



Tarifs de 25 % sur les produits importés du Canada

Le 27 novembre 2024
N° 2024-45

Les États-Unis envisagent d'imposer des tarifs de 25 % sur les produits importés du Canada

Les entreprises canadiennes devraient étudier la façon dont elles pourraient être touchées par les tarifs américains importants qui pourraient être instaurés l'an prochain. Le président élu des États-Unis, Donald Trump, a récemment publié sur les réseaux sociaux qu'il envisage d'adopter un décret visant à instaurer un tarif de 25 % sur tous les produits entrant aux États-Unis en provenance du Canada et du Mexique à compter du 20 janvier 2025. Si ces modifications entrent en vigueur, le Canada pourrait choisir de réagir en imposant ses propres tarifs punitifs sur les produits américains, comme il l'a fait par le passé.

Ces modifications, si elles entrent en vigueur, pourraient avoir une incidence importante et de grande portée sur de nombreuses entreprises canadiennes, y compris celles qui vendent leurs produits aux États-Unis. En particulier, les entreprises canadiennes qui sont des importateurs non résidents aux États-Unis et qui ne prennent pas de mesures en temps opportun pourraient assumer l'intégralité du fardeau de l'ensemble des tarifs douaniers.

Agissez dès maintenant

Considérations relatives au commerce et aux droits de douane

Les entreprises canadiennes touchées devraient agir rapidement pour étudier comment réduire les risques de façon proactive et atténuer les répercussions. Plus particulièrement, ces entreprises devraient faire ce qui suit.

- Veiller à ce que les clauses appropriées soient incluses ou ajustées dans les contrats de vente (p. ex., les contrats à forfait) portant sur les ventes aux États-Unis afin que les coûts liés aux tarifs potentiels puissent être transmis aux acheteurs.
- Revoir leurs prix à l'importation et à l'exportation afin de s'assurer que toutes les déductions légales permises en vertu des règles sur la détermination de la valeur en douane sont correctement appliquées aux déclarations à la frontière afin que la base, sur laquelle les tarifs seront calculés, soit le plus bas possible.
- Vérifier l'admissibilité des produits et des matériaux fabriqués ou achetés en vertu de l'Accord Canada-États-Unis-Mexique (« ACEUM ») afin de réduire au minimum les droits payés pour compenser l'incidence des tarifs.
- Examiner leurs chaînes d'approvisionnement afin de repérer des occasions de diversifier ou de transférer la production, l'entreposage et la distribution des produits et des matériaux en prévision des perturbations qui pourraient potentiellement survenir.

Observations de KPMG

La possibilité que les États-Unis adoptent ce changement engendre une importante incertitude pour les entreprises, car les multinationales doivent tenir compte de ces tarifs potentiels en plus des autres préoccupations commerciales et géopolitiques continues et prévues. Par exemple, on ne sait pas exactement comment les dispositions sur les différends en vertu des règles de l'Organisation mondiale du commerce (« OMC ») et de l'ACEUM pourraient s'appliquer au Canada et si les États-Unis imposeront d'autres lois sur la réciprocité tarifaire en fonction de la réaction du Canada.

Si les États-Unis décident d'accorder un allègement tarifaire dans certaines circonstances comme ils l'ont fait précédemment (p. ex., pour des produits d'importance stratégique pour les États-Unis), les entreprises pourraient ne disposer que d'une courte période pour présenter leurs arguments quant aux raisons pour lesquelles elles devraient être admissibles.

Considérations relatives aux taxes indirectes

Si le Canada impose des tarifs punitifs sur les produits importés des États-Unis, ces produits deviendront plus chers pour les Canadiens. Si l'assiette fiscale augmente, les recettes de la taxe sur les produits et services/taxe de vente harmonisée (« TPS/TVH »), de la taxe de vente du Québec (« TVQ ») et de la taxe de vente provinciale (« TVP ») des gouvernements fédéral et provinciaux augmenteront également. Toutefois, le total des ventes de produits importés pourrait diminuer en raison des nouveaux tarifs qui pourraient

réduire le total de la TPS/TVH, de la TVQ et de la TVP perçues sur un volume moindre de produits importés.

Observations de KPMG

Compte tenu du congé fiscal de TPS/TVH et de la Remise pour les travailleurs canadiens récemment proposés par le gouvernement fédéral afin de compenser les pressions inflationnistes sur les consommateurs, le gouvernement pourrait annoncer des mesures supplémentaires ciblant les consommateurs qui sont touchés par la hausse des prix en raison des tarifs additionnels potentiels sur ces produits.

Éléments à considérer en matière de prix de transfert

Un tarif douanier de 25 % sur les marchandises importées du Canada aux États-Unis pourrait perturber les politiques existantes en matière de prix de transfert de certaines multinationales canadiennes qui vendent des marchandises par l'intermédiaire d'un distributeur américain lié qui réalise une marge d'exploitation cible garantie. L'Agence du revenu du Canada (« ARC ») pourrait examiner de plus en plus attentivement ce type de politique en matière de prix de transfert, en partant du principe que ces garanties de profit transféreront le revenu imposable du Canada vers les États-Unis. Étant donné que ces questions relatives au prix de transfert peuvent avoir une incidence immédiate sur les évaluations de la valeur en douane, les entreprises canadiennes dans cette situation pourraient ne disposer que d'un court laps de temps pour revoir leurs politiques en matière de prix de transfert et se concentrer davantage sur le prix de transfert que le distributeur américain lié paiera pour les produits qu'il achète, plutôt que sur les profits qu'il devrait réaliser sur ses activités.

Les entreprises canadiennes qui n'ont pas encore étendu leurs activités aux États-Unis pourraient juger que ce tarif potentiel de 25 % constitue un excellent incitatif à explorer comment des modèles d'affaires différents et les prix de transfert pourraient atténuer son incidence. C'est peut-être le bon moment pour ces entreprises d'établir un entrepôt de distribution plus près de leurs principaux clients ou d'accroître leur capacité par l'intermédiaire d'une usine de fabrication aux États-Unis.

Nous pouvons vous aider

KPMG au Canada suit ces développements de près. Votre conseiller chez KPMG peut vous aider à évaluer l'incidence des tarifs potentiels et discuter avec vous des moyens d'en atténuer les répercussions. Pour obtenir de plus amples renseignements, veuillez communiquer avec votre conseiller chez KPMG.



[Nous joindre](#) | [Énoncé en matière de confidentialité \(Canada\)](#) | [Politique de KPMG en matière de confidentialité en ligne](#) | [Avis juridique](#)

Information à jour au 26 novembre 2024. L'information publiée dans le présent bulletin *FlashImpôt Canada* est de nature générale. Elle ne vise pas à tenir compte des circonstances de quelque personne ou entité particulière. Bien que nous fassions tous les efforts nécessaires pour assurer l'exactitude de cette information et pour vous la communiquer rapidement, rien ne garantit qu'elle sera exacte à la date à laquelle vous la recevrez ni qu'elle continuera d'être exacte dans l'avenir. Vous ne devez pas y donner suite à moins d'avoir d'abord obtenu un avis professionnel se fondant sur un examen approfondi des faits et de leur contexte.

© 2024 KPMG s.r.l./S.E.N.C.R.L., société à responsabilité limitée de l'Ontario et cabinet membre de l'organisation mondiale KPMG de cabinets indépendants affiliés à KPMG International Limited, société de droit anglais à responsabilité limitée par garantie. Tous droits réservés. KPMG et le logo de KPMG sont des marques de commerce utilisées sous licence par les cabinets membres indépendants de l'organisation mondiale KPMG.