



Alerte en douanes canadiennes et en commerce mondial

Le président élu Trump pourrait-il se retirer de l'ALÉNA?

Le 18 janvier 2017

Introduction

Le président élu, Donald Trump, prépare une réforme majeure de la politique commerciale américaine. La note de service rédigée par son équipe de transition fait état d'un plan de 200 jours axé sur cinq grands objectifs commerciaux, le premier étant la renégociation de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA) ou le retrait de celui-ci. Le président élu a l'intention de déclencher une étude sur la marche à suivre pour le retrait éventuel de l'ALÉNA et les conséquences d'un tel retrait dès son investiture. Il envisage un retrait officiel de l'ALÉNA au plus tard le 200^e jour suivant son entrée en fonction¹.

Personnes-ressources : Leaders de la pratique des douanes:

[Daniel Kiselbach](#)

Associé, Droit fiscal Deloitte

Tél. : 604-640-3821

[Lisa Zajko](#)

Directrice principale, leader nationale, Douanes et commerce mondial, Deloitte

Tél. : 416-643-8922

Autres Personnes-ressources : Vancouver

[Janice Roper](#)

Associée, leader nationale, Taxes indirectes, Deloitte

Tél. : 604-640-3353

Le plan envisagé par Trump représente un changement de cap majeur. D'après la note de service de l'équipe de transition, l'Administration Trump viendra mettre un terme à des décennies de politiques commerciales axées sur la conciliation. De nouveaux accords commerciaux seront négociés en tenant compte, d'abord et avant tout, des intérêts des entreprises et des travailleurs américains². Dans le cadre du plan commercial, le président élu pourrait envisager l'imposition de droits tarifaires de 35 p. 100 sur les biens provenant du Mexique et imposer des sanctions aux compagnies américaines ayant déménagé leurs usines au Mexique. Le gouvernement américain envisage le retrait de l'ALÉNA notamment parce que le Mexique risque de s'opposer à une augmentation draconienne des droits tarifaires³. De plus, Trump sera probablement un ardent défenseur de la loi dite *Buy American Act of 1933* et des dispositions *Buy America*⁴. Il se pourrait donc qu'il abolisse les exemptions connexes prévues aux termes de l'ALÉNA⁵. Il pourrait également être tenté d'abolir le mécanisme de règlement des différends en matière d'investissement, prévu au chapitre 11 de l'ALÉNA⁶.

Les chefs de gouvernement n'ont pas tardé à réagir après l'élection américaine. Ainsi, le lendemain de la victoire de Trump, le premier ministre du Canada, Justin Trudeau, a annoncé que le Canada était prêt à renégocier l'ALÉNA⁷. Les représentants du Mexique ont également fait savoir qu'ils étaient ouverts au dialogue⁸.

Les dirigeants d'entreprises surveillent de près les activités du président élu relativement à l'ALÉNA. Les partisans de l'ALÉNA font remarquer que les importateurs, les exportateurs et les investisseurs créent des entreprises en fonction des règles en matière de libre-échange et d'investissement prévues dans l'ALÉNA depuis 22 ans. L'économie nord-américaine fortement intégrée repose sur ces règles. Certains espèrent que le protectionnisme américain se traduira par des politiques plus pragmatiques⁹.

Cependant, le président élu Trump pourrait mettre son plan à exécution. Les opposants à l'ALÉNA partagent son opinion puisqu'ils estiment que le Mexique a été le principal bénéficiaire de l'ALÉNA, alors que l'ALÉNA a entraîné des pertes pour le secteur manufacturier aux États-Unis. Ainsi, neuf des dix dernières usines de montage d'automobiles annoncées en Amérique du Nord ont été ou seront construites au Mexique¹⁰. Même si Trump cible les relations commerciales avec le Mexique, le Canada pourrait subir les contrecoups d'une renégociation de l'ALÉNA¹¹.

Il est difficile de prédire ce qui se passera si les États-Unis se retirent de l'ALÉNA. D'aucuns craignent que les relations commerciales canado-américaines en souffrissent. D'autres pensent que les échanges et investissements transfrontaliers pourraient disparaître en Amérique du Nord, ce qui paralyserait certains secteurs d'activité et déclencherait une guerre commerciale¹². Le présent document vise à vous fournir des renseignements afin de vous aider à évaluer la situation en indiquant si le président élu peut se retirer de l'ALÉNA une fois qu'il entrera en fonction, et en vous indiquant quelques-unes des répercussions possibles.

