

TARIFS DOUANIERS

Les métaux comme outils de négociation

Volume 11, numéro 4, avril 2018

Résumé analytique

Trois pays en plus des pays membres de l'Union européenne se sont ajoutés à la liste des pays exclus pour un temps de l'application des tarifs douaniers américains sur l'acier et l'aluminium. Nous dressons d'abord le portrait du contexte d'échanges économiques qui a mené à la décision du Président Trump pour ensuite mieux revenir sur Peter Navarro, le conseiller économique du Président derrière cette stratégie très contestée, aux États-Unis comme ailleurs.

Le mois de mars a également été le théâtre de la signature du Partenariat transpacifique revisité après le départ des États-Unis. Le Partenariat transpacifique global et progressiste (PTPGP), signé le 8 mars dernier au Chili, présente quelques différences avec son prédécesseur, différences dont nous vous faisons état.

Contenu

Aluminium et acier : Le monde commercial de Donald en images..... 2

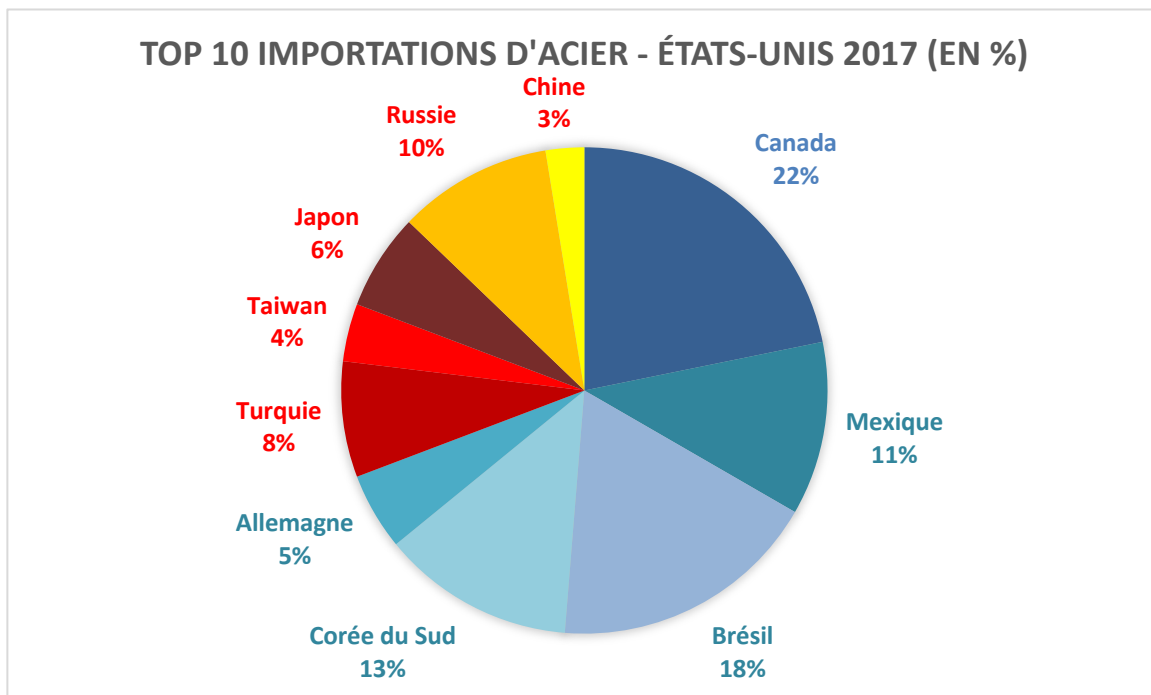
Qui est Peter Navarro ? 6

La signature du Partenariat transpacifique global et progressiste (PTPGP)..... 8

Études économiques et articles connexes ce mois-ci..... 12

Aluminium et acier : le monde commercial de Donald en images

On pourrait dire que le jupon dépassait, mais l'exclusion d'un grand nombre de pays de l'application de nouveaux tarifs douaniers sur l'acier et l'aluminium dévoile plus visiblement la stratégie du Président Trump. Les décrets présidentiels concernant les importations d'acier et d'aluminium aux États-Unis signés le 22 mars dernier démontrent qu'il utilise cette menace avant tout comme outil de négociation avec ses partenaires commerciaux. On imagine bien un de ses conseillers faisant la corrélation entre les États avec lesquels les États-Unis tiennent des négociations commerciales et la liste des principaux exportateurs de ces matières au pays de l'oncle Sam. Faisons l'exercice. Les pays exclus de l'application des tarifs jusqu'au 1^{er} mai prochain sont les suivants : l'Australie, l'Argentine, le Brésil, les pays membres de l'Union européenne, le Canada et le Mexique.



