

LA-Z-BOY MOBILIER ET DÉCOR

2445, avenue Canoe

Coquitlam (Colombie-Britannique) V3K 6A9

À qui de droit,

Depuis le 1^{er} juillet 2018, notre gouvernement perçoit des tarifs douaniers de représailles. Je vous écris aujourd'hui pour vous dire que ces tarifs ont un impact dévastateur sur notre petite entreprise. On voit couramment dans La-Z-Boy une marque américaine, mais notre entreprise, située dans la région du Grand Vancouver, est 100 % canadienne. Je la dirige depuis 17 ans, et 75 travailleurs canadiens sont actuellement employés dans nos quatre magasins ou entrepôts. Nous faisons aussi affaire avec des nombreuses autres entreprises qui nous fournissent des services essentiels, et ces fournisseurs emploient eux aussi de nombreux Canadiens, à Vancouver et ailleurs au pays. Or, toutes ces familles canadiennes subissent l'impact négatif du droit de 10 % qui est appliqué à 85 % des produits que nous vendons. En effet, nous sommes obligés par contrat d'acheter nos produits de La-Z-Boy, de ses filiales ou de tiers approuvés. Nous nous efforçons d'acheter nos produits auprès du plus grand nombre possible de fournisseurs canadiens, mais notre gamme de produits principale, le mobilier La-Z-Boy, se compose de canapés rembourrés, de causeuses, de canapés sectionnels et, bien sûr, de notre fameux fauteuil inclinable. Ces articles, qui représentent 85 % de nos ventes, sont maintenant soumis au droit de 10 % imposé depuis le 1^{er} juillet dernier. Malheureusement, il m'est impossible de me les procurer auprès de fournisseurs canadiens, ou encore d'autres fabricants étrangers exclus du tarif douanier. À compter du 1^{er} juillet, je n'ai donc eu d'autre choix que d'augmenter le prix de vente de mes produits.

L'effet de cette hausse de prix était très prévisible. Depuis le 1^{er} juillet, nos ventes ont chuté de 259 977 \$. Je vends des meubles dans la région de Vancouver depuis 1989, et je savais d'expérience qu'une forte hausse des prix, comme celle à laquelle nous oblige le tarif de représailles, entraînerait une chute des ventes. Pourtant, le 1^{er} juillet, j'ai pris la décision de ne pas faire payer au consommateur la totalité de l'impact du tarif, sans quoi mes ventes risquaient de s'effondrer au point de compromettre la survie de l'entreprise. Mais cette décision, combinée aux ventes perdues, représente pour nous une baisse de profits de l'ordre de 89 %. Fait ironique, nos profits ont chuté de 196 978 \$ depuis l'entrée en vigueur du droit, ce qui est à peu près – 189 302 \$ – le montant que nous avons versé au gouvernement canadien en raison de ce même tarif. Le gouvernement fédéral a bien annoncé des programmes d'aide aux entreprises touchées par les représailles douanières, mais la mienne n'y est pas admissible. Il semble en effet que l'aide du gouvernement n'est réservée qu'au secteur de l'aluminium, de l'acier ou de la fabrication. Quant à moi, je ne peux pas m'empêcher de penser que sans ce nouveau droit douanier, ni nos ventes ni nos profits n'auraient baissé, et je pourrais alors élargir mon entreprise et embaucher de nouveaux employés. Car il ne faut pas oublier l'aspect humain. Comme nos vendeurs sont payés principalement à la commission, leur rémunération aussi a diminué. Nous avons d'ailleurs dû abolir cinq postes – cinq emplois bien payés que vient donc de perdre le secteur de la vente au détail du Canada. Nous avons aussi dû annuler la rénovation prévue de notre local de Richmond, en Colombie-Britannique. Ce projet aurait donné du travail à un nombre important de gens de métier pendant les quatre à six mois qu'aurait duré la

rénovation. Nous cherchions aussi de nouveaux emplacements dans la région de Vancouver pour y ouvrir des magasins, mais ce projet aussi est suspendu; ce sont donc de 10 à 15 emplois de vente au détail qui ne seront pas créés, et qui auraient été bien payés (nos vendeurs touchent un revenu annuel moyen de plus de 50 000 \$ par année). L'expérience que vit mon entreprise montre que ces tarifs de représailles nuisent aux Canadiens, et j'espère que le gouvernement du Canada les supprimera le plus tôt possible.

Je vous prie d'agréer l'assurance de ma considération distinguée.

Gerald Miller

Président, LZB Enterprises Ltd.