



Mémoire en prévision du budget de 2019

Le CCCD est heureux de pouvoir contribuer au processus budgétaire du Canada pour l'exercice 2019. Nous sommes reconnaissants au Comité des finances de la possibilité qui nous est offerte de discuter des grandes questions d'intérêt public. L'année dernière, le CCCD se préoccupait avant tout de l'imposition prévue des rabais accordés aux employés. Les témoignages entendus par le comité ont certainement été un facteur dans la décision du gouvernement de ne pas imposer ces rabais. Nous espérons que nos efforts porteront tout autant fruit cette année.

Frais d'interchange des cartes de crédit

Toutes nos observations et recommandations s'intéressent aux enjeux commerciaux qui font les manchettes cette année, à une exception près : les frais d'interchange. Il s'agit des frais qu'assument les détaillants pour chaque transaction effectuée avec une carte de crédit. Ces frais représentent un coût annuel de 7 milliards de dollars, et s'ils sont directement assumés par les détaillants, tous les Canadiens finissent par payer plus. C'est l'opposé de ce que faisait Robin des bois : les frais élevés d'interchange des cartes de crédit privilèges sont en fait assumés par l'ensemble des Canadiens, y compris les Canadiens à revenu modeste qui, eux, ne sont même pas admissibles à une carte de crédit de base.

Les taux d'interchange au Canada, qui se situent en moyenne à 1,5 %, sont parmi les plus élevés au monde. Par contraste, ils sont plafonnés à 0,88 % en Australie, à 0,28 % en France et à 0,3 % dans les autres pays de l'Union européenne. Ils ont également été plafonnés ailleurs dans le monde, par exemple en Suisse (0,5 %), en Israël (0,7 %, bientôt 0,5 %) et en Chine (0,45 %). Ailleurs dans le monde, les mêmes services sont offerts par les mêmes réseaux de cartes de crédit, mais à une fraction du coût que doivent assumer les Canadiens. Plusieurs observateurs, comme la Commission de la productivité de l'Australie et M. Obrador, président désigné du Mexique, vont jusqu'à proposer l'élimination de ces frais, qu'ils considèrent comme un élément inutile et nuisible du système de paiements.

Le problème des frais d'interchange a déjà été soulevé par le Bureau et le Tribunal de la concurrence, et il a fait l'objet d'initiatives législatives d'origine parlementaire au Sénat et à la Chambre des communes, dont le récent projet de loi C-236 de Mme Lapointe. En septembre 2016, le ministre des Finances s'est engagé à se pencher sur le marché des cartes de crédit et ses frais d'interchange. Le CCCD apprécie l'effort considérable consacré à l'examen en question, mais compte tenu du fait que les frais d'interchange coûtent aux consommateurs

canadiens 600 millions de dollars par mois, nous espérons qu'il en arrive rapidement à sa conclusion.

Le Canada se doit d'adopter l'approche favorable aux entreprises et aux consommateurs qui existe ailleurs dans le monde et abaisser considérablement le plafond ou la moyenne des frais d'interchange, soit par voie réglementaire, soit au terme de négociations réfléchies avec les réseaux de cartes de crédit.

ENJEUX COMMERCIAUX

Seuil de minimis

Les États-Unis exhortent le Canada à hausser son seuil de minimis (SDM) à 800 \$US, ce qui aurait un effet catastrophique sur les détaillants canadiens et leurs plus de deux millions d'employés. Le SDM est le niveau en dessous duquel les marchandises envoyées au Canada par la poste ou par messagerie sont exemptes de taxe de vente et de droits de douane. L'étude de référence en la matière a été effectuée par le ministère des Travaux publics, qui a conclu que même fixé à 200 \$US, le SDM au Canada nous coûterait 286 000 emplois et 11,5 milliards de dollars en PIB. En effet, les commerçants canadiens assumeraient les droits de douane et percevraient la taxe de vente à leurs clients, alors que les commerçants étrangers sont exempts. L'écart conséquent des prix encouragerait les Canadiens à faire leurs achats n'importe où sauf au Canada.

On serait de surcroît incité à trouver de nouveaux investissements à l'extérieur du Canada afin d'obtenir un avantage fiscal ou tarifaire lorsqu'on répond à la demande pour des achats en ligne.

Les détaillants canadiens sont exaspérés par le raisonnement implicite des États-Unis. Les États-Unis ont déjà une préférence pour leurs propres produits, qui entrent au Canada en franchise de droits. Peut-être faut-il lire entre les lignes pour le voir ainsi, mais il semble que les États-Unis aimeraient pouvoir importer des marchandises d'Asie qui arriveraient par le port de Long Beach avant d'être envoyées au Canada exemptes de droits ou de taxes, et ainsi s'emparer d'une bonne part du marché au détail des marchandises arrivant par le port de Vancouver, dont la vente finale comporte une taxe de vente.

Comme le savent peut-être les membres du comité, certains pays ont récemment pris des mesures pour corriger les iniquités en question. L'exemple le plus connu est certainement celui de l'Australie qui, le mois dernier, a fait passer son SDM de 1 000 \$AU à 0 \$AU.

