



Façonner l'avenir
en toute confiance

Comment les leaders de la fiscalité peuvent s'adapter à l'incertitude commerciale, tarifaire et fiscale actuelle



Meilleure la question, meilleure la réponse.
Pour un monde meilleur.



Programme commercial des États-Unis

Prix de transfert et douanes

Géopolitique

Programme

Programme commercial des États-Unis

Programme commercial de l'administration Trump

“ « Tarif » est pour moi le plus beau mot du dictionnaire; c'est mon mot favori.

Président Donald Trump, 15 octobre 2024

Propositions de tarifs douaniers de Trump

- Au cours de son premier mandat (2017-2021), Trump a imposé des tarifs douaniers de grande ampleur sur les importations de certains pays étrangers ainsi que sur les importations mondiales d'acier et d'aluminium.
- En tant que candidat, il a proposé un vaste éventail de tarifs douaniers, dont les suivants :
 - Tarifs douaniers généraux de 10 à 20 %
 - Tarifs douaniers ciblés selon le pays
 - Tarifs douaniers de 10 à 25 % sur les marchandises provenant de pays qui contribueraient à l'immigration illégale et à la contrebande de fentanyl aux États-Unis
 - Tarifs douaniers de 60 % ou plus sur les importations de certains pays rivaux
 - Tarifs douaniers sur des marchandises spécifiques, comme les automobiles, les semiconducteurs, les produits pharmaceutiques, les métaux, le bois d'œuvre, les produits laitiers et autres

Objectifs de la politique commerciale de l'administration Trump

- Lutter contre des pratiques commerciales jugées déloyales
- Réduire la dépendance envers les adversaires étrangers
- Encourager la relocalisation et la fabrication nationale
- Renforcer la base industrielle de défense
- Augmenter les recettes
- Éliminer le déficit commercial
- Faire progresser les objectifs stratégiques non commerciaux et modifier le comportement des partenaires commerciaux sur certains enjeux, comme :
 - l'immigration
 - le fentanyl
 - la défense et la sécurité

L'administration Trump prend appui sur les mesures commerciales prises lors de son premier mandat et décide unilatéralement d'imposer de nouveaux tarifs douaniers, tout en utilisant la possibilité de tarifs douaniers supplémentaires comme outil de négociation à l'égard d'un éventail d'autres priorités d'ordre politique.

Modification des taux tarifaires et imposition de recours commerciaux par le pouvoir exécutif

International Emergency Economic Powers Act (IEEPA)

- Confère au président de vastes pouvoirs pour régir les opérations économiques après une **déclaration d'urgence nationale**
- Échéancier d'application : immédiat

Article 201 de la Trade Act of 1974

- Autorise de nouveaux droits de douane et d'autres mesures commerciales si l'International Trade Commission juge que l'importation cause, ou menace de causer, un « **préjudice grave** » à l'industrie américaine
- Échéancier d'application : de 6 à 9 mois

Article 301 de la Trade Act of 1974

- Permet au président d'imposer des tarifs douaniers si le représentant au commerce des États-Unis (*United States Trade Representative*) conclut qu'un partenaire commercial se livre à des pratiques qui **entravent ou limitent le commerce américain**
- Échéancier d'application : jusqu'à 18 mois

Article 232 de la Trade Act of 1962

- Permet au président d'ajuster les droits de douane à l'importation si le département du Commerce juge que certains produits **menacent de compromettre la sécurité nationale des États-Unis**
- Échéancier d'application : de 9 à 12 mois

Article 338 de la Trade Act of 1930

- Autorise le président à augmenter les tarifs douaniers d'au plus 50 % ou à bloquer les importations si un partenaire commercial adopte des **pratiques discriminatoires contre les marchandises ou le commerce des États-Unis**
- Échéancier d'application : peut être immédiat

Le pouvoir exécutif est pleinement habilité à ajuster les taux tarifaires et à imposer de nouveaux tarifs douaniers sans l'approbation du Congrès. Sous l'effet de ce pouvoir, il est possible d'accélérer le processus d'enquête qui sous-tend les modifications tarifaires et d'imposer rapidement des tarifs douaniers.

