

SURETY
ASSOCIATION OF
CANADA

**ASSOCIATION
CANADIENNE
DE CAUTION**

YOUR BONDING RESOURCE

VOTRE RÉFÉRENCE EN CAUTIONNEMENT

Le 8 avril 2024

ENVOYÉ PAR COURRIEL

L'honorable Judy A. Sgro
Présidente du Comité permanent du commerce international
131, rue Queen, 6^e étage
Chambre des communes
Ottawa (Ontario) K1A 0A6

Madame,

Je vous écris au nom de l'Association canadienne de caution (ACC), l'association nationale qui représente et défend les intérêts de l'industrie du cautionnement au Canada, pour faire suite à la lettre que j'ai envoyée au Comité le 15 février 2024. Comme je l'ai mentionné précédemment, nos membres représentent plus de 97 % de toutes les primes de caution souscrites au Canada et se composent de sociétés de caution primaires, de réassureurs de caution, de courtiers en caution et d'assurance, ainsi que d'autres organisations qui fournissent des services connexes et complémentaires à l'industrie de la caution, tels que des cabinets d'avocats et des consultants.

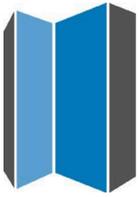
Notre association a suivi de près l'étude du Comité sur le système de gestion des cotisations et des recettes de l'ASFC (GCRA). Au fil de ces délibérations, nous avons remarqué une certaine confusion qui a engendré des malentendus quant au rôle de la sécurité financière en général et à celui des cautionnements en particulier. Nous avons constaté les mêmes problèmes lors de nos discussions avec l'ASFC et les partenaires de la chaîne commerciale, et nous aimerions profiter de cette occasion pour rétablir les faits relativement aux commentaires qui suivent.

1. Commentaires concernant « le fardeau administratif »

Les cautionnements sont trop difficiles à obtenir et les sociétés de cautionnement mettent trop de temps à les délivrer.

Les faits

Les exigences administratives pour l'obtention d'une caution d'importation sont claires et simples. L'importateur demandeur doit remplir un simple formulaire de demande et, parfois, fournir des informations financières rudimentaires sous la forme d'un état financier ou d'un résumé financier préparé à l'interne.



En ce qui concerne les délais, l'émission d'un « cautionnement hors trésorerie » (caution en douane) est en fait très rapide. Si l'importateur fournit les informations nécessaires sans tarder, la caution peut généralement être émise dans un délai d'un à trois jours.

Certaines compagnies de cautionnement indiquent qu'elles n'exigent même pas l'intervention d'un assureur lorsqu'il s'agit de petits montants; le cautionnement peut donc être fourni instantanément.

L'ACC a été informée que l'engorgement qui semble ralentir le traitement des instruments de cautionnement découle en grande partie du temps que l'ASFC met à traiter les cautionnements papier, vu l'augmentation considérable du nombre de cautionnements émis à l'approche du lancement de la deuxième version.

Quoi qu'il en soit, il est conseillé aux importateurs de faire appel aux services d'un courtier en cautionnement professionnel qui pourra les aider à présenter leur demande et à accélérer le processus. L'ACC peut proposer des courtiers qualifiés; une liste des courtiers membres de l'ACC est disponible sur notre site Web.

2. Commentaires voulant que « les cautionnements coûtent trop cher »

Le fait d'exiger des cautions ou d'autres formes de garantie imposera un fardeau financier supplémentaire aux importateurs, en particulier aux petites entreprises.

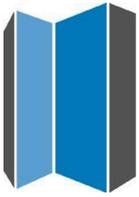
Les faits

La grande majorité des importateurs enregistrés dans le cadre de la GCRA seront des petites et moyennes entreprises (PME), dont la plupart seront tenues de déposer le montant de cautionnement minimal, si elles choisissent de fournir une caution. Nos membres de l'industrie du cautionnement nous informent qu'à ce niveau, le coût d'un tel instrument de cautionnement se situerait dans la fourchette de la prime minimale, qui va de 250 à 400 \$ par an.

Pour les grands importateurs dont les montants mensuels de droits et de taxes sont plus élevés, les sociétés de cautionnement ont indiqué que le coût d'un cautionnement se situe entre 0,4 % et 1,5 %. Par exemple, si une caution en douane de 50 000 \$ est requise, la prime à payer à la société de cautionnement sera d'environ 750 \$.

Il convient de noter que *toute* autre forme d'accord de sûreté aura un coût qui sera généralement plus élevé que celui d'un cautionnement. Par exemple, un « contrat de garantie » fourni par un établissement de crédit sera probablement assujéti aux taux d'intérêt actuels facturés au client conformément à sa facilité de crédit.

Et, surtout, c'est sans compter le coût de renonciation encouru par l'importateur qui garantit ses droits et taxes de douane par d'autres moyens que le cautionnement. Un importateur ayant recours à un



« accord de garantie en espèces » délivré par un établissement de crédit (c.-à-d. une lettre de crédit bancaire) ou à un dépôt en espèces ne pourra plus utiliser sa marge d'emprunt ou ces liquidités dans ses opérations quotidiennes. Les cautionnements ne limitent pas l'accès aux liquidités, ce qui permet aux entreprises de disposer de plus de liquidités pour leurs activités courantes.