L'Australie aurait pu ramener le SDM à ce qu'il était précédemment, 200 \$AU, mais compte tenu de l'augmentation rapide des ventes en ligne bénéficiant d'avantages fiscaux, elle a préféré établir un système de TPS équitable à partir du premier dollar. L'Australie comprend que la question n'est pas de savoir s'il y aurait lieu de hausser ou d'abaisser le SDM applicable à certaines transactions; elle comprend que c'est l'impact global qui compte. Nous sommes d'accord. Au Canada, ce n'est pas le SDM lui-même qui pose problème, mais son existence

même, compte tenu de son impact sur les centaines de millions de transactions d'une cinquantaine ou d'une centaine de dollars, qui constituent la majorité des achats au détail. Il faut d'abord connaître la valeur moyenne d'un panier et comprendre l'effet cumulatif de ces seuils pour arriver à cerner le potentiel de préjudice.

Outre le SDM de 22 € sur la TVA en vigueur dans l'Union européenne, comparable au SDM en vigueur au Canada, la Commission européenne a décidé en décembre 2017 de faire passer à 0 € le SDM pour la TVA. La Commission en est venue à la conclusion que même un SDM de 22 € entraîne une concurrence déloyale et une distorsion au détriment des entreprises de l'UE et que « les entreprises de l'UE se trouvent dans une position bien moins avantageuse puisque, contrairement aux entreprises des pays tiers, elles sont tenues d'appliquer la TVA dès le premier centime d'euro tiré des ventes. » ([http://europa.eu/rapid/press-release MEMO-16-3746 fr.htm](http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-16-3746_fr.htm)).

En juin, la Cour suprême des États-Unis a rendu sa décision dans l'affaire *Wayfair*, décision qui aura pour effet d'assujettir les transactions en ligne inter-États aux mêmes taxes régionales et de l'État qui sont imposées aux transactions effectuées à l'intérieur d'un même État. Elle conteste dans son énoncé la notion d'un traitement fiscal inégal selon l'emplacement géographique du vendeur. Elle fait valoir qu'en donnant à certains commerces en ligne un avantage arbitraire sur leurs concurrents qui perçoivent une taxe de vente d'État, l'ancienne règle autour de la présence effective limite les perspectives de prospérité à long terme des États et empêche certains participants de faire concurrence à armes égales sur le marché.

Ici, au Canada, la tendance est à l'élimination du traitement fiscal inéquitable que constitue la taxe de vente sur les produits électroniques comme les services de diffusion de musique, de films, et autres. Pour sa part, dans son budget de 2018, le Québec a proposé d'éliminer le critère voulant l'application d'un traitement fiscal différent selon l'emplacement réel du vendeur — au Québec ou à l'extérieur du Québec.

Dans le dossier du SDM, le CCCD estime que c'est examiner la situation du mauvais bout de la lorgnette que de considérer le seuil actuel de 20 \$ comme étant trop bas. Il y aurait plutôt lieu de se demander pourquoi il devrait exister la moindre inégalité entre les commerçants canadiens et les vendeurs étrangers en ligne. Le secteur canadien du commerce au détail ne réclame par l'élimination du SDM de 20 \$. Il fait plutôt valoir qu'il s'agit d'un vestige de l'ère pré-Internet des ventes par catalogue et que la conjoncture a entièrement changé depuis la prolifération des ventes en ligne. Il n'existe à notre connaissance aucun argument justifiant la révision à la hausse du SDM. Une telle orientation n'aurait pour autre effet que d'enrichir encore davantage les commerçants électroniques américains au détriment du chiffre d'affaires et des employés du secteur canadien du commerce au détail, de l'investissement au Canada et des recettes des gouvernements provinciaux et fédéral.

Rapport entre les mesures tarifaires de rétorsion et les tarifs de la nation la plus favorisée

Le CCCD soutient les mesures de rétorsion du Canada à l'égard des droits de douane imposés par les États-Unis sur l'acier et l'aluminium, et ce, malgré le fait qu'elles touchent des biens de consommation d'une valeur de 10 milliards des dollars. Il estime toutefois que l'imposition continue de tarifs de la nation la plus favorisée (NPF) sur les substituts d'origine autre qu'américaine constitue une faiblesse dans la position du gouvernement du Canada. Les gros appareils ménagers sont un bon exemple. Comme il ne s'en fabrique aucun au Canada, les consommateurs qui souhaitent acheter des produits d'origine autre qu'américaine n'ont pas grand options, et les appareils de substitution produits en Chine sont frappés d'un tarif NPF de 8 %. La literie (tarif NPF de 14 %) et les meubles rembourrés (tarif NPF de 9,5 %) sont d'autres exemples. Malgré l'existence de quelques producteurs canadiens, le volume et le prix exigé par bien des détaillants font que la Chine demeure la source d'approvisionnement préférée.

Les mesures tarifaires de rétorsion du gouvernement du Canada ont pour objectif de faire pression politique sur les États-Unis, mais si elles finissent par entraîner une augmentation des prix à la consommation des marchandises américaines, elles ne l'atteindront pas. De plus, si l'écart des prix entre les marchandises américaines et leurs substituts produits ailleurs dans le monde demeure faible de par l'imposition de tarifs NPF sur ces derniers, les Canadiens auront moins de raison de faire le saut.

