

Point de vue des PME sur l'ALENA

Rapport de la FCEI en réponse aux consultations sur l'Accord de libre-échange nord-américain

*Corinne Pohlmann, vice-présidente principale des affaires nationales et partenariats
Ashley Ziai, analyste principale des politiques, Affaires nationales*

Le Canada est un pays de commerce. Chaque année, des milliards de dollars de biens et services traversent la frontière, et de nombreux emplois dépendent de la vitalité de nos relations commerciales. Comme les États-Unis sont notre plus important partenaire commercial, la modification de l'ALENA pourrait avoir une grande incidence sur notre façon de faire des affaires. Pour les propriétaires de PME canadiens, cette incertitude rend la planification difficile. Le présent rapport rend compte du point de vue des PME sur le commerce avec nos voisins nord-américains, les États-Unis et le Mexique.

Mise en contexte

Consultations

L'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), qui a donné naissance à l'une des plus grandes zones de libre-échange au monde, est entré en vigueur le 1^{er} janvier 1994. Il visait à éliminer les obstacles au commerce et aux investissements qui se dressaient entre les États-Unis, le Canada et le Mexique. Depuis sa création il y a plus de 23 ans, il a été marqué par beaucoup de hauts et de bas, y compris 11 révisions de la version originale, souvent en fonction du climat politique du moment.

Le 18 mai 2017, l'administration américaine a informé officiellement le Congrès de son intention d'amorcer des négociations avec le Canada et le Mexique au sujet de l'ALENA. En prévision de ces négociations, le Canada a entrepris un vaste processus de consultation auprès des Canadiens, y compris auprès des petites et moyennes entreprises. Nous espérons que les commentaires issus de ces consultations influenceront les positions et les propositions du gouvernement en ce qui a trait à l'ALENA et l'aideront à élaborer son approche de négociation.

Commerce avec les États-Unis et le Mexique

L'interdépendance entre nos institutions financières et économiques et celles de nos voisins du sud est très étendue et essentielle à la santé économique globale des trois pays. Les États-Unis, avec qui nous partageons une frontière de 8 891 kilomètres, sont traditionnellement notre principal partenaire commercial. Selon Statistique Canada, le total des investissements bilatéraux entre le Canada et les États-Unis s'élevait à 836,2 milliards de dollars en 2015¹. La même année, le commerce des marchandises entre les trois pays représentait environ un billion de dollars américains – trois fois plus qu'avant l'entrée en vigueur de l'ALENA². Ces chiffres révèlent le rôle important joué par l'ALENA pour renforcer et favoriser les liens commerciaux entre les États-Unis, le Canada et le Mexique.

En 2015, 98 % des entreprises au Canada étaient considérées comme de petites entreprises (moins de 100 employés), 1,8 % comme de moyennes entreprises et seulement 0,3 % comme de grandes entreprises³. Ensemble, les petites et moyennes entreprises employaient plus de 90 % de la main-d'œuvre du secteur privé et étaient responsables de la majeure partie de la variation nette de l'emploi⁴. Vu le rôle important que jouent les PME dans l'économie canadienne, la voix de leurs propriétaires devrait être grandement prise en compte en ce qui concerne l'avenir de l'ALENA et les modifications qui pourraient y être apportées.

Les données d'Industrie Canada montrent que 10 % des PME ont exporté des biens ou des services en 2011, dont la majorité (89 % d'entre elles) aux États-Unis⁵. Cependant, parmi l'ensemble des entreprises exportatrices au Canada, 90 % sont considérées comme des petites entreprises⁶. Les données montrent également que les PME exportatrices génèrent beaucoup plus de revenus que les autres, ce qui vient illustrer l'importance des exportations dans le développement d'entreprises à forte croissance⁷. **Les PME jouent un rôle de plus en plus important dans les discussions commerciales, et les gouvernements devraient faire des efforts soutenus pour les encourager à développer leur potentiel dans ce domaine.**

Importations et exportations – Portrait global

Les données présentées dans le présent rapport proviennent du plus récent sondage de la FCEI sur le commerce international. Pour les besoins de notre argumentation, nous n'avons inclus que les données des répondants ayant indiqué réaliser des échanges (importations ou exportations) avec les États-Unis ou le Mexique, ou avec

¹ Gouvernement du Canada, *L'Accord de libre-échange nord-américain – Faits saillants*. (page consultée le 4 juillet 2017) : <http://international.gc.ca/trade-commerce/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/nafta-alena/fta-ale/facts.aspx?lang=fra>

² *Idem.*

³ Gouvernement du Canada, Industrie Canada, *Principales statistiques relatives aux petites entreprises – Juin 2016*. (page consultée le 11 juillet 2017) : https://www.ic.gc.ca/eic/site/061.nsf/fra/h_03018.html

⁴ *Idem.*

⁵ Gouvernement du Canada, Industrie Canada, *Profil des PME : les exportateurs canadiens (janvier 2015)*. (page consultée le 11 juillet 2017) : https://www.ic.gc.ca/eic/site/061.nsf/fra/h_02925.html

⁶ *Idem.*

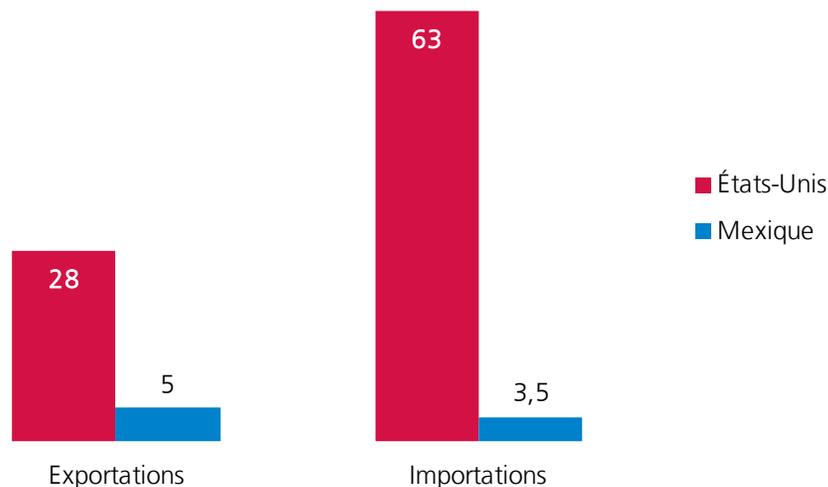
⁷ *Idem.*

les deux. D'ici peu, les résultats de ce même sondage serviront à produire d'autres rapports sur le commerce international et l'Accord économique et commercial global (AECG) avec l'Union européenne.

Comme le montre la Figure 1, 28 % des répondants à notre récent sondage (sur 4 399 réponses reçues) disent avoir exporté aux États-Unis et 5 %, au Mexique, au cours des trois dernières années. Durant la même période, 63 % des entreprises disent avoir importé des biens ou des services des États-Unis, et 3,5 %, du Mexique.

