

Les tarifs douaniers – le point de vue d'un entrepreneur

Dave Bylsma

Chef adjoint, PHC Canada

Je suis entrepreneur. J'ai bâti une entreprise prospère... oui, au Canada! Être entrepreneur n'est pas mon identité, mais plutôt un ensemble de compétences, une qualification qui me permet, avec une certaine expérience à l'appui, de proposer une vision et une voie à suivre pour notre cher Canada. On a beaucoup écrit sur la « crise » actuelle que nos médias alarmistes aiment appeler une guerre des tarifs avec nos voisins et, bien sûr, nos alliés. Encore une fois, si votre seule source d'information sur le sujet des tarifs était les médias grand public, vous pourriez raisonnablement conclure que le Canada est condamné. Comment pourrions-nous survivre? Que nous réserve l'avenir? Heureusement, nous avons d'autres sources d'information et de perspectives.

Laissez-moi vous donner un bref aperçu de mon expérience professionnelle. En 2008, l'année où le marché immobilier s'est effondré (on ne s'attendait pas non plus à ce que nous y survivions, ironiquement), les experts et les analystes étaient alignés pour annoncer la fin de tout ce qui était associé à l'immobilier : construction, vente, etc.

Je fabrique des portes d'armoires de cuisine de haute qualité. Cela semblait être une catastrophe. Nous avons rapidement vu les entreprises locales réagir : les heures de travail ont été réduites, le personnel a été subventionné et les gouvernements se sont préparés aux conséquences de la crise. Nos sauveurs!

En tant que petite entreprise, nous avons remarqué une tendance : les ébénistes au chômage sont rentrés chez eux, ont nettoyé leur garage et ont commencé à construire cette cuisine pour tante Betty qu'ils n'avaient jamais eu le temps de construire. Et ils venaient me voir pour leurs besoins en portes. Nous avons vu une opportunité. Nous avons rapidement produit un dépliant modéré et l'avons distribué aux employés des entreprises lentes pour leurs projets de garage. Bientôt, la nouvelle s'est répandue et nous sommes devenus occupés... très occupés. Le résultat de considérer les événements comme une opportunité commerciale plutôt qu'une crise a été que l'année 2008 est devenue notre meilleure année jusqu'à ce point plutôt que la fête des angoisses attendue. Tout simplement, les entrepreneurs pivotent, ils sont agiles, ils reconnaissent les opportunités et ils sautent dessus.

Ceux qui n'ont pas la capacité de voir les opportunités et d'agir ont simplement réagi, ont tendu leur chapeau pour obtenir de l'aide pour survivre à la crise et ont espéré que le gouvernement papa les choisirait lorsqu'il choisirait les gagnants et les perdants.

Nous, Canadiens, pouvons saisir l'opportunité qui nous est offerte et trouver des solutions innovantes ou nous pouvons nous vautrer dans la boue de l'apitoiement sur nous-mêmes et tendre la main à notre gouvernement pour qu'il remarque notre situation difficile et nous sauve.

Nous avons une opportunité qui frappe à nos portes nationales!

Reconnaissons tous que le président des États-Unis ne s'intéresse qu'à être le leader de son pays. Les intérêts de l'Amérique sont ses intérêts, rien de plus, rien de moins. Il a mis son pays au défi de changer de cap, et il le fera. Les États-Unis regorgent d'opportunistes, bons et mauvais. Ceux qui sont coincés dans des ornières échoueront, mais de leurs décombres naîtront une vigueur et un zèle nouveaux.

La même chose peut être faite dans notre cher pays. Le slogan initial « Achetez canadien » était modeste, mais solide. Mais les plus novateurs répondront par « Fabriquez canadien. »

Si les dirigeants de notre pays saisissaient cette opportunité qui nous est donnée et proposaient une vision pour que les entrepreneurs canadiens se lèvent et réagissent avec une vision pour bâtir des entreprises véritablement canadiennes, le Canada pourrait s'élever plus haut que jamais auparavant.

OU, nous pouvons nous vautrer dans une mer d'apitoiement sur nous-mêmes et déplorer que le « mauvais homme orange » ait détruit notre pays.

Que comptez-vous faire? Avez-vous une idée qui pourrait bien être à l'origine d'une nouvelle entreprise canadienne? Tel un phénix renaissant de ses cendres, symbole de renouveau et de capacité à surmonter l'adversité, allez-vous changer de cap, reconnaître une opportunité et la saisir?

Le PHC, avec ses politiques fortes de libre marché, est bien placé pour transmettre exactement ce message. Donnons du pouvoir à notre classe marchande et manufacturière, élargissons nos horizons et libérons notre potentiel. Un renouveau de la résilience et de l'ingéniosité canadiennes et de la production, ici même au Canada, des produits de base dont nous avons tous besoin... est attendu depuis longtemps. Nous sommes Canadiens et... nous avons ce qu'il faut!

Nous, du Parti de l'Héritage Chrétien, sommes des entrepreneurs et des ambassadeurs dans le monde politique, qui réfléchissons « en dehors des sentiers battus » pour réimaginer un Canada prospère et prospère dans un monde d'adversité. Joignez-vous au PHC du Canada dès aujourd'hui.¹

Notes de bas de page

¹ www.chp.ca/accueil/Rejoignez-nous

Parti de l'Héritage Chrétien du Canada

chp.ca/fr/accueil • NationalOffice@chp.ca • 1-888-VOTE-CHP (868-3247)

PO Box 4958, Station E, Ottawa, Ontario K1S 5J1

Autorisé par l'agent principal du Parti de l'Héritage Chrétien du Canada et peut être copié.