Politiques tarifaires actuelles de l'administration Trump

À l'échelle mondiale

- Tarifs douaniers généraux de 10 % sur presque toutes les importations (sauf les produits nord-américains et certains secteurs)
- Taux tarifaires supérieurs selon le pays (*suspendus jusqu'au 9 juillet*)

Amérique du Nord

- Tarifs douaniers de 25 % sur les marchandises en provenance du Canada et du Mexique non visées par l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis-Mexique (ACEUM) (*taux de 10 % sur les produits énergétiques et la potasse du Canada*)

Chine

- Tarifs douaniers de 20 % sur tous les produits en raison de préoccupations concernant le fentanyl
- Tarifs douaniers de 125 % sur presque tous les produits après l'annonce du 2 avril (*taux réduit à 10 % pendant 90 jours*)
- Élimination de l'exemption *de minimis* pour les importations de faible valeur

Sectorielles

- Tarifs douaniers de 25 % sur les importations mondiales d'acier et d'aluminium
- Tarifs douaniers de 25 % sur les automobiles et les pièces d'automobile
- Enquêtes en cours sur le commerce sectoriel en vertu de l'article 232

Cumul de droits de douane

Chine



Canada/Mexique



Reste du monde



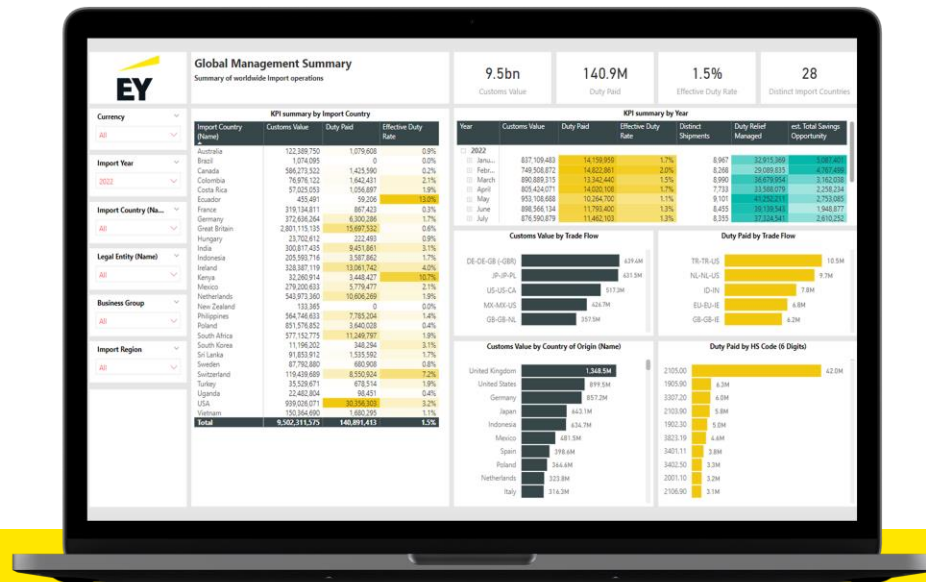
* Il s'agit d'une généralisation pour les produits visés par l'article 232. Des produits qui ne sont actuellement pas visés par l'article 232 peuvent être inclus (p. ex., le cuivre, le bois d'œuvre, etc.).

