

**CHRONIQUE
COMMERCIALE
AMÉRICAINNE**

ALÉNA

Quiches, stylos à bille, sirop d'érable et mets chinois

Volume 11, numéro 6, juin 2018

Résumé analytique

Les négociations de l'ALÉNA sont au point mort après l'annonce de l'application des tarifs américains sur l'acier et l'aluminium exportés par le Canada et le Mexique. La stratégie du Président Trump semble plus que jamais relever de l'improvisation et l'on perçoit des tentatives de la Maison-Blanche pour trouver une avenue de solution qui permettrait d'éviter une guerre commerciale de longue durée sans pour autant perdre la face.

Également, nous vous présentons la stratégie économique chinoise qui semble faire peur aux Américains. Cette transition vers la haute technologie apparaît comme étant le projet phare de l'empire du Milieu pour passer au rang de première puissance économique mondiale.

Contenu

ALÉNA : la stratégie américaine prend un nouveau virage	2
Made in China 2025: la stratégie qui fait trembler l'Amérique.....	6
Études économiques et articles connexes ce mois-ci.....	10

ALÉNA : la stratégie américaine prend un nouveau virage

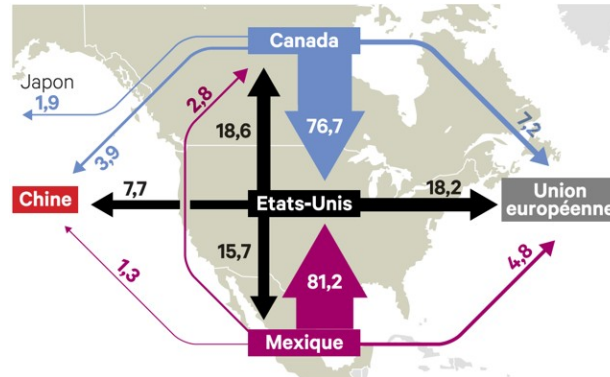
Difficile de lire la liste des produits américains qui seront soumis aux nouveaux tarifs douaniers canadiens sans sourire un peu. Pour arriver à compenser les tarifs américains sur l'acier et l'aluminium, le Canada doit ratisser beaucoup plus large. Une première liste de 50 produits liés à l'acier seront taxés à hauteur de 25 %. C'est dans la deuxième liste, celle des produits taxés à hauteur de 10 %, que se trouve une plus grande diversité. Bien sûr on y voit les produits de l'aluminium, mais surtout un assemblage hétéroclite formé de sacs de couchage, voiliers, machines à laver, papier toilette, mayonnaise, moutarde, ketchup et autres condiments. Les amateurs de hot dogs n'ont qu'à bien se tenir, les prochains mois seront difficiles.

Les fonctionnaires fédéraux semblent s'être amusés à viser des produits américains exportés par des régions où se trouvent des élus républicains importants tels que les cornichons du Wisconsin de Paul Ryan ou le whisky du Kentucky du leader de la majorité républicaine au Sénat, Mitch O'Connell. Également, ils ont choisi des produits qui seraient assez facilement remplaçables par des produits canadiens ou étrangers afin de limiter l'impact sur les consommateurs canadiens. La liste définitive sera connue après la consultation tenue au cours de prochaines semaines. Les tarifs doivent s'appliquer à compter du 1^{er} juillet 2018, fête du Canada. Le Mexique a lui aussi annoncé que plusieurs produits américains seront soumis à de nouveaux tarifs, dont le porc et le whisky. Au moment d'écrire ces lignes, la liste complète des produits tarifés n'était pas encore disponible. La voie tracée par le Canada et le Mexique en matière de mesures de rétorsion sera sans doute suivie par l'Union européenne, qui a déjà fait savoir qu'elle réagirait avec promptitude face à l'imposition de tarifs américains.

