

Le 31 juillet 2018

Envoyé par courriel: CIIT@parl.gc.ca

Greffière du Comité permanent du commerce international
Chambre des communes
131, rue Queen, pièce 6-18
Ottawa (Ontario) K1A 0A6

Objet : Observations sur les effets des tarifs sur la relation commerciale entre le Canada et les États-Unis et sur les importateurs et les exportateurs canadiens

Monsieur, Madame,

I.E.Canada (Association canadienne des importateurs et exportateurs) vous sait gré de l'occasion qui lui est offerte de fournir ses observations au Comité permanent du commerce international de la Chambre des communes en ce qui concerne les effets des tarifs sur la relation commerciale entre le Canada et les États-Unis et sur les importateurs et les exportateurs canadiens.

Depuis plus de 85 ans, I.E.Canada est le principal porte-parole des milieux commerciaux canadiens. Ses membres, disséminés dans tout le pays, comprennent des importateurs et des exportateurs, y compris des fabricants, des grossistes, des distributeurs et des détaillants provenant de toute une gamme de secteurs, de même que des fournisseurs de services. Notre objectif consiste à promouvoir les intérêts du Canada et des entreprises canadiennes dans le domaine du commerce international et à faire en sorte que les importateurs et les exportateurs canadiens disposent des outils législatifs, réglementaires et stratégiques voulus pour réussir sur le marché mondial.

L'imposition par le Canada de tarifs de rétorsion sur les importations d'une vaste gamme de biens américains au Canada et la possibilité que d'autres surtaxes soient appliquées si les États-Unis donnent suite à leur menace d'assujettir le secteur de l'automobile à des tarifs ont et auront des effets sur de nombreux membres d'I.E. Canada.

L'imposition des surtaxes sur certains biens touche non seulement les membres de l'Association, mais aussi leurs clients, car elle accroît l'incertitude déjà grande, elle compromet des emplois et des investissements et elle augmente les coûts des consommateurs canadiens à revenu faible ou moyen.

I.E. Canada appuie fortement les efforts que le gouvernement canadien déploie pour que notre pays soit exempté indéfiniment des tarifs américains, mais certains de nos membres ont déjà été touchés directement par les contre-mesures et ils s'attendent à des incidences à plus long terme sur eux-mêmes et leurs employés et à un effet en cascade sur leurs clients, leurs partenaires du secteur des services et, en fin de compte, sur les consommateurs canadiens à revenu faible ou moyen.

Les mesures de rétorsion actuelles ont été prises pour encourager les États-Unis à supprimer indéfiniment les tarifs dès que possible afin de réduire au minimum les effets de ces derniers sur le Canada. Toutefois, les guerres commerciales ne profitent à personne, et nous encourageons et soutenons les efforts que notre pays déploie pour cerner et mettre en œuvre, en collaboration avec

nos partenaires commerciaux, des solutions non tarifaires aux défis qui se posent. Une conclusion rapide et positive de la renégociation de l'ALENA est primordiale. Elle aurait des suites bénéfiques immédiates pour les entreprises canadiennes et leur procurerait le degré de certitude et de stabilité nécessaire pour prendre des décisions quant à leurs affaires et à leurs investissements dans l'avenir.

Le fait est que tous les facteurs qui ont contribué à la vigueur du commerce dans le marché nord-américain depuis la mise en application de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), il y a près d'un quart de siècle, sont à bien des égards les mêmes que ceux qui contribuent aux torts que nos membres subissent par suite de l'imposition des contre-mesures. De nombreuses entreprises canadiennes dépendent entièrement des États-Unis pour bon nombre des raisons que l'on a fait valoir au cours de la renégociation de l'ALENA l'an dernier, par exemple : vu la proximité géographique de notre plus grand partenaire commercial, des chaînes d'approvisionnement très intégrées ont vu le jour entre des entreprises affiliées qui collaborent pour fournir de façon concurrentielle des biens et des services au marché nord-américain.