**Les produits admissibles en vertu de l'ACEUM sont généralement exemptés.

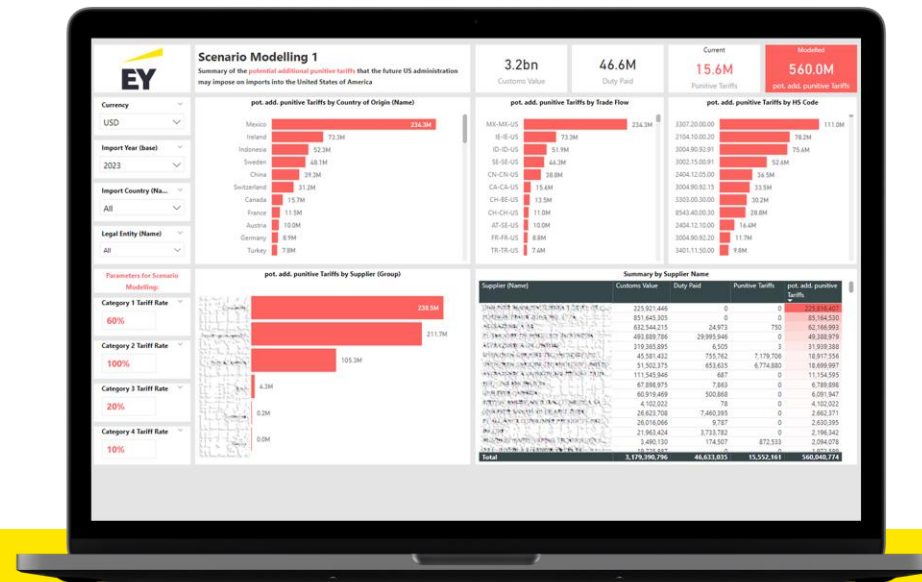
Analyse du commerce international

Les avantages d'une solution complète

Visibilité mondiale



Modélisation de scénarios



Données harmonisées à l'échelle mondiale



Gestion du commerce mondial



Source unique d'informations



Modélisation rapide de scénarios

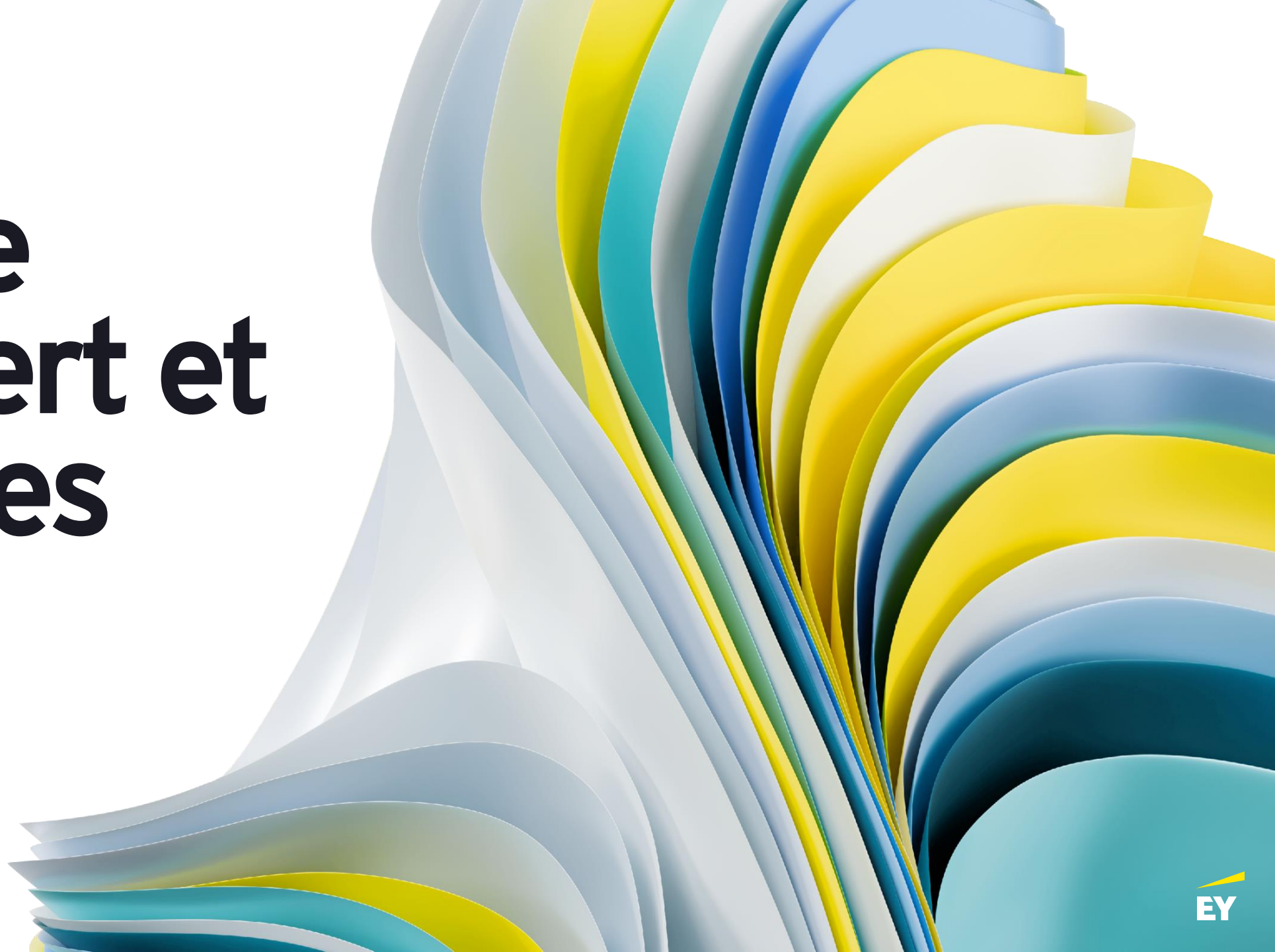


Évaluation des incidences



Planification des mesures d'atténuation

Prix de transfert et douanes



Intersection entre la valeur en douane et le prix de transfert

Les règles en matière d'établissement des prix dans le cadre d'opérations entre parties liées diffèrent pour l'impôt sur le revenu et la valeur en douane

- Les méthodes de calcul de l'impôt sur le revenu sont fondées sur les lignes directrices de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE).
- Les méthodes d'établissement de la valeur en douane sont fondées sur l'accord de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) sur l'évaluation en douane.
- Les approches sont fondamentalement différentes et donnent des résultats contradictoires.

Prix de transfert

Élément à imposer
Période pertinente
Niveau d'application

Revenu net annuel

Dates limites de production de la déclaration

Résultat global

Valeur en douane

Marchandise spécifique

Date de l'importation

Opération

Incidence de la planification douanière sur le prix de transfert

Catégorie	Levier	Considérations relatives au prix de transfert
Processus fiscal et changement touchant le modèle opérationnel	Planification de la première vente destinée à l'exportation	Valeur d'une « aide » et interaction avec les positions existantes en matière de prix de transfert (PT)
