

Le 15 avril 2024

Objet : Sollicitation d'une rencontre pour présenter les résultats du dernier sondage de la FCEI sur la GCRA

Monsieur le Député/Madame la Députée,

La Fédération canadienne de l'entreprise indépendante (FCEI) est une organisation non partisane et sans but lucratif qui défend les intérêts de 97 000 petites et moyennes entreprises (PME) de tous les secteurs de l'économie et de toutes les régions du Canada. Nombreuses sont les entreprises qui importent des biens pour répondre à la demande de leurs clients, obtenir des matériaux spécialisés ou élargir leur gamme de produits. Cela dit, l'application de la gestion des cotisations et des recettes de l'ASFC (GCRA) cause tout un lot de problèmes aux PME qui les empêche de se démarquer sur le marché mondial. **Par conséquent, nous sollicitons une rencontre dès que possible pour discuter des problèmes que cause la GCRA aux PME.**

Selon des données récentes de la FCEI, 65 % des PME ont importé des produits et/ou des services à l'étranger au cours des trois dernières années. Plus l'entreprise est grande, plus il y a de chances qu'elle importe. Il n'en reste pas moins qu'une microentreprise (quatre employés ou moins) sur deux importe aussi des biens¹. Près de la moitié des PME (47 %) n'importent qu'une ou deux fois par année, et 80 % utilisent les services d'un courtier ou d'un intermédiaire pour faciliter leurs activités commerciales².

Problèmes liés à la GCRA

Nous comprenons que la GCRA a pour objet de simplifier et de numériser les opérations douanières, notamment l'évaluation et la perception des droits et des taxes. Or, le processus pose des problèmes aux entreprises de toutes tailles, y compris les petites entreprises et les microentreprises.

À l'heure actuelle, environ le quart (25 %) des PME qui mènent des activités commerciales sont inscrites à la GCRA. Plus l'entreprise est petite, moins il est probable qu'elle soit inscrite. En effet, seulement 19 % des microentreprises sont inscrites. Parmi les entreprises qui ne sont pas inscrites à la GCRA, environ la moitié ne connaissent pas le programme, 22 % ne savent pas s'il s'applique à elles, 16 % font appel à un courtier et 11 % ont du mal à comprendre le processus d'inscription³. D'ailleurs, le processus d'inscription n'est pas le seul obstacle.

1. Complexité du système GCRA

À peu près la moitié des PME n'importent pas souvent de marchandises, soit une ou deux fois par année. Par conséquent, apprendre à utiliser une nouvelle plateforme avec toutes ses particularités peut être intimidant. Beaucoup d'entreprises disposent de peu de ressources et d'expertise en matière de procédures douanières, ce qui augmente le risque d'erreurs. Certains propriétaires ont même affirmé que la complexité et les difficultés liées à la GCRA les motivent à renoncer carrément au commerce international. **Par conséquent, l'ASFC devrait offrir d'autres options que la GCRA, par l'intermédiaire**

¹ FCEI, *Sondage sur le commerce international*, mené du 18 au 29 janvier 2024, n = 2 032.

² FCEI, *Sondage sur le commerce international*, mené du 18 au 29 janvier 2024, n = 2 032.

³ FCEI, *Sondage sur le commerce international*, mené du 18 au 29 janvier 2024, n = 2 032.

d'un courtier, pour répondre aux besoins en importation de toutes les petites entreprises, surtout celles dont les activités commerciales à l'étranger sont ponctuelles.

De plus, l'information sur la période de transfert de la GCRA (prévue du 26 avril au 13 mai) n'a été donnée officiellement que le 4 avril aux partenaires de la chaîne commerciale (PCC). Pendant cette période, le portail client de la GCRA sera inaccessible, ce qui mettra des bâtons dans les roues de nombreuses PME, qui auront encore moins de temps pour s'inscrire à la GCRA avant la date officielle de lancement de la plateforme.

L'ASFC doit améliorer la qualité de ses communications et de l'information concernant la GCRA. Il faut que les outils existants (guides détaillés, FAQ, marches à suivre) soient mieux adaptés à la réalité des PME et facilement accessibles sur le site de l'ASFC. L'ASFC doit aussi tenir les PME informées des nouveautés, des dates limites importantes et de tout changement apporté aux lignes directrices concernant la GCRA. Ces communications doivent aussi être claires, concises et faciles à comprendre.

2. Exigences de conformité accrues

Même si 80 % des PME comptent sur les services d'un courtier ou intermédiaire en douanes pour leurs importations, la GCRA a alourdi le fardeau de conformité en élargissant les responsabilités administratives des PME (dépôt d'une garantie financière [cautionnement], déclaration, paiements). En plus d'être coûteuse en temps et en ressources, cette complexité ajoutée augmente le risque de non-conformité et de pénalités pour les PME qui ne connaissent pas ces nouvelles obligations ou qui ne sont pas en mesure de les respecter.

