Annonce de tarifs douaniers américains : répercussions et stratégies commerciales pour les entreprises canadiennes et québécoises

27 novembre 2024

Auteurs

André Vautour

Associé, Avocat

Édith Jacques

Associée, Avocate

Christian Chidiac

Avocat principal

Près de quatre ans après l'entrée en vigueur de l'Accord Canada–États-Unis–Mexique (l'« **ACEUM** » ou l'« **Accord** »), le président américain élu Donald Trump a annoncé le 25 novembre dernier qu'il entendait mettre en place des droits de douane de 25 % sur tous les produits entrant aux États-Unis en provenance du Canada et du Mexique, dès la première journée de sa présidence, soit le 20 janvier. Donald Trump a indiqué que ces droits de douane demeureront en vigueur jusqu'à ce que le Canada et le Mexique renforcent leurs politiques frontalières, qu'il estime responsables de l'augmentation de l'immigration irrégulière et du trafic de drogues dévastatrices aux États-Unis.

À titre de rappel, les dispositions actuelles de l'ACEUM prévoient un accès sans tarif aux marchés américains pour la plupart des produits canadiens et québécois. Le Président Trump a répété son intention de mettre en place de tels tarifs douaniers à plusieurs reprises depuis son annonce de la fin novembre. Toutefois, aucune mesure réelle n'a encore été prise pour imposer ces tarifs douaniers. Il semble tout de même exister plusieurs dispositions législatives sur lesquelles son administration pourrait s'appuyer pour mettre en place une telle mesure.

Son administration pourrait notamment invoquer l'exception des intérêts essentiels de sécurité prévue dans l'ACEUM, laquelle permet à une partie à l'Accord d'appliquer toute mesure jugée nécessaire afin de protéger ses intérêts de sécurité essentiels, l'exception relative à la sécurité nationale contenue dans la *Trade Expansion Act of 1962*, sur laquelle la première administration du président Trump s'était basée en 2018 pour instaurer des droits de douane sur les importations

Copyright (c) Lavery, de Billy, S.E.N.C.R.L. - L.L.P.

américaines de certains produits d'acier et d'aluminium, ou encore invoquer les dispositions de la *National Emergencies Act*.

Cette annonce a justement provoqué une onde de choc au sein des classes politiques et des communautés d'affaires canadienne et québécoise en raison des relations commerciales étroites qu'entretiennent les États-Unis avec le Canada, y compris le Québec.

En effet, au cours du premier trimestre de 2024 seulement, les exportations de marchandises du Québec vers les États-Unis se sont élevées à 21,2 milliards de dollars canadiens, représentant près de 74,6 % des exportations internationales de marchandises de la province, faisant des États-Unis le principal partenaire commercial du Québec sur la scène mondiale. Ainsi, l'imposition de droits de douane de 25 % aurait un impact considérable sur nos entreprises qui dépendent fortement du marché américain pour l'exportation de leurs produits, les rendant moins concurrentielles sur le marché américain. Une telle mesure pourrait notamment s'avérer particulièrement préjudiciable pour l'industrie forestière canadienne, alors que le bois d'œuvre est déjà frappé durement par des droits de douane de près de 15 %.

L'impact de ces droits de douane protectionnistes serait également considérable sur l'économie américaine. Bien qu'à court terme, ceux-ci pourraient bénéficier à certains fabricants et producteurs domestiques, ils seraient vraisemblablement susceptibles à plus long terme de nuire à l'économie américaine dans son ensemble en raison de l'augmentation des coûts des intrants utilisés par de nombreux manufacturiers américains et de la perturbation des chaînes d'approvisionnement établies, notamment dans les industries automobile et de l'acier. Ainsi, pour maintenir leur rentabilité, plusieurs entreprises américaines pourraient être contraintes de répercuter ces coûts supplémentaires sur leurs consommateurs finaux en augmentant le prix de leurs produits, ce qui mènerait incontestablement à une autre vague inflationniste, sans compter les potentielles mesures de rétorsion que voudrait possiblement mettre en place le gouvernement canadien en réponse à ces droits de douane et qui pourraient affecter certaines sphères de l'économie américaine.

Bien que des mécanismes en lien avec le règlement de différends soient prévus dans l'ACEUM, il est peu probable que ceux-ci amoindrissent à court terme les répercussions que pourraient avoir les mesures qu'envisage d'imposer l'administration Trump, une décision finale en vertu de ces mécanismes pouvant prendre beaucoup de temps. L'annonce faite le 25 novembre pourrait également servir de levier pour la nouvelle administration américaine dans le cadre des futures négociations sur le renouvellement de l'ACEUM, dont les discussions préparatoires commenceront l'année prochaine, ou encore pour entreprendre des négociations en vue de la conclusion d'un accord de libre-échange distinct entre les États-Unis et le Canada, excluant le Mexique. Les entreprises canadiennes auraient aussi intérêt à encourager les différentes associations commerciales dont elles sont membres à entreprendre des démarches de lobbying tant auprès des décideurs américains qu'auprès de leurs entreprises clientes aux États-Unis pour exposer les impacts néfastes que les droits de douane annoncés sont susceptibles d'avoir sur les entreprises américaines.

Dans l'attente d'une annonce plus détaillée, notamment concernant d'éventuelles exemptions tarifaires spécifiques, les entreprises doivent prêter une attention accrue au choix de leurs futurs partenaires commerciaux. Dans un contexte économique mondial de plus en plus protectionniste, une stratégie de diversification de ses partenaires commerciaux constitue la meilleure défense d'une entreprise pour atténuer les risques liés aux politiques tarifaires d'un pays en particulier. L'Accord économique et commercial global signé par le Canada et l'Union européenne en 2017 et dans la négociation duquel notre cabinet a été impliqué, peut s'avérer une solution intéressante à cet égard.

Notre équipe de professionnels en droit commercial et en fiscalité est disponible pour vous aider à naviguer les enjeux soulevés par cette annonce. Nous mettons notre expertise à votre service pour vous accompagner dans vos négociations commerciales et élaborer des stratégies visant à atténuer

Copyright (c) Lavery, de Billy, S.E.N.C.R.L. - L.L.P.

l’impact que l’augmentation tarifaire annoncée pourrait avoir sur votre entreprise.

Copyright (c) Lavery, de Billy, S.E.N.C.R.L. - L.L.P.