

Le nouvel Accord États-Unis-Mexique-Canada : UN ACCORD COMPLEXE À APPRIVOISER



Par **M^e Micheline Dessureault** | Enfin, une annonce qui a au moins permis de pouvoir espérer à plus de stabilité dans les relations commerciales canado-américaines. L'annonce conjointe du premier ministre Trudeau et du Président Trump du 30 septembre dernier a évidemment fait les manchettes, pour ce nouvel accord désormais rebaptisé « Accord États-Unis-Mexique-Canada » ou « AEUMC » (« USMCA » en anglais).

Mais attention, tout n'est pas en vigueur et il y a tout de même certains risques d'embûches sur le parcours. L'ALENA demeure pour l'instant en vigueur entre les 3 pays signataires, et ce, d'ici à ce que le nouvel accord soit ratifié par les 3 juridictions et entre en vigueur, ce qui est probable, mais néanmoins loin d'être garanti dans le contexte politique actuel.

Il faut aussi rappeler que le texte de l'AEUMC qui a été rendu public mentionne d'ailleurs spécifiquement que celui-ci est encore sujet à révision juridique aux fins d'exactitude, de clarté et de consistance, tout comme à une authentification linguistique, ce qui veut dire la traduction aussi en français pour le Canada. Et c'est normal, la négociation de cet imposant document a été faite sous grandes pressions pour en arriver à un accord.

Il faut comprendre qu'au moment d'écrire cet article, nous étions à moins d'un mois de la sortie de ce texte complexe, qui comporte 34 chapitres, de nombreuses annexes et lettres particulières entre le Canada et les États-Unis, d'une part, et entre les États-Unis et le Mexique, d'autre part, car cet accord est en fait non pas un accord véritablement tripartite, comme l'était l'ALENA, mais plutôt un accord en 2 temps, avec parfois des règles différentes, découlant du déroulement des négociations.

L'étude approfondie des impacts pour les entreprises sera donc réalisée par les différents experts dans les semaines à venir et il est clair que des impacts importants toucheront nombre d'entreprises.

Il faut aussi rappeler que cet accord n'a d'aucune façon modifié la situation des droits imposés en 2018 par le président Trump dans le secteur de l'acier et de l'aluminium, ceux-ci demeurant. Outre le fait d'avoir qualifié cet accord de succès, les autorités canadiennes ont été peu bavardes à ce jour pour expliquer les impacts réels pour les entreprises canadiennes, au-delà de certaines grandes lignes. Évidemment, dans le jeu des négociations, personne n'y gagne tout ce qu'il aurait souhaité, y compris les Américains qui ont laissé sur la table des éléments qui pourtant avaient été vivement attaqués par la présidence Trump, tel le chapitre sur le règlement des différends entre états, qui a été maintenu parce que le Canada n'a pas voulu céder sur cet aspect. Est par contre disparue, la possibilité de recourir à un mécanisme sous cet accord entre investisseur et état, avec une mécanique transitoire. Les investisseurs se sentant brimés par des mesures du gouvernement américain devront alors s'adresser directement aux tribunaux de ce pays.

En tenant pour acquis que l'AEUMC entrera en vigueur, plusieurs mesures découlant de l'accord entreront en force de manière progressive. Pensons notamment aux nouvelles règles de contenu du secteur automobile, avec l'exigence de 66 % de contenu nord-américain pour les automobiles et camions légers qui entreraient en vigueur à compter de 1^{er} janvier 2020, puis passant à 75% au 1^{er} janvier 2023. Ou encore l'exigence qu'au moins 30 % du contenu des automobiles ayant été fabriquées par de la main-d'œuvre rémunérée à au moins 16 \$US de l'heure, et ce, à compter du 1^{er} janvier 2020, puis passant à 40 % à compter du 1^{er} janvier 2023. Ce type de mesure risque d'ailleurs d'avantager le Canada, où la tarification horaire des travailleurs est plus élevée qu'au Mexique, généralement.

Les commerçants canadiens se retrouveront sans contredit avec une concurrence accrue en matière de commerce électronique, notamment, avec la nouvelle clause « de minimis » pour les messageries express, puisque devant continuer à charger les taxes de vente dès le premier dollar à leurs clients canadiens, alors que ceux-ci pourront se faire livrer des États-Unis sans taxes de vente pour des achats de 40 \$CA et moins et sans droits de douane pour des achats de moins de 150 \$CA. Vous espérez compter alors sur une croissance des ventes par Internet faites aux Américains? Et bien surprises, les ventes exemptées ont été réduites de 800 \$US à 100 \$US, les états conservant évidemment leur pouvoir de taxation.

Ce qui ne change pas vraiment, malheureusement, ce sont les règles migratoires relativement à la mobilité de la main-d'œuvre. La communauté d'affaires avait fait pression auprès du gouvernement canadien sur l'importance de moderniser ces règles, notamment pour étendre la liste des professions donnant droit au visa pour professionnel (TN). Cette liste, qui a été négociée en 1994 pour l'ALENA, tenait compte de la réalité technologique de l'époque, soit avant l'ère de l'Internet, de l'intelligence artificielle et de la robotisation, par exemple.

Le Président ayant fait d'un de ses chevaux de bataille l'abolition de ce visa, encore faut-il se réjouir que les acquis de ce visa aient été maintenus, à défaut d'avoir été élargis. Le Président Trump a par contre clairement promis que les autorités migratoires américaines feraient preuve d'encore plus de rigueur qu'avant, ce qui annonce des temps difficiles aux postes frontaliers, alors que nombre d'entreprises se plaignaient déjà depuis les derniers mois de difficultés accrues à la frontière comparativement aux années passées.

Une nouvelle disposition visant la reconnaissance des qualifications professionnelles a aussi été intégrée, par exemple pour la profession d'ingénieur. Mais dans l'ensemble, malheureusement, les avancées espérées par les entreprises pour pouvoir encore plus facilement accroître la mobilité de la main-d'œuvre ne sont pas au rendez-vous.

Conclusions question de mobilité de main-d'œuvre, avec l'AUEMC, il sera toujours essentiel d'être adéquatement documenté et préparé, tout comme de connaître précisément les règles applicables aux différents cas de figure, pour le passage du personnel devant se rendre aux États-Unis par affaires.

Il y aura donc bien des analyses à faire au cours des prochains mois, sur les impacts réels de cet accord, une fois entré en vigueur et il est certain que nous publierons de nouveaux articles sur le sujet. Prochainement.

Notre cabinet, présent à l'international grâce à nos partenariats de cabinets d'avocats présents dans près de 70 pays à travers le monde, est à même de vous accompagner dans vos démarches d'expansion sur le marché américain et à l'international.

© 2018, **M^e Micheline Dessureault**

Avocate et agent de marques de commerce

Directrice des départements de propriété intellectuelle et affaires internationales

micheline.dessureault@jolicoeurlacasse.com

Affiliations internationales

PLG International Lawyers

Lawyers Associated Worldwide

Québec 418 | 681 | 7007

Trois-Rivières 819 | 379 | 4331

Montréal 514 | 871 | 2800