Controverse

Le président élu Trump prétend que l'ALÉNA est le pire accord commercial jamais approuvé par son pays, et que les bons emplois américains se retrouvent au Mexique¹³. Il a été question des effets néfastes possibles de l'ALÉNA sur l'emploi bien avant sa ratification. Ross Perot, l'un des candidats à la présidentielle américaine de 1992, avait dit que la signature de l'ALÉNA risquait d'entraîner la disparition massive d'emplois aux États-Unis. Il était

Satinder Bains

Directeur principal, Deloitte
Tél. : 604-640-5074

Alison Brady

Directrice principale, Deloitte
Tél. : 604-640-3071

Elizabeth Peon Valle

Directrice, Deloitte
Tél. : 604-640-3354

Calgary

R. Jason Riche

Associé, Deloitte
Tél. : 403-267-1702

Toronto

Frank Caruso

Directeur principal, Deloitte
Tél. : 416-601-5281

Montréal

Robert Demers

Associé, Deloitte
Tél. : 514-393-5156

même allé jusqu'à prédire la perte de cinq millions d'emplois américains. Il avait tort¹⁴. Les économistes et politiciens, pour leur part, avaient prédit une augmentation draconienne du nombre d'emplois. Ils avaient tort eux aussi. Les pertes d'emplois américains résultant de l'ALÉNA ont été minimales¹⁵.

Les experts en commerce soutiennent que l'ALÉNA n'est pas à blâmer et que ce sont d'autres facteurs qui influent sur l'emploi aux États-Unis, notamment l'essor de la Chine dans le secteur manufacturier, les innovations technologiques, la robotique et la fluctuation monétaire¹⁶. Quelle que soit la raison, de nombreux travailleurs américains ont perdu leur emploi après le déménagement de leur entreprise à l'étranger. L'appui du président élu Trump vise notamment les travailleurs déplacés qui ne sont pas en mesure de se recycler pour trouver un nouvel emploi¹⁷.

L'industrie automobile est l'un des exemples les plus frappants. L'ALÉNA a transformé cette industrie, possiblement au profit du Mexique et au détriment du Canada, et réduit l'ancienne domination du Midwest américain¹⁸. En 2015, le Mexique était le quatrième plus gros exportateur d'automobiles au monde. Il produisait alors environ 3,5 millions de voitures par année. D'ici 2020, on s'attend à ce qu'il produise 5 millions d'automobiles. Les opposants à l'ALÉNA citent souvent cet exemple pour justifier la nécessité, pour les États-Unis, d'imposer des droits tarifaires plus élevés afin de protéger les emplois américains¹⁹.

D'autre part, certaines entreprises américaines et leurs travailleurs dépendent de l'accès aux marchés offert par les accords de libre-échange comme l'ALÉNA. Quant aux exportateurs américains, les accords de libre-échange leur offrent un accès crucial aux marchés étrangers. Les partisans de l'ALÉNA affirment que cet accord a entraîné de nombreux bienfaits sur le plan économique²⁰. Les statistiques ci-après montrent à quel point les échanges et investissements canado-américains ont augmenté :

- En 2015, la valeur des échanges de produits et de services entre le Canada et les États-Unis atteignait près de 881 milliards de dollars canadiens.
- Le Canada est le deuxième plus gros marché d'exportation pour les services américains. Les échanges de services entre le Canada et les États-Unis représentaient près de 122,8 milliards de dollars en 2015 (une augmentation de 205,1 p. 100 depuis 1993).
- Les États-Unis ont été le principal marché d'exportation pour les biens canadiens en 2015. Quant au Canada, il a été le principal marché d'exportation pour 35 états américains.
- Le Canada a été le principal fournisseur étranger d'énergie aux États-Unis.
- Le Canada a également été la principale source cumulative d'investissements étrangers directs aux États-Unis²¹.
- Près de neuf millions d'emplois américains dépendent des investissements canadiens et des échanges commerciaux canado-américains²².

En bref, les entreprises et les travailleurs semblent avoir tiré profit de l'accord commercial nord-américain trilatéral intégré qu'est l'ALÉNA²³. De plus, les entreprises et les consommateurs ont bénéficié d'une réduction des prix sur les importations en vertu de l'ALÉNA. Or, l'abolition de l'ALÉNA et l'augmentation des droits tarifaires sur les produits entraîneraient une augmentation du prix des importations²⁴. Comme l'a fait remarquer un observateur : « les avantages sont très réels et on doit en tenir compte » [traduction libre]²⁵. Le Canada risquerait de subir un sérieux ralentissement économique en l'absence d'un accord de libre-échange avec les États-Unis²⁶. D'après une prédiction, la réduction du PIB pourrait aller jusqu'à 4 p. 100. La situation serait donc pire que lors de la récession de 2008, et les répercussions pourraient s'avérer plus importantes dans le sud-ouest de l'Ontario²⁷.