À elle seule, la liste canadienne montre l'importance de l'impact des tarifs américains sur l'acier et l'aluminium canadiens et la difficulté pour le Canada de rivaliser avec les États-Unis sur le terrain des représailles commerciales. Étant le plus important exportateur d'acier et d'aluminium aux États-Unis, le Canada est le pays qui est frappé le plus sévèrement par la décision de Donald Trump. Globalement, la part de l'économie qui dépend du commerce international est beaucoup plus faible aux États-Unis (27 %) qu'au Canada (64 %) et au Mexique (78 %). L'économie américaine est donc mieux protégée face aux soubresauts causés par une guerre commerciale de faible portée. Ce qui ne veut pas dire que les impacts y sont marginaux. Ce sont quand même des pans entiers de l'économie américaine qui souffriraient d'une longue guerre commerciale par l'augmentation du coût de l'acier et de l'aluminium et par la réduction des ventes liées aux exportations soumises aux nouveaux tarifs étrangers.

Les échanges commerciaux des pays de l'Aléna

Répartition des exportations de chacun des pays membres, en % en 2015



« LES ÉCHOS » / SOURCE : OMC

Comme nous l'avons déjà évoqué dans d'autres chroniques, l'institutionnalisme libéral basé sur la coopération entre les États qui a caractérisé la politique commerciale américaine depuis le milieu des années 1930 est mis à mal par Donald Trump. Le Président américain cherche à exploiter la puissance des États-Unis pour tenter d'en tirer tous les bénéfices possibles, et ce peu importe les relations qu'il entretient avec ses partenaires commerciaux. Tout le monde est traité de la même manière, c'est-à-dire plutôt mal.

En procédant à cet exercice, Donald Trump est en train de tester quelles sont les limites de la puissance américaine, ce que l'institutionnalisme libéral n'a jamais fait explicitement, étant donné sa nature collaborative. Frappant presque toutes les institutions issues de cette tradition (l'OTAN, l'OMC, les accords commerciaux, l'Accord de Paris sur le climat, l'entente sur le nucléaire avec l'Iran) et tentant d'imposer sa volonté quant aux politiques des autres États (imposition possible de sanctions américaines pour les entreprises européennes qui maintiennent des liens d'affaires avec l'Iran ou, autre dossier, qui participent à la construction du gazoduc russe reliant la Russie et l'Allemagne par la mer Baltique, contournant ainsi l'Ukraine), le Président américain mène à la fois une politique isolationniste au plan commercial et interventionniste sur le plan de la politique étrangère.

C'est sans doute là une des principales limites de sa stratégie. Il est très difficile de mener simultanément une politique commerciale conflictuelle et une politique étrangère où les alliances sont nécessaires. L'exemple le plus frappant actuellement est sans doute celui des relations avec la Chine, là où M. Trump a besoin de l'influence chinoise sur la Corée du Nord pour en arriver à un accord alors même qu'il attaque frontalement la stratégie commerciale développée par Beijing. Également, sur la question de la surproduction d'acier et d'aluminium par la Chine, les États-Unis ont besoin de créer des alliances avec les autres pays du G7 pour tenter d'en arriver à une solution durable. Ainsi, l'occupant du bureau ovale se trouve dans une position où il crée lui-même les conflits qui serviront ensuite de monnaie d'échange pour obtenir des concessions de ses partenaires. Ceux-ci ne consentent cependant pas facilement à jouer au jeu proposé par M. Trump. Les réactions des États visés ont pris jusqu'à maintenant deux voies : 1) mettre les États-Unis de côté en maintenant la politique boudée par M. Trump (Partenariat transpacifique,

Accord de Paris), d'autres pays prenant le leadership au passage ; 2) obliger M. Trump à mettre ses menaces à exécution et lancer des mesures de rétorsion équivalentes à celles qu'il a imposées. Il est en effet difficile de voir quelques résultats positifs de l'atmosphère délétère qui s'est installée dans les relations internationales depuis l'an dernier.

La démonstration qu'il est capable d'exercer les pouvoirs que lui confère la puissance des États-Unis n'assure en rien qu'il sera capable d'en tirer des gains pour les Américains. Même au chapitre du commerce, la position de premier plan des États-Unis ne lui assure pas la domination sur ses partenaires. Si les États-Unis demeuraient en 2016 au premier rang mondial des importateurs avec 18 % des importations mondiales, l'Union européenne suivait de proche avec 15 % et l'importance des chaînes de valeur mondiales fait en sorte qu'il est difficile de tirer avantage à moyen terme d'une politique commerciale isolationniste. Le principal effet de tarifs élevés à moyen terme serait de rendre l'économie américaine moins compétitive, d'autres entreprises à travers le monde prenant rapidement l'espace laissé vacant par les entreprises américaines.