Figure 1

Importations et exportations – États-Unis et Mexique (% des réponses)



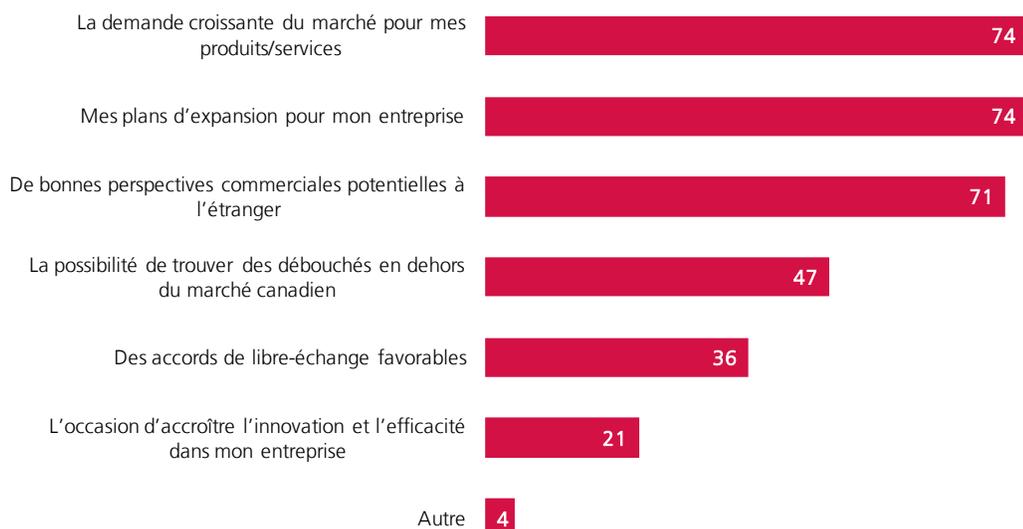
Source : FCEI, Sondage 2017 sur le commerce international, mai-juin 2017.

Les défis liés au commerce

Lorsque nous avons demandé aux membres FCEI qui commercent avec le Mexique ou les États-Unis quels facteurs influencent leur décision d'augmenter la valeur de leurs exportations, près des trois quarts d'entre eux ont répondu qu'ils souhaitent prendre de l'expansion ou qu'ils constatent qu'il y a une demande croissante pour les produits et services qu'ils offrent. Presque autant disent voir de bonnes perspectives commerciales à l'étranger, et près de la moitié considèrent les marchés internationaux comme la possibilité de trouver des débouchés en dehors du marché canadien. Fait intéressant, plus du tiers des répondants indiquent être motivés par des accords de libre-échange favorables, qui permettent d'accroître les possibilités de commerce pour les petites entreprises (Figure 2).

Figure 2

Parmi les facteurs suivants, lesquels ont une influence sur votre décision d'augmenter la valeur de vos exportations? (% des réponses)



Source : FCEI, Sondage 2017 sur le commerce international, mai-juin 2017.

L'ALENA est un important accord de libre-échange pour les importateurs et exportateurs canadiens, et il est essentiel qu'il fonctionne bien pour les PME. Beaucoup de nos membres de longue date faisaient déjà affaire à l'étranger avant l'entrée en vigueur de l'ALENA. Pour eux, l'accord facilite grandement le commerce et leur permet de faire des économies de coûts, qui profitent aussi à leurs clients. Toutefois, un certain nombre de défis et d'obstacles se posent pour les propriétaires de PME qui font affaire aux États-Unis et au Mexique.

Comme le montre la Figure 3, les fluctuations des taux de change demeurent le principal défi (63 %), suivi de près par les frais d'expédition des produits et services (52 %), les taxes et les droits (44 %) et la complexité des règles et des règlements (28 %), qui sont souvent considérées comme des obstacles non tarifaires au commerce. Même si les fluctuations des taux de change ne résultent pas directement des politiques des gouvernements, **ces derniers peuvent offrir aux PME des conseils et des stratégies pour gérer cet enjeu de commerce international.**

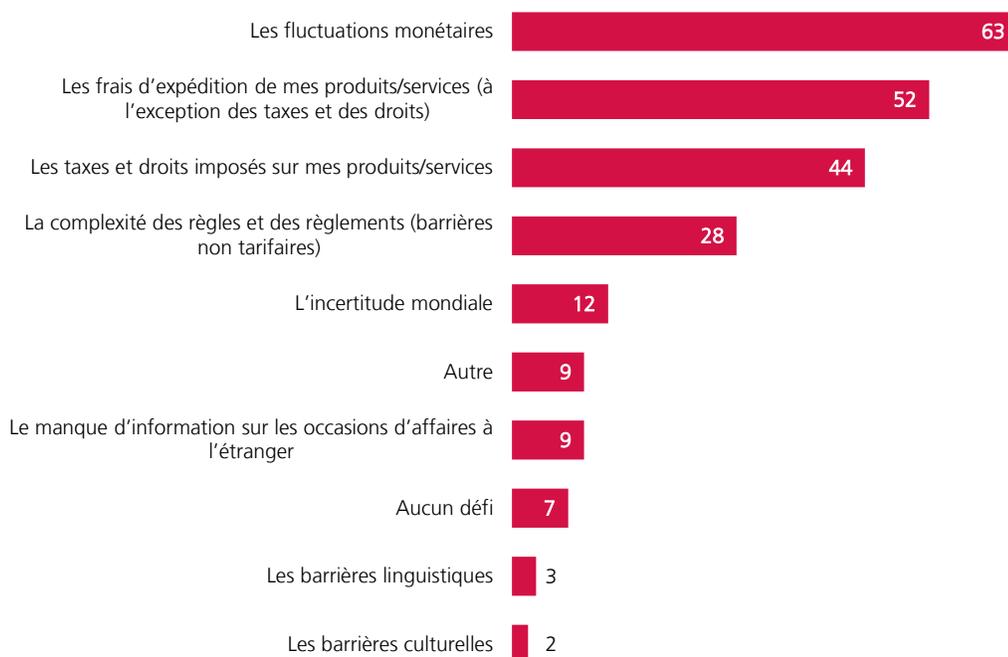
Les propriétaires comprennent que le commerce comporte nécessairement des coûts, mais, souvent, ils n'arrivent pas à prévoir les nombreux obstacles non tarifaires qui freinent inutilement les processus commerciaux. Le gouvernement peut donc jouer un rôle important dans ce domaine et centrer ses efforts sur la réduction des obstacles tangibles et intangibles et des coûts liés au commerce. Les propriétaires d'entreprise requièrent de la stabilité et de la prévisibilité en ce qui a trait aux coûts et au processus afin d'être en mesure de planifier leurs activités avec succès.

Les frais de livraison des biens et services constituent un autre défi majeur. Si ces coûts sont inévitables, ils sont parfois gonflés par les formalités transfrontalières, les règles et les limites des infrastructures (temps d'attente, manque de personnel,

capacité limitée en matière de transport, etc.). Récemment, le gouvernement fédéral a annoncé un investissement supplémentaire de [deux milliards de dollars](#) pour améliorer les corridors commerciaux. **La FCEI recommande que ces fonds soient investis de manière stratégique dans les domaines qui profiteront le plus aux importateurs et exportateurs, notamment par la réduction de l'ensemble des coûts liés au commerce et des frais accessoires associés au transport.**

Figure 3

À quels principaux défis êtes-vous confronté quand vous exportez vos produits/services? (% des réponses)

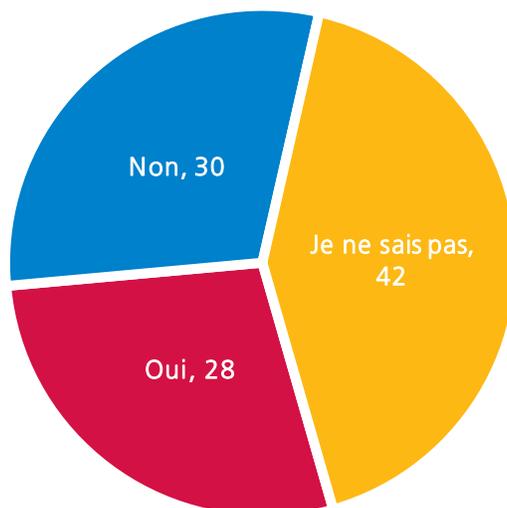


Source : FCEI, Sondage 2017 sur le commerce international, mai-juin 2017.

