Les impacts des politiques commerciales des États-Unis se font désormais sentir au-delà du Canada et du Mexique et inquiètent des acteurs de partout dans le monde. Alors que l'administration américaine ne cesse de changer son fusil d'épaule concernant ses menaces tarifaires, les marchés canadiens nagent dans l'incertitude. Les entreprises sont donc fortement tentées de réorienter leurs échanges commerciaux et de revoir leur chaîne d'approvisionnement afin de limiter les risques et de rester concurrentielles à l'international.

Concrètement, quelle serait l'incidence de l'imposition de tarifs douaniers sur les exportations des différents secteurs du pays? Et celle des mesures de rétorsion? Jusqu'à quel point une guerre tarifaire entacherait-elle les relations canado-américaines? Vers quels autres marchés votre entreprise peut-elle se tourner pour repositionner ses importations et exportations, et comment peut-elle s'y prendre exactement?

Sur cette page, des juristes de BLG spécialisés en commerce international vous rapporteront les dernières nouvelles sur le sujet et vous expliqueront comment vous adapter à de tels bouleversements.

Tours d'horizon sur les tarifs douaniers américains et le commerce canadien

avec Rambod Behboodi, avocat-conseil principal chez BLG

juin 5, 2025 – Pas de pouvoirs illimités aux États-Unis : Le Congrès, l'administration, les tribunaux et le pouvoir de taxation

La semaine dernière, le Tribunal du commerce international des États-Unis (CIT) a rendu sa <u>décision</u> très attendue concernant la légalité de deux séries de tarifs douaniers imposés par Donald Trump en vertu de l'International Emergency Economic Powers Act (IEEPA), qui confère au président américain le pouvoir de contrôler les transactions économiques après avoir déclaré l'état d'urgence.

Le CIT a statué que L'IEEPA n'autorise aucune des mesures tarifaires que le président a imposées au monde, ni celles de rétorsion, ni celles censées combattre le trafic aux frontières. Les deux premières catégories de barrières outrepassent toute autorité accordée au président par l'IEEPA pour réglementer l'importation. La troisième est invalide, car elle ne s'attaque en aucun cas aux menaces qu'elle énonce.

Dans son jugement sommaire, le Tribunal a également statué qu'en vertu de la Constitution américaine, aucune mesure corrective précisément adaptée n'était possible, puisque si les ordonnances tarifaires contestées sont illégales à l'égard des demandeurs, elles le sont pour tout le monde. L'injonction n'a affecté qu'une partie des droits de douane actuellement en vigueur; par exemple, ceux imposés sur les automobiles ou l'acier en vertu de l'article 232 de la <u>Trade Expansion Act de 1962</u> demeurent applicables. Le gouvernement américain a fait appel de cette décision, et la Cour d'appel des États-Unis pour le circuit fédéral a rapidement ordonné une <u>suspension administrative</u> temporaire de l'injonction, en attendant l'examen des motions de fond.

Quel est le réel poids de cette décision? D'un point de vue extérieur, elle semble très solide à première vue. Pour m'assurer de bien la comprendre, j'ai consulté les analyses critiques sur le sujet, et elles ont été très instructives. À peine la décision rendue, John Yoo, célèbre pour le <u>Torture Memo</u>, l'a qualifiée de décision imparfaite qui empiète sur les affaires de sécurité nationale et n'aborde pas les profondes questions constitutionnelles en jeu. Selon lui, les raisons invoquées par le CIT sont remarquables, voire sans précédent, et s'écartent grandement du rôle du pouvoir judiciaire en ce qui a trait aux

affaires étrangères. Il affirme même que le Tribunal s'immisce dans la politique étrangère comme jamais un tribunal fédéral ne l'a fait auparavant. Pourtant, la solidité de la décision du CIT est flagrante puisque son détracteur élude complètement l'affaire <u>Yoshida</u>, datant de l'ère post-Nixon, sur laquelle le Tribunal a entièrement fondé son raisonnement.

De plus, la crédibilité des arguments de M. Yoo est encore sérieusement mise à mal par cette affirmation franchement étonnante (traduction libre): « Le Tribunal a fait allusion à des principes d'interprétation plus larges, notamment les doctrines de non-délégation et de questions majeures. » Dans une démocratie constitutionnelle, la doctrine de non-délégation – ou la présomption de Westminster contre la validité des <u>clauses Henri VIII</u> – est au cœur même de la relation entre les citoyens et citoyennes, le pouvoir législatif, l'exécutif et le pouvoir de taxation. Les tribunaux ne « font pas allusion » à des principes fondamentaux.

Alors, à quoi peut-on s'attendre?

Il est difficile de prévoir l'issue à la Cour d'appel – ou même à la Cour suprême. Plus précisément, l'arsenal du président américain sur le plan de la politique commerciale, comme nous le constatons tous et toutes, regorge d'autorités discrétionnaires et plénières lui permettant d'imposer des taxes par décret. Comme l'aurait dit Groucho Marx : « Ce sont mes dispositions. Si elles ne vous plaisent pas, j'en ai d'autres. » Comme mentionné, les droits de douane imposés en vertu de l'article 232 demeurent pleinement en vigueur. Et ce n'est pas tout : dans une proclamation datant du 3 juin, le président américain a relevé de 25 à 50 % les droits de douane sur l'acier et l'aluminium censés protéger la « sécurité nationale » (sauf pour les exportations du Royaume-Uni). Le Trade Act de 1974 et celui de 1930 offrent des voies supplémentaires à l'administration américaine pour imposer des barrières tarifaires punitives à ses partenaires commerciaux.

Au vu de tout cela, la décision du CIT – et ce qu'il adviendra des divers appels – n'est qu'un léger contretemps. Ce chaos économique et juridique n'est, selon le <u>secrétaire américain au Trésor</u>, qu'une simple « incertitude stratégique » utilisée comme tactique de négociation. C'est plausible, bien qu'il reste à voir ce que l'administration espère réellement obtenir de ces négociations.

Je vous laisse sur cette <u>perle</u> de John Kennedy, sénateur de la Louisiane, un fervent partisan de l'administration Trump, prononcée en réponse à des propos du secrétaire au Commerce : « Alors pourquoi négociez-vous des accords commerciaux? Vous venez de dire que si un pays nous offrait une réciprocité totale, sans droits de douane ni barrières commerciales, en échange de la même chose de notre part, vous refuseriez! »

5 mai 2025 – Nouvelle menace pour la sécurité nationale américaine : le déclin de l'empire hollywoodien

Le président Trump a annoncé, par l'entremise de publications sur les réseaux sociaux un dimanche après-midi, son intention de déclarer les mesures incitatives de ses partenaires commerciaux liées à leur industrie cinématographique une « menace pour la sécurité nationale » des États-Unis.