ALECEU et ALÉNA Négociation/Mise en œuvre

Malgré les doutes concernant les répercussions de l'ALÉNA sur les emplois, les Républicains et les Démocrates avaient appuyé la mise en œuvre de l'ALÉNA. C'est Ronald Reagan qui avait proposé la mise en place d'un marché commun et d'une zone de libre-échange en Amérique du Nord, dans son programme électoral lors de la campagne présidentielle de 1980²⁸. Le Congrès américain a adopté la loi dite *Trade and Tariff Act of 1984* après son élection, ce qui lui a permis de négocier rapidement l'accord de libre-échange²⁹.

Le premier ministre de l'époque, Brian Mulroney, a négocié l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALECEU) avec le président Reagan et cet accord a été signé en 1988. Il a été mis en application au Canada suite à l'adoption de la *Loi de mise en œuvre de l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis*, en 1989³⁰.

En 1991, le Canada a sollicité l'adhésion à l'accord de libre-échange entre les États-Unis et le Mexique. Les négociations subséquentes ont donné lieu à l'ALÉNA, qui a été signé par le Canada, le Mexique et les États-Unis, en 1992³¹.

Le Canada, les États-Unis et le Mexique ont ratifié l'ALÉNA en 1993³². La Chambre des représentants a adopté la loi dite *North American Free Trade Agreement Implementation Act* le 17 novembre 1993³³. Le projet de loi a été déposé au Sénat américain le 20 novembre 1993³⁴. L'ALÉNA a été promulgué par le président Clinton le 8 décembre 1993 et il est entré en vigueur le 1^{er} janvier 1994³⁵. Depuis, l'ALÉNA a la priorité sur l'ALECEU (mais ne l'a pas remplacé).

Retrait de l'ALÉNA

Facteurs à prendre en considération

De nombreux facteurs doivent être pris en considération pour évaluer les conséquences possibles de la décision éventuelle des États-Unis de se retirer de l'ALÉNA. L'un de ces facteurs réside dans la question de savoir si l'ALECEU continuerait de s'appliquer ou non. Lors de sa mise en œuvre, l'ALECEU constituait le plus gros accord de libre-échange bilatéral jamais signé.

En vertu de l'article 103 de l'ALÉNA, les signataires reconnaissent leurs droits et obligations respectifs aux termes de l'*Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce* et des autres accords auxquels ils sont partis. Conformément à l'article 103, en cas d'incompatibilité entre l'ALÉNA et les autres accords, c'est l'ALÉNA qui prévaudrait, sauf disposition contraire. L'ALECEU pourrait donc permettre le libre-échange entre le Canada et les États-Unis si les États-Unis se retiraient de l'ALÉNA³⁶.

Un autre facteur à prendre en considération : le retour à la situation antérieure au libre-échange. L'année dernière, les États-Unis ont exporté plus de biens au

Canada et au Mexique que vers leurs dix autres principaux marchés d'exportation combinés³⁷. Or, avant l'ALÉNA, le Canada imposait des droits tarifaires moyens de 9,7 p. 100 sur les importations américaines, alors que les États-Unis imposaient des droits tarifaires moyens de 5,1 p. 100 sur les importations canadiennes³⁸. Il se pourrait donc que les exportations canadiennes et américaines diminuent et que les frais d'importation soient plus élevés³⁹.

Conformément à l'alinéa 125e) de la loi américaine dite *Trade Act of 1974*, les droits tarifaires américains pourraient rester en vigueur pour une année après le retrait de l'ALÉNA par les États-Unis. En tant que président des États-Unis, Donald Trump pourrait augmenter les droits tarifaires après le retrait de l'ALÉNA et, pour procéder à une augmentation draconienne (disons 35 p. 100), il pourrait invoquer la loi dite *Trade Act of 1974* ou d'autres lois du Congrès américain, en alléguant des pratiques commerciales déloyales, la sécurité nationale ou d'autres menaces⁴⁰.

La question de savoir si les emplois américains reviendraient en l'absence d'un accord de libre-échange entre les États-Unis, le Canada et le Mexique semble discutable. Ceux qui pensent que les emplois américains ne reviendront pas nécessairement font remarquer que les entreprises visées pourraient déménager leurs opérations dans d'autres pays où les coûts seraient encore moins élevés. Ainsi, les usines du Mexique pourraient déménager en Chine plutôt que de revenir aux États-Unis⁴¹.

Enfin, la renégociation des dispositions de l'ALÉNA ou le retrait de l'ALÉNA par les États-Unis risque d'engendrer des différends commerciaux. En dernier ressort, les deux autres signataires de l'ALÉNA, soit le Canada et le Mexique, pourraient déclencher une guerre commerciale et prendre des mesures de représailles à l'endroit des États-Unis. Ainsi, le Canada pourrait imposer des droits dissuasifs sur les produits américains ou limiter, voire bloquer les investissements américains⁴².