C'est en ce sens que de fortes pressions commencent à s'exercer aux États-Unis pour éviter les dégâts que causerait une véritable guerre commerciale. De nombreuses voix s'élèvent aux États-Unis pour contester la direction imprimée à la politique commerciale par Donald Trump. Le directeur du Conseil national économique, Gary Cohn, a démissionné dans la foulée de l'imposition des tarifs sur l'acier et l'aluminium en mars. Également, selon la Chambre de commerce des États-Unis, la politique commerciale de l'administration Trump entravera la forte croissance économique des États-Unis et menacera jusqu'à 2,6 millions d'emplois.

« Certain factions within the [Trump] administration think one way, others think another way. There is not the same kind of unity that we've been able to bring to bear as Canadians and I think that is not just to our credit on a moral level, it's actually an extremely useful advantage in our negotiations. »

- Justin Trudeau, 1er juin 2018

Lorsqu'il s'agissait de développer des outils de négociation, les milieux d'affaires laissaient le Président américain agir sans trop intervenir. Maintenant que sa stratégie de négociation a des effets directs sur l'économie américaine, les réseaux de contestation commencent à s'activer et limitent la marge de manœuvre du locataire du 1600 Pennsylvania Avenue. Le Premier ministre canadien observe qu'il a de nombreux alliés au Congrès et dans les milieux d'affaires et que la dissension américaine rend la marge de manœuvre de M. Trump assez mince. Les objectifs américains de cette renégociation n'ont jamais été très clairs. Au fil des mois, on a compris que les négociateurs américains cherchaient le moyen d'assurer que davantage de pièces automobiles seraient produites aux États-Unis. Également, l'introduction d'une clause crépusculaire semble elle aussi être importante aux yeux de la Maison-Blanche. La question de l'ouverture du marché canadien pour les produits laitiers constitue une autre priorité. Le Président n'a cependant jamais réussi à susciter un large consensus des milieux d'affaires autour de ces enjeux et plusieurs remettent en question l'intérêt de créer de toute pièce une guerre commerciale pour atteindre de tels objectifs.

Cette stratégie déficiente que l'on peut résumer à l'utilisation de mauvais moyens pour résoudre de faux problèmes demandait que M. Trump mette finalement à exécution ses menaces, sans quoi il perdait toute crédibilité. C'est chose faite depuis le 1^{er} juin. Devant l'opposition des milieux d'affaires américains et le risque réel de causer du tort à l'économie mondiale, l'auteur de *Art of the Deal*, *How to get Rich, Think like a Champion* et de *Time to get Rough* doit se trouver une porte de sortie élégante qui lui permettra de remettre les négociations sur les rails sans perdre la face.

« Steel tariffs fall into this category. The United States has fewer steelworkers than it has manicurists. The market value of the U.S. steel industry is less than 0.1 percent of the stock market. Yet steel is a key input into industries throughout the economy that employ about 50 times as many people as the steel industry does and compete internationally. By raising the price of steel, the United States hurts much more of its economy than it helps. »

- Lawrence H. Summers, 4 juin 2018.

C'est ce que l'on voit poindre avec la proposition de négocier des accords commerciaux distincts avec le Canada et le Mexique. Ceci permettrait de satisfaire sa promesse de mettre fin à l'ALÉNA, de relancer les négociations et d'éviter une guerre commerciale que personne ne veut. De plus, cette approche est cohérente avec son discours de longue date sur sa préférence pour les négociations bilatérales.

Il serait étonnant que les gouvernements canadien et mexicain accueillent cette perspective avec enthousiasme. Il s'agirait en quelque sorte d'un retour en arrière aux années 1980, au moment de la conclusion du premier accord entre les États-Unis et le Canada. La négociation d'accords bilatéraux permettrait aux États-Unis de les tailler plus précisément en fonction de ses besoins et de jouer encore davantage le rôle de pivot dans les relations commerciales trilatérales. La possibilité de différences entre les règles des différents accords issus de cette approche représente le principal désavantage pour les entreprises qui évolueraient alors dans un environnement plus complexe et moins stable.¹ C'est peut-être exactement cela que recherchent les négociateurs américains : tirer avantage de l'ouverture des marchés tout en maintenant une incertitude suffisante pour encourager les entreprises à investir aux États-Unis plutôt qu'au Mexique et au Canada.