	Déviati on des prix des marchandises par rapport aux coûts associés à la marchandise et aux autres coûts	Incidences sur les politiques de PT, les APP, 1059A, BEAT et les considérations relatives à la retenue d'impôt
	Changement du PT et de la valeur en douane	Incidences sur les politiques de PT, les APP, les contrats intersociétés, 1059A
Processus lié à la chaîne d'approvisionnement et changements matériels	Structure de l'importateur non-résident	
	Négociation d'un prix inférieur avec les fournisseurs actuels	Suivi de la rentabilité (PT opérationnel)
	Établissement du lieu d'importation ou de traitement dans une zone franche ou un entrepôt de stockage	Incidences sur les politiques de PT et les contacts intersociétés, nouvelles opérations intersociétés
	Autre source de fournisseurs ou substitution de marchandises pour changer de pays d'origine	Interaction avec les positions existantes relatives à la sous-partie F sur la transformation substantielle et attribution de la valeur aux fins du PT, nouvelles opérations intersociétés, mesures incitatives
	Gestion de la chaîne d'approvisionnement pour le réseau actuel	PT opérationnel, considérations relatives à l'imposition à la sortie, renégociation des arrangements intersociétés
	Révision de la stratégie de marché pour se retirer de certains marchés ou de certaines entreprises qui ne sont pas viables	Considérations relatives à l'imposition à la sortie; récupération des incitatifs
	Modification de l'empreinte stratégique (p. ex., report, fabrication sur place/dans le pays voisin)	Considérations relatives à l'imposition à la sortie; récupération des incitatifs, nouvelles mesures incitatives

