

Logistique et conformité à la frontière : Comment les exportateurs canadiens peuvent-ils faire des économies?

Entre 2004 et 2008, les exportations canadiennes à destination des États-Unis, à l'exception des produits pétroliers¹, ont baissé de 11,9 %². Il est tentant de blâmer la récession économique pour justifier ce chiffre. Mais les statistiques 2005-2007 nous apprennent que les exportations ont également diminué de 5,9 % à cette période. Autrement dit, même si la crise a sans aucun doute exercé une influence négative sur la demande de nos voisins du Sud pour nos produits d'exportation, d'autres raisons entrent en jeu.

Une étude récente menée par l'*Institut de la statistique du Québec* explique en partie cette baisse. Dans le cadre de l'étude, les exportateurs québécois ont dû indiquer quels étaient, selon eux, les obstacles principaux à leurs exportations. Voici leurs réponses :

- Valeur élevée du dollar canadien (21,8 %);
- Augmentation des frais de logistique et de transport (18,1 %);
- Conformité fiscale et aux règles douanières (16,2 %).

Si la majorité des entreprises peuvent difficilement agir sur la valeur du huard, il leur est en revanche possible de réaliser des économies directes grâce à une logistique et une gestion améliorées aux frontières. En réalité, les coûts de gestion de la chaîne logistique sont supérieurs de 11% au Canada par rapport aux États-Unis. Or, la situation ne promet pas de s'améliorer. Les nouveaux coûts des opérations commerciales réalisées de l'autre côté de la frontière sont estimés à entre 2 et 3 % de la valeur totale des échanges, ce qui représente de 15 à 20 milliards de dollars par an³. Dans certaines industries, ces montants peuvent faire pencher la balance du côté des profits ou des pertes. Notre compétitivité internationale est en jeu et nous devons nous poser la question essentielle suivante : « Quelles mesures les exportateurs canadiens peuvent-ils prendre pour faire face à l'augmentation des coûts? »

Sur le plan stratégique, les entrepreneurs peuvent recourir à trois types de mesures : 1) réduire les coûts réels; 2) prévenir les futures impositions de droits et de sanctions financières; 3) s'adapter aux nouvelles technologies.

1) Réduire les coûts réels

Actuellement, un grand nombre de produits d'exportation canadiens contiennent une vaste proportion de composants étrangers (les produits électroniques, par exemple). Chaque produit importé au Canada est frappé de la TPS au taux de 5 %. Si les composants importés en question sont réexportés à l'étranger, ils sont admissibles à une demande de drawback auprès de l'Agence du revenu du Canada. En résumé, la TPS vous sera remboursée, ainsi que les

¹ Par produits pétroliers, on entend toutes les exportations canadiennes qui font l'objet du chapitre 27 du S.H.

² Industrie Canada, (2009) Données sur le commerce en direct, Commerce par produit (code SH), adresse URL <http://www.ic.gc.ca/eic/site/ic1.nsf/fra/accueil>, page consultée le 12 novembre 2009,

³ Université Carleton : Canada-US Project (19 janvier 2009), « From Correct to Inspired: A Blueprint for Canada-US Engagement », adresse URL <http://www.ctpl.ca/conferences/Canada-US-Project-2008.htm>, page consultée le 20 novembre 2009.

droits de douane et les droits compensateurs payés sur les composants réexportés. En définitive, cet argent gagné facilement vous est dû.

Il peut également s'avérer rentable d'affecter une ressource interne à la surveillance de la conformité aux accords commerciaux tels que l'ALENA (si le volume d'exportations est suffisant évidemment). Ces règles commerciales n'influent pas seulement sur le transport des marchandises et sur les exportations comme on le pense généralement, mais elles entraînent également des répercussions sur l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement. Pour satisfaire à la règle sur le contenu nord-américain, une entreprise doit analyser chaque lien de sa chaîne logistique, des sources d'approvisionnement à la production, à la vente et pour finir aux exportations. Après avoir examiné ces processus, vous constaterez peut-être que les sources d'approvisionnement asiatiques ne représentent pas toujours la meilleure option compte tenu de l'absence de redevances douanières qui s'appliquent aux sources d'approvisionnement provenant d'un pays de l'ALENA. Si l'embauche d'un spécialiste de l'ALENA dépasse vos moyens, vous pouvez vous tourner vers des solutions logicielles dont les fonctions de création de certificats d'origine et de simplification de la conformité aux règles d'origine pourront vous aider à économiser de nombreux équivalents temps plein (ETP).

Les entreprises dont les exportations dépassent 2 à 3 millions par an pourront envisager de négocier leur propre police d'assurance pour leurs marchandises plutôt que de compter sur les services d'assurance de leur transporteur. Ce type de changement qui nécessite quelques coups de téléphone seulement pourrait vous permettre d'économiser des milliers de dollars. Dans le contexte actuel de forte instabilité du marché des transports, la validation constante des coûts constitue une autre pratique exemplaire à adopter. Assurez-vous de compter sur plus d'un transporteur et redemandez-leur des devis plusieurs fois par année. Vous pourriez être surpris des différences de prix obtenues.