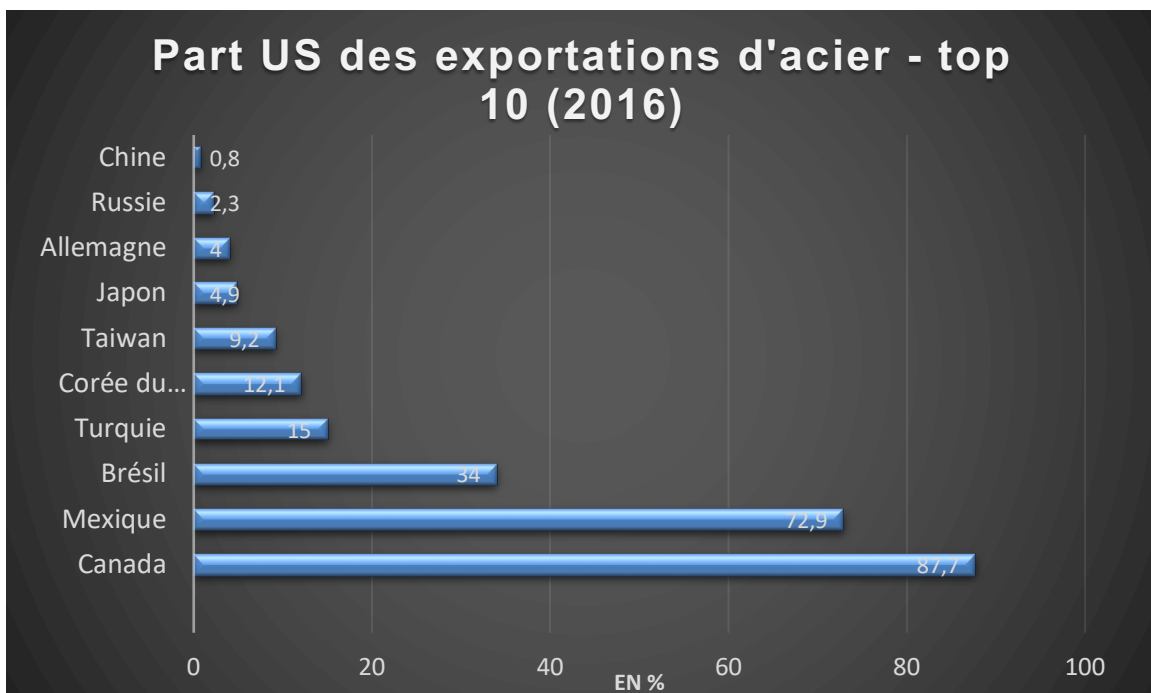
Source : IHS Global Trade Atlas

Le Canada et le Mexique vivent actuellement les tumultes d'une difficile négociation avec les États-Unis. Il en est de même pour la Corée du Sud avec qui les États-Unis viennent de conclure une révision de l'accord commercial les liant depuis 2012. L'accord prévoit que la Corée du Sud ne sera pas soumise aux tarifs sur l'acier, mais reste sujette à ceux sur l'aluminium. L'Allemagne est la cible européenne préférée de M. Trump et les surplus commerciaux qu'elle affiche autant au chapitre du commerce des biens que de celui des services n'y sont sûrement pas étrangers.

Également, M. Trump répète depuis la campagne électorale américaine que l'Allemagne ne paie pas sa juste part des dépenses de l'OTAN et que la situation doit changer. Par ailleurs, les États-Unis bénéficient d'un surplus commercial autant pour ce qui est des biens que des services avec le Brésil, l'Australie et l'Argentine.