¹ Voir sur le sujet Deblock, Christian. « Quand bilatéralisme ne rime plus avec mondialisation ». 20 mars 2018. En ligne : <http://www.ieim.uqam.ca/spip.php?article11115>

Made in China 2025: la stratégie qui fait trembler l'Amérique

Au cours du mois de mai, les tensions entre Washington et Beijing se sont accentuées. Tout d'abord, suite à une enquête menée par le Représentant au commerce américain, l'administration Trump a rendu publique sa décision d'imposer une pénalité à la compagnie ZTE, géant des télécommunications en Chine. La sanction : empêcher les fournisseurs américains de faire des affaires avec cette dernière pour une période de sept ans. Puis, à la fin du mois, le feu vert a été donné aux restrictions sur les investissements et à l'application des tarifs de 25 % sur 50 milliards de produits chinois. Définitivement, le Représentant au commerce continue d'user de l'arme commerciale afin de contenir la montée en puissance de la seconde économie mondiale.

En soi, une escalade de tensions commerciales n'est pas un phénomène nouveau, mais pour la première fois, elle se déroule dans un contexte où les Américains voient apparaître une menace à leur leadership industriel et technologique. Cette menace se profile sous le nom de « Made in China 2025 ». Plan directeur de la nouvelle politique industrielle chinoise, « Made in China » vise à augmenter la valeur ajoutée nationale le long des chaînes de valeur et à faire de la Chine le leader mondial dans la production des produits de haute technologie. Vraisemblablement, il semblerait que c'est ce qui a mis le feu aux poudres aux États-Unis et qui est un élément déclencheur des tensions commerciales actuelles.

D'abord, divulgué en 2015, le projet « Made in China 2025 » amorce la révolution technologique du secteur industriel pour l'empire du Milieu. Inspirée des modèles de développement industriel allemand « Industry 4.0 » et américain « Industrial Internet », l'ambition de Beijing va plus loin en voulant atteindre au cours des prochaines décennies l'indépendance technologique et le statut de superpuissance manufacturière.

Concrètement, le gouvernement chinois a comme objectif d'ici 2020 que 40 % des composantes industrielles et des matières premières soient de fabrication chinoise, et ce ratio est prévu s'élever à 70 % à l'horizon de 2025. À titre d'exemple, une étude du *Mercator Institute for China Studies* (MERICS) révèle que 40 % des puces dans les téléphones vendus en Chine seront produites en Chine d'ici 2025, ainsi que 70 % des robots industriels et 80 % de l'équipement prévu pour l'énergie renouvelable². Ainsi, « Made in China 2025 » permettra à la Chine d'augmenter sa plus-value le long des chaînes de valeur en devenant le centre de production des produits de haute technologie.

² Mirjam Meissner, Jost Wübbecke, Max J. Zenglein, Jaqueline Ives et Björn Conrad. « Made in China 2025 - The making of a high-tech superpower and consequences for industrial countries », *Mercator Institute for China Studies*, 8 décembre 2016. En ligne : <https://www.merics.org/en/papers-on-china/made-china-2025>.

Actuellement, la Chine a une faible valeur ajoutée dans l'industrie de haute technologie. Elle assemble principalement les composantes de pointe provenant des entreprises occidentales, de la Corée ou du Japon. De fait, les auteurs Yutao Sun et Seamus Grimes affirment qu'avec « Made in China 2025 », la Chine rivalisera désormais avec les pays avancés grâce à l'augmentation de sa masse de travailleurs qualifiés, à l'immense taille de son marché intérieur et à l'émergence de sa classe moyenne³. Par conséquent, cette redéfinition de la position chinoise représente une transition importante pour l'économie chinoise.

Ensuite, la politique industrielle chinoise, téléguidée par la capitale, se déploie par une stratégie d'investissement au niveau national et à l'étranger. D'une part, les différents paliers de gouvernement ont débloqué des sommes faramineuses afin de dynamiser les secteurs en pleine croissance tels que les technologies de l'information, les machines informatisées, les robots, les véhicules économes en énergie, les dispositifs médicaux ainsi que les équipements de pointe pour les technologies aérospatiales, maritimes et ferroviaires. Entre autres, le budget du *Fonds pour les industries de pointe* (pour la traduction en français), qui vise à accélérer la promotion de l'industrie manufacturière de haute technologie et à promouvoir la réforme de l'offre, s'élève à 2,7 milliards d'euros. Aussi, 19 milliards d'euros ont été attribués au *Fonds national pour les circuits intégrés* (pour la traduction en français), lequel apporte son soutien au développement de l'industrie des circuits intégrés. Bref, ces chiffres démontrent le haut niveau d'engagement du gouvernement chinois pour moderniser le secteur industriel.