3. Commentaires concernant « le fardeau financier »

Si je dépose un cautionnement d'un montant de 5 000 \$, je devrai mettre ce montant de côté en tant que garantie pour m'assurer le soutien de la caution.

Les faits

Cette affirmation est totalement fautive. Comme mentionné précédemment, un cautionnement fourni par une société de cautionnement est le seul instrument de garantie financière qui soit « non intrusif », c'est-à-dire qui n'oblige pas l'importateur client à immobiliser son fonds de roulement ou son pouvoir d'emprunt et, ainsi, libère des liquidités que l'importateur peut utiliser dans le cadre de ses activités commerciales.

Il s'agit probablement du principal avantage du recours à la caution, en particulier pour les PME qui ne disposent pas toujours d'un surplus de liquidités ou d'une capacité d'emprunt à affecter à la garantie du paiement des droits et des taxes.

4. Commentaires concernant « la nécessité des courtiers en douane »

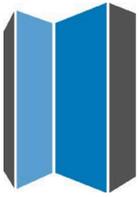
Compte tenu de tous les changements découlant de la mise en œuvre de la GCRA, y compris du nouveau modèle de garantie directe de l'importateur, les importateurs n'auront plus besoin des services fournis par les courtiers en douane.

Les faits

C'est faux! Les courtiers en douane fournissent un service essentiel aux importateurs en les aidant à gérer et à dédouaner leurs envois au Canada, et ils resteront des partenaires essentiels pour les importateurs à l'avenir.

Il est important de noter que les compagnies de cautionnement seront également un partenaire important, car elles travailleront avec l'importateur et son courtier en douane pour fournir un « cautionnement hors trésorerie » (caution en douane), si l'importateur décide d'utiliser cette option (note : les importateurs pourront également opter pour un « cautionnement en espèces »).

Encore une fois, la grande majorité des importateurs sont des PME qui pourraient, pour des raisons opérationnelles, estimer que le dépôt d'une caution en douane (hors trésorerie) ou d'un accord de garantie n'est tout simplement pas possible. Les utilisateurs « ponctuels » ou les entreprises qui importent à



l'occasion des envois de faible valeur, notamment, préféreront sans doute effectuer une simple transaction par carte de crédit (cautionnement en espèces) plutôt que de déposer une caution en douane (hors trésorerie).

Comme les systèmes sont de plus en plus automatisés, le traitement des transactions de crédit et le recouvrement des montants en souffrance deviendront plus efficaces, ce qui entraînera probablement une hausse des réclamations liées aux cautions en douane et une augmentation des interventions de la part des sociétés de cautionnement. Même si la société de cautionnement ne doit pas, en fin de compte, payer le montant prévu par le cautionnement douanier lui-même, il s'ensuivra une augmentation des frais administratifs liés à cette catégorie de transactions.

Nous tenons également à souligner que nous avons déjà fait part de nos commentaires au cabinet du ministre de la Sécurité publique et, à plusieurs reprises, à l'ASFC.

Nous vous remercions du temps et de l'attention que vous avez consacrés à l'examen de cette lettre. Nous espérons que certaines de ces informations seront prises en compte dans le rapport que prépare le Comité. Nous sommes disposés à témoigner devant le Comité et à répondre à ses questions si vous le jugez opportun.

N'hésitez pas à communiquer directement avec nous pour toute question.

Veillez recevoir, Madame, mes plus cordiales salutations.

[VERSION ORIGINALE SIGNÉE PAR STEVEN D. NESS]

Steven D. Ness

Président et dirigeant principal des opérations

c. c. :

- Kyle Seeback, CIIT, vice-président et député, Dufferin—Caledon (Ontario)
- Simon-Pierre Savard-Tremblay, CIIT, vice-président et député, Saint-Hyacinthe—Bagot (Québec)
- Chandra Arya, CIIT, membre et député, Nepean (Ontario)
- Tony Baldinelli, CIIT, membre et député, Niagara Falls (Ontario)
- Richard Cannings, CIIT, membre et député, Okanagan-Sud—Kootenay-Ouest (Colombie-Britannique)
- Mona Fortier, CIIT, membre et députée, Ottawa—Vanier (Ontario)
- Matt Jeneroux, CIIT, membre et député, Edmonton Riverbend (Alberta)
- Richard Martel, CIIT, membre et député, Chicoutimi—Le Fjord (Québec)
- Wilson Miao, CIIT, membre et député, Richmond-Centre (Colombie-Britannique)
- Terry Sheehan, CIIT, membre et député, Sault Ste. Marie (Ontario)
- Maninder Sidhu, CIIT, membre et député, Brampton-Est (Ontario)
- Sharon Clark-Koufis, vice-présidente, Opérations, Association canadienne de caution