L'équipe de transition du président élu veut notamment inclure deux des principaux enjeux commerciaux litigieux dans les discussions entre le Canada et les États-Unis au sujet de l'ALÉNA. Le premier vise les exportations de bois d'œuvre. L'Accord sur le bois d'œuvre signé en 2006, qui a permis d'assurer stabilité et prévisibilité, est échu depuis le 12 octobre 2015 et le Canada et les États-Unis n'ont pas réussi à s'entendre sur un nouvel accord. Le Canada est prêt à soumettre une contestation à l'Organisation mondiale du commerce (OMC) relativement aux droits tarifaires imposés par les États-Unis sur le bois d'œuvre advenant l'impossibilité d'en venir à une entente négociée⁴³.

Le deuxième enjeu concerne les règles relatives à l'étiquetage obligatoire du pays d'origine. Ces règles visent les règles américaines relatives à l'étiquetage de la viande et en vertu desquelles le bœuf et le porc étranger vendus aux États-Unis doivent porter une étiquette indiquant leur origine et obligeant les parcs d'engraissement et les usines d'emballage américains à garder séparément le bétail et la viande provenant du Canada. En 2015, l'OMC a déclaré que ces règles allaient à l'encontre des règles commerciales internationales et exigé leur abolition.

Article 2205 de l'ALÉNA

Le président américain Donald Trump pourrait signifier un avis de retrait écrit au Canada et au Mexique, provoquant ainsi le retrait des États-Unis de l'ALÉNA. Il a promis d'invoquer l'article 2205 de l'Accord si le Canada et le Mexique refusent de renégocier l'ALÉNA⁴⁴. L'article 2205 de l'ALÉNA permet le retrait d'un des signataires, comme suit :

Article 2205 : Retrait

Une Partie pourra se retirer du présent accord six mois après avoir signifié un avis de retrait écrit aux autres Parties. Si une Partie se retire de l'accord, celui-ci demeurera en vigueur pour les Parties subsistantes⁴⁵.

Il est difficile de prédire exactement ce qui se passerait si les États-Unis signifiaient un avis de retrait en vertu de l'article 2205 de l'ALÉNA. Il y a peu de précédents. La dernière fois que les États-Unis se sont retirés d'un accord commercial remonte à 1866⁴⁶.

D'après un avocat américain pratiquant dans le domaine du droit commercial, les importateurs américains intenteraient des poursuites à l'endroit des États-Unis dès le lendemain⁴⁷. Par contre, un autre avocat américain pense qu'une poursuite intentée par les importateurs afin de contester le pouvoir du président américain de se retirer de l'ALÉNA serait probablement rejetée au motif qu'elle soulèverait une question politique non justiciable puisque certaines questions sont de nature politique et sont mieux réglées dans le cadre du processus politique (plutôt que par des tribunaux)⁴⁸.

Accord exécutif du Congrès

Introduction

L'article 2205 de l'ALÉNA permet le retrait d'une des parties. Par contre, l'ALÉNA ne désigne pas la personne responsable de la signification du retrait pour le compte des États-Unis ni la façon de procéder pour prendre une décision concernant le retrait. Il est donc utile de revoir le processus d'adoption de l'ALÉNA. Aux États-Unis, l'ALÉNA avait été approuvé par voie d'accord exécutif du Congrès. Le président américain ne semble donc pas avoir le pouvoir d'abroger unilatéralement les dispositions de la loi dite *North American Free Trade Agreement Implementation Act*. Seul le Congrès a le pouvoir d'abolir ou de modifier ce texte de loi.

Aux États-Unis, le processus de conclusion d'accords internationaux exécutoires emprunte deux voies séparées. Premièrement, il y a la « treaty clause » (clause du traité) en vertu de l'article II de la Constitution américaine, qui exige l'accord de deux tiers des membres du Sénat pour que l'accord ait force de loi. Deuxièmement, il y a l'« accord exécutif du Congrès ». Un tel accord peut être approuvé par le Congrès au moyen de l'adoption d'une loi ordinaire par les deux Chambres et de sa promulgation par le président américain⁴⁹.

L'ALÉNA est un exemple d'accord exécutif du Congrès⁵⁰. Les États-Unis ont signé l'ALÉNA en 1992. Cet accord avait été négocié par le président américain, qui l'a ensuite soumis au Congrès en vertu des dispositions des lois dites *Omnibus Trade and Competitiveness Act of 1988 [OTCA]* et *Trade Act of 1974*⁵¹. La première stipulait que les accords négociés en vertu de ses dispositions ne pouvaient pas être mis en application aux États-Unis avant d'être présentés au Congrès sous forme de projet de loi de mise en œuvre promulgué par la suite⁵². Ce type de législation est considéré comme une adoption accélérée ou express. Les procédures d'adoption accélérée sont prévues à l'alinéa 151a) de la loi dite *Trade Act of 1974*. L'expression « implementing bill » (loi d'exécution ou de mise en œuvre) est définie à ce même alinéa et signifie un projet de loi renfermant, entre autres choses, une disposition qui approuve l'accord commercial et les dispositions nécessaires pour l'adoption de cet accord. Une fois adopté, l'ALÉNA est devenu un accord exécutif du Congrès.