Il a affirmé avoir autorisé le département du Commerce et le Bureau du représentant américain au Commerce à instituer des droits de douane de 100 % sur tous les films entrant aux États-Unis mais produits à l'étranger. La Maison-Blanche a depuis déclaré qu'aucune décision n'avait été prise sur le sujet, mais que l'administration explorait toutes les options pour mettre en œuvre la directive de M. Trump visant à protéger la sécurité nationale et économique des États-Unis tout en rendant sa grandeur à Hollywood.

L'ancien premier ministre de l'Alberta Jason Kenney a répondu à cette annonce en saluant les efforts déployés pour soutenir l'industrie canadienne du cinéma et prié le premier ministre Carney de la défendre contre cette nouvelle menace. Des critiques ont toutefois souligné que d'importantes ressources sont inutilement injectées par divers ordres de gouvernement dans l'industrie du cinéma et que les décideurs devraient saisir cette occasion pour cesser d'accorder de telles subventions.

Pour consulter l'article complet, cliquer ici.

26 mars 26 2025 – Est-ce la fin du secteur automobile nord-américain intégré?

Selon un compte de média social automatisé lié au ministère américain de l'efficacité gouvernementale (DOGE), les nouveaux droits de douane américains estimés à 100 G\$ ne constituent pas une hausse d'impôts, mais bien « un moyen de récupérer des fonds auprès de concurrents étrangers qui truquent le système des décennies ».

Il y a au moins quatre éléments à démêler dans cette affirmation. Le chiffre de 100 G\$ renvoie à la décision annoncée par le président Trump, le <u>26 mars 2025</u>, de reprendre ses propres <u>conclusions de 2019</u>, issues d'un rapport du département du Commerce :

Les automobiles et certaines pièces automobiles sont importées aux États-Unis en quantités et dans des circonstances telles qu'elles pourraient nuire à la sécurité nationale des États-Unis.

Il va donc imposer des tarifs douaniers de 25 % à partir du 3 avril sur les automobiles et à partir du 3 mai sur les pièces

Les États-Unis importent des automobiles pour une valeur d'environ 200 G\$. Voici les cinq principaux exportateurs de véhicules vers les États-Unis :

Mexique: 78 G\$
Japon: 40 G\$
Corée du Sud: 37 G\$
Canada: 31 G\$
Allemagne: 25 G\$

Les recettes maximales pouvant découler d'un tarif de 25 % sur 200 G\$ d'importations s'élèvent, sans grande surprise, à 50 G\$. L'outil d'IA autonome supposé traquer le gaspillage et les inefficacités dans les dépenses et les politiques gouvernementales présente une erreur de calcul élémentaire que semble reproduire le gouvernement américain.

Les droits de douane entraînent généralement une hausse du coût des produits importés et une diminution des importations. En effet, dans la plupart des cas, leur objectif est de réduire la concurrence étrangère. Par conséquent, il est peu probable que les États-Unis en tirent 50 G\$ de dollars de recettes. Les barrières tarifaires se traduisent par des prix plus élevés pour les marchandises sur le marché national et, en ce sens, la seule « récupération de fonds » qui a lieu provient des poches des consommateurs américains plutôt que de celles des concurrents étrangers.

Et ce n'est pas tout...

Plus de 100 G\$ de ces importations proviennent du Mexique et du Canada, signataires de l'Accord Canada-États-Unis-Mexique, négocié par le président Trump lors de son premier mandat. La proclamation précise ce qui suit :

Les révisions de l'Accord Canada-États-Unis-Mexique (ACEUM) n'ont pas eu les effets escomptés. La menace que représentent les importations d'automobiles et de certaines pièces automobiles pour la sécurité nationale demeure et s'est même accrue. Les investissements découlant d'autres mesures, telles que les modifications législatives, n'ont pas non plus réussi à éliminer suffisamment la menace que ces importations font peser sur la sécurité nationale.

L'ACEUM s'appuie sur l'ALENA, accord promu par les États-Unis au début des années 1990, qui était lui-même inspiré de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALECEU), entré en vigueur en 1988. Les règles d'origine relatives à l'automobile de l'ALECEU remontent au Pacte de l'automobile Canada-États-Unis de 1965.

Compte tenu des 60 ans d'intégration économique et industrielle du secteur automobile, il est entendu que pour les produits concernés par l'ACEUM, les droits de douane ne s'appliqueront qu'aux composants non américains d'un véhicule, plutôt qu'à sa valeur totale. Cette approche, qui permettrait de réduire l'impact des droits de douane sur les consommateurs américains, a deux effets secondaires – et peut-être intentionnels : elle augmentera considérablement les coûts de mise en conformité du secteur automobile et bouleversera les règles d'origine de l'ACEUM, qui sont complexes et ont déjà donné lieu à d'àpres négociations. Mais si tout se passe comme escompté, les droits de douane sur les exportations mexicaines et canadiennes vers les États-Unis seront inférieurs au plein tarif – au moins pour les automobiles canadiennes, puisqu'environ la moitié des intrants sont fabriqués aux États-Unis. On peut donc oublier les 50 G\$.

Quelle leçon tirer de tout cela? L'IA a encore un long chemin à parcourir avant d'acquérir une conscience et de prendre le contrôle du monde : elle semble encore dépassée par des calculs élémentaires, et les termes employés — comme « truqué » — ont un lien plus que ténu avec l'histoire ou les faits.

Enfin, il est important de distinguer les barrières tarifaires sur l'automobile des tarifs douaniers « réciproques » attendus le 2 avril, ainsi que des droits de douane punitifs ciblant le trafic de fentanyl, actuellement suspendus mais dont la remise en vigueur est prévue à cette même date.

