



**Recommandation visant l'inclusion de la réforme du
seuil *de minimis* pour le commerce électronique dans le
budget de 2017**

Présenté par :

**Bill Mackrell
Président,
Pitney Bowes Canada**

Le 5 août 2016

Pitney Bowes Canada recommande l'inclusion de la réforme du seuil *de minimis* dans le budget de 2017

Résumé

Fixé à 20 \$, le seuil *de minimis* (la valeur maximale des biens qui arrivent au Canada par courrier ou par messagerie pour lesquels les Canadiens n'ont pas à payer de droits de douane, de taxes ni de frais de dédouanement élevés) extrêmement bas du Canada fait mal aux consommateurs de la classe moyenne et aux petites et moyennes entreprises (PME) du Canada. Il coûte plus cher qu'il rapporte, est injuste pour les habitants des régions éloignées et porte atteinte à la réputation de pays « libre-échangiste » concurrentiel dont jouit le Canada.

Le Canada devrait immédiatement porter son seuil *de minimis* à un niveau raisonnable (entre 80 \$ et 120 \$), qui se comparerait à celui de ses principaux partenaires commerciaux, permettrait aux consommateurs de la classe moyenne de réaliser les économies de coûts dont ils ont grandement besoin et éliminerait les obstacles à l'intensification du commerce, à l'innovation et à la création d'emplois au pays.

Pitney Bowes Canada – Mémoire

En quoi consiste la question du seuil de minimis

La plupart des pays permettent à leurs citoyens et à leurs entreprises de se procurer des biens de faible valeur à l'étranger sans avoir à payer de droits de douane, de taxes et de frais de dédouanement élevés. D'ordinaire, les pays fixent ce qu'on appelle le seuil *de minimis*, c'est-à-dire la valeur maximale des biens pouvant être expédiés chez eux sans que s'ajoutent au prix à payer des taxes de vente, des droits et des obstacles à n'en plus finir aux douanes.

Le seuil de minimis du Canada date d'avant Internet

Fixé à 20 \$ dans les années 1980, le seuil *de minimis* du Canada n'a pas été rajusté en fonction de l'inflation ni des réalités du commerce électronique et des échanges commerciaux internationaux. Il est comparable à ceux de l'Ouganda et de l'Éthiopie. En revanche, le seuil américain, récemment porté à 800 dollars américains, est plus de 40 fois supérieur à celui qui est imposé aux acheteurs canadiens.

Le seuil *de minimis* de 20 \$ seulement fait en sorte que les consommateurs et les PME du Canada paient davantage de taxes et de droits d'importation pour un plus grand nombre de leurs intrants et de leurs achats à l'étranger que ceux d'à peu près tous les autres pays du monde développé. En percevant des droits de douane et des taxes sur les biens importés de

faible valeur, le gouvernement du Canada impose aux PME qui cherchent à accéder aux chaînes d'approvisionnement internationales l'une des politiques les plus lourdes au monde.

La perception des droits coûte plus cher que les revenus générés

Selon un rapport publié en juin 2016 par l'Institut C. D. Howe, un relèvement du seuil *de minimis* serait fort avantageux pour les consommateurs et les entreprises – en particulier les PME – tout en étant financièrement intéressant pour le gouvernement, celui-ci dépensant actuellement 166 millions de dollars pour en percevoir 39 millions en droits de douane et en taxes sur les biens dont la valeur se situe entre 20 \$ et 80 \$. En fait, « nous estimons que le relèvement du seuil apporterait un avantage économique net pouvant atteindre 648 millions de dollars », conclut Christine McDaniel, qui a participé à la rédaction du rapport.

Un relèvement du seuil de minimis réduirait les formalités administratives pour les entreprises

Pour les PME, le faible seuil *de minimis* du Canada constitue un obstacle du fait qu'il a une incidence sur les intrants d'entreprise importés de faible valeur et sur les retours de marchandises par les acheteurs étrangers. Même si les PME peuvent, en théorie, récupérer les taxes payées sur les intrants d'entreprise et les montants imposés sur les retours de marchandises, elles doivent, pour le faire, assumer d'importants coûts administratifs – qui dépassent souvent le montant des droits ou de la taxe. Un récent rapport de l'Institut C. D. Howe sur le seuil *de minimis* du Canada révèle que, des près de 400 millions de dollars d'avantages économiques qui résulteraient d'une hausse du seuil à 80 \$, plus de 100 millions de dollars reviendraient aux entreprises canadiennes.

Les acheteurs en ligne sont traités différemment des voyageurs transfrontaliers

Les Canadiens qui dépensent plus de 20 \$ pour des achats en ligne à l'extérieur du pays paient au gouvernement des droits de douane et une pénalité fiscale pouvant aller jusqu'à 30 % du montant de leurs achats, alors que ceux qui traversent la frontière peuvent acheter en franchise des biens pour une valeur s'élevant jusqu'à 200 \$ après seulement 24 heures et jusqu'à 800 \$ après 48 heures. Certains Canadiens se sont même procuré des cases postales aux États-Unis et traversent la frontière pour acquérir des biens sans avoir à payer ces frais inutiles. Le défaut de relever parallèlement le seuil *de minimis* défavorise les collectivités éloignées et les gens du Nord.