Degré accru de changement

Note : Impôt anti-abus pour lutter contre l'érosion de la base d'imposition (BEAT); arrangement préalable en matière de prix de transfert (APP); article 1059A de l'Internal Revenue Code(1059A)

Répercussion de l'incertitude tarifaire et politique sur les organisations

Trésorerie

- Gestion de la fluctuation des flux de trésorerie
- Gestion du risque de change
- Ajustements au programme de fonds de roulement
- Profil de financement externe et interne
- Ajustement au profil de gestion des risques

Fiscalité

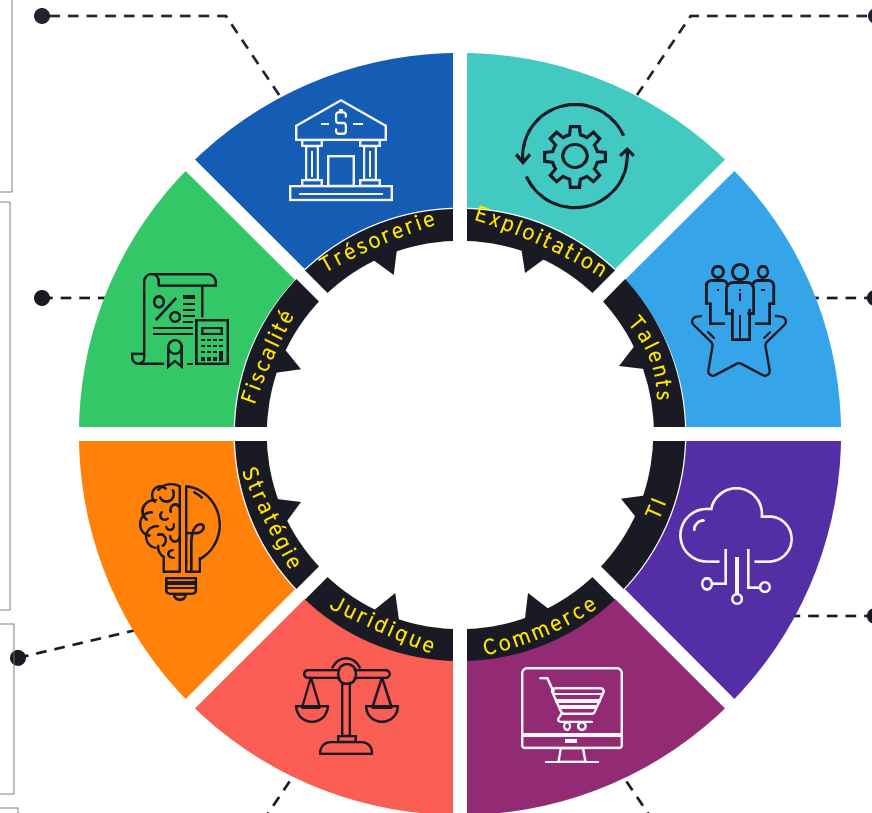
- Chevauchement entre le PT et la valeur en douane
- Imposition à la sortie et récupération des incitatifs
- Modélisation de la gestion des attributs fiscaux et des positions
- Réalignement du programme relatif aux actifs incorporels détenus à l'échelle mondiale (*Global Intangible Property*)
- Modélisation d'éventuelles modifications à la politique fiscale
- Hausse du risque de contestation lié aux changements du modèle opérationnel

Stratégie

- Importantes initiatives de transformation
- Stratégie de fusions et acquisitions (F et A)
- Décisions relatives au portefeuille ou au marché cible

Affaires juridiques

- Révision des contrats (nouvelles modalités et conditions)
- Litige éventuel avec les partenaires d'affaires
- Contestation potentielle auprès du gouvernement