Articles sur le commerce et les tarifs douaniers

PODCAST: The Tariff Home Companion

• Episode 1: CUSMA is in the air - Oct 16, 2025

Commerce international et investissements

- EU customs reform: What Canadian exporters and trade associations need to know 18 juillet 2025 (en anglais)
- Buying Canadian: Recent developments in Canadian public procurement 30 mai 2025 (en anglais)
- CUSMA compliance and its relevance to the Canada-U.S. tariff dispute 30 avril 2025 (en anglais)
- Breaking down barriers: Ontario pushes for a freer Canadian market 24 avril 2025 (en anglais)

- New federal support for Canadian businesses affected by U.S. tariffs 22 avril 2025 (en anglais)
- Taxes and tariffs: Can you deduct the duty? 2 avril 2025 (en anglais)
- The City of Toronto adopts a tariff response plan restricting some government procurement to Canadian companies – 28 mars 2025 (en anglais)
- The potential impact of tariffs on agribusinesses 6 mars 2025 (en anglais)
- Canada-U.S. tariff war resumes 4 mars 2025 (en anglais)
- Le retour des tarifs douaniers sur l'acier 19 février 2025
- Pays d'origine aux fins de la douane 19 février 2025
- Mentions « Produit du Canada » et « Fait au Canada » Règles à suivre 19 février 2025
- Démystifier les allégations relatives au pays d'origine au Canada et à la frontière américaine –
 19 février 2025
- <u>EU-Mexico's new trade deal: What about a trilateral trade tango with Canada?</u> 12 février 2025 (en anglais)
- Prospérer dans un contexte d'incertitude tarifaire 4 février 2025
- The return of the President: What can we learn from the 2018 U.S. tariffs to prepare for February 1? 24 janvier 2025 (en anglais)
- A tariff-ying new world: Unpacking Canada's latest tariff policies 17 janvier 2025 (en anglais)
- The EU-Mercosur Free Trade Agreement: Is it time to revive talks on a Canada-Mercosur Agreement? 9 janvier 2025 (en anglais)
- Conciliation et médiation, les voies de l'avenir pour l'OMC? 26 novembre 2024
- China launches a new WTO case on U.S. 'green' industrial policy measures 29 octobre 2024 (en anglais)
- Tarifs douaniers du Canada sur les véhicules électriques chinois 24 octobre 2024
- No taxation without presentations: Canada to launch public consultations on possible tariff hikes on Chinese EVs – 26 juin 2024 (en anglais)

Publicité et marketing

- Country of origin for customs purposes 19 février 2025 (en anglais)
- Product of Canada vs Made in Canada: What are the requirements? 19 février 2025 (en anglais)
- (Country of) origin story: Navigating country of origin claims in Canada and at the U.S. border 19 février 2025 (en anglais)

Agro-industrie

 Canada's economic shield: Fortifying national security in a fractured trade landscape – 6 mars 2025 (en anglais) • L'impact potentiel des tarifs douaniers sur l'agro-industrie - 6 mars 2025

Automobile et transports

- U.S. releases new process for expanding auto parts tariffs: What Canadian stakeholders need to know – 18 septembre 2025 (en anglais)
- <u>U.S. releases new tariff changes for the automotive industry</u> 1^{er} mai 2025 (en anglais)
- The automotive tariff battle between the United States and Canada: A new phase 3 avril 2025 (en anglais)
- Accalmie ou intensification? Droits de douane « réciproques » et tarifs sur les automobiles 3 avril 2025
- The evolving tariff threat: The impact on the automotive industry 12 février 2025 (en anglais)
- No taxation without presentations: Canada to launch public consultations on possible tariff hikes on Chinese EVs – 26 juin 2024 (en anglais)

Services bancaires et financiers

• Les banques au Canada : une introduction - 4 février 2025

Construction

- Construction Tariff Resource 2 avril 2025 (en anglais)
- Les conséquences des droits de douane pour le secteur canadien de la construction 6 mars 2025
- May you live in interesting times: Canadian procurement and potential bans on American companies – 27 février 2025 (en anglais)
- Principales considérations visant les contrats de construction en prévision des tarifs douaniers américains – 3 février 2025

Droit des sociétés et droit commercial

- Country of origin for customs purposes 19 février 2025 (en anglais)
- (Country of) origin story: Navigating country of origin claims in Canada and at the U.S.
 border 19 février 2025 (en anglais)
- Tarifs douaniers du Canada sur les véhicules électriques chinois 24 octobre 2024

Infrastructures

 China launches a new WTO case on U.S. 'green' industrial policy measures – 29 octobre 2024 (en anglais) Soins de santé et sciences de la vie

 Menace tarifaire croissante : répercussions sur les secteurs des technologies médicales et des sciences de la vie – 27 février 2025

Droit de la santé

• The evolving tariff threat: Impact on hospitals in Canada – 5 mars 2025 (en anglais)

Travail et emploi

- Effet des tarifs américains au Canada : élargissement temporaire du programme de Travail partagé et nouvelles mesures d'assurance-emploi 30 avril 2025
- Effet des tarifs américains: Les relations de travail l'heure est à la coopération, et non à la confrontation – 22 avril 2025
- Effet des tarifs américains : Renégociation des conditions de travail pour éviter le piège du congédiement déguisé – 10 avril 2025
- Mass terminations in Ontario: Rights, risks and responsibilities 8 avril 2025 (en anglais)
- The U.S. tariff effect: Ensuring the psychological health and safety of a reduced workforce part II 26 mars 2025 (en anglais)
- Effet des tarifs américains : garantir la santé et la sécurité d'une main-d'œuvre réduite, partie
 1 28 février 2025
- Effet des tarifs américains sur les employeurs canadiens : analyse en plusieurs parties 7 février 2025

Approvisionnement

 May you live in interesting times: Canadian procurement and potential bans on American companies – 27 février 2025 (en anglais)

Fiscalité

- Comprendre les implications fiscales des nouvelles mesures tarifaires : Droits de douane américains et taxes sur les produits et services – 11 mars 2025
- The price is right? The role of transfer pricing across supply chains of multinational companies 6 mars 2025 (en anglais)

Transports

- Final U.S. Trade Representative Chinese ship fees provide relief for Canadian shipowners 29 mai 2025 (en anglais)
- Canada initiates WTO dispute over U.S. tariffs on automobiles and parts 28 avril 2025 (en

Exportations canadiennes

Les changements réglementaires menaçant pratiquement tous les secteurs de l'économie, les conseils d'un cabinet multiservice comme BLG seront un atout de taille pour les entreprises canadiennes à la recherche de solutions pour surmonter les obstacles au commerce, qu'ils soient de nature tarifaire ou non. Notre groupe Commerce international et investissements est l'équipe du genre la plus expérimentée au Canada et peut aider des clients provenant de tous les secteurs sur une foule de sujets :

- Atténuation des impacts des tarifs douaniers
- Restructuration de la chaîne d'approvisionnement
- Perturbation des relations commerciales entre des parties canado-américaines
- Inquiétudes concernant l'établissement des prix de transfert
- Problèmes de certification de l'origine
- Cas de force majeure et clauses contractuelles connexes

Quand vient le temps de protéger vos intérêts, la passivité n'est pas une option.