D'autre part, afin de combler l'écart technologique, les investissements directs à l'étranger (IDE) réalisés par les entreprises chinoises s'accroissent. Entre autres, et allant de pair avec leur projet de la Nouvelle route de la soie⁴, les Chinois ont fait de nombreuses acquisitions en Europe, notamment dans les secteurs de la haute technologie, de l'énergie et manufacturier. Ce transfert de connaissances permet à la Chine de faire l'acquisition du savoir technologique le plus avancé, mais pour les pays industrialisés, cela pose un problème majeur en ce qui concerne la propriété intellectuelle. Ce phénomène inquiète d'autant plus que les deux tiers des multinationales chinoises sont des entreprises d'État. Aux États-Unis, il s'agit d'un sujet très sensible que l'administration Trump essaie de combattre par l'imposition de tarifs, nous y reviendrons.

Bref, l'ambition de « Made in China » et du gouvernement aux commandes de cette révolution industrielle dérangent. La Chine ne cherche pas seulement à rejoindre le rang des pays déjà avancés, elle espère dominer les marchés en devenant l'économie la plus compétitive et innovante par le développement manufacturier technologique et intelligent.

Par contre, le rapport MERICS nuance la portée de l'initiative chinoise qui pourrait difficilement entraîner la modernisation technologique à l'ensemble de l'économie, tel qu'espéré par le gouvernement chinois. L'efficacité de la stratégie serait limitée par le décalage entre les priorités ambitieuses des dirigeants et les besoins réels de l'industrie. L'amélioration des processus de production est susceptible de causer la perte de nombreux emplois pour les travailleurs les moins qualifiés. Or, le système d'éducation chinois n'est pas encore adapté pour la formation du personnel qualifié qui opérerait les procédés de production sophistiqués et intelligents. Les experts

³ Grimes, Seamus et Yutao Sun. « China and Global Value Chains », *Asian Century Institute*, 20 mars 2018. En ligne : <http://asiancenturyinstitute.com/economy/1385-china-and-global-value-chains>.

⁴ Pour plus de détails sur le projet de la route de la soie, voir : Éric Mottet, « L'initiative « Belt and Road », stratégie chinoise du « Grand Jeu » ? », *Diplomatie*, no 90, février 2018.

reprochent également l'inefficacité de la fixation des objectifs en termes quantitatifs et une allocation improductive du financement. Certes, même s'il sera difficile pour la Chine de transformer l'économie dans son ensemble, « Made in China » rendra les principales compagnies chinoises plus compétitives au sein des industries clés.

Cela dit, à court terme, pour les pays tels que les États-Unis, l'Allemagne, le Japon et la Corée du Sud, la mise en œuvre de « Made in China 2025 » laisse place à des opportunités d'affaires importantes. L'atteinte des objectifs chinois entraîne une augmentation de la demande pour les produits manufacturiers intelligents puisque la plupart des compagnies chinoises ne disposent pas encore des technologies nécessaires. Ainsi, les compagnies étrangères sont sollicitées et cela leur procurera des profits considérables.

À long terme, « Made in China 2025 » fera émerger un rival majeur qui remet en question les règles du commerce international qui prévalent depuis trois quarts de siècle. En fait, les actions de la Chine agacent pour la simple et bonne raison qu'elles ne respectent pas les principes d'ouverture et de concurrence loyale.

De fait, on observe une intervention systématique des dirigeants sur les marchés nationaux afin de favoriser et de faciliter la domination économique des entreprises chinoises sur les concurrents étrangers. Avec « Made in China », cela risque de s'accroître davantage au cours des prochaines années avec la divulgation des objectifs d'indépendance technologique que Beijing envisage d'atteindre. Déjà, les appels d'offres ne sont destinés qu'aux produits et équipements chinois, ce qui va à l'encontre de la règle d'or du libre marché.