Considérations juridiques

Le président Trump pourrait-il signifier un avis de retrait de l'ALÉNA et annuler ainsi cet accord exécutif du Congrès? D'après un auteur, seul le président américain a le pouvoir de signifier un avis au nom des États-Unis en vue du retrait d'une convention ou d'un accord comme l'ALÉNA⁵³. Cependant, les travaux d'un avocat en droit constitutionnel laissent entendre qu'une telle autorisation est assujettie au contrôle du Congrès :

[...] même une analyse superficielle de ce domaine incertain permet d'en venir à une conclusion claire : le contrôle du Congrès sur le retrait d'un accord exécutif du Congrès a beaucoup plus d'importance que le contrôle du Congrès sur le retrait d'accords (traduction libre)⁵⁴.

En cas d'accord exécutif du Congrès, le Congrès approuve la législation nécessaire pour autoriser ou approuver un accord. Le président gère les négociations entourant l'accord, puis fait part de l'approbation officielle de l'accord (conformément à l'autorité ou à l'approbation du Congrès), liant ainsi les États-Unis.

En bref, le processus de conclusion d'accords exécutifs du Congrès est plus complexe que le retrait d'un accord. De plus, en supposant qu'un président américain puisse procéder au retrait unilatéral des États-Unis en ce qui a trait à un accord exécutif du Congrès en signifiant le retrait aux autres parties, le retrait présidentiel n'entraînerait pas l'abolition de la loi d'exécution de l'accord en question. Seul le Congrès peut abolir ce texte de loi étant donné que les lois d'exécution d'accords exécutifs du Congrès sont des lois fédérales⁵⁵.

Décrets présidentiels

La possibilité, pour un président américain en exercice, d'émettre un décret présidentiel faisant état de mesures allant à l'encontre de la *North American Free Trade Agreement Implementation Act (Loi de mise en œuvre de l'Accord de libre-échange nord-américain)* mérite qu'on s'y attarde⁵⁶. Conformément à l'article II de la Section 1 de la Constitution américaine, le président des États-Unis d'Amérique est investi du pouvoir exécutif⁵⁷. Les décrets présidentiels ont le même poids légal que la législation ratifiée par le Congrès. Ils peuvent faire l'objet d'un recours procédural par le Congrès et d'une révision judiciaire⁵⁸.

Si, toutefois, le président américain Trump émet, en vertu de l'article 2205, un décret-présidentiel faisant état de la signification d'un avis de retrait des États-Unis concernant l'ALÉNA, d'autres mesures peuvent s'avérer nécessaires⁵⁹. La loi est floue, mais il semble qu'il ne pourrait pas procéder unilatéralement au retrait de la loi d'exécution de l'ALÉNA après son investiture. De façon générale, une loi américaine comme la *North American Free Trade Agreement Implementation Act (Loi de mise en œuvre de l'Accord de libre-échange nord-américain)* reste en application tant qu'elle n'est pas abrogée ou modifiée par le Congrès.

Résumé

Le présent article portait sur la question de savoir si le président élu Trump pourrait se retirer unilatéralement de l'ALÉNA après son investiture. Les conséquences d'un tel retrait ne sont pas claires. Cependant, l'ALECEU pourrait permettre le libre-échange entre le Canada et les États-Unis si les États-Unis se retiraient de l'ALÉNA. Les partisans de l'ALÉNA prétendent que l'abolition de l'ALÉNA pourrait avoir des répercussions majeures et entraîner des conséquences défavorables imprévues pour les États-Unis. L'article 2205 de l'ALÉNA stipule que les signataires peuvent se retirer de l'accord en donnant un préavis écrit de six mois. Cependant, même si Donald Trump pouvait donner un tel préavis, il faudrait quand même tenir compte des dispositions de la *North*

American Free Trade Agreement Implementation Act (Loi de mise en œuvre de l'Accord de libre-échange nord-américain).

Daniel Kiselbach, associé, Droit fiscal Deloitte S.E.N.C.R.L./s.r.l.