Le CCCD estime que le gouvernement atteindra plus facilement son objectif en éliminant les tarifs NPF sur les marchandises visées par les représailles tarifaires tant et aussi longtemps qu'elles sont en vigueur. Ce faisant, il allègerait également l'impact sur les prix à la consommation qu'assument les familles canadiennes, et en encourageant celles-ci à passer à des produits d'origine autre qu'américaine, il réussira à exercer une pression politique sur les États-Unis.

Remboursement de la taxe de vente aux visiteurs

Jusqu'en 2007, le Canada offrait aux visiteurs un remboursement de la TPS et TVH sur les produits achetés au Canada. Depuis, les remboursements se limitent à certains voyages organisés seulement. Le Canada est un des seuls pays ayant une taxe sur la valeur ajoutée (TVA) à ne pas offrir de remboursement aux visiteurs. L'Australie, le Japon, le Royaume-Uni et l'ensemble des pays de l'Union européenne en offrent, tout comme d'autres pays tels la Chine et l'Inde. Le programme était logique. Outre le fait que ces produits sont achetés au Canada, ils sont exportés dès que les visiteurs quittent le pays, mais contrairement à eux, toutes les autres exportations canadiennes sont exemptes de la TPS et de la TVH. Non seulement le Canada est le seul pays ayant une TVA à ne pas offrir de remboursement, mais les produits achetés par les visiteurs sont les seules exportations canadiennes assujetties à une taxe de vente.

Le fait est que le chiffre d'affaires des commerçants canadiens est amenuisé par le fait que les touristes et gens d'affaires en voyage doivent verser une taxe qu'ils ne verseraient pas sur les mêmes produits achetés dans d'autres pays ayant une TVA. Il est même concevable que la perspective d'avoir à payer une taxe de vente dissuade certains visiteurs potentiels de venir au

Canada, surtout lorsqu'il s'agit d'articles plus coûteux, ce qui aurait forcément des répercussions sur les secteurs canadiens du tourisme et du commerce au détail, sur l'emploi dans ces secteurs et sur les fabricants canadiens dont les produits auraient autrement été achetés.

Le CCCD propose que le gouvernement rétablisse un programme de remboursement de la TPS et TVH, assorti de mesures de contrôle voulues, en s'inspirant éventuellement des programmes en vigueur dans les nombreux autres pays du monde ayant une TVA.

La coopération en matière de réglementation

Le Canada promeut la coopération en matière de réglementation au moyen d'initiatives telles que le Conseil de coopération en matière de réglementation et le Plan d'action pour la réduction du fardeau administratif; son engagement en la matière est confirmé dans le budget de 2018 et a été réaffirmé par le président du Conseil du Trésor le 5 juin 2018. Le CCCD et ses membres appuient vivement cette orientation stratégique, ses principes directeurs ainsi que l'établissement d'exigences de calibre mondial. Des exigences conjointes favorisent la disponibilité des produits et la baisse des prix à la consommation. Les politiques actuelles du gouvernement du Canada donnent une grande marge de manœuvre aux divers organismes de réglementation. Non seulement n'ont-elles pas fait grand-chose pour les produits déjà affectés par un déséquilibre réglementaire (p. ex. sièges d'auto pour enfants), elles permettent à de nouveaux déséquilibres de se créer (p. ex. couvre-fenêtres à cordes).

Le CCCD voudrait que le budget de 2019 maintienne l'engagement du Canada envers la réforme et l'alignement réglementaires en donnant l'instruction explicite aux ministères à vocation réglementaire de collaborer systématiquement avec les principaux partenaires commerciaux, dont les États-Unis, à la création d'exigences réglementaires conjointes, sauf dans des circonstances exceptionnelles et clairement définies (p. ex. l'étiquetage en langues officielles, différences climatiques, etc.).

À propos du Conseil canadien du commerce de détail

Le commerce de détail est le principal employeur au Canada. Plus de 2,1 millions de Canadiens travaillent dans notre secteur, qui produit chaque année plus de 76 milliards de dollars en salaires et avantages sociaux. Les principales ventes de détail (excluant les véhicules et l'essence) totalisaient 369 milliards de dollars en 2017. Les membres du CCCD représentent plus des deux tiers des principales ventes de détail au pays. Le CCCD est une association sans but lucratif, financée par le secteur, qui représente des petites, moyennes et grandes entreprises de toutes les collectivités au pays. Nous sommes la voix des détaillants^{MC} au Canada et nous représentons fièrement plus de 45 000 détaillants en tous genres, y compris des grands magasins, des épicerie, des magasins spécialisés, des magasins à prix réduits, des détaillants indépendants et des commerçants en ligne.

Les épiceries membres du CCCD représentent plus de 95 % du marché au Canada. En plus d'offrir des services essentiels, ces épiceries constituent une source importante d'emplois dans les grandes et les petites collectivités à l'échelle du pays. Elles détiennent des programmes solides de marques maison et vendent des produits dans toutes les catégories d'aliments.