Les données de notre dernier sondage montrent aussi que près du tiers des répondants (28 %) qui font affaire avec les États-Unis ou le Mexique ont indiqué que la renégociation potentielle de l'ALENA aura un impact sur leurs plans (Figure 4). Elles illustrent notamment le fait que certains propriétaires de PME pourraient déjà être à la recherche de nouveaux marchés d'importation et d'exportation en réaction à l'incertitude entourant l'ALENA. Par ailleurs, 42 % des répondants ne savaient pas quoi répondre en l'absence d'information suffisante pour prendre une décision éclairée. Seulement 30 % des répondants ont affirmé qu'ils ne prévoyaient pas modifier leurs activités actuelles aux États-Unis et au Mexique.

Figure 4

La possible renégociation de l'ALENA a-t-elle un impact sur vos plans d'importation ou d'exportation? (% des réponses)



Source : FCEI, Sondage 2017 sur le commerce international, mai-juin 2017.

Nous comprenons que les négociations exigent un certain degré de discrétion et qu'il peut être difficile pour le gouvernement de fournir des informations détaillées, **mais nous lui recommandons tout de même de divulguer autant d'informations que possible tout au long du processus de négociation. Immédiatement après la période de négociation, nous suggérons au gouvernement de s'assurer que les PME reçoivent des renseignements sur mesure à propos des changements (positifs ou négatifs) qui pourraient se répercuter sur les relations commerciales existantes et qu'elles sont informées avec précision des avantages qu'elles pourraient tirer de la renégociation de l'ALENA.** Nous avons défini ci-dessous un certain nombre de priorités dont nous souhaitons que le gouvernement fédéral tienne compte lors de la renégociation.

« Je crois qu'il serait prudent de la part des médias d'informer le grand public sur le fonctionnement actuel de l'ALENA et sur les conséquences des modifications proposées. Il faut tenir la population informée. »

– Entrepreneur en construction, Colombie-Britannique.

Priorités des PME

Il ressort clairement des 4 000 réponses et des nombreux commentaires (plus de 100 pages) reçus que beaucoup de PME ont apprécié les nombreux avantages procurés par ALENA pour leurs échanges commerciaux avec les États-Unis et le Mexique. Un certain nombre de répondants qui faisaient affaire à l'extérieur du Canada avant l'entrée en vigueur de l'ALENA disent que ce dernier a grandement contribué à faciliter leurs activités et à en réduire les coûts, ce qui leur a permis de faire profiter leurs clients des économies réalisées. On trouve aussi un groupe de répondants qui semblent très inquiets des répercussions d'une renégociation

potentielle de l'accord sur leur entreprise et appellent même les décideurs à s'abstenir d'apporter toute modification.

« Nous sommes satisfaits de l'ALENA et toute modification majeure qui pourrait y être apportée risque d'entraîner un certain degré de bouleversements. »

– Propriétaire d'une entreprise de fabrication, Alberta

« L'ALENA nous permet d'importer un certain nombre de produits exempts de droits de douane. Les économies ainsi réalisées permettent de réduire les prix pour nos clients. À moins que l'objectif soit d'en augmenter la portée, je ne crois pas qu'il soit avantageux de modifier l'ALENA. »

– Propriétaire d'une entreprise de machines et d'équipement, Alberta

« Je crois qu'il y aura d'importantes répercussions sur nos activités. Nous sommes une petite entreprise (9 personnes) et il est déjà difficile d'importer des fournitures et d'exporter nos produits en raison du taux de change et des tarifs douaniers. Le libre-échange (l'ALENA) devait rendre les choses plus faciles, mais chaque transaction comporte encore son lot d'obstacles coûteux. Si l'ALENA est renégocié, ce sera encore plus difficile pour les petites entreprises de faire affaire à l'extérieur du Canada. J'ai l'impression que des petites entreprises seront éventuellement poussées à fermer leurs portes. »

– Propriétaire d'une entreprise d'armes sportives, Saskatchewan

« L'ALENA nous a permis de garder nos prix bas, ce qui permet à nos clients de faire économiser leurs clients. Toute augmentation des tarifs douaniers fera augmenter les frais de transport et, en fin de compte, ce sont les consommateurs canadiens qui devront payer plus cher. »

– Propriétaire d'une entreprise de transport, Manitoba

« Laissez libre-cours aux échanges entre les pays. Il n'y a aucune raison que cette renégociation se fasse au détriment d'une des parties. Nous devons respecter chacun des gouvernements. »

– Propriétaire d'une entreprise de produits marins, Ontario

« Notre entreprise a importé des États-Unis et de l'Europe (maintenant en passant par les États-Unis) pendant de nombreuses années avant l'entrée en vigueur de l'ALENA. C'est vraiment devenu plus économique et facile grâce à l'accord. Toute modification ayant pour effet de freiner les importations aura une incidence sur nos activités. »

– Propriétaire d'une entreprise d'ameublement, Ontario

Mobilité de la main-d'œuvre

Un accord de libre-échange doit également permettre la libre circulation de la main-d'œuvre. Toutefois, pour beaucoup de propriétaires de PME, les difficultés découlent du manque de clarté en ce qui a trait aux visas requis (ou pas) pour les différents types de travailleurs qui traversent la frontière, ce à quoi il faut ajouter l'incertitude quant à la réaction des agences frontalières comme l'Agence des services frontaliers du Canada (ASFC) et l'U.S. Customs and Border Protection (CBP). En effet, les agents des passages frontaliers traitent parfois de manière arbitraire ou inconstante les personnes voyageant pour des raisons professionnelles (p. ex., pour installer ou réparer de l'équipement, ce qui peut être particulièrement problématique lorsqu'il s'agit d'équipement qui n'est plus sous garantie). Certains de nos membres ont fait mention de cas où, malgré la présentation de tous les documents dûment remplis, des complications avaient entraîné des retards dans un processus qui devrait plutôt être simple et direct. C'est même parfois le cas pour les transferts d'ingénieurs ou d'autres professionnels entre sociétés. **La FCEI encourage fortement le**

gouvernement fédéral à s'assurer que la libre circulation des travailleurs demeure un élément essentiel de l'ALENA et à s'efforcer d'améliorer et de clarifier les règles régissant la mobilité de la main-d'œuvre.

« Il faut clarifier les règles concernant le statut d'emploi pour les exportateurs qui se rendent aux États-Unis pour participer à des salons professionnels ou à des réunions. »

– Propriétaire d'un commerce de détail, Ontario

« L'ALENA a beaucoup profité à notre entreprise. Sa renégociation ne nous inquiète pas tant que nous pouvons continuer à échanger des services professionnels de part et d'autre de la frontière. Toutefois, si de nouvelles taxes sont instaurées, la transition pourrait s'avérer très difficile. »

– Propriétaire d'une entreprise de technologie, Ontario

« Le libre-échange des services professionnels rend possible la mobilité des talents et procure de la valeur aux clients américains. »

– Propriétaire d'une entreprise de service-conseil et de gestion, Saskatchewan

« Pour notre entreprise, il est important que les produits puissent circuler librement entre le Canada et les États-Unis. Il est également essentiel que nous puissions envoyer des employés aux États-Unis pour installer et entretenir notre équipement. Ces dernières années, certains de nos installateurs se sont vu refuser l'entrée aux États-Unis. La révocation de l'ALENA pourrait signer l'arrêt de mort de notre entreprise. C'est une possibilité que nous envisageons. »

– Propriétaire d'une entreprise de fabrication de machines, Ontario

« Les divers États américains n'ont pas d'approche cohérente de reconnaissance réciproque des compétences professionnelles en ce qui a trait à la prestation de services d'architecture par des entreprises de l'Ontario, qu'il s'agisse d'une collaboration avec un architecte local ou non. Pourtant, l'ALENA devait faciliter le processus. Sa renégociation risque de remettre en cause les quelques règles sur lesquelles nous nous appuyons actuellement. »

