

Comment éviter l'effet Trump [traduction]

Si Donald Trump foule aux pieds l'ALENA et dit « non » à la Chine. Attendez-vous à des rebondissements

intéressants, au Canada. Plus tôt cette année, Trump a promis de modifier l'accord de libre-échange conclu en 1994 avec le Canada et le Mexique afin que les travailleurs américains puissent conserver aux États-Unis les emplois du secteur de la fabrication. Si cela ne fonctionne pas, il déchirera ce qu'il appelle « le pire accord commercial de l'histoire » [traduction].

Ce n'est peut-être pas le geste le plus judicieux que Trump puisse poser, même s'il vient en tête de sa liste. Mettre fin à l'ALENA est assez simple. Il n'a qu'à donner au Canada et au Mexique un préavis écrit de six mois, en vertu de l'article 2205 de l'ALENA, selon lequel il se retirera de l'accord, bien qu'il ne soit pas clair si l'approbation du Congrès est nécessaire.

Les avocats en droit commercial du Canada pourraient en débattre pendant des années.

Trump serait beaucoup plus avisé de faire ce que le premier ministre Justin Trudeau suggère : discuter des modifications à apporter à l'accord afin de l'améliorer pour les deux pays.

Cela s'est fait à plusieurs reprises depuis 1994. Et à l'heure actuelle, le Canada est prêt à en discuter, et même à incorporer le bois d'œuvre dans l'ALENA; les deux pays s'en trouveraient gagnants.

On n'avait même pas fini de dépouiller le scrutin aux États-Unis, le soir des élections, que les Américains désirant immigrer au Canada encombraient déjà les lignes téléphoniques des cabinets d'avocats canadiens. Ces communications ont duré toute la soirée et

toute la nuit, jusqu'au lendemain matin.

Les avocats canadiens spécialisés en droit de l'immigration ont dit à leurs interlocuteurs qu'immigrer au Canada est beaucoup plus compliqué que de faire ses bagages, d'entasser les enfants dans la voiture et de rouler jusqu'au Canada.

Les Américains ont alors cessé de parler d'immigration et se sont plutôt intéressés à la façon de gagner de l'argent ou d'éviter d'en perdre après l'élection de Trump.

Ils ont demandé aux avocats en droit commercial et aux courtiers s'il était sécuritaire ou non d'investir au Canada.

Il y a eu tellement d'appels après les élections américaines, que certains cabinets d'avocats ont affecté un spécialiste à temps plein pour s'en occuper.

Les Américains se sont fait dire que d'envoyer au hasard leurs dollars au-delà de la frontière, sans connaître la situation, n'était certainement pas la façon la plus judicieuse d'investir.

Selon Me Riyaz Dattu, spécialiste en droit du commerce international chez Osler, Hoskin & Harcourt S.E.N.C.R.L./s.r.l., les investissements commerciaux doivent être mûrement réfléchis.

Et cela exige d'y consacrer du temps. On n'achète pas ni ne vend en raison de résultats d'élections annoncés à la télévision américaine ou d'une allocution de Trump.

Peut-être que la véritable cible commerciale et victime du libre-échange préconisée par Trump est le Mexique, et non le Canada. Qui le sait pour l'instant ?

Le pipeline Keystone XL à destination de Houston, au Texas,

La Colline



Richard Cleroux

redevient-il une possibilité? Qui sait? Trump n'est même pas encore président.

Mais, une chose est sûre : si un marché est envisagé, les entreprises auront besoin de bons avocats canadiens en droit commercial pour le conclure. Et s'il n'y en a pas, elles auront besoin d'autant

d'avocats.

Ou il se pourrait que le Canada se retrouve avec un pipeline vers la côte ouest pour acheminer le pétrole vers la Chine et renonce définitivement à Houston.

Ce qui créerait tout autant de travail lucratif pour les avocats. Le Canada n'en est qu'à ses débuts dans le nouvel accord de libre-échange avec l'Europe, qui englobe deux fois plus de gens que n'en comptent les États-Unis. Et qui sait où pourrait nous mener le Partenariat transpacifique? Les avocats en droit commercial mettent en garde leurs clients que ce n'est pas le moment de saisir la première offre qui leur est présentée.

Me John Boscaroli est spécialiste en marques de commerce à l'échelle internationale, chez McCarthy Tétrault S.E.N.C.R.L., s.r.l., à Toronto. Donald Trump paraît « très dangereux » [traduction].

Mais, ce n'est qu'une apparence, dit-il.

Il dit que Trump pourrait imposer des « taxes et des droits de douane sur les importations provenant du Mexique » [traduction] et pénaliser la Chine en taxant les produits chinois.

Les politiques de Trump pourraient facilement « déclencher une guerre commerciale » [traduction], mais ce serait plus tard,

pas maintenant, ajoute-t-il. Me Boscaroli conseille à ses clients d'être patients.

Me Alan Ross est associé directeur du bureau de Calgary du cabinet Borden Ladner Gervais S.E.N.C.R.L., s.r.l.

Spécialiste chevronné en litige commercial, il est membre de la New York Bar Association et du Conseil des affaires canadiennes-américaines.

D'après lui, le président élu Donald Trump n'a pas encore élaboré ses politiques sur la plupart des enjeux énergétiques, mais il semble favorable aux énergies fossiles, et pas très enthousiaste à l'égard de la taxe sur le carbone du premier ministre Trudeau.

Tout cela pourrait avoir « d'importantes répercussions sur le secteur canadien de l'énergie » [traduction].

Selon Brock Gibson, président du conseil de Blake Cassels & Graydon S.E.N.C.R.L., s.r.l., les investisseurs canadiens sont des personnes sages qui ont « l'habitude de faire avec le changement » [traduction], mais pour le moment, il est encore tôt en ce qui concerne la nouvelle administration des États-Unis. L'un des secteurs où il s'attend à des changements importants est celui de la construction de pipelines, changements qui pourraient profiter au Canada.

Donc, pour le moment, il s'agit d'observer, selon les avocats canadiens en droit commercial et en droit des entreprises. Personne ne se précipite dans une direction ou une autre.

Richard Cleroux est reporter pigiste et chroniqueur parlementaire à Ottawa. Voici son adresse de courrier électronique : richardcleroux34@gmail.com.