-
- ¹ Zeeshan Aleem, « Here's what will actually happen if Trump withdraws from NAFTA. It's not pretty », *Vox* (16 novembre 2016).
 - ² Tal Kopan, « Trump transition memo: Trade reform begins Day 1 », *CNN* (16 novembre 2016).
 - ³ Supra note 1; Entrevue avec Scott Pelly, animateur de l'émission *60 Minutes*, « NAFTA, a disaster and I'll renegotiate, says Donald Trump », *CBC News, Business* (25 septembre 2015); Bradford Wernle, « NAFTA: Free trade, with uneven effects », *Automotive News* (19 septembre 2016).
 - ⁴ Supra, note 1; Tania Kohut, « How Canada could fight a Donald Trump 'Buy America' policy », *Global News* (25 novembre 2016).
 - ⁵ Pour plus de renseignements au sujet de l'ALÉNA et des dispositions de la loi dite « Buy America », voir le Service des délégués commerciaux du Canada, « La *Buy American Act* et les dispositions *Buy America* », date de modification : le 2 février 2016.
 - ⁶ Supra, note 3.
 - ⁷ « Canada PM says ready to renegotiate NAFTA with Trump », *AFP* (10 novembre 2016).
 - ⁸ « NAFTA Can be discussed, but not renegotiated, says Mexico », *BBC* (11 novembre 2016).
 - ⁹ Wernle, supra, note 3.
 - ¹⁰ *Ibid.*; Neil Irwin, « Donald Trump trashes NAFTA. But unwinding it would come at a huge cost », *The New York Times* (3 octobre 2016); supra, note 3.
 - ¹¹ L. Ian MacDonald, « Canada isn't speaking from strength on NAFTA », *iPolitics* (10 novembre 2016).
 - ¹² *Ibid.*
 - ¹³ Jon Greenberg, « Was NAFTA 'worst trade deal ever'? Few agree », *Politifact* (29 septembre 2016) et « Transcript : First Presidential Debate », *Washington Post* (26 septembre 2016).
 - ¹⁴ Kimberly Amadeo, « History of NAFTA and its purpose », *the balance* (10 novembre 2016).
 - ¹⁵ M. Angeles Villarreal et Ian F. Fergusson, « The North American Free Trade Agreement (NAFTA) », *Congressional Research Service* (16 avril 2015).
 - ¹⁶ Luis Rubio, analyste politique au Centro de Investigacion para el Desarrollo, cité par Wernle, supra, note 3.
 - ¹⁷ *Ibid.*
 - ¹⁸ Mark Muro, agrégé supérieur à la Brookings Institution, cité par Wernle, supra, note 3.
 - ¹⁹ Abigail Stevenson, « Cramer's wake-up call for Donald Trump on NAFTA », *CNBC Mad Money* (27 septembre 2016).
 - ²⁰ Renvoi à Statistique Canada par Matt Lundy, dans « How a Trump Presidency would affect Canada's economy », *The Globe and Mail* (23 août 2016).
 - ²¹ Gouvernement du Canada, « Canada et les États-Unis, Fiches documentaires sur le commerce avec les États » (12 octobre 2016) et Affaires mondiales Canada, « Accord de libre-échange nord-américain » au 27 juillet 2016.
 - ²² Supra, note 20.
 - ²³ L'article 102 de l'ALÉNA énonce les objectifs de l'Accord, notamment éliminer les obstacles au commerce des produits et services entre les territoires des parties et faciliter le mouvement transfrontalier de ces produits et services
 - ²⁴ Supra, note 1.
 - ²⁵ Supra, note 19.
 - ²⁶ Supra, note 20; NAFTA.NOW.ORG, « North American Free Trade Agreement, success stories, ».
 - ²⁷ Mike Moffatt, professeur adjoint des études commerciales, économiques et politiques à la Ivey Business School, est cité par Matthew Trevithick, dans « Impact on Canada of U.S. withdrawing from NAFTA would be 'larger than the 2008 recession' : Mike Moffatt, », *AM980* (9 novembre 2016).