Principaux contacts

Graeme A. Hamilton ASSOCIÉ
• Toronto
■ GHamilton@blg.com
416.367.6746
Rambod Behboodi AVOCAT-CONSEIL PRINCIPAL
♥ Ottawa
▼ RBehboodi@blg.com
<u>613.369.4770</u>
Jeffrey S. Thomas ASSOCIÉ
• Vancouver
▼ <u>JSThomas@blg.com</u>
604.640.4203

Tours d'horizon antérieurs

July 11, 2025 - The 35 per cent solution

In a standard form letter with which we have become quite familiar, the President of the United States advised Prime Minister Carney of his intention to impose 35 per cent tariffs on Canada as of August 1.

There was mention of fentanyl, but given that that particular pretext has already been adjudicated and found wanting, we can set it aside. And because last week the government rescinded the Digital Services Tax to allow negotiations to go forward to meet an expected deadline of July 21, we know that the DST is not the issue either. President Trump's Secretary of Commerce has already indicated that a "zero-for-zero" deal is not on the table – because of undefined nontariff barriers or other equally undefined unfairness, some say, or because large section of the US electorate remains convinced, still, that foreigners and not US consumers pay the tariffs. So "grand strategy to reduce tariff barriers" is not the issue either.

What does this mean? For now, nothing.

Products that are compliant with the trilateral trade agreement's rules of origin will continue to enter the US tariff free. That is, those products that are not subject to special sectoral tariffs. And those products remain subject to the special sectoral tariffs, and not the additional proposed tariffs. So no change there.

Does the date matter? Probably not.

Canada and the United States had already agreed to try to come up with a deal before July 21. If that happens, August 1 won't matter. If it does not, August 1 is an extension. Either way, the letter is less threat than performance, and that, likely for a domestic audience.

As the dormouse said, 'Keep your head.'

June 5, 2025 – No unbound authority: Congress, the U.S. administration, the courts, and the power to tax

Last week, the United States Court of International Trade (CIT) released its <u>highly anticipated</u> <u>ruling</u> on the legality of two sets of tariffs imposed by the President of the United States under the *International Emergency Powers Act* (IEEPA). The court found that:

The IEEPA does not authorise any of the Worldwide, Retaliatory, or Trafficking Tariff Orders. The Worldwide and Retaliatory Tariff Orders exceed any authority granted to the President by IEEPA to regulate importation by means of tariffs. The Trafficking Tariffs fail because they do not deal with the threats set forth in those orders.

In its summary judgment, the court also found that under the U.S. Constitution, no "narrowly tailored relief" was possible: "if the challenged Tariff Orders are unlawful as to Plaintiffs they are unlawful as to all". The injunction affected only a subset of tariffs currently in force: for example, those imposed on autos or steel under <u>s. 232 of the Trade Expansion Act 1962</u> continue in force. The U.S. government appealed the decision, and the U.S. Court of Appeals for the Federal Circuit promptly issued a "temporary" <u>administrative stay</u> of the injunction pending consideration of substantive motions.

How solid is the ruling? From an outsider's perspective, quite solid on first read. To make sure that I had got the gist of it right, I looked at the critiques of the judgment; they did not disappoint. In fact, the ink was not yet dry on the ruling before John Yoo, of the *Torture Memo* fame, denounced the ruling as "a flawed decision that improperly intrudes into national security affairs and fails to grapple with the profound constitutional issues at stake." According to Mr. Yoo, the CIT's grounds for the decision were "remarkable, indeed unprecedented ... [and] range far from the judiciary's role in foreign affairs." Indeed, the court, Mr. Yoo asserts, "intrudes into foreign

policy in a manner no federal court has ever done before." Here is the thing: you know the CIT ruling is solid because the critic does not even engage with the case the CIT based its entire decision on: the post-Nixon <u>Yoshida case</u>.

And also because of this – frankly astonishing – sentence: "the Court gestured to broader canons of construction, including the nondelegation and major questions doctrines." [emphasis added] In a constitutional democracy, the "nondelegation doctrine" – or the Westminster presumption against the validity of "Henry VIII clauses" – is at the very heart of the relationship of the citizenry, the legislature, the Executive, and the power to tax. Courts do not "gesture" to bedrock principles.

So what next?

It is difficult to assess where the Appeals Court – or, indeed, the Supreme Court – ends up. More to the point, the trade policy quiver of the President, as we are all finding out, is full of discretionary and plenary authorities to impose taxes by Executive fiat. As Groucho Marx might have said, "Those are my provisions. If you don't like them, I got others." As mentioned, the s. 232 tariffs continue unabated. And not just: in a proclamation issued on June 3, the U.S. President raised the "national security" steel and aluminum tariffs from 25 to 50 per cent (except for exports from the United Kingdom). The Trade Act of 1974, and the Trade Act of 1930, provide additional avenues for the U.S. administration to impose punitive tariffs on trading partners.

In the light of the foregoing, the CIT ruling – and what comes of the various appeals – is only a minor bump in the road. This observed economic and legal chaos is, according to the <u>U.S.</u>

<u>Secretary of the Treasury</u>, merely "strategic uncertainty" deployed as a negotiating tactic. Fair enough – though, of course, it remains to be seen what it is that the administration hopes to gain out of the negotiations.

I will leave you with this <u>priceless statement</u> by Senator John Kennedy of Louisiana, a strong supporter of the administration, in response to representations made by the U.S. Secretary of Commerce: "Why are you negotiating trade deals then? ... You just said if a country came to you and offered the ultimate reciprocity, no tariff, no trade barriers, in return for doing us the same, you would reject that."

May 5, 2025 – A new threat to U.S. national security: the imminent demise of Hollywood The president of the United States announced, in a Sunday afternoon social media post, his intent to declare incentives by its trading partners to their film industries a "national security threat" to the United States.

In his social media posts, the president authorized the Department of the Commerce and the United States Trade Representative to institute a 100% tariff on "any and all Movies coming into our Country that are produced in Foreign Lands." The White House has since indicated that no definitive decision has been made on the topic, but that "the Administration is exploring all options to deliver on President Trump's directive to safeguard our country's national and economic security while Making Hollywood Great Again."

In response to this move, former Alberta premier Jason Kenney noted the support provided to the Canadian film industry and exhorted the Prime Minister to protect the industry against this new threat. *Critics* of film subsidies underlined, however, the vast resources that governments at all levels pour into the sector and argued that policy makers should take this opportunity to remove what they – the critics – considered wasteful and distorting support for the Canadian film industry.

Read the whole article here.