– Propriétaire d'une entreprise d'architecture, Ontario

« Il est difficile pour nous d'offrir du soutien et du service après-vente aux États-Unis. Cela nous aiderait beaucoup si le processus d'obtention d'un visa TN pour nos techniciens était moins compliqué. »

– Propriétaire d'une entreprise d'informatique et d'électronique, Ontario

« La majorité de nos activités aux États-Unis dépendent de notre capacité à obtenir des visas TN ou B-1. Les visas TN, délivrés en vertu d'une disposition de l'ALENA, permettent aux professionnels de travailler de l'autre côté de la frontière. Il devrait être simple d'en obtenir un, mais c'est souvent un cauchemar bureaucratique. Ça serait bien si le processus pouvait être simplifié de telle sorte que les visas puissent être accordés à l'avance et que nous puissions ainsi éviter de nous faire refuser l'entrée aux États-Unis parce qu'un agent passe une mauvaise journée. »

– Propriétaire d'une entreprise de systèmes informatiques, Ontario

Gouvernements infranationaux

On omet parfois d'inclure dans les discussions sur le commerce international le rôle important joué par les gouvernements des États et des provinces (gouvernements infranationaux). Certaines PME ont soulevé des problèmes liés à ces gouvernements qui nuisent à leurs activités aux États-Unis et au Mexique, notamment l'accumulation des taxes des multiples paliers de gouvernement et des diverses

exigences réglementaires qui font augmenter les coûts pour les entreprises qui font affaire sur de nombreux territoires.

La FCEI recommande donc que les pourparlers concernant la coopération en matière de réglementation et l'harmonisation des taxes et des règlements englobent les gouvernements infranationaux. Une manière d'y arriver serait de se baser sur le Conseil de coopération en matière de réglementation (CCR). Depuis sa création en 2011, ce dernier a permis dans une certaine mesure d'harmoniser les réglementations et les processus du Canada et des États-Unis, principalement dans les plus grandes industries. **Les gouvernements canadien et américain devraient envisager d'étendre le rayon d'action du CCR pour y inclure les gouvernements infranationaux et se concentrer davantage sur les problèmes qui touchent les PME. Ils devraient également envisager d'intégrer le CCR à l'ALENA.**

« Les taxes posent problème. Une entreprise qui exporte dans divers États américains doit éviter d'avoir un établissement permanent, car elle risque alors de devoir assumer un lourd fardeau fiscal. De plus, les restrictions qui s'appliquent à notre personnel lorsqu'il s'agit d'aller former nos clients américains sont exagérées. »

– Propriétaire d'une entreprise de fabrication, Ontario

« Il faut modifier la façon dont les entreprises canadiennes sont taxées aux États-Unis. Il y a une convention fiscale entre le Canada et les États-Unis, mais aucune au niveau des provinces et des États. Par conséquent, beaucoup d'États imposent des taxes aux entreprises canadiennes qui font affaire sur leur territoire. »

– Propriétaire d'une entreprise d'emballage, Québec

Dédoubllement des droits de douane

Un certain nombre de PME ont exprimé leur préoccupation au sujet du dédoublement des droits de douane qui se produit lorsque des marchandises importées en Amérique du Nord sont assujetties à des droits de douane une première fois à leur arrivée et une deuxième fois lorsqu'elles sont exportées (telles quelles ou modifiées) dans un autre pays d'Amérique du Nord. Plusieurs voient dans ce dédoublement un abus qui devrait être proscrit et considèrent que les droits ne devraient être imposés qu'une seule fois à l'entrée de la marchandise dans le territoire de l'ALENA.

Nous reconnaissons que des programmes visant à rembourser les droits payés en double existent déjà (p. ex., le Programme de remboursement [drawback] de droits de l'ASFC et du CBP, qui permet aux PME de demander un remboursement des droits imposés au moment de l'importation). Toutefois, des PME nous ont dit que le programme canadien est particulièrement lourd, à tel point que beaucoup ne se donnent même pas la peine de soumettre une demande parce qu'ils considèrent que le processus est trop long et compliqué. **La FCEI suggère d'harmoniser les programmes de remboursement des droits au sein de l'ALENA et, à tout le moins, de simplifier le programme canadien afin que les PME cessent d'absorber cette dépense inutile.**

« Les marchandises importées des États-Unis sont passibles de droits, et ce, même si elles ont été importées aux États-Unis en premier lieu et que des droits ont déjà été payés; cela augmente les coûts pour mon entreprise (dédouanement des droits de douane). »

– Propriétaire d'un commerce de détail, Ontario

« Éliminez les droits de douane imposés en double lorsque la marchandise est importée d'Asie en passant par les États-Unis. »

– Propriétaire d'une entreprise de fournitures de construction, Nouveau-Brunswick

Règles d'origine

Les règles d'origine sont essentiellement les critères permettant de déterminer l'origine d'un produit. Elles permettent aux pays membres de l'ALENA d'imposer des tarifs plus élevés lorsque la marchandise provient de l'extérieur de l'Amérique du Nord, ou des tarifs plus bas (ou nuls) lorsqu'elle provient d'un pays de l'ALENA. Des PME ont soulevé un certain nombre de préoccupations concernant les règles d'origine, et beaucoup redoutent que la renégociation de l'ALENA complique davantage une tâche déjà ardue. D'autres considèrent avoir une bonne compréhension des règles touchant les produits qu'ils échangent et craignent que d'éventuelles modifications ne menacent l'équilibre qu'ils ont su atteindre.

Nous recommandons fortement au gouvernement d'éviter d'apporter des modifications qui risqueraient de compliquer ou de resserrer les règles d'origine. Nous l'encourageons plutôt à rendre les règles plus faciles à comprendre et à les expliquer plus clairement, en fournissant des exemples tangibles de ce qui est requis. Les gouvernements devraient également s'efforcer de fournir aux PME des conseils pour les aider à se conformer aux règles, et ainsi favoriser les échanges entre les pays de l'ALENA.

« Les codes de tarif douanier harmonisé (HTS) des États-Unis sont beaucoup trop compliqués, et prouver que la marchandise est d'origine nord-américaine est beaucoup trop difficile. Par défaut, les États-Unis imposent une taxe à l'ouverture de marchandise sur les produits exempts de droits de douane. C'est absurde, et la quantité de paperasse à remplir pour se faire rembourser cette taxe est souvent déraisonnable. »

– Propriétaire d'une entreprise de transport, Colombie-Britannique

« Je fais le commerce de fournitures de collimage (scrapbooking) – un marché très pointu. Les fournitures viennent de partout dans le monde, et elles ne correspondent pas toujours aux catégories tarifaires établies, selon le pays d'origine. Les droits de douane semblent être basés sur l'humeur des politiciens plus que sur des raisons valables. »

– Propriétaire d'un commerce de détail, Ontario

« À moins que le produit soit unique et qu'il puisse facilement être vendu en grande quantité à l'extérieur du Canada, il peut s'avérer décourageant de tenter de l'exporter. Les règles d'origines peuvent être particulièrement problématiques. Si, par exemple, un produit est à base de bois, certains pays (comme les États-Unis) exigent des renseignements sur l'origine du matériau et les produits chimiques utilisés pour le traiter. »

– Propriétaire d'un commerce de détail, Ontario

« Nous apprécions le fait que les produits nord-américains sont libres de droits de douane. Par contre, il est parfois difficile de déterminer l'origine de la marchandise – un même appareil peut avoir plusieurs pays d'origine (nous faisons le commerce d'équipement de télécommunication et de matériel électronique). Nous espérons que la structure tarifaire sera simplifiée, et nous

aimerions avoir la capacité de fournir les renseignements en ligne, ce qui favoriserait l'efficacité. »
 – Propriétaire d'une entreprise de recyclage, Ontario