-
- ²⁸ Supra, note 14; Michael G. Wilson, « The North American Free Trade Agreement : Ronald Reagan's vision realized », *The Heritage Foundation, Executive Memorandum #371 on Trade, Economic Freedom* (23 novembre 1993).
- ²⁹ *Tariff and Trade Act of 1984*, Pub. L. No. 98-573, 98 Stat 2948 (1984), réimprimée en 1984 U.S. Code Cong & AD News Supp (No. 10) (décembre 1984) citée par N. David Palmetter, dans « *The Trade and Tariff Act of 1984: From the customs treatment of manhole covers to the return of goods from outer space* » (1984) 11:3, Art. 3 Syracuse J Intl L & Com at 488, footnote 1. L'auteur fait remarquer que la loi dite *Trade and Tariff Act* a d'abord pris la forme du projet de loi *Miscellaneous Tariff Bill*, H.R. 3398, que le Sénat a utilisé H.R. 3398 comme outil pour la législation commerciale, et que le Sénat a approuvé un projet de loi omnibus le 20 septembre 1984 pour autoriser les négociations avec le Canada au sujet d'une zone de libre-échange bilatérale.
- ³⁰ Supra, note 14 et note 21; *Loi de mise en œuvre de l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis*, L.C. 1988, c. 65.
- ³¹ Site web officiel du Department of Homeland Security, U.S. Customs and Border Protection, « North American Free Trade Agreement (NAFTA) » (dernière publication : le 11 juillet 2016).
- ³² Supra, note 14; Le Parlement canadien a ratifié la *Loi sur l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis*, L.C. 1993, c. 34; le Congrès américain a ratifié la loi dite *The North American Free Trade Agreement Implementation Act* et cette loi est devenue publique le 9 décembre 1993 : 103-182.
- ³³ Ayes-Noes, 234-200. *Ibid.*, Congrès américain.
- ³⁴ Résultats du vote : 61 pour, 38 contre. Supra, note 14 et United States Senate, U.S. Senate Roll Call Votes 103rd Congress – 1st Session, Vote Summary, Question : On The Passage of the Bill (H.R. 4350).
- ³⁵ All Actions : H.R. 3450 — 103rd Congress (1993-1994), Bill History – Congressional Record References.
- ³⁶ D'après la publication du Département d'État américain intitulée *Treaties in force*, « cet accord peut être suspendu, sous réserve de certaines modalités de transition en ce qui a trait au règlement des différends prévu aux chapitres 18 et 19, tant et aussi longtemps que les États-Unis et le Canada sont signataires de l'Accord de libre-échange nord-américain signé à Washington, Ottawa et Mexico, le 8, le 11, le 14 et le 17 décembre 1992. » (p. 49, 2003) (traduction libre). Voir Berkeley Law Library en ligne : <https://www.law.berkeley.edu/library/dynamic/guide.php?id=60#toc2>. Voir également la citation de Cyndee Todgham Cherniak dans la publication de Jeff Buckstein intitulée « Ill trade winds pose threat to Canada », *The Bottom Line* (octobre 2016) et Gus Van Harten dans la publication de Thomas Walkom intitulée « If Donald Trump kills NAFTA, Canada could benefit : Walkom », *thestar.com* (11 novembre 2016).
- ³⁷ Eric Martin, « Trump killing NAFTA could mean big unintended consequences for the U.S. », *Bloomberg Business* (1^{er} octobre 2015). D'après cet article, les exportations de produits américains vers le Canada et le Mexique ont quadruplé depuis l'entrée en vigueur de l'ALÉNA, en 1994, et représentaient 550 milliards de dollars en 2014.
- ³⁸ Gary Hufbauer, analyste au Peterson Institute for International Economics, cité dans la publication d'Eric Martin, *ibid.*
- ³⁹ Les autres grands marchés d'exportation sont la Chine, le Japon, le Royaume-Uni, l'Allemagne, la Corée du Sud, le Brésil, l'Inde, la Russie et Hong Kong. Voir Eric Martin, *ibid.*
- ⁴⁰ Richard A. Walawender, « Could President Trump pull the U.S. out of NAFTA? », *Mining.com* (14 novembre 2016).
- ⁴¹ David Gantz, professeur de droit commercial à l'Université de l'Arizona, cité dans la publication d'Eric Martin, supra, note 37.
- ⁴² Wharton, Université de Pennsylvanie, « The hidden costs of a possible U.S.-Mexico trade war », (5 août 2016).
- ⁴³ *Affaires mondiales Canada*, « Bois d'œuvre », date de modification : 16 novembre 2016; John Winggrove et Jen Skerrit, « Canada prepared for WTO fight on softwood lumber, Freeland says », *The Globe And Mail*, le 17 octobre 2016.
- ⁴⁴ Russell Berman, « Trump's shockingly specific speech on trade », *The Atlantic* (28 juin 2016); Tamy Luhby, « Yes, 'President Trump' really could kill NAFTA—but it wouldn't be pretty », *CNN Money* (6 juillet 2016).
- ⁴⁵ Accord de libre-échange nord-américain, chapitre 22, Dispositions finales, cité dans *SICE, Foreign Trade Information System, Organization of American States*.
- ⁴⁶ Luhby, supra, note 44.
- ⁴⁷ *Ibid.*
- ⁴⁸ Walawender, supra, note 40.