April 2, 2025 – U.S. trade war escalates: "Liberation Day" promises new barriers to free trade

On April 2, President Trump announced a series of tariffs on imports into the United States:

- 25 per cent tariffs on foreign-made automobiles and parts;
- variegated tariffs on a wide range of trading partners;
- · baseline 10 per cent tariff on all other countries; and
- as reported by news agencies, CUSMA-compliant products will not be subject to the baseline.

News reports also indicate that the exemption for CUSMA-compliant products in "fentanyl" tariffs will continue for the time being.

We underline that the Executive Order has not yet been published. We will provide additional information as and when the EO is signed.

March 26, 2025 – The end of an integrated North American auto manufacturing sector? An automated social media account apparently linked to the US Department of Government Efficiency (DOGE) had the following to say about the latest US tariff announcement:

The \$100B revenue isn't a "tax hike"—it's a reclamation of funds from foreign competitors who've rigged trade for decades.

There are at least four issues with this sentence; more on that later. The \$100B figure refers to the announcement by President Trump, on 26 March 2025, that he will revive his own 2019 finding, based on a Commerce Department report, that:

automobiles and certain automobile parts are being imported into the United States in such quantities and under such circumstances as to threaten to impair the national security of the United States

and, as a result subjected automobiles (as of 3 April) and auto parts (as of 3 May) to a 25% tariff

The United States imports about \$200B worth of automobiles. The top five exporters of autos to the United States are:

Mexico: \$78B

Japan: \$40B

S. Korea: \$37B

Canada: \$31B

Germany: \$25B

The maximum revenue that can be raised out from a 25% tariff on \$200B of imports is, of course, \$50B. The "Autonomous Al uncovering waste & inefficiencies in government spending & policy" – and presumably the US government – has a basic math issue.

Tariffs, by raising the cost of imported goods, will generally result in lower imports. That, at any rate, is why they are imposed in most instances – to reduce competition for domestic goods. And so, that \$50B revenue is likely to be lower than expected. Tariffs are reflected in higher domestic

prices for the goods – and, in that sense, the only "fund reclamation" that's taking place is from the pockets of US consumers, rather than foreign competitors.

The picture is even more complex than that.

Well over \$100B of these imports are from Mexico and Canada, parties to the Canada-United States-Mexico Agreement, negotiated and signed by President Trump in his first Administration. The Proclamation notes, in this respect, that,

the revisions to the [...] United States-Mexico-Canada Agreement (USMCA), have not yielded sufficient positive outcomes. The threat to national security posed by imports of automobiles and certain automobile parts remains and has increased. Investments resulting from other efforts, such as legislation, have also not yielded sufficient positive outcomes to eliminate the threat to national security from such imports.

CUSMA, or the USMCA, was built on the NAFTA, an agreement promoted and advanced by the United States in the early 1990s, which was in turn based on the Canada-US Free Trade Agreement, which entered into force in 1989. The automotive rules of origin of the CUSFTA were founded on the Canada-United States Automotive Products Agreement – the Auto Pact – which entered into force in 1965.

In recognition of this 60-year economic and industrial integration history in the automotive sector, the understanding is that for CUSMA products, the tariffs will apply only to the non-US component of a vehicle, rather than its full value. This would mean a reduction in the impact of the tariffs on US consumers, such an approach has two ancillary – and possibly intended – effects: it will substantially increase the compliance costs of the automotive sector; it also upends the complex and heavily negotiated CUSMA rules of origin. But if all works out, it would mean that tariffs on Mexican and Canadian exports to the United States are going to be less than the full rate: at least for Canadian automobiles, roughly half of the input is US-made. So not even \$50B.

The lesson in all of this? Al has a long way to go before gaining sentience and taking over the world: basic math appears to defeat it, and words it uses – "rigged" – have less than a robust connection with history, or facts.

One final note: the auto tariffs are distinct from the "reciprocal" tariffs expected on 2 April, and likely the "fentanyl" tariffs suspended and due on the same date.

12 mars 2025 – La guerre tarifaire devient mondiale

Le 12 mars 2025, les États-Unis ont mis à exécution leur menace tarifaire de 25 % sur l'acier et l'aluminium importés de la plupart des pays, et certains produits dérivés, au titre de l'article 232 de *Trade Expansion Act* de 1962. Selon l'administration américaine, ces produits sont importés aux États-Unis en quantités et dans des circonstances telles qu'ils menacent de porter atteinte à la sécurité nationale.

Il va sans dire que ces mesures ne sont pas une nouveauté. Les États-Unis avaient déjà imposé des tarifs ciblés en juin 2018 sur l'acier et l'aluminium, notamment sur les tuyaux d'acier. Ceux de 2025 sont plus élevés (25 % sur l'aluminium contre 10 % en 2018) et touchent plus de produits, notamment les articles ménagers.

L'<u>UE a déjà annoncé</u> des mesures de rétorsion douanières visant 26 milliards d'euros de produits américains, qui seront mises en œuvre en deux temps. Tout d'abord, elle annulera des dispositions prises en <u>2018</u> et <u>2020</u> sur 8 milliards d'euros de marchandises. Ensuite, elle a engagé des consultations de deux semaines avec les États membres et d'autres parties

prenantes en vue de mettre en œuvre, à la mi-avril, des tarifs douaniers supplémentaires sur 18 milliards d'euros de produits américains. À l'issue de cette période, le 26 mars 2025, la Commission finalisera son plan de contre-mesures.

11 mars 2025 – La semaine où tout a changé Quelle semaine nous avons connue!

Je pratique le droit commercial depuis maintenant 32 ans et pourtant, je ne peux me souvenir que d'une seule autre semaine aussi marquante, soit en décembre 1993, quand se sont enfin closes les négociations de l'OMC. Ce fut là le coup d'envoi d'une nouvelle ère dans le monde du commerce, avec l'établissement d'un cadre réglementaire mondial visant la prévisibilité et la sécurité – et donc la prospérité – pour tous. Une nouvelle ère, donc, qui permettait tant aux pays participants qu'aux entreprises (leurs effectifs compris) de se fier à un ensemble de règles qui régissait dès lors leurs transactions internationales en matière de biens, de services et de propriété intellectuelle.

Le 4 mars dernier, tout a changé. Après un sursis de 30 jours, les États-Unis ont officiellement imposé des droits de douane de 25 % sur tous les produits canadiens, exception faite de ceux du secteur de l'énergie, frappés de droits de 10 %. Comme promis, la <u>riposte du Canada</u> ne s'est pas fait attendre. Trois jours plus tard, un nouveau décret présidentiel <u>suspendait les tarifs</u> pour les produits conformes à l'ACEUM jusqu'au 2 avril, non sans avoir fait durer le suspense : ce décret ne s'appliquait initialement qu'au Mexique (le fruit d'un « échange respectueux » entre présidents), avant de s'étendre au Canada quelques heures plus tard.

