



Mémoire pour les consultations prébudgétaires en prévision du budget de 2020

**Par : L'Association de ventes directes du Canada
Le 2 août 2019**

RECOMMANDATIONS

1. L'AVD recommande que le gouvernement fédéral maintienne le statut d'entrepreneur indépendant, afin d'assurer des possibilités de revenus pour les entreprises canadiennes de vente directe et que les conseillers aux ventes indépendants puissent continuer à prospérer.
2. L'AVD recommande que le gouvernement fédéral investisse dans des incitatifs fiscaux qui rendront les possibilités de formation en entreprise plus accessibles aux femmes qui cherchent à acquérir de l'expérience en direction et en gestion.
3. L'AVD recommande que Santé Canada continue d'assurer la réglementation sensée des produits de soins de santé, de manière à éviter l'imposition d'un fardeau indu aux entreprises canadiennes ou la création de failles avantageant les vendeurs internationaux non réglementés.
4. L'AVD recommande qu'un effort concerté continue d'être déployé pour s'assurer que l'accord de l'ALENA mis à jour soit finalisé par toutes les parties concernées.
5. L'AVD recommande que le gouvernement fédéral appuie et finance entièrement son engagement à rendre l'Internet à haute vitesse et à large bande accessible à tous les Canadiens.

Contexte

La croissance de l'économie dans un paysage économique et environnemental en évolution exige l'adoption de nouvelles façons de faire des affaires, de nouvelles approches dans les secteurs établis et un engagement à examiner honnêtement les pratiques et les politiques qui permettent le succès ou qui entravent le progrès.

L'Association de ventes directes du Canada (AVD) est le porte-parole national de l'industrie canadienne de la vente directe. Plus de 1,2 million de Canadiens obtiennent un revenu de la vente directe, et plus de 82 % des participants du secteur sont des femmes. L'AVD représente une quarantaine d'entreprises membres qui appuient les possibilités d'entrepreneuriat à faible barrière pour les Canadiens qui cherchent à acquérir des compétences en affaires, à améliorer leurs réseaux et à générer des revenus grâce à une plateforme commerciale souple.

Depuis de nombreuses années, le modèle de vente directe rapporte des dividendes aux entreprises canadiennes et aux gens qui tirent profit de notre secteur. Nos entreprises modernes ont hérité d'un environnement commercial qui fait l'envie du monde entier en ce qui concerne la protection des consommateurs et des acteurs de l'industrie. L'AVD propose une gamme d'initiatives qui contribueront à la croissance de notre économie, en encourageant les nouvelles entreprises à démarrer au Canada et les entreprises étrangères à prendre de l'expansion au Canada, et en appuyant les possibilités d'entrepreneuriat qui comportent peu d'obstacles pour les femmes.

Entrepreneuriat et occasions de revenus flexibles : le maintien du statut d'entrepreneur indépendant

La vente directe offre aux Canadiens, en grande majorité des femmes, la possibilité de gagner un revenu et d'acquérir des compétences en affaires, et crée une occasion de croissance financière par l'entrepreneuriat. Ceux qui réussissent dans une entreprise de vente directe mentionnent souvent la capacité de travailler selon un horaire flexible et d'établir un plan de travail qui convient à leur mode de vie. Contrairement à de nombreuses entreprises traditionnelles, plus de 90 % des conseillers aux ventes indépendants (CVI) choisissent de travailler à temps partiel. Les entreprises de vente directe et les CVI prospèrent grâce à cette liberté.

Afin de poursuivre la croissance des occasions d'affaires au Canada et d'offrir un environnement concurrentiel aux entreprises qui envisagent de pénétrer ce marché, il est essentiel de défendre cette capacité de détenir un statut d'entrepreneur indépendant. L'AVD croit qu'il est important de maintenir un statut d'entrepreneur indépendant qui ne crée pas d'hypothèse d'emploi et n'impose pas de fardeau administratif aux personnes et aux entreprises qui fonctionnent selon un modèle de vente directe. L'AVD exhorte le gouvernement à prévenir les erreurs de classification des employés, mais pas aux dépens des entrepreneurs indépendants légitimes qui sont en mesure de prospérer grâce à la vente directe.

Les entreprises canadiennes de vente directe seront touchées par toute mesure visant à modifier le modèle CVI et, par conséquent, nos entreprises en deviendraient moins concurrentielles. De plus, les

nombreux Canadiens qui génèrent des revenus grâce à la vente directe devront faire face à des difficultés financières importantes.