Exploitation (approvisionnement, fabrication, chaîne d'approvisionnement)

- Décisions d'investissement (investissements de capitaux, expansion)
- Réalignement des fournisseurs (renégociation des contrats, des modalités de paiement, de l'approvisionnement)
- Coûts d'entreposage et de transport
- Révision des procédures opérationnelles standard et exceptions
- Frais de recherche et de développement (R et D) pour rendre les produits moins vulnérables à la politique commerciale

Talents

- Structure organisationnelle
- Ralentissement ou pause de la dynamique d'embauche
- Gestion de la rémunération (y compris les avantages sociaux)
- Mesures de la performance
- Alignement de la main-d'œuvre avec les changements opérationnels

TI

- Planification des ressources de l'entreprise (ERP) et autres configurations de systèmes (p. ex., gestion des relations avec les clients [GRC], approvisionnement)
- Démarrage, pause, arrêt des projets de changement de système

Commerce

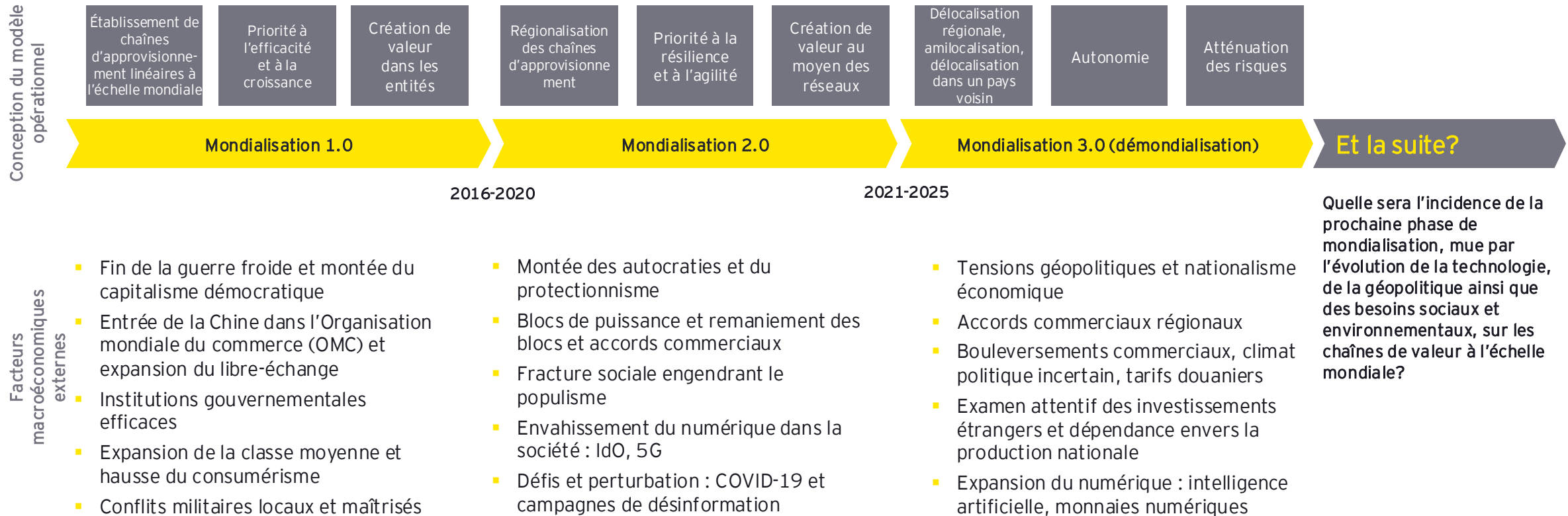
- Répercussion des prix sur la compétitivité et la demande du marché
- Gestion des relations avec les clients
- Négociations des conditions commerciales
- Adaptation de la facturation et du modèle de vente
- Gestion des recouvrements et des paiements

