

Lobbying contre les importations

Référence : Bélanger, J. « "Le processus de lobbying est enclenché" (Marcel Dutil, président de Procycle) ». *Le Journal Économique*, 22 septembre 2005.

Mots clés : influence; importation; industrie manufacturière.

Contexte :

Les fabricants de vélos canadiens ont enclenché un processus de lobbying auprès du gouvernement fédéral afin qu'il adopte des mesures protectionnistes relativement aux exportations de vélos en provenance de la Chine.

Problème identifié :

Les entreprises manufacturières canadiennes de vélos ne réussissaient pas à faire concurrence aux importations chinoises.

Causes du problème :

Une entreprise de fabrication de vélos expliquait qu'il était possible de concurrencer les importations en provenance de la Chine lorsqu'il s'agissait de vélos haut de gamme, mais lorsque le vélo était vendu aux détaillants à 225 \$ et moins (environ 400 \$ en magasin), il était impossible pour les fabricants canadiens de compétitionner.

Objectifs à atteindre :

L'objectif à atteindre pour les fabricants de vélos canadiens était d'influencer le gouvernement fédéral pour qu'il mette en place des mesures protectionnistes quant aux importations de vélos d'une valeur de 225 \$ et moins en provenance de la Chine.

Solution envisagée :

La solution envisagée par les fabricants de vélos était d'entamer un processus de lobbying auprès du gouvernement fédéral.

Mise en œuvre de la solution :

Tout d'abord, puisque le gouvernement fédéral avait refusé de suivre les recommandations d'une instance gouvernementale, qui consistaient à instaurer une surtaxe sur l'importation des vélos chinois, les entreprises manufacturières du secteur ont décidé d'entreprendre des actions d'influence. Des démarches étaient prévues auprès du ministère des Finances, qui devait par la suite transmettre les demandes au cabinet ministériel. Il fallait aussi que les fabricants puissent trouver un terrain d'entente avec les associations de détaillants, qui étaient contre l'idée d'une surtaxe, puisque pour les détaillants les exportations asiatiques constituaient des occasions d'affaires très profitables.