« J'aimerais que les règles d'origine soient renégociées, parce que les aliments et les produits naturels contiennent beaucoup d'ingrédients qu'on ne trouve pas au Canada (même leur valeur ajoutée provient surtout du fait qu'ils sont emballés au Canada et prêts à se retrouver sur les tablettes). »

– Propriétaire d'une entreprise d'aliments naturels, Colombie-Britannique

« L'ALENA fonctionne très bien. Une modification importante des règles d'origine pourrait avoir des répercussions négatives. »

– Propriétaire d'une entreprise de fabrication, Ontario

« La modification des règles d'origine aurait un effet très perturbateur – actuellement, nous connaissons bien les règles d'origine qui encadre l'utilisation d'intrants étrangers dans nos produits. Elles fonctionnent bien et sont raisonnables. De nouvelles exigences nous obligeant à utiliser plus de composantes canadiennes ou américaines seraient néfastes, car notre chaîne d'approvisionnement comporte un très grand nombre de composantes internationales. »

– Propriétaire d'une entreprise de fabrication et de transformation, Ontario

« Les certificats d'origine pour l'importation de produits américains exempts de droits de douane ont été très bénéfiques pour nous, et nous espérons qu'ils resteront en place. »

– Propriétaire d'une entreprise agricole, Ontario

« La renégociation de l'accord rendra nos activités plus compliquées, car nous vendons aux États-Unis des produits qui peuvent avoir été créés au Canada, aux États-Unis et au Mexique par un seul et même fabricant. Le fait de devoir indiquer le pays d'origine des produits (plutôt que de simplement indiquer qu'ils proviennent de la zone ALENA) alourdira le fardeau administratif et occasionnera des frustrations à nos clients et à nos fournisseurs américains en cas d'erreur. »

– Propriétaire d'une entreprise touristique, Ontario

Fardeau administratif (obstacles non tarifaires)

Un des thèmes majeurs qui ressort des résultats de notre sondage est la difficulté qu'ont les propriétaires d'entreprises à composer avec le fardeau administratif excessif associé aux échanges commerciaux au sein de l'Amérique du Nord, et beaucoup d'entre eux craignent que la renégociation de l'ALENA complique davantage la situation. Ces lourdeurs administratives sont aussi appelées « obstacles non tarifaires ». En fait, les réponses ci-dessous indiquent que la multiplication des obstacles non tarifaires depuis 2001 est la raison principale pour laquelle certaines PME ne font plus affaire aux États-Unis. **La FCEI recommande qu'une partie de la renégociation de l'ALENA soit axée sur la simplification des règles dans le but de réduire l'ensemble du fardeau administratif imposé aux PME qui font affaire à l'extérieur du Canada. Voici des exemples d'obstacles non tarifaires que le gouvernement canadien devrait inclure dans ses discussions avec les États-Unis et le Mexique.**

« J'espère que le Canada arrivera à uniformiser les règles du jeu. Les États-Unis imposent constamment des obstacles au commerce en dehors du cadre de l'ALENA. Voici les barrières qui m'ont fait stopper mes exportations aux États-Unis : la taxe à l'ouvraison des marchandises, payable aux douanes américaines (2012), la Loi sur la modernisation de la salubrité des aliments (avril 2011, deux mois après qu'Obama et Harper se soient entendus pour faciliter le commerce), la loi obligeant la représentation juridique (2010), la mise en œuvre de la phase IV de la Lacey Act et les permis requis, la soumission des données ISF-5 pour les marchandises demeurant à bord,

l'initiative "Importer Security Filing" (ISF), le programme COOL de l'USDA prévu par la loi H.R. 2749 sur la sécurité alimentaire adoptée en 2009 (mis en œuvre ce mois-ci, frais inconnus), la certification C-TPAT, les règles régissant les palettes de bois, les règles associées à la protection des plantes, la licence générale d'exportation (frais non remboursables de 500 \$ par année), les approbations des États liées à l'étiquetage en agriculture (35 \$ à 75 \$ par produit, par État, par année), les programmes de vérification des aliments de la FDA (coût par expédition), les permis relatifs au bœuf de l'USDA, etc. ».

– Propriétaire d'une entreprise du secteur automobile, Ontario

« Du point de vue administratif, le plus grand défi est la quantité de paperasse qu'il y a à remplir. C'est particulièrement difficile d'obtenir un numéro d'autorisation de retour pour l'équipement fabriqué aux États-Unis. On ne peut pas simplement obtenir le numéro et retourner la marchandise. En plus, la faiblesse du dollar canadien nuit à l'achat d'équipement. »

– Propriétaire d'une entreprise de diffusion, Territoires du Nord-Ouest

« Le fardeau administratif est atroce considérant qu'il s'agit d'un accord de libre-échange. Les agents frontaliers américains appliquent souvent les règles avec trop de zèle. Pour cette raison, participer à des salons professionnels et faire des voyages d'affaires aux États-Unis est difficile, coûteux et prend beaucoup de temps. »

– Propriétaire d'une entreprise du secteur automobile, Colombie-Britannique

« Nous devons avoir un accès en franchise de droits au marché des consommateurs américains. Il y a déjà beaucoup d'obstacles non tarifaires au commerce, comme l'étiquetage (emballage, pays d'origine, valeur nutritive), les colorants alimentaires qui diffèrent d'un pays à l'autre, et d'autres encore. Il faut éliminer les obstacles au commerce, pas en ajouter. »

– Propriétaire d'une entreprise d'emballage et de distribution d'aliments, Manitoba

« L'un des plus grands gaspillages de papier et de temps liés à l'exportation aux États-Unis provient des exigences associées aux minéraux des conflits. Ce sont des dispositions auxquelles les sociétés ouvertes américaines doivent se conformer, mais qui sont impossibles à respecter pour les petites entreprises canadiennes. Selon ces exigences, il faut dire où a été fondu le métal dont est faite chacune des composantes de l'équipement (chaque vis, le métal utilisé pour souder les fils, toutes les pièces, etc.). C'est un obstacle impossible à franchir. »

– Propriétaire d'une entreprise de services, Alberta

« Les niveaux de préférence tarifaire concernant la quantité de textiles et de tissus importés nuisent à nos activités. Rendu au mois d'août, le seuil est atteint et nous devons payer des droits de douane de 18 % sur la marchandise importée. Tout ça parce que les équivalents-mètres carrés entre les États-Unis et le Canada sont attribués en fonction de l'année civile, ce qui fait que les niveaux de préférence tarifaire profitent surtout aux entreprises qui importent en début d'année. Ce n'est pas une manière équitable de déterminer qui doit payer des droits de douane. »

– Propriétaire d'une entreprise de vente au détail de vêtements, Alberta

« J'aimerais que la taxe à l'ouvroison des marchandises appliquée aux États-Unis soit éliminée. »

– Propriétaire d'une entreprise de fabrication, Ontario

« Le formulaire W-8BEN a été mis en place grâce à l'ALENA et aux accords de libre-échange. Nous vendons des logiciels sur le Web à des entreprises de partout dans le monde, mais surtout aux États-Unis. Même avec le formulaire W-8BEN, l'Internal Revenue Service (IRS) harcèle nos clients. Si ce formulaire est éliminé, nous devons mettre fin à nos activités. »

– Propriétaire d'une entreprise d'appareils ménagers et électroniques, Ontario

Facilitation des échanges et coopération au sein des gouvernements

L'amélioration de la coopération et de la coordination entre les gouvernements et au sein de ceux-ci contribuera grandement à faciliter les échanges pour les

importateurs et exportateurs canadiens. Les propriétaires d'entreprise ont besoin de plus de fluidité, de prévisibilité et de stabilité pour mener leurs activités commerciales et ne devraient pas se voir imposer des frais et des formalités administratives inattendus en raison d'une mauvaise communication entre les gouvernements et au sein de l'appareil gouvernemental. **La facilitation des échanges est une grande priorité, et les négociateurs de toutes les parties devraient s'efforcer de réduire les formalités transfrontalières imposées aux importateurs et exportateurs.**