Ce nouveau décret annonçait aussi la réduction des droits de douane – maintenant suspendus – à 10 % sur la potasse à la suite d'un vif lobbying de la part du secteur agricole américain. L'allègement des tarifs sur les produits énergétiques et la potasse vient en quelque sorte contredire les affirmations initiales de la Maison-Blanche selon lesquelles les tarifs auraient une incidence minime – voire nulle – sur les prix. Quoi qu'il en soit, le 2 avril est maintenant la nouvelle date de mise en application des droits de douane officiellement annoncés le 1^{er} février, supposément pour endiguer le flot de fentanyl et d'immigrants illégaux en provenance du Canada.

Mais la semaine n'était pas encore terminée.

Le 12 mars, de nouveaux tarifs – en fait de vieux tarifs de 2018 recyclés pour l'occasion – commenceront à s'appliquer sur l'acier et l'aluminium. S'y ajouteront, le 2 avril, des « tarifs réciproques » visant à égaler les mesures pourtant déjà négociées entre les États-Unis et leurs partenaires commerciaux dans le cadre d'ententes multilatérales ou bilatérales (en échange de tarifs que les États-Unis appliquent régulièrement dans leurs propres secteurs sensibles), à contrer les taxes sur la valeur ajoutée nationales et non discriminatoires de ces partenaires, et à contrebalancer des « barrières non tarifaires » non spécifiées. J'ai abordé toutes ces questions déjà.

En attendant, la *première* liste de mesures de représailles du Canada – couvrant pour 30 G\$ d'importations américaines – demeure en vigueur. L'Ontario a annoncé sa propre réponse, y compris une surtaxe de 25 % sur les exportations d'électricité vers les États-Unis (nous en parlerons prochainement). La deuxième liste de mesures, pour le moment suspendue, pourrait être mise en application le 12 mars. Ayant à maintes reprises déclaré que les États-Unis n'avaient besoin de rien du Canada, le président Trump a réagi à la hausse du prix de l'électricité de l'Ontario en <u>affirmant</u> qu'il ferait passer les droits de douane sur l'acier et l'aluminium de la province à 50 %. Nos voisins, semble-t-il, souhaitent continuer d'avoir un accès illimité et bon marché à nos exportations d'énergie, tout en restreignant l'accès à nos produits.

Comme si la semaine n'avait pas connu suffisamment de rebondissements, la Chine a pour sa part annoncé de <u>nouveaux tarifs</u> sur l'huile et le tourteau de canola, les pois et le porc, pour contrer <u>ceux que lui impose le Canada</u> sur ses véhicules électriques. J'y reviendrai plus tard.

27 février 2025 – Une nouvelle tempête se profile à l'horizon

Nous avons déjà parlé d'une déclaration du président Trump sur le caractère injuste de la taxe sur la valeur ajoutée. Aujourd'hui, le secrétaire américain au Commerce a ajouté <u>son point de vue officiel</u> sur la question. M. Lutnick a averti que la taxe de vente fédérale du Canada ferait l'objet de « représailles ».

L'utilisation du mot « représailles » pour justifier les mesures prises par les États-Unis est pour le moins étrange. On ne comprend pas clairement en quoi la taxe de vente nationale non discriminatoire du Canada nuirait aux États-Unis, aux exportations américaines vers le Canada ou – pour reprendre des mots à la mode – à la sécurité aux frontières. Quel est le problème? Voici les propos du secrétaire au Commerce des États-Unis :

« Nous sommes censés avoir un accord de libre-échange avec le Canada, mais il impose une taxe de vente fédérale de 5 % », a déclaré Lutnick à Fox News, lors d'une entrevue à la suite de la première réunion du cabinet de l'administration Trump. « Il taxe tellement de choses. C'est scandaleux. Il essaie de nous avoir par des moyens détournés, et comme nous ne réagissons pas, il cesse de se cacher et nous fait un affront direct. Le président en a assez. »

Lire l'article complet.

26 février 2025 – Du pareil au même Selon un ancien proverbe perse :

> Chaque instant, le verger livre un fruit, chaque fois plus nouveau que le fruit d'avant

C'est dans cet esprit que les États-Unis ont décrété que les importations de cuivre constituaient une menace pour la sécurité nationale. En plus de celles de l'acier et de l'aluminium. Et, bien sûr, en plus de toutes les importations du Canada et du Mexique.

Le président Trump a ordonné qu'une enquête au titre de l'article 232 [du *Trade Expansion Act*] soit ouverte afin de déterminer si « la dépendance croissante des États-Unis au cuivre importé, sous toutes ses formes », constituait un risque pour la <u>sécurité nationale</u>. Le décret présidentiel fait aussi référence à des « recours commerciaux » visant à « protéger l'industrie nationale », ce qui prête à confusion puisque les recours commerciaux et la protection de la sécurité nationale ont généralement des fondements et des mécanismes bien distincts. Selon la Maison-Blanche, les importations équivalaient à 45 % de la consommation de cuivre du pays en 2024, et « d'éventuelles restrictions à l'exportation d'autres pays » pourraient menacer la disponibilité du cuivre pour les « besoins de la défense et de l'industrie » des États-Unis.

Depuis la reprise économique postpandémie, les importations de cuivre aux États-Unis sont particulièrement importantes – en partie en raison de la hausse de la demande de véhicules électriques et de sources d'énergie renouvelable – et proviennent à 90 % de trois pays : le Chili, le Canada et le Pérou. Les États-Unis ont un accord de libre-échange avec chacun d'eux, et aucun n'a jamais restreint ses exportations de cuivre ou d'autres minéraux critiques au pays de l'Oncle Sam. Toute préoccupation dite « stratégique » que peut avoir notre voisin du sud concernant son approvisionnement en cuivre découle non pas d'enjeux d'importation ou de restrictions à l'exportation imposées par des alliés de longue date, mais bien de freins dus à sa propre réglementation.

Pour comprendre pourquoi on s'en prend à l'importation – d'abord de l'acier et de l'aluminium, puis du cuivre – il suffit de lire l'opinion du comité éditorial du *Wall Street Journal* ainsi que la position officielle de la National Mining Association des États-Unis. Le <u>premier est d'avis</u> que les tarifs imposés à l'acier par l'administration Trump ne sont rien de plus qu'une tactique politique se résumant à une recherche de rente éhontée, et c'est bel et bien le cas. La <u>seconde</u> ne mâche pas non plus ses mots :

Les États-Unis, bien qu'ils disposent de réserves de cuivre se chiffrant en billions de dollars, sont devenus de plus en plus dépendants des importations en provenance de pays comme le Chili, le Canada et le Mexique. Cette dépendance nous rend vulnérables aux risques géopolitiques et aux perturbations de la chaîne d'approvisionnement. Il est temps de changer les choses.