Postes Canada et l'expansion du marché des colis – Commerce international et avec les États-Unis

Comme les commerçants du monde travaillent avec les fournisseurs pour simplifier le magasinage en ligne transfrontalier, les acheteurs canadiens sont de plus en plus désireux et en mesure d'avoir accès à des produits qu'ils ne trouvent pas chez les détaillants du pays.

Malheureusement, alors que le commerce électronique aux États-Unis et ailleurs dans le monde augmente considérablement, les consommateurs canadiens et Postes Canada ne peuvent pas profiter pleinement de ce segment du commerce en ligne à cause d'une politique de taxes et de droits de douane et d'un seuil *de minimis* pénalisant les gens qui font des achats à l'étranger en ligne plutôt qu'« en personne ».

Le seuil *de minimis* du Canada n'est pas fixé par Postes Canada, mais s'il était porté ne serait-ce qu'à 100 \$, le volume de colis que la Société aurait à traiter augmenterait sensiblement et les consommateurs en ligne de tout le Canada auraient accès à une plus grande variété de biens à des prix abordables.

Le seuil de minimis actuel nuit à la réputation de pays « libre-échangiste » concurrentiel du Canada

Un faible seuil *de minimis* nuit au commerce international et, par voie de conséquence, fait en sorte qu'un moins grand nombre de colis arrivent au Canada. Des organismes comme l'Organisation mondiale du commerce, l'Organisation de coopération et de développement économiques et l'Organisation mondiale des douanes ont recommandé aux pays de fixer un seuil *de minimis* raisonnable pour faciliter le commerce et les investissements. Le seuil *de minimis* exceptionnellement bas du Canada empêche les exportateurs, en particulier les petites et moyennes entreprises (PME), d'avoir accès à de nouveaux marchés et d'être concurrentiels sur le marché international, portant ainsi atteinte à la réputation de pays moderne tourné vers le commerce extérieur dont jouit le Canada.

Il faut régler le problème pour les PME et les consommateurs canadiens

La solution est relativement simple : en portant immédiatement le seuil *de minimis* du Canada à un niveau raisonnable (entre 80 \$ et 120 \$), le gouvernement fédéral contribuera à mettre les politiques commerciales du pays au diapason de l'ère actuelle du commerce électronique, réduira les formalités administratives pour les petites entreprises, permettra aux consommateurs canadiens de la classe moyenne d'épargner et leur assurera un traitement équitable, accroîtra l'efficacité de l'appareil gouvernemental et procurera au Canada un avantage économique net pouvant atteindre 648 millions de dollars canadiens.

Le Canada devrait relever son seuil *de minimis* suffisamment pour permettre aux consommateurs de la classe moyenne de réaliser des économies et abolir les obstacles à l'innovation, à l'intensification du commerce et à la création d'emplois au pays.

Pitney Bowes – L'entreprise

Qui sommes-nous

Pitney Bowes est une multinationale de technologie qui offre des solutions facilitant le commerce : gestion des renseignements du client, localisation, mobilisation des clients, services d'expédition et d'envoi par la poste, commerce électronique mondial.

Plus de 1,5 million de clients dans une centaine de pays ont recours aux services, aux solutions et aux produits de Pitney Bowes. L'entreprise, qui a fait partie du premier classement de Fortune 500, compte environ 16 000 employés partout dans le monde.

Pitney Bowes au Canada

En 1923, Pitney Bowes a ouvert une succursale canadienne (PB Canada) à Ottawa quand la Société canadienne des postes a approuvé la machine à affranchir. L'entreprise demeure l'un des trois fabricants autorisés de machines à affranchir pour Postes Canada. Son siège social au Canada se trouve à Mississauga, en Ontario.

PB Canada et Postes Canada servent actuellement plus de 100 000 clients communs, dont la majorité sont des petites et moyennes entreprises, mais parmi lesquels se trouvent aussi un grand nombre des plus gros expéditeurs au Canada. Chaque jour, nous facilitons l'expédition aux Canadiens de dizaines de milliers de colis venus du pays et de l'extérieur et, chaque année, nous contribuons à rapporter à Postes Canada plus de 500 millions de dollars en revenus d'affranchissement.

Pitney Bowes et le commerce électronique

Aujourd'hui, Pitney Bowes offre des solutions de commerce électronique mondial pour faciliter la gestion du magasinage transfrontalier : localisation et gestion de sites Web, conversion monétaire, prix total au débarquement et conformité aux obligations en matière de commerce international, traitement des paiements et logistique internationale. Nous aidons plus de 300 détaillants, fabricants de produits de marque et marchés à vendre à des clients dans 220 pays et territoires utilisant plus de 70 devises et acceptant plus de 40 modes de paiement.

Les solutions de Pitney Bowes simplifient l'achat, la vente et l'expédition transfrontaliers de même que la procédure douanière et la collecte des droits de douane et des taxes partout dans le monde. Nous soutenons des marchés comme eBay et des détaillants comme Harrods, Saks 5th Avenue, Neiman Marcus, Ironman et Party City.