Parties prenantes potentielles

Cadre réglementaire	Technologie	Commerce et chaîne d'approvisionnement	Fiscalité	Énergie et climat	Main-d'œuvre
<p>Chef de la direction</p> <p>Directeur des affaires juridiques</p> <p>Chef des affaires réglementaires</p> <p>Chef de la gestion des risques</p>	<p>Directeur des services technologiques</p> <p>Chef de l'information</p> <p>Chef de la gestion des données</p> <p>Chef de la conformité des TI</p> <p>Chef de la transformation numérique</p>	<p>Chef de la chaîne d'approvisionnement</p> <p>Chef de l'exploitation</p> <p>Chef de la technologie</p> <p>Chef de l'approvisionnement</p> <p>Chef de la logistique</p>	<p>Chef des finances</p> <p>V.-p./chef des services de fiscalité</p> <p>Directeur de la fiscalité</p> <p>Contrôleur général</p>	<p>Chef du développement durable</p> <p>Chef des affaires environnementales</p> <p>Gestionnaire de l'énergie</p> <p>Chef de la responsabilité sociale et d'entreprise</p>	<p>Chef des ressources humaines</p> <p>Chef de la gestion des talents</p> <p>Chef de la diversité, de l'équité et de l'inclusion</p> <p>Chef des relations avec les employés</p>

Géopolitique

Événements géopolitiques ayant une incidence sur les principaux facteurs du contexte opérationnel mondial futur



Des questions?

Si votre question n'a pas trouvé de réponse, veuillez utiliser l'application du forum et l'y soumettre.

Nous communiquerons avec vous sous peu.

Personnes-ressources



Sylvain Golsse

Associé, EY Canada
Commerce international

sylvain.golsse@ca.ey.com



Tara Di Rosa

Associée, EY Canada
Associée, Services de
fiscalité internationale,
Prix de transfert

tara.dirosa@ca.ey.com



Evan Giesemann

Conseiller en chef,
Politique commerciale,
EY États-Unis
Washington Council
Ernst & Young

evan.giesemann@ey.com

Sylvain Golsse

Associé, Commerce international | EY Canada

sylvain.golsse@ca.ey.com

Sylvain Golsse est le leader canadien du groupe Commerce international d'Ernst & Young s.r.l./s.e.n.c.r.l., société canadienne d'Ernst & Young.

Sylvain travaille dans les domaines des douanes et du commerce international depuis plus de 20 ans, dont 5 années dans le secteur du courtage en douane, où il a acquis de l'expérience de première ligne dans tous les aspects des services opérationnels et consultatifs aux clients. Il travaille en étroite collaboration avec des importateurs de tous les secteurs et est souvent sur place afin de les aider à atteindre leurs objectifs d'amélioration continue au sein de leur fonction douanes.

Sylvain a été membre du conseil d'administration de l'Association Canadienne des Importateurs et Exportateurs (I.E. Canada). Il a fait la gestion des volets de commerce international dans le cadre de grands projets mondiaux de gestion de la chaîne d'approvisionnement efficace sur le plan fiscal dans les secteurs des produits de consommation et des produits industriels. Il possède une forte expertise de tous les aspects de l'établissement de la valeur en douane au Canada et aux États-Unis et aide régulièrement des clients dans le cadre de projets de planification et de dossiers de défense en vérification. Sylvain a appuyé des clients non-résidents pour l'application de décisions relatives à la portée de droits antidumping ou compensateurs et dans le cadre d'appels d'offres pour des projets d'infrastructures. Il a en outre conseillé des clients sur des ententes en impartition de services et en services gérés.

Tara Di Rosa

Associée, leader des Services en prix de transfert du Canada
EY Canada

tara.dirosa@ca.ey.com

Tara Di Rosa est associée au sein du groupe des Services internationaux en matière de prix de transfert d'EY à Toronto ainsi que leader du marché canadien, Services de prix de transfert.