Les entreprises ont été nombreuses à exprimer des réserves à l'égard du coût et de la complexité des exigences de mainlevée avant paiement pour l'obtention d'une garantie ou d'un cautionnement, ce qui relevait auparavant des courtiers. Pour beaucoup de PME, les nouvelles exigences en matière de garantie financière représentent un coût initial imprévu et élevé. **Il faut donc que l'ASFC offre aux PME plus d'options de garanties financières accessibles et peu coûteuses, avec de l'information claire sur les nouvelles exigences pour éviter les retards à la frontière.**

3. Cycles de facturation et paiements

Les PME apprécieront probablement la possibilité d'accéder directement à leur cycle de facturation dans la GCRA et d'y apporter des corrections, mais nous craignons qu'il y ait beaucoup de confusion, car les activités et programmes commerciaux ne sont pas tous synchronisés de la même façon. En fait, les dates et les périodes de rajustement varient selon le cycle de facturation des PME. La FCEI recommande l'application d'une période de transition pour les PME habituées à l'ancien cycle de facturation et de la formation supplémentaire sur la gestion de la facturation pour les petits importateurs. **Les PME ne devraient pas être pénalisées pendant leur transition vers les nouveaux cycles de facturation de la GCRA.**

La FCEI réclame également la possibilité de faire les paiements en ligne pour les PME, pour accroître la rapidité, la souplesse et la transparence du processus. Cela dit, le portail actuel ne permet pas de faire des paiements par l'intermédiaire de coopératives d'épargne et de crédit ou de caisses populaires, bien que 14,5 % des propriétaires de PME exécutent leurs opérations bancaires courantes auprès de ces institutions financières. **La FCEI recommande que le gouvernement facilite l'accès au paiement en ligne en permettant aux PME de faire leurs paiements par l'intermédiaire de l'institution financière de leur choix.**

4. Incertitude entourant l'exactitude et l'uniformité des évaluations de la GCRA

Les PME doivent aussi composer avec une certaine incertitude concernant l'exactitude et l'uniformité des évaluations de la GCRA. Les erreurs dans le calcul des droits et des taxes peuvent avoir de graves répercussions financières sur les PME, ce qui peut diminuer leur rentabilité et leurs liquidités.

Dernièrement, un de nos membres nous a informés que son relevé indiquait que les droits de douane et la TVH avaient été facturés en double : une fois par la GCRA et l'autre par son courtier en douanes. Nous avons reçu des plaintes pour ce genre d'irrégularités, et il peut être difficile d'obtenir l'aide d'une personne à l'ASFC pour résoudre la situation. **Il faudrait que les importateurs et les courtiers puissent accéder facilement au service à la clientèle de la GCRA (en ligne ou au téléphone) pour éviter les problèmes ou les retards à la frontière.**

5. Mettre à jour les politiques et les lois, et en simplifier le libellé

Il est difficile pour les propriétaires de PME de s'y retrouver dans la réglementation complexe de l'importation. Peu connaissent, voire comprennent, les mémorandums ministériels (« mémorandums D »). Dans les mémorandums D, qui précisent les lois, règlements, politiques et procédures que l'ASFC utilise pour administrer ses opérations de douane et de voyage, le libellé et la terminologie utilisés sont trop difficiles à comprendre pour beaucoup de propriétaires de PME (et autres partenaires du secteur). **La FCEI recommande que le gouvernement travaille avec le secteur pour simplifier ces libellés et élaborer un plan de communication exhaustif et adapté aux PME pour tous les changements apportés aux règlements et aux politiques.**

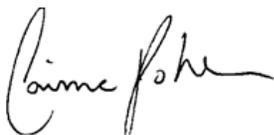
Conclusion

La GCRA vise à moderniser les processus douaniers et à accroître l'efficacité, mais sa mise en œuvre a causé bien des maux de tête aux PME qui font de l'importation. L'ASFC assure la conformité par des pénalités et des amendes qui peuvent affecter les PME de manière démesurée. Ces amendes imposent non seulement un fardeau financier, mais découragent aussi les PME de se lancer dans le commerce international, de peur de se trouver en défaut de conformité. **Au lieu de pénaliser les propriétaires de PME avec des amendes coûteuses, l'ASFC devrait privilégier la formation et le soutien, surtout les premières années suivant la mise en œuvre complète de la GCRA (et pas seulement les 180 premiers jours).**

Une longue période de transition permettant de fournir une formation complète, des orientations fiables et un soutien efficace, ainsi que d'autres options pour importer des biens (p. ex., recours aux services d'un courtier) assureront une conformité et une adhésion accrues à la GCRA. **Nous serions heureux de pouvoir discuter avec vous de nos conclusions et répondre à vos questions.** Nous recommuniquerons avec vous sous peu pour planifier une rencontre. D'ici là, si vous avez des questions, vous pouvez nous écrire à l'adresse michelle.auger@cfib.ca.

