

Attirer les investissements internationaux et favoriser les opportunités entrepreneuriales ayant peu de barrières au Canada

Mémoire sur les consultations prébudgétaires de 2019 au gouvernement fédéral

Soumis par : L'Association de ventes directes du Canada le 3 août 2018

RECOMMANDATIONS :

1. L'AVD recommande que le gouvernement fédéral conserve le statut d'entrepreneur indépendant pour garantir aux entreprises canadiennes de ventes directes des opportunités génératrices de revenus et permettre aux entrepreneurs de vente indépendants de continuer à prospérer.
2. L'AVD recommande que le gouvernement fédéral s'efforce de préserver le libre-échange et donne la priorité au règlement des renégociations de l'ALENA pour soutenir la croissance de l'industrie et l'efficacité de la chaîne d'approvisionnement.
3. L'AVD recommande que le Canada continue de protéger le seuil *de minimis* actuel dans ses négociations commerciales en cours avec les États-Unis.
4. L'AVD recommande que Santé Canada continue d'appliquer la règle du bon sens en ce qui concerne les produits de soins de santé de manière à éviter l'application de charges excessives aux entreprises canadiennes alors qu'on ouvre la porte à des échappatoires qui avantagent les vendeurs internationaux non réglementés.

Contexte

Le Comité permanent des finances de la Chambre des communes a demandé aux Canadiens de soumettre leurs recommandations sur le sujet du gage de la compétitivité du Canada. Face au changement du contexte économique, le développement de l'économie nécessite l'adoption de nouvelles pratiques commerciales et de démarches inédites dans les secteurs établis, ainsi qu'un engagement à considérer objectivement les pratiques et politiques qui permettent de réussir ou qui empêchent d'avancer.

L'Association de ventes directes du Canada (AVD) est la voix nationale de l'industrie canadienne de ventes directes. Plus de 1,2 million de Canadiens tirent un revenu des ventes directes, et plus de 83 % des participants du secteur sont des femmes. L'AVD représente plus de quarante entreprises membres qui soutiennent les opportunités entrepreneuriales ayant peu de barrières pour les Canadiens cherchant à acquérir des compétences en affaires, à renforcer leurs réseaux et à générer des revenus d'opportunités commerciales flexibles.

Les ventes directes au Canada remontent à plus de 100 ans, notre secteur moderne et nos entreprises ont hérité d'un environnement commercial que le monde nous envie du fait de sa protection des consommateurs et des participants de l'industrie. Durant de longues années, le modèle a rapporté des dividendes aux entreprises canadiennes et aux personnes qui bénéficient de notre secteur, mais avec les récents développements dans l'ensemble des catégories de produits de notre industrie il devient plus difficile pour les entreprises de venir ici et de croître dans notre pays. L'AVD propose un éventail d'initiatives qui aideront à la croissance de notre économie en offrant des incitatifs aux nouvelles entreprises qui se lancent au Canada et aux entreprises étrangères qui s'installent au Canada, et en soutenant les opportunités entrepreneuriales ayant peu de barrières et destinées aux femmes.

Entrepreneuriat et opportunités de travail rémunéré flexible - Conserver le statut d'entrepreneur

Les ventes directes fournissent aux Canadiens l'opportunité de gagner un revenu et d'acquérir des compétences en affaires, elles offrent également une opportunité entrepreneuriale de croissance financière. Les gens qui réussissent dans le commerce des ventes directes parlent souvent de la capacité d'avoir des horaires de travail flexibles et de l'établissement d'un plan de travail adapté à leur style de vie. Contrairement à de nombreuses entreprises traditionnelles, plus de 90 % des entrepreneurs de vente indépendants (EVI) choisissent de travailler à temps partiel. Grâce à cette liberté, c'est à la fois les entreprises de ventes directes et les EVI qui prospèrent.

Pour poursuivre la croissance des opportunités entrepreneuriales au Canada et instaurer un environnement concurrentiel aux entreprises qui envisagent d'entrer dans ce marché, il est essentiel d'assurer la capacité de conserver le statut d'entrepreneur indépendant. L'AVD estime qu'il est important de conserver le statut d'entrepreneur indépendant, un statut qui ne laisse pas supposer l'existence d'un emploi et n'impose pas de charges administratives excessives aux personnes et aux entreprises qui exploitent un modèle de ventes directes. L'AVD exhorte le gouvernement à empêcher les erreurs de classification des employés, mais pas au détriment des entrepreneurs indépendants légitimes qui sont capables de prospérer grâce aux ventes directes.

Les entreprises canadiennes de ventes directes souffriront de toute mesure de modification du modèle de l'EVI et, par conséquent, nos entreprises seront moins concurrentielles. En outre, les millions de Canadiens qui produisent des revenus au moyen des ventes directes subiront le choc financier de plein fouet.

Assurer le libre-échange

Le libre-échange a profité à l'industrie de ventes directes depuis l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA). Notre industrie est mondiale par nature. Elle est fonction d'une bonne intégration des processus de fabrication et des chaînes d'approvisionnement transfrontalières, ainsi que de l'expédition directe des biens aux EVI et aux clients. À la faveur de l'ALENA, les entreprises de ventes directes se sont développées et un plus grand nombre de personnes a pu gagner de l'argent en vendant des produits innovants et abordables.