En raison de l'ALENA et de l'intégration étroite des chaînes d'approvisionnement dans toute l'Amérique du Nord, il est très difficile de changer de fournisseur à court préavis. De nombreuses entreprises canadiennes sont obligées de faire des achats auprès d'entreprises américaines parentes en vertu de facteurs contractuels, économiques et logistiques qui ne peuvent être aucunement modifiés ou, dans certains cas, qui peuvent être modifiées seulement après avoir essuyé de lourdes pénalités, ou seulement en attendant l'expiration d'une longue période de préavis.

Dans le secteur du détail, il arrive communément que des articles soient achetés au moins six mois avant leur importation. Il est extrêmement difficile d'aller plutôt faire ces achats dans d'autres pays qui risquent de ne pas avoir les capacités de production ou les matières premières voulues pour fabriquer les biens demandés. En outre, de nombreux produits visés par les contre-mesures ne sont pas du tout offerts au Canada; dans certains cas où ils pourraient l'être, les quantités nécessaires pour remplir les rayons des magasins canadiens n'existent pas, et les modifications des chaînes d'approvisionnement qui s'imposent pour les obtenir en dehors du Canada ou des États-Unis peuvent prendre des mois.

Certains accords d'approvisionnement conclus entre des importateurs canadiens et leurs clients obligent les premiers à respecter des prix définis qu'ils ne peuvent changer sans donner un long préavis précisé dans l'accord, sans subir une pénalité considérable, ou sans perdre le contrat et la relation d'affaires. Dans le cas des distributeurs canadiens exclusifs de produits américains, les contrats stipulent que les produits achetés doivent l'être auprès des seuls fournisseurs désignés.

Dans de nombreux secteurs de l'industrie canadienne, il n'existe aucune capacité de fabrication ou d'assemblage de certains produits. Certains fabricants canadiens ont besoin d'intrants et de composants spécialement conçus pour les produits qu'ils construisent. Ces éléments ne sont produits qu'aux États-Unis, et la compétitivité de ces fabricants canadiens serait réduite si leur approvisionnement était perturbé du fait non seulement d'augmentations sensibles des coûts, mais aussi des retards subis à cause des efforts faits pour faire fabriquer ailleurs des intrants uniques en leur genre. Par ailleurs, de nombreux produits sont fabriqués à l'aide de composantes provenant de part et d'autre de la frontière. Par exemple, des tomates sont importées des États-Unis au Canada pour la mise en conserve; or, il n'y a pas assez de tomates au Canada pour répondre aux besoins du marché.

Dans de nombreux cas, les entreprises canadiennes ne peuvent respecter les cycles de production et de livraison pendant qu'elles cherchent une nouvelle source éventuelle de matériaux. Elles perdent alors des occasions d'affaires et des contrats. La compétitivité des produits fabriqués par les exportateurs canadiens diminuera dans les secteurs où les usines canadiennes devront trouver des éléments canadiens ou non nord-américains équivalents, ou des intrants d'origine américaine plus coûteux, pour fabriquer leurs produits.

Une autre conséquence des contre-mesures réside dans la réduction possible du nombre de services auxquels les entreprises canadiennes font appel, par exemple les transporteurs, les entreprises tierces de logistique ainsi que les services d'inspection et les laboratoires, entre autres. Les importateurs canadiens de biens dont les clients ont besoin de services après fabrication s'attendent à ce que les contre-mesures aient des suites qui risquent de les obliger à réduire leur effectif de techniciens ou à faire moins appel aux techniciens canadiens contractuels aptes à assurer les services en question, voire à faire venir au Canada des techniciens américains pour fournir le service nécessaire.

Il convient de souligner que les petites et moyennes entreprises canadiennes (y compris les importateurs, ou leurs clients, ou les deux) risquent de ne pas survivre à l'imposition des contre-mesures qui feront croître les coûts et perturberont leurs affaires. Selon les projections les plus prudentes de nos membres relatives aux incidences financières mensuelles des contre-mesures, les pertes s'élèveront à plusieurs millions de dollars. En fin de compte, les entreprises canadiennes devront prendre de difficiles décisions au sujet de leurs investissements, voire en ce qui concerne leur capacité de rester en affaires.