Recommandation

L'AVD recommande que le gouvernement fédéral conserve le statut d'entrepreneur indépendant afin d'assurer aux entreprises canadiennes de vente directe des possibilités de faire des affaires et aux conseillers aux ventes indépendants de pouvoir continuer à prospérer.

Briser le plafond de verre : soutenir les possibilités de formation en entreprise pour les femmes dirigeantes

Les entreprises de vente directe du Canada créent de nombreuses possibilités pour les femmes qui ont un esprit d'entreprise. Elles jouent un rôle important dans le développement des compétences en affaires et dans la vie courante, qui sont utiles aux femmes tout au long de leur carrière et de leurs parcours dans nos entreprises membres. Il ne faut pas négliger la possibilité d'offrir de la formation et de l'éducation à près d'un million de Canadiennes et de les aider à créer des occasions économiques. Le gouvernement peut jouer un rôle important en augmentant le nombre de femmes occupant des postes de direction et de leadership en facilitant l'offre de programmes de formation appropriés par les entreprises, particulièrement dans l'industrie de la vente directe.

Nous proposons que le gouvernement stimule les entreprises qui offrent des programmes uniques visant la croissance professionnelle des femmes. Bien que bon nombre de nos entreprises membres offrent actuellement ces programmes à leurs employées les plus performantes, un plus grand nombre de femmes pourraient bénéficier des compétences et des qualifications que ces programmes enseignent. En rendant moins coûteuse l'offre de cours ou de programmes de formation, le gouvernement peut directement créer plus de possibilités d'avancement pour les femmes qui travaillent comme conseillères aux ventes indépendantes et leur donner accès à des compétences qui leur seront utiles tout au long de leur carrière.

Nous proposons que le gouvernement présente un incitatif fiscal aux entreprises qui offrent des cours comprenant, sans s'y limiter, la formation préalable à la haute direction, la formation en vente, la gestion des comptes et l'administration. L'incitatif fiscal serait égal à 30 % du coût du budget global annuel de formation et de perfectionnement de l'entreprise. Un tel investissement reconnaîtrait l'importance d'une programmation spécifiquement axée sur l'autonomisation économique, l'avancement professionnel et la croissance personnelle des femmes. Cela rendrait également plus facile aux entreprises d'offrir ces possibilités à un plus grand nombre de femmes partout au pays.

Recommandation

L'AVD recommande que le gouvernement fédéral investisse dans des incitatifs fiscaux qui rendront les possibilités de formation en entreprise plus accessibles aux femmes qui cherchent à acquérir de l'expérience en direction et en gestion.

Assurer une réglementation sensée des produits de santé

Pour de nombreuses entreprises de vente directe qui exercent leurs activités au Canada ou qui cherchent à pénétrer le marché canadien, les produits de santé et de nutrition naturels constituent un secteur à forte croissance réelle et potentielle. L'industrie de la vente directe a particulièrement bien réussi à développer des produits de santé efficaces et à utiliser le modèle de vente personnelle pour s'assurer que les consommateurs sont informés lorsqu'ils choisissent les produits les plus adaptés à leurs besoins.

Toutefois, il devient de plus en plus difficile pour les produits de ces catégories d'être approuvés pour la vente par Santé Canada et pour les entreprises axées sur la santé de les mettre ensuite sur le marché d'une manière rentable. Les initiatives actuelles du Cadre pour les produits d'autosoins de Santé Canada, y compris l'étiquetage en langage clair et simple, continueront probablement d'augmenter considérablement les coûts de développement, d'emballage et de commercialisation des produits pour les entreprises de santé, malgré des preuves limitées en matière d'avantages pour la santé et pour la sécurité.

Cette situation favorise les produits qui sont expédiés aux consommateurs directement de fournisseurs non canadiens – des produits qui peuvent contenir des ingrédients qui ne sont pas approuvés par les organismes de réglementation canadiens et qui peuvent présenter un risque pour la santé des consommateurs. L'élimination de cette faille propre aux ventes sur Internet devrait être une priorité en matière de sécurité pour Santé Canada, mais le ministère se concentre davantage sur le réétiquetage de nombreux produits qui ont déjà été jugés sûrs et efficaces lors de l'examen avant la mise en marché.