2) Prévenir l'imposition future de droits et de sanctions financières

En raison de la chute de 31 % des importations de marchandises à la frontière américaine entre le troisième trimestre 2008 et le troisième trimestre 2009⁴, les redevances douanières de l'U.S. Customs and Border Protection (CBP) ont baissé de 10 %. Cette baisse a entraîné 950 réductions de postes, selon Thomas Winkowski, commissaire adjoint du CBP⁵.

Parmi les mesures prises par le CBP, l'organisme a notamment réajusté certains droits, par exemple les droits perçus par l'APHIS, qui ont été augmentés le 1^{er} octobre 2009. Le CBP a également renforcé la mise en œuvre des règles actuelles et l'imposition de sanctions financières aux contrevenants. Les tarifs, les nomenclatures, les certificats d'origine de l'ALENA, etc., tous les formulaires présentés aux autorités frontalières doivent être parfaitement conformes aux règles. Par conséquent, toutes les entreprises devraient choisir ce moment pour investir dans un examen complet des documents qu'ils produisent aux douanes.

Assurez-vous également de vous adapter aux nouvelles exigences en matière de traçabilité. Par exemple, depuis 2009, vous ne pouvez plus faire traverser la frontière à vos exportations de bois si elles ne sont pas accompagnées d'une déclaration conforme à la *Lacey Act*. Cette déclaration doit indiquer le nom latin des essences à partir desquelles sont fabriqués les meubles exportés et l'emplacement géographique précis de leurs forêts d'origine. D'où

⁴ US Census Bureau (13 novembre 2009), page consultée le 28 novembre 2009, adresse URL http://www.census.gov/foreign-trade/Press-Release/current_press_release/ft900.pdf. Importations de biens du 1^{er} au 3^e trimestre 2008 : 1 647 857 M \$; importations de biens du 1^{er} au 3^e trimestre 2009 : 1 131 350 M \$.

⁵ Thomas S. Winkowski (21 septembre 2009) « U.S. Canada Border Issues and Priorities », Conférence de la Canadian/American Border Trade Alliance, Washington D.C.

également la nécessité de vous assurer de demander à tous vos fournisseurs de l'information écrite sur les produits qu'ils vous vendent.

3) S'adapter aux nouvelles technologies

Ces dix dernières années, les pratiques du CBP ont beaucoup évolué sur le plan technologique. Ainsi, tous les transporteurs et courtiers en douane sont aujourd'hui obligés de transmettre au CBP des données électroniques seulement. Le portail en question est appelé le manifeste électronique ACE (Automated Commercial Environment) dans la communauté. Malheureusement, tous les exportateurs ne se sont pas adaptés au contexte électronique, et certains continuent d'envoyer l'information sur leurs marchandises par télécopie à leurs courtiers et à leurs transporteurs.

Aujourd'hui, de nombreux courtiers en douane (A.N. Deringer, Fedex, Levingston, etc.) offrent un portail gratuit interordinateur pour échanger des documents commerciaux avec leurs clients. Le courtier continue de se charger d'envoyer votre information au CBP, mais au lieu de saisir à nouveau vos données, il se contente de les vérifier, ce qui implique, pour votre entreprise, une réduction des frais facturés.

L'évolution récente des instruments d'identification par radiofréquence (IRF) a permis aux très petites entreprises d'avoir accès à cette technologie. En matière de logistique, la technologie IRF permet d'étiqueter les produits à des fins d'identification et de retraçage. L'entreprise utilise cette technologie dans le cadre de la gestion de la chaîne d'approvisionnement pour améliorer l'efficacité de la surveillance et de la gestion de l'inventaire. L'IRF permet de réduire les pertes dues aux marchandises volées et égarées. Cette technologie est également utile pour localiser des produits dans un conteneur ou pour déterminer la destination finale exacte du contenu d'une palette dans un envoi de détail. L'utilisation de cette technologie a grandement réduit les coûts de remplacement et les dépenses en immobilisations, a augmenté la satisfaction des clients et a renforcé la capacité à s'assurer que les biens se trouvent à la bonne place au bon moment.

Étant donné l'augmentation des prix de l'énergie et du transport, l'amélioration de la coordination des lignes de transport peut vous permettre d'écologiser votre chaîne d'approvisionnement et de la rendre plus efficace. Si vous êtes propriétaire d'un parc de camions, équipez-vous d'une solution électronique de gestion de parc qui peut vous aider à diminuer le nombre moyen de vos voyages à vide et leurs coûts. Certains sites Web permettent de lier la demande de transport et l'offre de capacité. Souvent, des entreprises situées dans le même parc industriel exportent à destination du même parc industriel à l'étranger (les groupes aéronautiques au Québec ou l'industrie automobile au sud de l'Ontario, par exemple). Ces entreprises économiseraient si elles partageaient leur capacité et leurs demandes de transport.

Si votre entreprise ne s'est pas penchée sérieusement sur ses fonctions de logistique et de conformité aux règles frontalières au cours des dix dernières années, elle pourra sans doute procéder à des changements profitables. Si vous décidez d'entreprendre un tel examen, assurez-vous de communiquer avec votre ministère de l'Économie et du Commerce qui peut vous offrir des conseils et même probablement des services de soutien.

Cet article a été écrit par Chantal Castonguay, directrice Amérique du Nord à la Direction générale des affaires économiques internationales au Ministère du développement économique, de l'innovation et de l'exportation.