métallurgie**
- **L'automobile**
- **L'aérospatiale**
- **La fabrication de pièces industrielles**

Les négociations entre le Canada et les États-Unis se poursuivent, mais **attendre une solution politique n'est pas une stratégie viable**. Les entreprises doivent **agir dès maintenant** pour minimiser leur exposition aux tarifs et maximiser leur compétitivité.

- Les tarifs visent à relocaliser la production aux États-Unis, mettant **une pression accrue** sur les manufacturiers canadiens.
- L'incertitude économique force **les entreprises à revoir leur modèle d'affaires rapidement**.
- **S'adapter dès maintenant est la meilleure réponse.**

Chapitre 2 : automatisation et IA au cœur de la compétitivité industrielle

À première vue, cette situation ressemble à une guerre commerciale. Mais si on y regarde de plus près, il s'agit en réalité d'une course technologique visant à maximiser la productivité.

Jeff Burnstein, président de l'**Association for Advancing Automation (A3)**, affirme que « *l'automatisation est la clé du rapatriement de la fabrication aux États-Unis* » ([Source](#)).

L'annonce du partenariat "Stargate" entre OpenAI, Oracle et SoftBank, représentant un investissement initial de 100 milliards de dollars, **montant qui devrait atteindre "au moins" 500 milliards de dollars d'ici quatre ans**, confirme cette tendance : les États-Unis investissent massivement dans l'IA et l'automatisation pour prendre une longueur d'avance sur leurs concurrents. ([Source](#)).

Pour les manufacturiers canadiens, il ne s'agit plus seulement de protéger leur marché, mais d'accélérer leur transition vers l'automatisation.

Points clés :

- Les États-Unis ne se battent pas seulement sur les tarifs, mais sur **l'automatisation et l'IA**.
- Investir en productivité est **une nécessité, pas une option**.
- **Le retard dans l'innovation pourrait être fatal.**

Chapitre 3 : La crainte des manufacturiers canadiens

Les manufacturiers canadiens ont trois principales craintes face aux nouveaux tarifs douaniers.

La première est **la perte de clients américains**. Plusieurs entreprises canadiennes dépendent fortement du marché américain, et une hausse des tarifs pourrait inciter les acheteurs américains à privilégier des fournisseurs locaux. Une telle transition ne se fait pas du jour au lendemain, mais il est impératif pour les entreprises canadiennes de **renforcer leurs relations avec leurs clients** en démontrant leur valeur ajoutée au-delà du simple prix.

Ensuite, **l'augmentation des coûts d'importation et d'exportation** est une menace majeure. Les matières premières et certains composants industriels proviennent des États-Unis, ce qui entraîne une hausse des coûts sur toute la chaîne de production. Les manufacturiers doivent donc envisager des stratégies pour réduire leur dépendance aux fournisseurs américains, explorer des alternatives locales et **mieux contrôler leurs coûts de production**.

Enfin, **les ruptures dans la chaîne logistique** sont une autre préoccupation. Les délais de livraison peuvent être rallongés, entraînant des interruptions de production. Les entreprises doivent revoir leur logistique et mettre en place des solutions pour minimiser ces impacts, que ce soit en augmentant les stocks stratégiques ou en trouvant de nouveaux fournisseurs plus fiables.

Points clés :

- La perte de clients américains est une crainte majeure.
- L'augmentation des coûts de production doit être anticipée.
- Une gestion proactive de la chaîne logistique est essentielle.

Chapitre 4 : L'automatisation, un levier pour gagner la course

L'automatisation permet aux entreprises manufacturières de contrer plusieurs défis posés par les tarifs douaniers en augmentant leur productivité et en réduisant leurs coûts opérationnels.

- L'automatisation permet une augmentation de la productivité et une réduction des coûts.
- Un bon projet peut être rentabilisé rapidement et offrir un avantage compétitif.
- Même une modernisation de l'existant peut générer des gains significatifs.

Prenons l'exemple d'un [client dans le domaine de l'usinage et de la transformation de métaux](#), qui a investi **200 000 \$** dans un robot soudeur. Grâce à cet investissement, la production a augmenté de **30 %**, tout en réduisant la dépendance à la main-d'œuvre. Moins d'interruptions, plus de régularité et une qualité accrue : des arguments solides pour sécuriser ses clients et améliorer ses marges.

Dans un autre cas, un [fabricant de pièces en plastique moulé ou composites](#) a automatisé l'application de colle dans son procédé de fabrication. En seulement **4 mois**, l'entreprise a récupéré son investissement de **200 000 \$**, économisant **50 000 \$ par mois** sur les coûts de matière première et de main-d'œuvre. Cette rentabilité rapide démontre comment un projet bien structuré peut transformer un coût en un avantage compétitif.