Plus encore, la Chine cherche la substitution avec son industrie de haute technologie. Au fur et à mesure qu'elle acquiert de la technologie de l'étranger par le biais des IDE, elle procède au remplacement des compagnies étrangères par des compagnies nationales. Ensuite, elle prépare ces dernières à percer à l'étranger. Cette façon de faire est décriée par plusieurs États qui se plaignent d'un accès asymétrique au marché.

Conséquemment, selon la grille d'analyse des relations commerciales du président Trump, la Chine possède toutes les caractéristiques pour être le bouc émissaire. Elle menace la puissance économique américaine avec le déploiement de « Made in China 2025 », en plus de laisser les États-Unis déficitaires à la balance commerciale (d'une valeur de 375 227,5 milliards en 2017). Ainsi, dans ce contexte de crainte face à la montée en puissance de la Chine en marge des règles de l'OMC, l'imposition de tarifs s'avère être la méthode privilégiée par le Représentant au commerce. Or, cette solution est contestée par plusieurs experts puisqu'elle alimente une guerre commerciale entre les parties.

En effet, l'année 2018 a commencé avec l'entrée en vigueur de tarifs d'une valeur de 8,5 milliards USD sur les panneaux solaires et de 1,8 milliard USD sur les machines à laver en provenance de la Chine. Le motif : ils portent préjudice à l'industrie américaine. En réplique, la Chine a annoncé qu'elle appliquerait des droits préliminaires antidumping sur 178,6 % du sorgho, plante qui est consommée pour ses grains et sa farine, importée des États-Unis.

Ensuite, pour faire suite aux recommandations d'une enquête du Bureau du Représentant au commerce, les États-Unis ont ordonné, le 23 mars dernier, l'application des controversés tarifs sur l'acier et l'aluminium. De toute évidence, la Chine n'a pas eu le privilège de se trouver sur la

liste des pays exemptés. Tout de suite, la Chine a rétorqué en imposant aux États-Unis des tarifs sur les déchets d'aluminium, le porc, les fruits et les noix et autres produits pour une valeur de 2,4 milliards USD. Sur ce dossier, il semblerait que les Américains soient passés à côté de leur cible puisqu'en vertu des mesures anti-dumping et anti-subsidiation imposées déjà sous l'administration Obama, les importations d'aluminium et d'acier en provenance de la Chine ne représentent que 7 % de la valeur de leurs importations totales.

Tel que mentionné ci-haut, le troisième cheval de bataille de Washington contre Beijing porte sur l'acquisition de la propriété intellectuelle pour réaliser les objectifs de « Made in China 2025 ». Après des mois d'enquête du Représentant au commerce, les États-Unis ont décrété au début du mois d'avril l'application de tarifs de 25 % sur 1 333 produits chinois. Le 29 mai dernier, ils ont étendu ces tarifs sur une valeur de 50 milliards USD de produits chinois.

De fait, en se livrant à une guerre de tarifs avec Beijing, les États-Unis tentent de renverser la situation dans laquelle ils se considèrent perdants dans leur relation commerciale avec la Chine. Toutefois, selon les experts du *Peterson Institute for International Economics*, le résultat actuel est à l'inverse de ce que les États-Unis essaient de freiner. Au lieu de pousser la Chine à agir en accord avec les règles de l'OMC, les tarifs ne font que donner raison au gouvernement chinois en les incitant à devenir davantage dépendant de « Made in China 2025 ».

De plus, de nombreux produits chinois qui se trouvent visés par l'imposition de tarifs sont en fait des *entrants* dans le procédé de fabrication pour de nombreux producteurs américains, surtout dans le secteur de la haute technologique. Au nom de la protection de l'industrie nationale, Trump soutient les sanctions imposées même si celles-ci font augmenter les coûts pour les producteurs américains et les rendent moins compétitifs sur le marché mondial.

Finalement, l'escalade récente des tensions commerciales entre la première et la seconde économie mondiale reflète l'appréhension des États-Unis face à la consolidation de la puissance chinoise. Même si « Made in China 2025 » ne modernisera pas l'économie chinoise dans son ensemble, il s'agit d'une transition importante pour l'empire du Milieu qui fera de l'ombre à la puissance industrielle et technologique américaine. Reste à voir si l'imposition de tarifs est une stratégie qui parviendra réellement à mettre des bâtons dans les roues à Beijing.

