

## Synthèse Chefs en ligne

# Hausse du dollar canadien

1,00 CDN = 0,97 USD

*Bilan de la rencontre du 23 janvier 2008*

- Les meilleures pratiques pour contrer les effets du dollar

Vous trouverez donc, dans ce bilan de la rencontre Coup de pouce collectif, l'ensemble des pratiques utilisées par nos membres présents à cette rencontre, pour contrer les effets d'un dollar canadien pratiquement au pair avec le dollar américain.

### Les impacts d'un dollar au pair

- Ralentit le plan de développement de l'entreprise = baisse des marges nécessaires à l'embauche et à l'achat d'équipements
- Baisse de la marge brute et de la rentabilité
- Diminution importante des revenus et des ventes
- Achats en Asie payés en US – L'Asie veut hausser les prix
- Marché étant à la baisse aux É.U., ajouté à la force de notre dollar, les américains viennent vendre sur notre territoire
- Révision des produits pour se distinguer de la concurrence = perte de l'efficacité de l'usine

### Les meilleures pratiques pour contrer l'effet de la hausse du dollar

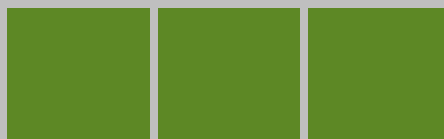
#### 1. Augmenter nos revenus et notre rentabilité

- Prendre un pourcentage de profit sur les frais de transport chargés au client

- Hausse de prix (un de nos chefs a haussé ses prix de 15 à 20 % sur une période de 3 ans)
- Investir dans une stratégie de marketing pour créer la force d'une marque de commerce = vendre plus cher notre produit
- Fidéliser la clientèle avec d'autres stratégies que les prix.
- Évaluer nos clients (clients rentables, rapidité de paiement, etc.) et travailler avec les meilleurs (un chef a une liste de plusieurs critères et il ne vend pas aux clients non rentables)
- Faire plus de ventes directes; éviter les distributeurs, si possible.

#### 2. Changer nos stratégies d'approvisionnement

- Acheter directement des fournisseurs américains plutôt que via des distributeurs canadiens
- Acheter plus du côté des É.U.
- Créer une entité américaine pour contourner le monopole exercé par des distributeurs exclusifs canadiens de produits américains (profiter de meilleurs prix)
- Utiliser les services de « broker » pour importer de la marchandise US



- Payer en US même les fournisseurs canadiens ou européens
- Resserrer les approvisionnements; viser 5 à 10% d'économie
- Forcer nos fournisseurs canadiens à s'ajuster
- Équilibrer nos achats et nos ventes en US

### 3. Diminuer nos frais

- Réviser TOUS nos frais fixes (économies surprenantes d'un chef qui a réduit ses frais fixes de 40%); se poser la question : est-ce vraiment nécessaire pour ce que j'ai à faire? **Briser les paradigmes.**
- Revoir notre consommation d'énergie (programme d'Hydro-Québec = 20 à 30% d'économies par an)

### 4. Améliorer notre productivité

- Implanter un programme de bonification individuelle à l'amélioration de la productivité, de la qualité et de la rentabilité de l'entreprise, avec objectifs mesurables (attention toutefois, il y a des pièges).
- Sensibiliser nos employés sur la rentabilité de l'entreprise et l'effet du dollar = hausse de la productivité de 2 à 3%

### 5. Sécuriser l'entreprise

- Prendre des contrats de change pour sécuriser les revenus de l'entreprise selon la moyenne des contrats dans l'année = habitude saine pour éviter le risque associé à la spéculation du taux

### 6. Stratégies d'investissement

- Contracter des prêts en US pour l'acquisition d'équipements (économie de 5% sur le taux)
- Avoir une marge de crédit en US
- Investir prudemment

- Utiliser une firme telle Denarius pour changer l'argent (<http://www.denarius.com>)
- Utiliser le programme Immigrants investisseurs pour nos projets (10% en retour)

### 7. Diversifier ses marchés ailleurs qu'aux É.U.

- Croissance du marché canadien
- Négocier des ententes avec nos clients en partageant le risque de la fluctuation du taux = meilleure possibilité de négocier avec son fournisseur = relation où tous y gagnent
- Un chef assume  $\pm 3\%$  des variations; au-delà de cela, le client assume la variation du taux (souvent le prix inclut un 10% additionnel pour compenser le risque associé à une variation des prix de la matière première et aux variations du dollar). Cette stratégie permet d'offrir un meilleur prix au client, d'obtenir le contrat tout en minimisant les risques.
- Développer le marché Européen

### Conclusion

Tendance du dollar CDN pour les deux années à venir :

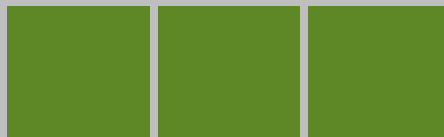
En 2008, variance entre .95 et 1.05 selon la majorité des participants.

En 2009, il devrait atteindre entre .85 et .95

Les américains sont un peuple fier et n'accepteront pas longtemps un dollar faible. Leur histoire démontre leur capacité à remonter très rapidement d'une crise économique.

Malgré qu'on ignore vraiment ce à quoi ressemblera 2008, tous croient que cette année donnera un signal important pour l'avenir des PME et sera déterminante pour certaines entreprises selon les stratégies utilisées pour traverser cette période.

Les chefs d'entreprise sont toutefois optimistes d'y trouver des solutions d'amélioration et des opportunités pour faire face aux défis à venir.



Le Groupement des chefs d'entreprise tient à remercier chaleureusement les 16 membres qui ont participé à l'élaboration de cette synthèse en nous partageant leur « comment faire ».

André Lachance  
Carole Paiement  
Claude Robichaud  
Danny Pelletier  
Robert Proulx  
Gérald Couture  
Simon Lacroix  
Guy St-Pierre  
Stéphane Thibault  
Jean Dubé  
Yves Bergeron  
Martin Fafard  
Norbert Pigeon  
Yvan Bergeron  
Jacques Primeau  
Pierre Legault