Les acteurs du secteur minier du Canada doivent donc investiguer davantage pour tirer des données fiables avec lesquelles faire valoir leur cause. Nous devons insister sur le fait que les États-Unis ne résoudront pas leurs préoccupations stratégiques en augmentant le prix du cuivre au pays et en le faisant baisser à l'international et, du même coup, en nuisant à leurs plus proches partenaires commerciaux. Ils devront remédier aux problèmes posés par leur propre réglementation plutôt que d'imposer des tarifs douaniers économiquement et stratégiquement nuisibles – et manifestement illégaux – à des activités commerciales légitimes.

19 février 2025 - Le retour des tarifs douaniers sur l'acier

Depuis le 25 novembre 2024, de part et d'autre de la frontière canado-américaine et dans tous les secteurs d'activité, importateurs, exportateurs, fabricants et consommateurs sont confrontés à deux défis concomitants : le risque qu'ils doivent assumer des frais nouveaux, lesquels se superposent au rythme des annonces de tarifs douaniers du nouveau président américain, et l'extrême incertitude qui entoure la suite des événements. La stabilité des *règles-cadres* qui gouvernaient jusque-là les échanges entre le Canada et les États-Unis, soudainement, ne va plus de soi.

Quelles sont les conséquences probables des tarifs douaniers sur l'acier et l'aluminium pour les exportations canadiennes? Quel impact les mesures de représailles auront-elles sur les producteurs et les consommateurs canadiens? Quel coup portera l'ajout de tarifs « réciproques » aux relations canado-américaines – et à votre entreprise? Il y aura autant de répercussions qu'il y a de secteurs et d'entreprises, et la réponse aux changements à venir résidera dans des stratégies sur mesure.

Aussi déstabilisantes soient-elles – et il ne faut pas sous-estimer le tort que les tarifs ou l'incertitude pourront causer aux intérêts canadiens – ces perturbations sans précédent de l'ordre commercial mondial, qui tenait bon depuis près de 80 ans, offrent *aussi* auxentreprises canadiennes une véritable occasion de sortir de l'ornière et de mieux tirer parti de leurs partenariats commerciaux hors États-Unis, d'en nouer de nouveaux et de développer le commerce interprovincial, moins exploré. Les entreprises canadiennes doivent commencer à se figurer leur repositionnement sur des marchés d'importation et d'exportation plus cordiaux, plus ouverts et *plus sûrs*.

Lire l'article complet.

17 février 2025

Dans une publication écrite sur la plateforme d'Elon Musk, X, le président Trump a annoncé l'arrivée de nombreuses nouvelles mesures tarifaires, en s'appuyant sur une conception erronée du fonctionnement des cadres fiscaux et commerciaux de pays étrangers (et du sien). Voilà qui devrait certainement semer le chaos au sein des institutions douanières et fiscales de ces pays étrangers (et du sien). Chaque phrase de son annonce est inquiétante.

« J'appliquerai des tarifs RÉCIPROQUES aux autres pays, c'est-à-dire la même chose que ce qu'eux imposent aux États-Unis d'Amérique, ni plus ni moins! »

Bien entendu, aucun pays n'impose des tarifs aux États-Unis d'Amérique en particulier. Les tarifs douaniers sont payés par l'importateur lorsqu'il fait entrer des marchandises étrangères dans son pays; il transfère ensuite ces coûts aux consommateurs. Les tarifs reposent sur des taux négociés dans des ententes commerciales multilatérales (les Accords de l'OMC), régionales (l'ACEUM) ou bilatérales (l'AECG). Ils visent à atteindre un équilibre entre négociations et intérêts, deux principes institutionnels parmi ceux qui forment la base du commerce international depuis 1947. Retourner au concept de réciprocité signifierait mettre fin à près de 80 ans de stabilité, engendrerait des coûts faramineux et provoquerait une grande incertitude administrative et commerciale. Et ce n'est que la pointe de l'iceberg.

« En ce qui concerne les pays qui imposent une TVA, les États-Unis traiteront cette taxe, un système bien plus punitif que les tarifs douaniers, comme un tarif en soi. »

Soit, c'est la première fois que le président américain reconnaît que les tarifs douaniers sont une taxe. Toutefois, il est difficile de prouver que la taxe sur la valeur ajoutée est « bien plus punitive » (ni même légèrement plus punitive) que des tarifs douaniers.

N'oublions pas que les tarifs douaniers sont une taxe indirecte cachée dans le prix d'un bien importé. Le consommateur les paie sans le savoir. Une taxe sur la valeur ajoutée, comme la TPS, s'applique à la fois aux produits locaux et importés et repose généralement sur un système complexe de crédits de taxe sur les intrants.

Supposons qu'un distributeur achète 100 articles. Il paie la TPS sur le prix de gros de ces articles. Il les vend ensuite à 10 magasins. Chacun de ces magasins achète les articles à un prix plus élevé que ce qu'a payé le distributeur, puis paie la TPS sur cette transaction.

Pardon? La TPS s'applique deux fois? Oui et non : le distributeur verse uniquement à l'ARC la différence entre la TPS qu'il a perçue de son client et celle qu'il a payée lors de l'achat initial. La même logique s'applique ensuite lorsque le magasin vend l'article au consommateur final. Résultat : la TPS n'est payée qu'une seule fois, soit lorsque le client achète l'article au bout de la chaîne.

Ce n'est pas tout : un crédit de taxe sur les intrants peut aussi être accordé pour d'autres dépenses liées à l'activité commerciale (la liste se trouve sur le site de l'ARC), ce qui n'est pas le cas avec les tarifs douaniers.

Par conséquent, une TVA n'est aucunement « punitive », et encore moins « bien plus punitive » que des tarifs douaniers.

« De plus, nous prendrons des dispositions contre les pays qui accordent des subventions pour profiter économiquement des États-Unis. »

En fait, les États-Unis <u>le font déjà</u>. Il s'agit des mesures compensatrices les plus anciennes et les plus élaborées au monde. Les Canadiens, en particulier les exportateurs de bois résineux, les connaissent très bien.