Beaucoup de nos membres soulignent la nécessité d'améliorer la coordination entre les ministères et les organismes gouvernementaux, comme l'Agence canadienne d'inspection des aliments (ACIA), le département de l'Agriculture des États-Unis (USDA), Santé Canada, le Secrétariat américain aux produits alimentaires et pharmaceutiques (FDA), l'Agence des services frontaliers du Canada (ASFC) et l'U.S. Customs and Border Protection (CBP). Les propriétaires d'entreprises veulent respecter les exigences réglementaires et fournir tous les documents requis, mais ils peinent souvent à s'y retrouver en raison du temps qu'ils doivent consacrer à remplir les formalités (parfois en double), et des longs délais nécessaires pour obtenir des réponses à des questions simples. Pendant de nombreuses années, le Canada et les États-Unis ont discuté d'un projet de « guichet unique » qui permettrait à tous les petits importateurs et exportateurs d'obtenir les renseignements dont ils ont besoin. Toutefois, cette option demeure hors de portée pour la plupart des propriétaires de PME.

Une meilleure coopération en matière de réglementation entre les gouvernements, les ministères et les organismes gouvernementaux contribuerait à réduire le fardeau administratif imposé à beaucoup de PME canadiennes. Offrir un meilleur service à la clientèle, un accès plus rapide et facile aux renseignements et aux ressources disponibles et des réponses plus rapides aux questions des entreprises permettrait d'améliorer grandement l'expérience globale de beaucoup de PME. Nous suggérons que des engagements de ce type soient même inclus dans les chapitres concernant la facilitation des échanges pour les PME partout en Amérique du Nord.

« Le département de la Sécurité intérieure a mené des "inspections aléatoires" de presque toutes nos exportations (meubles fabriqués au Canada) aux États-Unis et nous a facturé 650 \$ chaque fois. »

– Propriétaire d'une entreprise d'accessoires de maison, Colombie-Britannique

« Les formalités administratives des services frontaliers américains sont complexes. Leur site Web n'est ni cohérent ni convivial, et il comporte des erreurs. Par exemple, nous exportons des produits en vrac, dont la quantité est mesurée en pieds cubes (une unité de volume), mais le site Web ne permet pas de sélectionner cette unité; il nous force à indiquer la quantité en pieds carrés (une unité de superficie). »

– Propriétaire d'une entreprise de transport, Colombie-Britannique

« L'ACIA devrait simplifier ses permis et ses exigences en matière d'inspection et d'importation. Éliminer des formalités administratives permettrait de réduire les coûts associés à l'importation. »

– Propriétaire d'une entreprise de vente en gros, Alberta

« La coordination de la réglementation des produits phytosanitaires de l'USDA et de l'ACIA a toujours été problématique. Ironiquement, les problèmes viennent de l'ACIA, et non de l'USDA. En effet, l'ACIA interprète la réglementation de manière beaucoup plus stricte (p. ex., elle ne permet pas aux plantes qui ont été en quarantaine au Canada d'entrer aux États-Unis sans un certificat phytosanitaire, alors que l'USDA le permet). »

– Propriétaire d'une entreprise de culture en serre et en pépinière et de floriculture, Ontario

Problèmes relatifs au camionnage

Le camionnage est l'une des principales méthodes de transport des marchandises d'un pays à l'autre, et il constitue un aspect essentiel du libre-échange en Amérique du Nord. Cependant, il est parfois très coûteux pour les propriétaires d'entreprises de déplacer leurs marchandises du point A au point B. Nous reconnaissons l'importance d'avoir des frontières sûres, mais nous croyons que **l'ALENA devrait contribuer à réduire le temps qu'il faut aux camions pour les traverser.**

La multiplication des inspections entraîne souvent des délais et des coûts imprévus qui grèvent les résultats des entreprises. Les retards peuvent avoir des conséquences encore plus graves lorsqu'il s'agit de denrées périssables. **Nous encourageons donc le gouvernement canadien à avancer l'idée d'éliminer les points de contrôle multiples pour les camions circulant en Amérique du Nord et d'instaurer un système à inspection unique qui leur permettrait de traverser facilement les frontières.**

Nous reconnaissons qu'un certain nombre de programmes existent actuellement aux États-Unis et au Canada, comme le Programme Expéditions rapides et sécuritaires (EXPRES). Cela dit, leur portée est limitée et ils ne sont pas si facilement accessibles aux petites entreprises. Aussi, ils sont souvent de peu d'utilité pour réduire le temps nécessaire pour traverser la frontière. **Par conséquent, nous encourageons les gouvernements à évaluer dans quelle mesure ces programmes atteignent leurs fins et à s'assurer qu'ils sont faciles d'accès et adaptés aux besoins des PME.**

« Nous souhaitons que les procédures de passage des camions aux frontières soient plus efficaces et que les entreprises canadiennes de camionnage aient la capacité de transporter les marchandises d'un point à l'autre aux États-Unis plutôt que d'avoir à les expédier d'un emplacement au Canada vers un autre aux États-Unis, et vice versa. »

– Propriétaire d'une entreprise de transport, Ontario

« J'aimerais que certains obstacles qui compliquent le passage aux frontières soient éliminés. Je devrais pouvoir transporter de la marchandise à l'extérieur du pays en remplissant moi-même les formalités. Je ne devrais pas avoir besoin d'un voiturier-remorqueur alors que j'utilise mon propre camion. »

– Propriétaire d'une entreprise du secteur automobile, Ontario

« Le fardeau administratif lié au transport routier entre le Mexique et le Canada est excessif : 1) courtage en douane pour sortir du Mexique; 2) courtage en douane pour entrer aux États-Unis; 3) cautionnement exigé pour le transport par camion aux États-Unis; 4) courtage en douane pour entrer au Canada. Les frais fixes liés à ces quatre étapes sont élevés et représentent la majorité des frais de transport. J'aimerais que les marchandises puissent circuler du Mexique au Canada sans passer par les douanes américaines et sans nécessiter de multiples courtages en douane. »

– Propriétaire d'une entreprise de machines et d'équipement, Ontario

Mécanismes de règlement des différends

Tout accord de libre-échange moderne doit contenir des mécanismes de règlement des différends. Les PME n'ont de cesse d'en souligner l'importance, car ces mécanismes garantissent la responsabilité et l'équité et aident à uniformiser les règles du jeu entre les différentes parties de la chaîne du commerce. On nous a également dit que le processus à suivre pour déposer une plainte peut être très fastidieux, et qu'il peut être très difficile d'obtenir rapidement un verdict. Ce type de problèmes peut entraîner des conséquences désastreuses pour les propriétaires de PME, qui pourraient avoir à payer des amendes et des pénalités importantes. **La FCEI recommande fortement que l'examen de l'ALENA porte notamment sur l'amélioration des mécanismes de règlement des différends afin d'assurer le traitement équitable de toutes les parties et de garantir que les décisions seront respectées par les membres de l'ALENA.**

« Il faut que les méthodes de règlement des différends commerciaux soient plus rapides. »

– Propriétaire d'une entreprise vinicole, Nouvelle-Écosse

« Le Canada doit se doter d'un système plus solide pour régler les différends avec l'imposant gouvernement américain. Par le passé, celui-ci a soulevé des différends et imposé des droits de douane qui, malgré le fait qu'ils ont été renversés par après, ont immédiatement entraîné des coûts pour les secteurs touchés et ont eu des répercussions pour une masse critique d'entreprises de notre secteur. »

– Propriétaire d'une exploitation agricole, Alberta

L'importance de la franchise des droits de douane

Il va sans dire que la renégociation de l'ALENA devrait garantir que les échanges demeurent autant que possible exempts de droits de douane et que la liste des marchandises en franchise de droits en Amérique du Nord soit préservée ou allongée. Un vaste éventail de secteurs (construction, fabrication, agriculture, fabrication de meubles, commerce d'œuvres d'art, construction de bateaux, commerce de détail, etc.) nous ont laissés savoir que toute modification de cet aspect de l'ALENA pourrait avoir des répercussions importantes sur le prix des marchandises et sur la capacité des entreprises à faire économiser leurs clients. Voici quelques-uns des centaines de commentaires reçus à ce sujet.