Dans un mémoire précédent envoyé au ministère des Finances, I.E. Canada a présenté au gouvernement une liste de recommandations et de suggestions qui, selon elle, réduiraient le fardeau qui pèse sur les importateurs et les exportateurs canadiens en raison du nouveau régime tarifaire. Bon nombre d'entre elles ont été intégrées dans l'ordonnance originale sur la surtaxe, et nous félicitons le ministère des Finances et l'Agence des services frontaliers du Canada (ASFC) des efforts qu'ils ont déployés pour réagir aux préoccupations des entreprises canadiennes. Cela dit, il existe encore des mesures qui pourraient être prises pour atténuer l'effet du régime tarifaire actuel.

Les entreprises canadiennes sont déjà assujetties aux tensions et à l'incertitude dues à de nombreux facteurs dépassant les contre-mesures (p. ex. l'accroissement des coûts et les changements relatifs à l'énergie, à la main-d'œuvre, aux taxes et à d'autres contextes réglementaires). Le gouvernement du Canada pourrait-il adopter des mesures incitatives ou apporter des changements aux milieux des affaires pour stabiliser la situation et encourager les entreprises canadiennes à demeurer au Canada au lieu d'opter pour un déménagement aux États-Unis? Si l'environnement des affaires au Canada était suffisamment compétitif et attrayant, il pourrait même inciter des entreprises dont le siège est aux États-Unis à se réinstaller ici et à exporter vers notre voisin du sud les biens fabriqués chez nous.

Dans le même ordre d'idées, l'accès avantageux dont jouissent les entreprises grâce au nouvel accord de libre-échange conclu entre le Canada et l'Europe (AECG) s'ajoute aux avantages attrayants que procure l'ALENA sous sa forme actuelle. De même, si le Canada peut accélérer la ratification et la mise en œuvre de l'Accord de partenariat transpacifique global et progressiste (PTPGP) qu'il vient de signer (et encourager ses partenaires à faire de même), cela accroîtrait les sources d'approvisionnement des entreprises canadiennes et les possibilités de diversification de leurs exportations. Nous pourrions aussi essayer d'accélérer l'élaboration de nos accords de libre-échange avec MERCOSUR et l'Alliance du Pacifique.

Il faudrait examiner les obstacles techniques et non techniques à l'entrée des biens au Canada afin de faciliter la tâche aux entreprises canadiennes qui cherchent à adapter leurs chaînes d'approvisionnement et à trouver des fournisseurs dans des pays autres que les États-Unis. Un autre obstacle non technique à surmonter pour aider le Canada consisterait à faire la promotion des produits et services canadiens (p. ex. le tourisme) pour encourager la population à appuyer nos entreprises.

Enfin, le Canada doit continuer de coordonner ses mesures de rétorsion avec ses alliés et d'autres pays touchés en participant aux travaux des institutions multilatérales telles que l'Organisation mondiale du commerce et en les appuyant.

En conclusion, les membres d'I.E. Canada sont conscients de l'importance vitale pour le gouvernement du Canada de prendre fermement position sur la scène internationale pour faire en sorte que notre population, nos entreprises et l'économie nationale ne souffrent pas indûment de l'imposition injuste de tarifs par les États-Unis sur les importations de produits d'acier et d'aluminium canadiens. Bien que l'Association appuie les efforts que le Canada déploie pour amener les États-Unis à supprimer de manière permanente ces tarifs, bon nombre de ses membres seront grandement touchés par les contre-mesures proposées par le gouvernement. Nous encourageons fortement ce dernier à envisager d'autres méthodes que l'imposition de tarifs sur les importations américaines pour inciter ainsi les États-Unis à supprimer leurs tarifs sur les importations provenant du Canada.

I.E. Canada est reconnaissante d'avoir eu la possibilité d'exposer ses points de vue sur cette importante question. Si le Comité a des questions sur le présent mémoire, ou s'il lui faut d'autres renseignements, qu'il n'hésite pas à communiquer avec le soussigné par courriel en écrivant à jsutton@iecanada.com, ou en composant le 416-595-5333 (poste 240).

Veillez agréer, Monsieur, Madame, l'expression de mes meilleurs sentiments.

Le directeur général,
I.E.Canada, Association canadienne des importateurs et exportateurs

James Sutton