À Montmagny, une [compagnie spécialisée dans la finition de surface](#) a modernisé sa ligne robotique de peinture, ce qui a mené à une **hausse de productivité de 30 %**. Ce qui est frappant ici, c'est que ces gains proviennent simplement d'une **optimisation de l'existant**, sans nécessairement remplacer un procédé manuel. Imaginez maintenant les bénéfices d'une transition complète vers l'automatisation.

Avant la pandémie, un fabricant québécois de casiers de crabes perdait progressivement des parts de marché au profit de fournisseurs asiatiques offrant des prix plus bas. Lorsque la pandémie a frappé et perturbé les chaînes d'approvisionnement mondiales, les clients du fabricant se sont retrouvés sans fournisseurs fiables, ce qui a entraîné une **hausse des coûts importants liés aux tarifs douaniers** et au transport. [L'entreprise de la Gaspésie](#) a pris une décision stratégique : investir dans l'automatisation en intégrant un robot soudeur.

En réalisant la fabrication des casiers directement au Québec, cette entreprise encourage l'achat local et réduit sa dépendance aux importations, tout en éliminant les frais de transport international et les tarifs douaniers, permettant une meilleure maîtrise des coûts. Aujourd'hui, avec la crise des tarifs douaniers, l'histoire se répète. Comme lors de la pandémie, ceux qui saisissent cette période d'incertitude pour innover et optimiser leur production en sortiront gagnants.

Chapitre 5 : Trois types d'entreprises face aux tarifs

1. Ceux qui n'ont jamais investi en automatisation

Pour ces entreprises, la situation actuelle est un **réveil brutal**. Elles ont toujours fonctionné avec des procédés traditionnels, souvent basés sur une forte dépendance à la main-d'œuvre. Avec l'augmentation des tarifs douaniers et les pressions économiques, ces entreprises risquent de **perdre leur compétitivité** face à des concurrents plus avancés technologiquement. L'enjeu principal est de **surmonter l'hésitation** et d'identifier **les premiers pas vers l'automatisation**. Cela peut être fait en explorant **des solutions simples et rentables** comme l'intégration de robots collaboratifs ou d'outils de vision artificielle pour **augmenter l'efficacité sans bouleverser l'ensemble des opérations**. La clé est d'adopter une **approche progressive**, d'effectuer des tests pilotes et d'apprendre à mesurer les bénéfices rapidement.

2. Ceux qui ont des projets en cours

Les entreprises ayant **déjà amorcé leur transition** sont mieux positionnées, mais elles doivent être vigilantes face aux **délais et aux coûts**. Dans un contexte où les tarifs douaniers augmentent, **chaque mois de retard coûte de l'argent**. L'objectif ici est d'accélérer **l'implantation**, tout en s'assurant que le **retour sur investissement (ROI)** est bien défini et **mesuré**. Cela implique d'optimiser l'**intégration technologique** et d'éviter les **ralentissements dus à l'incertitude**. En gardant un cap clair, en impliquant les équipes dès maintenant et en adoptant une **gestion proactive des projets**, ces entreprises peuvent **profiter des avantages concurrentiels plus rapidement** et atténuer l'impact financier des tarifs.

3. Ceux qui ont déjà automatisé

Ces entreprises ont une **longueur d'avance**, mais elles ne doivent pas **tomber dans le piège de l'immobilisme**. L'automatisation **n'est pas un projet fini**, c'est un **processus d'amélioration continue**. Les manufacturiers qui ont déjà intégré des cellules robotiques doivent **analyser leur efficacité**, chercher des opportunités d'**optimisation des cycles de production**, et même envisager **des mises à niveau technologiques**. L'enjeu est de **rentabiliser encore plus leurs investissements**, d'**augmenter la flexibilité des lignes de production** et d'**anticiper les futurs défis** en modernisant continuellement leurs systèmes. L'objectif est d'utiliser **chaque gain de productivité** pour **conserver un avantage compétitif** et **négocier plus efficacement avec leurs clients**.

- **Les entreprises n'ayant jamais investi en automatisation doivent commencer progressivement et éliminer l'hésitation.**
- **Celles ayant des projets en cours doivent accélérer leur implantation et bien mesurer leur ROI.**
- **Les entreprises déjà automatisées doivent optimiser leurs processus et continuer à évoluer pour garder leur avantage.**

Chapitre 6 : Financement des projets d'automatisation

L'investissement en automatisation est une décision stratégique qui peut sembler coûteuse à court terme, mais qui génère **des gains significatifs en productivité et en compétitivité**. Pour rendre ces projets plus accessibles, plusieurs options de financement existent au Québec. Une approche intelligente consiste à **combiner différentes sources de financement** pour maximiser les avantages et réduire l'impact financier sur l'entreprise.