Références

Brown, Chad P. et Melina Kolb. « Is Trump in a Trade War with China? An Up-to-Date Guide », *Peterson Institute for International Economics*, 19 avril 2018. En ligne : <https://piie.com/blogs/trade-investment-policy-watch/trump-trade-war-china-date-guide>

Grimes, Seamus et Yutao Sun. « China and Global Value Chains », *Asian Century Institute*, 20 mars 2018. En ligne : <http://asiancenturyinstitute.com/economy/1385-china-and-global-value-chains>.

Kearns, Jeff. « Trump's China Tariffs Would Hit U.S. Firms More, Peterson Says », *Bloomberg News*, 16 mai 2018. En ligne : <https://www.bloomberg.com/news/articles/2018-05-16/trump-tariffs-would-tax-u-s-firms-supply-chains-peterson-says>.

Meissner, Mirjam, Jost Wübbecke, Max J. Zenglein, Jaqueline Ives et Björn Conrad. « Made in China 2025 - The making of a high-tech superpower and consequences for industrial countries », *Mercator Institute for China Studies*, 8 décembre 2016. En ligne : <https://www.merics.org/en/papers-on-china/made-china-2025>.

Segal, Adam. « Why Does Everyone Hate Made in China 2025? », *Council on Foreign Relations*, 28 mars 2018. En ligne : <https://www.cfr.org/blog/why-does-everyone-hate-made-china-2025>.

United States Census Bureau, *Trade in Goods with China*. En ligne : <https://www.census.gov/foreign-trade/balance/c5700.html>.

Études économiques et articles connexes ce mois-ci.

Abbot, Frederick. *US Section 301, China, and technology transfer: Law and its limitations revisited (again)*. International Centre for Trade and Sustainable Development <https://www.ictsd.org/opinion/us-section-301-china-and-technology-transfer-law-and-its-limitations-revisited>

Dollar, David. *Trumps's hot-cold stance on China*. Brookings, 15 mai 2018. En ligne: <https://www.brookings.edu/blog/order-from-chaos/2018/05/15/trumps-hot-cold-stance-on-china/>

Gao, Henry. *Seeking the best forum for regional trade agreement disputes*. International Centre for Trade and Sustainable Development, 15 mai 2018. En ligne: <https://www.ictsd.org/opinion/seeking-the-best-forum-for-regional-trade-agreement-disputes>

International Centre for Trade and Sustainable Development. *US Launches New Trade Probes Into Auto Imports, Macron Calls for WTO Reform*. Bridges, Vol 22, No 19, 31 mai 2018. En ligne : <https://www.ictsd.org/bridges-news/bridges/news/us-launches-new-trade-probes-into-auto-imports-macron-calls-for-wto-reform>

O'Neil, Shannon K. *Mexico Knows How to Fight a Trade War*. Council on Foreign Relations, 4 juin 2018. En ligne: <https://www.cfr.org/blog/mexico-knows-how-fight-trade-war>

Summers, Lawrence H. *Trump's trade policy violates almost every strategic rule*. Washington Post, 4 juin 2018. En ligne: https://www.washingtonpost.com/opinions/trumps-trade-policy-violates-almost-every-strategic-rule/2018/06/04/989ca43a-6812-11e8-9e38-24e693b38637_story.html?utm_term=.fdf6e25a41cf

Direction

Christian Deblock, professeur titulaire au département de science politique de l'UQAM et directeur de recherche du CEIM.

Rédaction

Guy-Philippe Wells, chercheur associé au CEIM.

Justine Lachance, chercheure associée au CEIM.

Abonnez-vous

[À la liste de diffusion](#) 

[Au fil RSS](#) 

Centre d'études sur l'intégration et la mondialisation

Adresse civique :

UQAM, 400, rue Sainte-Catherine Est
Pavillon Hubert-Aquin, bureau A-1560
Montréal (Québec) H2L 2C5 CANADA

Adresse postale :

Université du Québec à Montréal
Case postale 8888, succ. Centre-Ville
Montréal (Québec) H3C 3P8 CANADA

Téléphone : 514 987-3000, poste 3910

Télécopieur : 514 987-0397

Courriel : ceim@uqam.ca

Site web : www.ceim.uqam.ca