Les relations commerciales solides du Canada sont primordiales pour la compétitivité de nos plus de 40 entreprises membres qui ont choisi notre pays car il est propice aux affaires. Une hausse des tarifs pour les entreprises porterait atteinte au système commercial assuré par le marché commun auquel notre secteur a contribué et auquel il s'est accoutumé. L'entrée en vigueur de nouveaux tarifs ou de nouvelles taxes prélevées à la frontière nuira à l'ensemble de l'industrie de ventes directes.

Nous demandons le maintien des efforts déployés pour la résolution du différend commercial avec les États-Unis dans les plus brefs délais possible et l'achèvement d'un ALENA actualisé de manière prioritaire. En outre, nous demandons que tous les fonds recueillis par suite de surtaxes de contre-mesure soient investis dans des programmes pour soutenir les entreprises qui seront directement touchées, comme un grand nombre des entreprises membres de l'AVD et des EVI des ventes directes.

Conserver le seuil *de minimis* canadien

L'industrie canadienne des ventes directes a pris position contre l'augmentation de notre seuil *de minimis* national. Deux différences de taille distinguent cette mesure des autres taxes imposées à nos frontières, et elles sont extrêmement importantes pour les entreprises canadiennes comme la nôtre.

Premièrement, il faut reconnaître que les marchés ne sont pas tous sur le même pied d'égalité. En comparant le seuil *de minimis* canadien à celui de nos voisins, il faut souligner que la source de leurs achats en ligne totalement différente. Aux É.-U., les acheteurs en ligne n'ont effectué que 22 % de leurs achats auprès d'entreprises étrangères alors que 67 % des Canadiens ont effectué des achats transfrontaliers en ligne.

Deuxièmement, les biens vendus aux Canadiens par des détaillants étrangers, généralement des commerçants en ligne établis aux É.-U., ne produisent aucun revenu fiscal pour le gouvernement fédéral ou pour les provinces. Ce revenu est indispensable pour soutenir les services et initiatives qui sont bénéfiques aux Canadiens et qui, en plus d'ajouter de la valeur aux citoyens, nous donne un avantage pour attirer les nouvelles entreprises chez nous, comme les soins de santé financés par les fonds publics. Les É.-U. n'ont pas une taxe de vente fédérale et ne prélèvent pas de taxes étatiques ou locales sur les ventes en ligne provenant d'autres pays. En permettant aux biens américains d'être expédiés aux consommateurs canadiens en dessous d'un seuil supérieur, le gouvernement serait en train d'offrir aux sociétés établies aux É.-U. un avantage fiscal allant de 5 à 15 % dans l'ensemble des provinces.

Le gouvernement s'est fixé l'objectif de garantir que les entreprises canadiennes demeurent concurrentielles tout en créant des opportunités pour nos citoyens. L'autorisation d'une augmentation du seuil *de minimis* irait à l'encontre de cet objectif et ne devrait pas être soulevée.

Appliquer la règle du bon sens pour les produits de soins de santé

Pour beaucoup d'entreprises de ventes directes exerçant au Canada ou cherchant à entrer sur le marché canadien, les produits naturels pour la santé et les produits nutritifs représentent un secteur dont la croissance réelle et potentielle est élevée. L'industrie de ventes directes a tout spécialement réussi à développer des produits pour la santé efficaces et à appliquer le modèle de vente personnelle pour veiller à ce que les consommateurs soient informés lorsqu'ils choisissent les produits qui leur conviennent. Toutefois, il devient de plus en plus difficile d'obtenir l'autorisation de vente de Santé Canada pour des produits de ces catégories et pour les sociétés spécialisées dans la santé de les introduire ensuite sur le marché de façon rentable. Les initiatives actuelles dans le Cadre pour les produits d'autosoins de Santé Canada, notamment l'Étiquetage en langage clair, vont probablement continuer à augmenter considérablement le prix du développement du produit, de son emballage et de sa commercialisation pour les sociétés spécialisées dans les soins de santé, en dépit du peu d'indications relatives au moindre avantage pour la santé et la sécurité.

Cette situation profite aux produits qui sont directement expédiés par des fournisseurs non canadiens aux consommateurs - produits qui peuvent contenir des ingrédients non approuvés par les autorités réglementaires canadiennes et qui peuvent constituer un risque pour la santé des consommateurs. La fermeture de l'échappatoire des ventes par Internet devrait être une priorité en matière de sécurité pour Santé Canada, mais le ministère s'intéresse davantage au réétiquetage d'une quantité de produits ayant déjà été déclarés sans danger et efficaces lors de l'examen préalable à la commercialisation.

L'AVD appuie la réglementation des produits d'autosoins, dans le cadre d'une stratégie globale visant à faciliter l'accès des Canadiens à des produits fiables qui favorisent la préservation de la santé, car ils subissent un examen pour garantir leur innocuité et leur efficacité. Nous estimons également qu'il devrait être facile de trouver des informations relatives à ces produits, mais le coût de la proposition actuelle pour le secteur de santé naturelle pourrait s'élever jusqu'à 1 milliard de dollars sans aucun avantage clair et direct pour les consommateurs.

Nous demandons que le gouvernement reconnaisse que les augmentations de coûts potentielles créées par les propositions de Santé Canada, associées à leurs avantages aléatoires pour les Canadiens, nécessitent que l'échéancier de mise en œuvre actuel soit mis de côté. Ceci permettra un nouvel examen de l'intégralité de l'approche de l'étiquetage des produits d'autosoins et une révision de toutes les options possibles pour la promotion d'un usage informé et la réduction des erreurs de médication.