-
- ⁴⁹ *U.S. Constitution*, article II. Voir également Oona A. Hathaway, « The case for replacing Article II Treaties with Ex Post Congressional Executive Agreements », *American Constitution Society for Law and Policy* (Novembre 2008).
- ⁵⁰ Jane M. Smith, Daniel T. Shedd et Brandon J. Murrill, « Why certain trade agreements are approved as congressional-executive agreements rather than treaties », *Congressional Research Service*, à la rubrique « Statutory Authority for Trade Agreements » (15 avril 2013).
- ⁵¹ *Trade Act of 1974*, 19 U.S.C. 2191; Jane M. Smith *et al.*, *ibid.*
- ⁵² 19 U.S.C 2903; H.R 4848, 100th Congress: *Omnibus Trade and Competitiveness Act of 1988*, art. 1103 « Implementation of Trade Agreements ».
- ⁵³ Walawender, *supra*, note 40, indique que le président des États-Unis a le pouvoir de révoquer des proclamations présidentielles antérieures qui mettent en œuvre des réductions de droits tarifaires américains conformément à l’alinéa 125b) du *Trade Act of 1974*.
- ⁵⁴ Hathaway, *supra*, note 49.
- ⁵⁵ Jeffrey C. Fox, « What Is an executive order? », *This Nation.com*.
- ⁵⁶ Voir les commentaires formulés par le juge Jackson dans l’affaire *Youngstown Sheet & Tube Co, Sawyer*, 343 U.S. 579 (1952), communément appelée « The Steel Seizure Case », au sujet des limites du pouvoir constitutionnel du président américain en vertu de l’article II de la Constitution américaine. Ainsi, d’après le juge Jackson, lorsque le président prend des mesures allant à l’encontre des mesures visées ou sous-entendues par le Congrès, ses pouvoirs sont minimes puisqu’ils se limitent alors à ses propres pouvoirs constitutionnels, moins les pouvoirs du Congrès dans le contexte.
- ⁵⁷ *U.S. Constitution*, article II, section 1, *Cornell University Law School, Legal Information Institute*.
- ⁵⁸ Hathaway, *supra*, note 49.
- ⁵⁹ Deux présidents américains ont mis fin à un accord par voie de décret présidentiel. Ainsi, 1) le président Carter a mis un terme au Sino-American Mutual Defence Treaty conclu avec Taiwan, en 1979 et 2) le président George W. Bush s’est retiré du Anti-Balistic Missile Treaty en 2001. Voir Walawender, *supra*, note 40.

Deloitte S.E.N.C.R.L./s.r.l.

La Tour Deloitte
1190, avenue des Canadiens-de-Montréal, bureau 500
Montréal (Québec) H3B 0M7 Canada

© Deloitte S.E.N.C.R.L./s.r.l. et ses sociétés affiliées.

Ce document est publié par Deloitte S.E.N.C.R.L./s.r.l. à l’intention des clients et amis du Cabinet et ne doit pas remplacer les conseils judiciaires d’un professionnel. Aucune mesure ne devrait être prise sans avoir consulté préalablement un spécialiste. Vous utilisez le présent document à vos propres risques.

Deloitte, l’un des cabinets de services professionnels les plus importants au Canada, offre des services dans les domaines de la certification, de la fiscalité, de la consultation et des conseils financiers. Deloitte S.E.N.C.R.L./s.r.l., société à responsabilité limitée constituée en vertu des lois de l’Ontario, est le cabinet membre canadien de Deloitte Touche Tohmatsu Limited.

Deloitte désigne une ou plusieurs entités parmi Deloitte Touche Tohmatsu Limited, société fermée à responsabilité limitée par garanties du Royaume-Uni, ainsi que son réseau de cabinets membres dont chacun constitue une entité juridique distincte et indépendante. Pour obtenir une description détaillée de la structure juridique de Deloitte Touche Tohmatsu Limited et de ses sociétés membres, voir www.deloitte.com/ca/apropos.

Droit fiscal Deloitte S.E.N.C.R.L./s.r.l.

La Tour Deloitte
1190, avenue des Canadiens-de-Montréal, bureau 500
Montréal (Québec) H3B 0M7 Canada

Ce bulletin présente de l'information générale et ne donne pas de conseils juridiques.

Un cabinet d'avocat affilié à Deloitte S.E.N.C.R.L./s.r.l.

Droit fiscal Deloitte S.E.N.C.R.L./s.r.l. est un cabinet juridique national indépendant ayant des bureaux partout au Canada. Notre équipe d'avocats fiscalistes possède une vaste expérience de tous les domaines touchant les litiges fiscaux et le règlement de différends, et elle comprend plusieurs des meilleurs avocats plaidants en fiscalité au pays. Nous aidons nos clients à gérer les processus liés aux vérifications, aux cotisations et aux appels, et nous représentons des particuliers et des sociétés devant tous les tribunaux. Nous traitons tous les aspects du droit fiscal canadien, y compris l'impôt sur le revenu au pays et à l'étranger, la douane, la TPS, la TVH et la taxe de vente provinciale.

Si vous ne voulez pas recevoir d'autres messages électroniques de Deloitte sur ce sujet à l'avenir, veuillez envoyer ce courriel à l'adresse unsubscribe@deloitte.ca