Depuis plus de 21 ans, Tara traite de questions liées aux prix de transfert, dont la planification fiscale, la documentation, les établissements stables, les retenues d'impôt, les vérifications fiscales, les règlements auprès des autorités compétentes et les arrangements préalables en matière de prix de transfert. Sa vaste expérience s'étend à plusieurs secteurs, notamment ceux de la fabrication, de la technologie, de l'automobile, de l'alimentation, des produits chimiques, des produits pharmaceutiques, des mines et du commerce de détail.

Tara possède également de l'expérience en matière de planification des prix de transfert et d'études transfrontalières comportant la fourniture de services intersociétés, l'achat, la vente et/ou l'octroi de licences à l'égard de biens incorporels, l'achat et/ou la vente de biens corporels, la location d'équipement et le financement intersociétés, y compris les prêts intersociétés, les garanties et les sensibilités à l'égard des cotes de crédit. Elle aide les clients à élaborer des politiques concrètes en matière de prix de transfert intersociétés et à préparer les analyses et documents pertinents. Elle donne régulièrement des conférences, notamment à l'Institut des cadres fiscalistes.

Tara est titulaire d'un baccalauréat en économie et commerce avec spécialisation en analyse financière de l'Université York à Toronto. Elle détient également le titre d'experte en évaluation d'entreprise, décerné par l'Institut Canadien des Comptables Agréés.

Evan Gieseemann

Conseiller en chef, Politique commerciale, Washington Council
EY États-Unis

evan.gieseemann@ey.com

Evan Gieseemann fait partie du groupe Washington Council d'Ernst & Young (« WCEY ») au sein duquel il offre des conseils en matière de stratégie législative et de politique commerciale et fiscale.

Avant de se joindre au groupe WCEY, Evan a travaillé près de 11 ans au Capitole, notamment à titre de principal conseiller en politiques économiques auprès des membres du Senate Finance Committee et du House Ways and Means Committee de la Chambre américaine des représentants. Dans le cadre de ses fonctions, Evan a contribué à l'adoption de lois historiques, dont l'Inflation Reduction Act, l'Infrastructure Investment and Jobs Act et l'American Rescue Plan Act, ainsi qu'à l'adoption de mesures législatives en matière d'allégement lié à la COVID et à d'autres initiatives clés.

Evan est titulaire d'un baccalauréat de l'Université du Wisconsin et d'une maîtrise en administration des affaires de l'Université de Georgetown.

EY | Travailler ensemble pour un monde meilleur

EY contribue à un monde meilleur en créant de la valeur pour ses clients, pour ses gens, pour la société et pour la planète, tout en renforçant la confiance à l'égard des marchés financiers.

Grâce aux données, à l'intelligence artificielle et aux technologies de pointe, les équipes d'EY aident les clients à façonner l'avenir en toute confiance et proposent des solutions aux enjeux les plus pressants d'aujourd'hui et de demain.

Les équipes d'EY fournissent une gamme complète de services en certification, en consultation et en fiscalité ainsi qu'en stratégie et transactions. S'appuyant sur des connaissances sectorielles, un réseau mondial multidisciplinaire et des partenaires diversifiés de l'écosystème, les équipes d'EY sont en mesure de fournir des services dans plus de 150 pays et territoires.

EY est *All in* pour façonner l'avenir en toute confiance.

EY désigne l'organisation mondiale des sociétés membres d'Ernst & Young Global Limited et peut désigner une ou plusieurs de ces sociétés membres, lesquelles sont toutes des entités juridiques distinctes. Ernst & Young Global Limited, société à responsabilité limitée par garanties du Royaume-Uni, ne fournit aucun service aux clients. Des renseignements sur la façon dont EY collecte et utilise les données à caractère personnel ainsi qu'une description des droits individuels conférés par la réglementation en matière de protection des données sont disponibles sur le site ey.com/fr_ca/privacy-statement. Les sociétés EY ne pratiquent pas le droit là où la loi le leur interdit. Pour en savoir davantage sur notre organisation, visitez le site ey.com.

© 2025 Ernst & Young s.r.l./S.E.N.C.R.L.
Tous droits réservés.

4622066
ED 00

ey.com/fr_ca