« Il faut que nous puissions continuer d'importer des meubles fabriqués aux États-Unis en franchise de droits. La survie de notre entreprise en dépend, comme celle de toutes les autres entreprises du secteur du mobilier commercial. On pourrait penser que l'imposition de droits de douane avantage les fabricants de meubles canadiens, mais le fait est qu'il n'y en a aucun au Canada qui offre une gamme de produits aussi large et variée que ce qu'on trouve aux États-Unis. L'ajout de droits de douane aurait d'importantes répercussions négatives pour nos clients et ceux du secteur en général. »

– Propriétaire d'un commerce de détail, Ontario

« Mon entreprise vend des bateaux, et l'importation de bateaux construits aux États-Unis – influencée par le taux de change – représente une part importante de notre chiffre d'affaires. Le

retour des droits de douane nuirait beaucoup à nos activités. »
 – Propriétaire d'une entreprise de produits marins, Nouveau-Brunswick

« L'existence ou l'absence de droits de douane est l'aspect central de nos activités aux États-Unis. Cela fait 30 ans que nous importons, et nous serions en difficulté si les choses devaient changer. »
 – Propriétaire d'une entreprise du secteur automobile, Ontario

« Il n'existe aucun fabricant canadien de pièces dans le secteur de la fabrication de moteurs automobiles haute performance. Par conséquent, les pièces que nous utilisons proviennent toutes des États-Unis ou d'ailleurs. L'ajout de restrictions ou de coûts pour l'importation de produits américains aurait des répercussions négatives importantes sur notre entreprise. »
 – Propriétaire d'une entreprise de fabrication de métal, Alberta

Autres questions touchant l'ALENA

Être dans l'air du temps

Un certain nombre de chapitres de l'accord gagneraient à être révisés en profondeur afin qu'ils reflètent l'évolution de la société et les progrès technologiques. L'ALENA a été rédigé avant l'avènement de certains types de technologies, particulièrement les technologies numériques récentes. **Nous recommandons au gouvernement fédéral de trouver des façons de moderniser l'ALENA afin qu'il reflète mieux les technologies actuelles et les besoins de la société.**

Le commerce électronique est peut-être le meilleur exemple de progrès technologique dont devrait tenir compte un accord de libre-échange moderne. Toutefois, toute nouvelle disposition liée au commerce électronique doit être rédigée en tenant compte des besoins des entreprises traditionnelles, qui doivent affronter la concurrence des entreprises en ligne. **Nous serions ravis de fournir des renseignements supplémentaires sur les meilleures manières d'assurer un équilibre entre les besoins des commerces en ligne et des commerces physiques au Canada, au besoin.**

Chapitre sur les PME

Le Partenariat transpacifique a été le premier accord de libre-échange du genre à comprendre un chapitre consacré aux petites et moyennes entreprises. Même si celui-ci est plutôt court, il représente un premier pas déterminant vers la reconnaissance des besoins uniques des PME en matière de commerce. Vu l'importance grandissante des PME dans les économies des trois pays de l'ALENA, il est essentiel que toutes les parties s'entendent pour adopter des dispositions permettant aux PME de grandir et de prospérer en tant qu'importatrices et exportatrices. **Nous recommandons que toute révision de l'ALENA comprenne l'ajout d'un chapitre consacré aux besoins et aux défis des PME en matière de commerce.**

Nous suggérons que ce chapitre comprenne une série de principes et d'activités que chaque pays accepte de mettre en œuvre, non seulement pour les PME du pays en

question, mais pour celles des autres pays membres. Nous serions ravis de travailler avec les négociateurs de l'ALENA pour déterminer en quoi pourraient consister ces principes et ces activités, mais en guise de point de départ, voici certains éléments (pour n'en citer que quelques-uns) :

- Engagement à communiquer clairement les règles applicables
- Accès facile aux renseignements liés aux commerces de biens et de services (y compris des références aux documents pertinents des autres pays membres)
- Site Web commun faisant la promotion des avantages et expliquant les principales dispositions dans un langage clair
- Soutien aux PME en ce qui a trait aux aspects plus complexes de l'accord
- Programmes de facilitation du commerce reflétant les besoins des PME
- Création d'un comité fort et influent consultant régulièrement les PME et soulevant les problèmes qui les concernent lors de discussions futures avec les membres de l'ALENA
- Solutions aux obstacles non tarifaires ayant une incidence particulièrement importante sur les PME
- Collecte des données pertinentes sur le commerce entre les PME afin de vérifier l'efficacité des programmes et des approches qui en font la promotion

Bois d'œuvre

Nous comprenons que le bois d'œuvre n'est pas actuellement inclus dans l'ALENA, mais les propriétaires de PME en avaient beaucoup à dire sur ce point litigieux. Il est essentiel que le gouvernement canadien comprenne qu'il y a beaucoup d'inquiétudes à ce sujet, même chez les entreprises qui ne participent pas directement à ce secteur. Beaucoup de répondants croient que les discussions sur le bois d'œuvre devraient être incluses dans les négociations, et potentiellement intégrées à l'ALENA. **Nous reconnaissons que le gouvernement fédéral a pris d'importantes mesures dans les derniers mois pour alléger le fardeau pesant sur le secteur en raison des droits compensateurs imposés par les États-Unis, mais nous l'encourageons à continuer de rechercher une solution plus durable à un problème qui préoccupe énormément beaucoup de propriétaires d'entreprise.**

« Mon entreprise n'exporte pas et n'importe pas directement, mais nous faisons principalement affaire (75 % de nos activités) avec une entreprise qui sera directement touchée si les droits de douane sur le bois d'œuvre restent en vigueur assez longtemps pour nuire gravement à l'industrie du bois d'œuvre en Ontario. Si les ventes de bois d'œuvre diminuent, l'exploitation forestière ralentira, ce qui entraînera une diminution des besoins pour la planification forestière et la régénération des forêts, deux des principales activités de mon entreprise. »
 – Propriétaire d'une entreprise forestière, Ontario

« Le bois d'œuvre devrait être inclus dans l'ALENA. »
 – Propriétaire d'une entreprise forestière, Nouveau-Brunswick

« Nous vendons du bois d'œuvre haut de gamme dans un marché à créneaux et du bois d'œuvre à valeur ajoutée (bois de plancher) aux États-Unis. Nous sommes touchés par les efforts importants déployés par les États-Unis pour protéger leur industrie du pin jaune. L'incertitude

n'est pas bonne pour nous. »

– Propriétaire d'une entreprise de rénovation, Colombie-Britannique

« Il faut éviter d'imposer des droits de douane inusités, comme le font actuellement les États-Unis de façon unilatérale dans le dossier du bois d'œuvre. Il faut réduire le plus possible les formalités administratives et les droits de douane, et reconnaître que l'Amérique du Nord est plus forte en tant que zone commerciale unifiée. »