Merci de votre attention.

Nous vous prions d'agréer, Madame la Députée/Monsieur le Député, l'expression de nos meilleurs sentiments.



Corinne Pohlmann
Vice-présidente exécutive
Défense des intérêts



Michelle Auger
Analyste principale des politiques
Affaires nationales

Commentaires de membres de la FCEI sur la GCRA

Problèmes liés à la GCRA	Province	Secteur
« J'importe des pièces quelques fois par année seulement. Dois-je m'inscrire? Est-ce que ça m'aidera? Il n'y a aucune information sur le sujet. »	Ontario	Construction
« Je n'ai jamais entendu parler de la GCRA et je n'ai reçu aucune information là-dessus. J'imagine que mon courtier va se charger de tout ça. »	Ontario	Fabrication
« À peu près 20 % seulement de mes clients sont inscrits à la GCRA; les autres ne sont pas intéressés, n'en voient pas l'utilité ou ne veulent juste rien savoir. Il faut quand même que tous les importateurs soient inscrits avant la date limite en mai 2024. Ça ne me semble pas réaliste. L'ASFC sera-t-elle prête? »	Ontario	Transport
Complexité du système GCRA		
« La configuration n'est pas très conviviale. Notre courtier nous a beaucoup aidés. Il est très difficile d'obtenir de l'aide à la GCRA. »	Ontario	Commerce de gros
« Nous importons et exportons peu et pas très régulièrement; le fardeau administratif est lourd, et il y a beaucoup à faire pour s'ajuster. »	Alberta	Fabrication
« La GCRA est très difficile à comprendre. Nous avons démarré notre entreprise cette année et n'avons pas eu le temps de nous renseigner comme il faut sur la GCRA. C'est sur notre liste, évidemment, mais nous sommes dépassés. »	Colombie-Britannique	Commerce de détail
« Nous réduirons nos activités, ça devient trop compliqué. »	Alberta	Commerce de détail
« Nous allons arrêter d'importer, la GCRA rend ça trop complexe. »	Manitoba	Commerce de détail
« Il faut beaucoup de temps pour mettre en place la GCRA. Nous importons et exportons à l'occasion, et ça prend toujours beaucoup de temps. »	Nouveau-Brunswick	Services professionnels
Exigences de conformité accrues		
« Nous utilisons des services de courtage, à peu de frais, et je ne vois aucun avantage à transférer le fardeau administratif aux propriétaires de PME. »	Ontario	Commerce de gros
« Le coût du cautionnement pour les PME s'ajoute aux frais d'entreprise chaque année. »	Alberta	Commerce de gros
« L'argent qu'il faut verser au préalable est essentiellement un prêt que je consens à l'ASFC. Quel est l'intérêt pour moi? »	Alberta	Commerce de gros
« Nous n'importons et n'exportons pas assez pour que le coût en vaille la peine. Le coût du cautionnement est trop élevé pour notre entreprise. Le	Colombie-Britannique	Transport

cautionnement et les autres frais devraient se fonder sur les importations et exportations de l'année précédente. »		
« Ça nous fait faire du travail qu'on confiait à notre courtier auparavant. C'est une très mauvaise idée, et nous ne comprenons pas pourquoi c'est comme ça maintenant. Nous sommes dans la vente, pas dans le courtage; c'est notre courtier qui devrait s'occuper de ça. »	Manitoba	Commerce de détail
Cycles de facturation et paiements		
« Payer la TPS avant la date limite crée une pression très forte : nous recevons nos relevés le 25 et n'avons pas vraiment le choix de payer tout de suite si nous voulons éviter les pénalités. C'est particulièrement problématique pour un propriétaire de PME qui est le seul à pouvoir accéder aux services bancaires en ligne. Ça veut dire qu'il faut absolument être en ligne le 25. Par conséquent, même si j'ai pris congé à Noël, je dois vérifier mes courriels et payer cette facture, ce qui n'est vraiment pas pratique. Avant, je ne faisais que payer mon courtier, et nous avions 30 jours à compter de la date de facturation (beaucoup moins de pression). »	Manitoba	Commerce de gros
« Les relevés en ligne n'indiquent pas clairement le montant à payer. »	Ontario	Fabrication
Incertitude entourant l'exactitude et l'uniformité des évaluations de la GCRA		
« Les précédentes sommes dues indiquées sur le portail de la GCRA ne sont pas exactes, et c'était très difficile de communiquer avec le gouvernement pour régler la situation. »	Manitoba	Commerce de détail
« La facture est vague : on n'indique pas à quelle société étrangère sont liés la TVH ou les droits facturés. »	Ontario	Commerce de gros