

*Taxe d'accise*

habituellement précédées de l'expression «aux fins de la présente loi». Si nous lisons les jugements de la Cour suprême du Canada, des cours d'appel provinciales, de la Commission du tarif et du Tribunal antidumping, c'est la même chose, nous y trouvons des définitions pleines d'erreurs et d'équivoques.

● (1550)

Poursuivant nos recherches dans les règlements et les décisions, nous y découvrons un autre fouillis de significations qu'on pourrait nuancer, fausser, déformer ou imposer en se contentant d'ajouter l'expression «aux fins de la présente loi». Par exemple, si nous ajoutions l'expression «aux fins de la présente loi», nous pourrions dire que toutes les pommes sont des oranges, ce qui reflète presque la réalité dans certains cas.

Certaines décisions n'ont aucune force légale ou réglementaire. Certaines décisions de ministères sont fondées sur des notes de service du ministre. C'est ainsi que M. Lorne Shields s'est heurté au ministère du Revenu. M. Shields se disait un fabricant. La Direction de l'accise de Revenu Canada le considérait comme un fabricant de bicyclettes et l'exemptait de la taxe d'accise, ce qui lui permettait d'importer jusqu'à \$100,000 de marchandises exemptes de droits parce que celles-ci servaient à la fabrication de bicyclettes. Le ministère de l'Industrie et du Commerce le considérait aussi comme un fabricant et l'autorisait à se servir du label «Fabriqué au Canada» sur ses bicyclettes. Main-d'œuvre Canada lui a accordé une subvention de \$15,000 pour lui permettre d'enseigner à ses nouveaux employés comment fabriquer des bicyclettes. Statistique Canada le considérait comme un fabricant d'articles de sport. Le ministère du Travail de l'Ontario le classait dans la catégorie des fabricants.

Mais M. Shields n'avait jamais eu affaire avec l'évaluateur des douanes de Revenu Canada, M. John Peillard, qui faisait son travail. M. Peillard a décidé que M. Shields faisait le montage de bicyclettes et a donc imposé un droit de 17½ p. 100 sur toutes les pièces qu'il importait à cette fin. Tous ses concurrents importaient les mêmes pièces exemptes de droits, mais M. Shields n'a pu faire changer d'avis à M. Peillard. Selon ce dernier, une décision antérieure établissait que la teneur en éléments canadiens du produit devait être d'au moins 20 p. 100 pour que M. Shields puisse se considérer comme un fabricant. Mais il n'a pas montré la décision à M. Shields parce que, a-t-il dit, elle se trouvait dans une note de service ministérielle confidentielle.

Comme je l'ai dit aux députés, je crois que M. Shields avait vendu d'avance la production d'une année en se fondant sur le tarif en vigueur qui permet aux fabricants d'importer leurs pièces en franchise. Pour compliquer la question encore davantage, il aurait été possible d'importer une bicyclette grevée d'un droit de douane de 16½ p. 100, alors que le taux qui s'applique aux pièces est de 17½ p. 100. M. Shields projette toutefois d'augmenter sa teneur en éléments canadiens au fur et à mesure de l'augmentation de ses débouchés. Il pourrait même passer suffisamment de commandes à des sous-traitants pour que ces derniers jugent rentable d'acquérir l'outillage nécessaire à la fabrication de certaines pièces.

Le cours du change était un facteur secret qui échappait à tout contrôle. Le dollar était instable par rapport à la plupart des monnaies européennes et asiatiques, mais M. Shields ne savait pas que cela influencerait sur le calcul du contenu canadien de 20 p. 100. Si le dollar valait moins, le contenu canadien

baissait. Revenu Canada pouvait alors percevoir 17½ p. 100, sur un produit qui autrement aurait eu un contenu canadien de 20 p. 100. En plus de la concurrence sur le marché, des problèmes reliés au lancement d'une entreprise de fabrication, comme la formation des employés et l'obtention de crédit, M. Shields se heurtait à une décision confidentielle dont la teneur ne pouvait lui être révélée et qui ajoutait un droit de 17½ p. 100 au coût de plusieurs pièces qui entraient dans la fabrication de son produit. L'employé de Revenu Canada lui a dit que la décision se trouvait dans une note ministérielle confidentielle dont M. Shields ne pouvait prendre connaissance. Il ne pouvait en être informé qu'en substance, mais même s'il arrivait à prouver que son produit était canadien à 20 p. 100, il devait encore subir les fluctuations du dollar canadien. Avec la chute du dollar, le droit de douane s'appliquait.

Il y avait encore une autre restriction. L'employé de Revenu Canada avait le dernier mot sur ce qui constituait un contenu canadien de 20 p. 100. Il refusait, par exemple, d'inclure le fret, les frais généraux, l'emballage ou le bénéfice dans le calcul du coût.

Dans un pays où la fabrication bat de l'aile, dont le compte courant et la balance des paiements sont désastreux, les députés peuvent-ils concevoir qu'un fabricant doive se plier à pareilles contraintes pour rester en affaires?

Bien entendu, à cause du droit de 17½ p. 100 imposé sur les pièces importées de bicyclettes, le bénéfice prévu s'est changé en perte. Des droits de douane de \$310,000 ont fait perdre de l'argent sur chacune des bicyclettes produites. Après un certain temps, la banque de M. Shields a décidé qu'elle ne pouvait plus financer l'entreprise. M. Shields a fait une demande au ministère de l'Industrie et du Commerce en vertu du Programme d'expansion des entreprises, qui n'a rien donné, parce que l'on avait déjà engagé 7 millions et demi pour remettre la compagnie CCM à flot. M. Shields ne savait pas qu'il avait été entendu que le Programme ne financerait pas un concurrent de CCM.

Alors que M. Shields dansait et valsait sur la corde bureaucratique, différents ministères scellaient son sort. Il a fait appel alors au ministre du Revenu national qui siège aujourd'hui comme sénateur à l'autre endroit. Le ministre a constaté l'injustice. Il a reconnu que la solution était trop brutale. Il a dit à M. Shields qu'il examinerait l'affaire en détail et lui répondrait par écrit. Après de nombreux appels téléphoniques au ministre, M. Shields a reçu une lettre portant la signature du ministre mais rédigée par les bureaucrates, lui disant qu'il ne pouvait rien faire. Les \$310,000 en droits de douane avaient fait leur effet. Ne voyant venir aucun secours, les banques ont demandé la mise sous séquestre de Harry D. Shields Limited.

Cependant, Lorne Shields n'avait pas dit son dernier mot. Il a interjeté appel auprès de la Commission du tarif et une vingtaine de mois plus tard, la Commission a entendu son appel. Il faudrait que tous les députés en lisent le compte rendu. Il porte le n° 1498 et a été entendu les 8 et 9 octobre 1979. La Commission a décidé que les 20 p. 100 de contenu canadien ne se fondaient pas sur les règlements ni sur la loi et que Revenu Canada devait rembourser les droits imposés à l'entreprise de M. Shields. Par la suite, \$230,000 ont été remis au séquestre et quelque \$80,000 en droits de douane ont été annulés. Mais c'était trop tard. Harry D. Shields Limited avait fermé ses portes pour cause de faillite. Près d'une centaine de