– Propriétaire d'une entreprise de services financiers, Alberta

« Nous exportons du bois d'œuvre aux États-Unis. Ce secteur ne fait pas partie de l'ALENA, mais devrait l'être. Toutefois, à cause de la façon dont le monde des affaires fonctionne aux États-Unis (basé sur le lobbying à Washington), le secteur du bois d'œuvre est, depuis 35 à 40 ans, utilisé par les décideurs canadiens et américains comme un outil politique pour atteindre leurs objectifs du moment. »

– Propriétaire d'une entreprise forestière, Ontario

« Je crois qu'il est essentiel de régler le différend actuel concernant la vente de bois d'œuvre aux États-Unis. Le secteur canadien a besoin d'une solution durable à ce problème persistant. »

– Propriétaire d'une entreprise forestière, Ontario

Recommandations

La FCEI a inclus dans le présent rapport un certain nombre de recommandations au nom des propriétaires de PME faisant affaire aux États-Unis et au Mexique. Voici le sommaire de ces recommandations, dont les décideurs devraient tenir compte lors de la renégociation de l'ALENA :

- ▶ Les PME jouent un rôle de plus en plus important dans les discussions commerciales, et les gouvernements devraient faire des efforts soutenus pour les encourager à développer leur potentiel dans ce domaine.
- ▶ Même si les fluctuations des taux de change ne résultent pas directement des politiques des gouvernements, ces derniers peuvent offrir aux PME des conseils et des stratégies pour gérer cet enjeu de commerce international.
- ▶ Veiller à ce que les fonds gouvernementaux liés au commerce soient investis de manière stratégique dans les secteurs qui profiteront le plus aux importateurs et exportateurs, notamment par la réduction de l'ensemble des coûts liés au commerce et des frais accessoires associés au transport.
- ▶ Nous comprenons que les négociations exigent un certain degré de discrétion et qu'il peut être difficile pour le gouvernement de fournir des informations détaillées, mais nous lui recommandons tout de même de divulguer autant d'informations que possible tout au long du processus de négociation.
 - Immédiatement après la période de négociation, nous suggérons au gouvernement de s'assurer que les PME reçoivent des renseignements sur mesure à propos des changements (positifs ou négatifs) qui pourraient se répercuter sur les relations commerciales existantes et qu'elles sont informées avec précision des avantages qu'elles pourraient tirer de la renégociation de l'ALENA.

De plus, nous encourageons le gouvernement fédéral à inclure les éléments ci-dessous dans ses discussions avec les États-Unis et le Mexique :

- ▶ **Mobilité de la main-d'œuvre** : S'assurer que la libre circulation des travailleurs demeure un élément essentiel de l'ALENA et s'efforcer d'améliorer et de clarifier les règles régissant la mobilité de la main-d'œuvre.
- ▶ **Gouvernements infranationaux** : Les pourparlers concernant la coopération en matière de réglementation et l'harmonisation des taxes et des règlements devraient englober les gouvernements infranationaux.
 - Les gouvernements devraient envisager d'étendre le rayon d'action du CCR pour y inclure les gouvernements infranationaux et se concentrer davantage sur les problèmes qui touchent les PME. Ils devraient également envisager d'intégrer le CCR à l'ALENA.
- ▶ **Dédoulement des droits de douane** : Harmoniser les programmes de remboursement des droits (p. ex., Programme de remboursement [drawback] de droits) au sein de l'ALENA et, à tout le moins, simplifier le programme canadien afin que les PME cessent d'absorber cette dépense inutile.
- ▶ **Règles d'origine** : Nous recommandons fortement au gouvernement d'éviter d'apporter des modifications qui risqueraient de compliquer ou de resserrer les règles d'origine. Nous l'encourageons plutôt à rendre les règles plus faciles à comprendre et à les expliquer plus clairement, en fournissant des exemples tangibles de ce qui est requis.
 - Les gouvernements devraient s'efforcer de fournir aux PME des conseils pour les aider à se conformer aux règles, et ainsi favoriser les échanges entre les pays de l'ALENA.
- ▶ **Fardeau administratif (obstacles non tarifaires)** : Consacrer un chapitre à la simplification des règles dans le but d'alléger l'ensemble du fardeau administratif imposé aux PME qui font affaire à l'extérieur du Canada.
- ▶ **Facilitation des échanges et coopération au sein des gouvernements** : La facilitation des échanges est une grande priorité, et les négociateurs de toutes les parties devraient s'efforcer de réduire les formalités transfrontalières imposées aux importateurs et exportateurs.
 - Une meilleure coopération en matière de réglementation entre les gouvernements, les ministères et les organismes gouvernementaux contribuerait à réduire le fardeau administratif imposé à beaucoup de PME canadiennes.
- ▶ **Problèmes relatifs au camionnage** : Travailler à réduire le temps qu'il faut aux camions pour traverser les frontières.
 - Avancer l'idée d'éliminer les points de contrôle multiples pour les camions circulant en Amérique du Nord et instaurer un système à inspection unique qui leur permettrait de traverser facilement les frontières.

- Évaluer dans quelle mesure les programmes de facilitation du commerce, comme le programme conjoint EXPRES, atteignent leurs fins et s'assurer qu'ils sont faciles d'accès et adaptés aux besoins des PME.
- ▶ **Mécanismes de règlement des différends** : Examiner des façons d'améliorer les mécanismes de règlement des différends afin d'assurer le traitement équitable de toutes les parties et de garantir que les décisions seront respectées par les membres de l'ALENA.
- ▶ **L'importance de la franchise des droits de douane** : Il va sans dire que la renégociation de l'ALENA devrait garantir que les échanges demeurent autant que possible exempts de droits de douane et que la liste des marchandises en franchise de droits en Amérique du Nord soit préservée ou allongée.
- ▶ **Être dans l'air du temps** : Le gouvernement devrait trouver des façons de moderniser l'ALENA afin qu'il reflète mieux les technologies actuelles et les besoins de la société.
 - Nous serions ravis de fournir des renseignements supplémentaires sur les meilleures manières d'assurer un équilibre entre les besoins des commerces en ligne et des commerces traditionnels, au besoin.
- ▶ **Chapitre sur les PME** : Ajouter un chapitre consacré aux besoins et aux défis particuliers des PME en matière de commerce.
- ▶ **Bois d'œuvre** : Nous reconnaissons que le gouvernement fédéral a pris d'importantes mesures dans les derniers mois pour alléger le fardeau pesant sur le secteur en raison des droits compensateurs imposés par les États-Unis et nous l'encourageons à continuer de rechercher une solution plus durable à un problème qui préoccupe énormément beaucoup de propriétaires d'entreprise.

Conclusion

Depuis de nombreuses années, la FCEI travaille à améliorer l'expérience commerciale des petites et moyennes entreprises du Canada. Les négociations en cours représentent une occasion de renforcer l'accord existant et d'améliorer de façon durable nos relations commerciales avec nos voisins nord-américains.

Nous sommes heureux d'avoir l'occasion de fournir, au nom de nos membres, ces commentaires au sujet des consultations. Nous encourageons également le gouvernement fédéral à continuer de s'opposer aux politiques protectionnistes de nos partenaires commerciaux tout en poursuivant la promotion des intérêts des entreprises canadiennes, y compris les PME. Nous espérons que les commentaires ci-dessus seront utiles aux décideurs, et nous encourageons ces derniers à garder en tête le rôle essentiel des PME dans l'économie canadienne. Nous demeurons à votre

disposition pour répondre à toute question concernant le contenu du rapport.

Méthode

À moins d'indication contraire, le présent rapport est basé sur les résultats du *Sondage 2017 sur le commerce international* réalisé en ligne du 15 mai au 26 juin 2017.

Au total, 4 399 propriétaires de PME de partout au Canada ont répondu au sondage. Les résultats sont exacts à plus ou moins 1,48 point de pourcentage, 19 fois sur 20.