L'AVD appuie la réglementation des produits d'autosoins, dans le cadre d'une stratégie globale visant à faciliter l'accès aux produits de confiance pour les Canadiens, car ils sont examinés en vue d'assurer leur innocuité et leur efficacité. Nous sommes d'accord qu'il devrait être facile de trouver de l'information sur ces produits, mais la proposition actuelle pourrait coûter au secteur de la santé naturelle jusqu'à 1 milliard de dollars sans que les consommateurs en tirent un avantage clair et direct.

Nous demandons que le gouvernement reconnaisse que l'augmentation potentielle des coûts créée par les propositions de Santé Canada, associée à des avantages incertains pour les Canadiens, exige que les échéanciers actuels de mise en œuvre soient mis de côté. Cela permettra de réexaminer toute l'approche vis-à-vis des produits d'autosoins et d'examiner toutes les options disponibles pour promouvoir une utilisation éclairée et une réduction des erreurs de médication.

Recommandation

L'AVD recommande que Santé Canada continue d'assurer la réglementation sensée des produits de soins de santé, de manière à éviter l'imposition d'un fardeau indu aux entreprises canadiennes ou la création de failles avantageant les vendeurs internationaux non réglementés.

Assurer le libre-échange

Depuis l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), le libre-échange profite à l'industrie de la vente directe. Notre industrie est de nature mondiale. Elle dépend de processus bien intégrés de fabrication et de chaînes d'approvisionnement qui vont au-delà des frontières, et de l'expédition de produits finis directement aux conseillers aux ventes indépendants et aux consommateurs. Dans le cadre de l'ALENA, les entreprises de vente directe ont pris de l'expansion et un plus grand nombre de Canadiens ont pu tirer un bénéfice de la vente de produits novateurs et abordables.

Les liens commerciaux solides du Canada sont essentiels à la compétitivité de nos entreprises membres, qui ont choisi notre pays comme un bon endroit pour faire des affaires. Une augmentation des tarifs douaniers pour les entreprises portera préjudice au système commercial que prévoit le marché commun et auquel notre secteur a contribué et s'est habitué. L'introduction de nouveaux tarifs douaniers ou de nouvelles taxes à la frontière nuira à l'ensemble de l'industrie de la vente directe.

Nous sommes heureux que le dossier commercial ait progressé positivement au cours des 12 derniers mois, y compris la négociation d'un nouvel accord de l'ALENA, l'augmentation minimale des seuils de minimis et la recherche d'un terrain d'entente pour mettre fin aux tarifs destructeurs et aux surtaxes de rétorsion qui ont eu des conséquences négatives sur de nombreuses industries, dont la vente directe. Nous demandons qu'un effort concerté continue d'être fait pour s'assurer que l'ALENA révisé soit finalisé par toutes les parties concernées. La certitude qui en résultera soutiendra les investissements au Canada, y compris ceux de nombreuses entreprises membres de l'AVD et des CVI.

Recommandation

L'AVD recommande qu'un effort concerté continue d'être déployé pour s'assurer que l'accord mis à jour sur l'ALENA est finalisé par toutes les parties concernées.

Investir dans l'Internet à large bande pour tous les Canadiens

Le modèle de vente directe offre aux entrepreneurs de tout le Canada la possibilité de créer un revenu supplémentaire pour eux-mêmes et pour leur famille. Il offre également aux consommateurs une méthode socialement motivée d'accéder à des produits et services de qualité. Ces avantages sont particulièrement manifestes dans les régions rurales et éloignées du pays, où l'accès au commerce de détail traditionnel est souvent restreint.

Sans l'accès universel à la technologie des communications à haute vitesse, les entreprises de vente directe de milliers de CVI subissent des répercussions négatives. L'Internet à large bande permet aux CVI de présenter leurs produits au moyen de démonstrations en ligne et de rencontres virtuelles. Il leur permet également de répondre instantanément aux questions des consommateurs, de passer des commandes et d'en faire le suivi, ainsi que d'offrir un excellent service à la clientèle. L'industrie de la

vente directe d'aujourd'hui s'appuie sur les plateformes de médias sociaux et l'Internet pour relier les consommateurs aux produits.

L'AVD soutient l'engagement du gouvernement canadien à offrir un accès Internet large bande haute vitesse à tous les Canadiens. Cet engagement mérite d'être entièrement financé, à l'appui des entrepreneurs et des consommateurs du Canada.

Recommandation

L'AVD recommande que le gouvernement fédéral appuie et finance pleinement son engagement à rendre accessible à tous les Canadiens un accès Internet large bande haute vitesse.