« De même, nous prendrons des mesures contre les tarifs non monétaires et les autres barrières commerciales que certains pays nous imposent afin de bloquer l'entrée de nos produits ou d'empêcher nos entreprises de s'installer sur leur territoire. »

Qui sait ce que sont des « tarifs non monétaires » ou comment ils peuvent être quantifiés si, justement, ils ne sont pas de nature monétaire. Quoi qu'il en soit, les barrières non tarifaires sont déjà hautement réglementées à l'international : <u>Les articles III et XI de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce</u> empêchent les mesures intérieures discriminatoires et les

interdictions d'importation, l'<u>Accord sur les obstacles techniques au commerce</u> encadre les règlements techniques et les normes, et l'<u>Accord sur l'application des mesures sanitaires et phytosanitaires</u> vise à protéger notre santé et à assurer l'innocuité des produits alimentaires.

Nous sommes donc en mesure de déterminer le coût de ces barrières commerciales soi-disant non monétaires.

« Vous n'aurez pas de tarifs douaniers à payer si vous fabriquez votre produit aux États-Unis. »

Cette phrase est d'une touchante naïveté. Cela dit, elle nous permet d'aborder finalement le principal constat de l'annonce : Pourquoi imposer des tarifs alors qu'il suffirait simplement de négocier? Ultimement, cette déferlante d'annonces commerciales est de l'autarcie mercantiliste. La raison finira par l'emporter, mais pas avant que le tissu commercial international ait été gravement atteint et que la parole des États-Unis en ce qui concerne les accords commerciaux ait grandement perdu de sa valeur.

7 février 2025 – Les règles d'origine de l'ACEUM sont-elles toujours valides?
La plupart des commentaires sur les récentes menaces tarifaires entre les États-Unis et le
Canada portent sur l'aspect économique : qui paie et quels sont les effets. S'il ne fait aucun
doute que ces considérations doivent être au centre de toute conversation sur le sujet, il n'en
reste pas moins que les relations d'import-export entre les deux pays (sans parler des services)
sont d'une complexité et d'une interdépendance qui dépassent largement l'imposition de tarifs et
de contre-tarifs.

Au moins deux accords fixent les règles du commerce bilatéral de marchandises, dont la valeur s'élève à 800 milliards de dollars par an. Les tarifs douaniers américains ont beau être illégaux, les traités sont encore en vigueur et conservent leur importance; les États-Unis ne les ont pas encore abrogés, ni même menacé de le faire. La question des tarifs douaniers soulève des préoccupations précises dans le cadre d'autres dispositions de ces accords. Nous examinerons ces questions plus en détail dans les prochaines semaines. Pour l'heure, un élément ressort : si les deux pays se livrent à une guerre tarifaire, comment déterminer l'origine des produits?

En d'autres termes, si les tarifs sont illégaux, les règles d'origine de l'ACEUM sont-elles toujours valides?

Oui. Comment le savons-nous? L'accord de l'OMC et l'ACEUM continuent de régir les relations commerciales entre le Canada et les États-Unis.

Par exemple, les États-Unis n'ont pas modifié leurs règles d'évaluation en douane ni de classification douanière. Ils ne proposent pas non plus de modifier fondamentalement leur administration tarifaire pour la rendre plus subjective, opaque ou discriminatoire, comparativement à ce qu'exige l'OMC. Du moins, pas encore.

Il en va de même, à notre avis, pour les règles d'origine de l'ACEUM. Les règles tarifaires de l'ACEUM et de l'accord de l'OMC pourraient bien, pour l'instant, ne plus être respectées, mais le cadre bilatéral – voire international – dans lequel les tarifs s'appliqueraient reste en vigueur.

Bien sûr, nous ne sommes pas au bout de nos peines : la section sur les règles d'origine de l'ACEUM compte 290 pages denses, d'une technicité assommante. Cependant, ces règles sont toujours d'actualité. Si vous avez des questions, appelez BLG et nous en discuterons.

Dès août 2024, bien avant de connaître l'issue des élections américaines, les avocat·es de notre groupe Commerce international et investissements avaient déjà lancé une série de rencontres dans tous nos bureaux et à différents autres endroits au pays pour anticiper les défis qui guettaient le Canada. Ces derniers mois ont été très mouvementés, entre la rédaction d'articles, la prestation de conseils en commerce international, la défense des intérêts du public et la sensibilisation de nos clients.

Depuis le 25 novembre 2024, le Canada et les acteurs du commerce international des deux côtés de la frontière sont dans l'incertitude, ce qui est également vrai pour les équipes de BLG dans la plupart des secteurs d'activité du cabinet. Le voile a été levé en partie le 1er février 2025 : un décret signé par le président Trump visait tous les articles produits au Canada avec des barrières tarifaires punitives allant de 10 % pour certains produits énergétiques à 25 % pour tout le reste. Contrairement à l'usage, le décret ne dressait pas de liste de produits et ne précisait pas de cadre d'exclusion.

Le jour même, le gouvernement du Canada annonçait une série de mesures de rétorsion en deux vagues :

- Tout d'abord, un ensemble précis de produits devant faire l'objet de mesures de rétorsion immédiates
- Ensuite, une liste plus complète de marchandises, soumise à une période de consultation de 21 jours.

Comme d'ordinaire dans ce genre de situation, le gouvernement du Canada a également prévu des programmes de remise.

Toutes ces mesures ont été mises sur la glace le 4 février, après que le Canada a réaffirmé son engagement à l'égard d'un certain nombre d'initiatives convenues avec l'administration précédente et annoncé de nouvelles mesures et dépenses pour assurer la sécurité aux frontières.

Au cours des derniers mois, notre équipe spécialisée a produit un certain nombre de modèles et de guides à l'intention des clients. Nous avons mis l'accent notamment sur les sujets suivants :

- Atténuation des impacts des tarifs douaniers
- Restructuration de la chaîne d'approvisionnement
- Perturbation des relations commerciales entre des parties canado-américaines
- Inquiétudes concernant l'établissement des prix de transfert
- · Problèmes liés aux règles d'origine
- Cas de force majeure et clauses contractuelles connexes

Notre équipe spécialisée en commerce international reste à votre disposition, qu'il s'agisse de présentations générales ou personnalisées, de réunions clients, de séances d'information pour les associations ou d'autres activités de sensibilisation. Pour toute question, veuillez vous adresser aux personnes indiquées au bas de la page.

Expertise connexe

Commerce international et investissements

Politiques et négociations commerciales

Concurrence/antitrust et investissements étrangers

Services additionnels

Fusions et acquisitions

Gouvernement et secteur public

Marchés financiers

Services bancaires et financiers