1. Programme Grand V d'Investissement Québec (IQ)

Le **Programme Grand V** est conçu pour **soutenir les entreprises manufacturières dans leur transition technologique**. Il offre un financement flexible sous forme de prêts avantageux et de garanties de prêt pour aider à l'acquisition et à l'intégration de technologies automatisées. L'un des principaux avantages de ce programme est qu'il permet aux entreprises de **répartir leurs coûts sur plusieurs années** tout en bénéficiant de conditions de remboursement adaptées à leur croissance.

2. Crédit d'impôt à l'investissement C3I

Le **Crédit d'impôt à l'investissement C3I** est une solution efficace pour **réduire l'impact fiscal des investissements en robotisation**. Ce programme permet aux entreprises d'obtenir **un remboursement partiel des dépenses liées à l'achat d'équipements technologiques**. En fonction de la taille de l'entreprise et du type d'investissement, le taux de remboursement peut varier, mais il s'agit d'un outil stratégique pour **augmenter la rentabilité des projets et améliorer la trésorerie**.

3. Négociation directe avec les clients

Une option souvent sous-estimée est la **négociation directe avec les clients** pour partager les coûts d'investissement en automatisation. Certaines entreprises réussissent à **convaincre leurs clients de co-investir** dans l'amélioration des procédés de fabrication en échange d'une **réduction des coûts unitaires, de délais de livraison optimisés** ou d'une **qualité accrue des produits livrés**. Ce type d'arrangement peut être particulièrement intéressant dans des secteurs où les relations client-fournisseur sont stratégiques et à long terme.

- Le **Programme Grand V d'IQ** permet un financement flexible pour moderniser les entreprises manufacturières.
- Le **Crédit d'impôt C3I** réduit l'impact fiscal des investissements en automatisation et améliore la rentabilité.
- La **négociation avec les clients** peut être une solution alternative pour partager les coûts des projets technologiques.

De la panique à l'action stratégique

Depuis l'annonce des nouveaux tarifs douaniers, **la panique est omniprésente**. Les médias en rajoutent chaque jour, amplifiant l'incertitude et poussant les manufacturiers dans une spirale de doute. Ce climat anxiogène donne l'impression que tout s'écroule, mais il est essentiel de **prendre un pas de recul** et d'évaluer la situation avec une vision à long terme. Les défis actuels sont réels, mais ils peuvent aussi devenir **des opportunités stratégiques pour ceux qui sont prêts à s'adapter**.

Soyons réalistes : **oui, il y aura des augmentations de coûts**. La question n'est pas de savoir si les dépenses vont grimper, mais **de combien et comment nous allons les absorber**. Dans ma jeune carrière d'entrepreneur, je n'ai **jamais reçu une annonce de réduction des coûts**. On ne m'a jamais demandé de payer moins cher, de réduire un salaire ou de voir mes matières premières baisser de prix. **Tout augmente toujours**. Ce qui fait la différence, c'est **comment on se prépare et comment on positionne notre entreprise** pour garantir **sa pérennité et sa profitabilité à long terme**.

Plutôt que d'attendre passivement et de subir ces changements, il est temps d'agir avec **un sentiment d'urgence**. **Le virage technologique n'est plus une option, c'est une nécessité**. L'automatisation, la robotisation et l'intelligence artificielle sont les seules voies pour **gagner la course à la productivité**. Il ne s'agit plus seulement de s'adapter aux nouveaux tarifs, mais bien de **se positionner stratégiquement pour dominer le marché**.

Dans le sport, ceux qui jouent défensif en espérant limiter les dégâts finissent souvent par perdre. Ceux qui prennent les devants, qui innovent et qui maîtrisent leur jeu sont ceux qui gagnent. Nous ne voulons pas simplement **survivre à cette course**, nous voulons **remporter le championnat de la productivité**.

Alors, **préparez-vous, investissez et adaptez-vous rapidement**. Les gagnants de demain seront ceux qui auront su voir au-delà de la panique pour bâtir **des entreprises plus fortes, plus performantes et plus résilientes**.

Soyez prêts à libérer votre potentiel grâce à l'innovation!

Contact média :

Nom : Alexandre Paré
Titre : Cofondateur
Téléphone : 418-209-7638
Courriel : apare@revtechsys.com