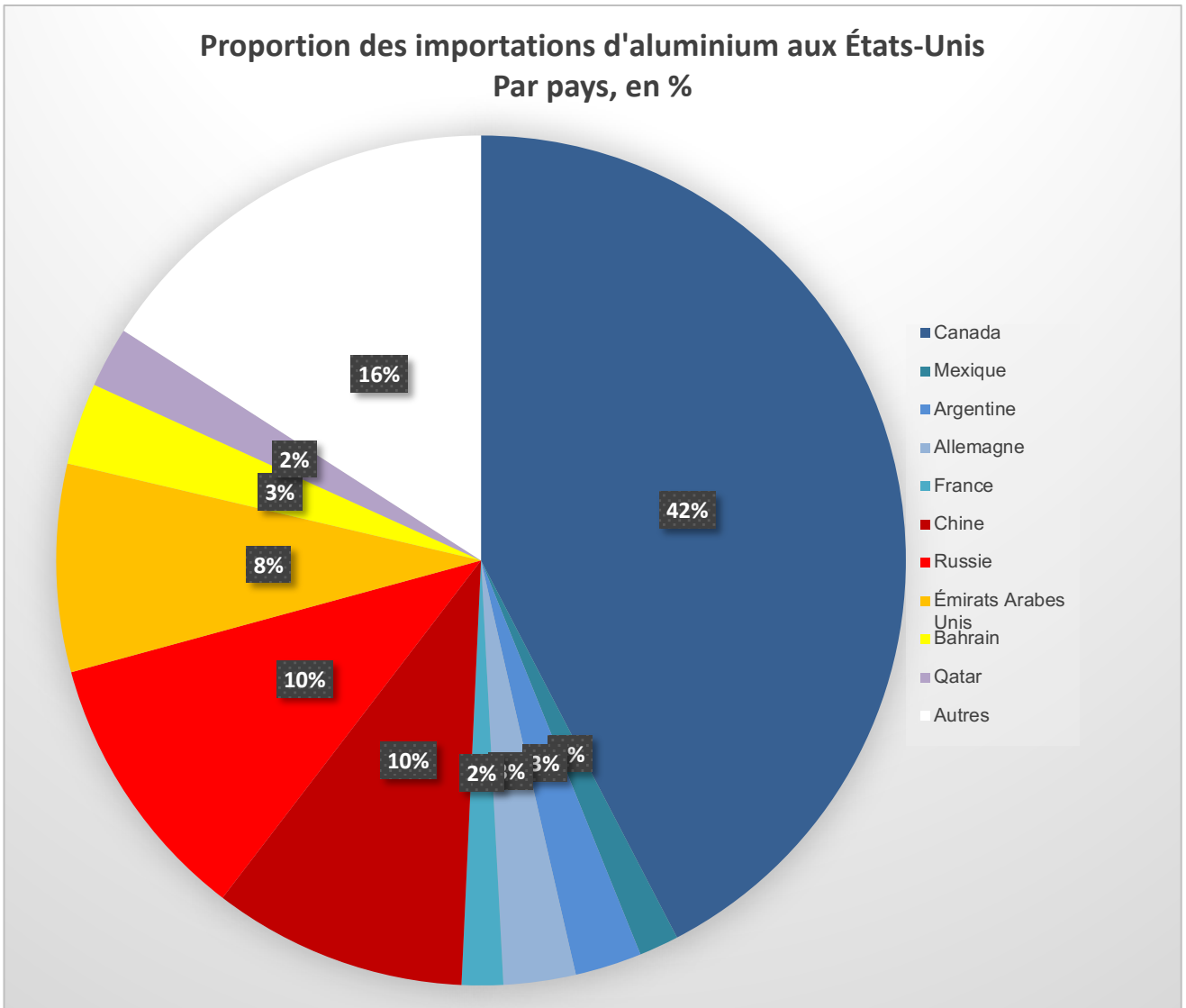
Le graphique précédent exprime bien le peu d'impacts jusqu'à maintenant des mesures tarifaires annoncées par l'administration américaine. Les pays en bleu sont les principaux exportateurs d'acier aux États-Unis qui sont exclus de leur application jusqu'au 1^{er} mai. On voit bien que près du trois quarts des importations américaines en sont exclues et que les principaux partenaires commerciaux des États-Unis ne sont pas touchés. Le graphique suivant nous montre que les États victimes de l'imposition des tarifs n'exportent qu'une petite partie de leur production aux États-Unis (Japon : 4,9 % ; Russie : 2,3 % ; Chine : 0,8 %).

Le pays le plus touché par rapport à la part de sa production est la Turquie avec 15 %. Malgré que la Chine soit le premier producteur mondial d'acier, les mesures antidumping prises par le Président Obama ont déjà largement limité les exportations d'acier chinois aux États-Unis.



Source : IHS Global Trade Atlas, basé sur les données d'importations rapportées par pays

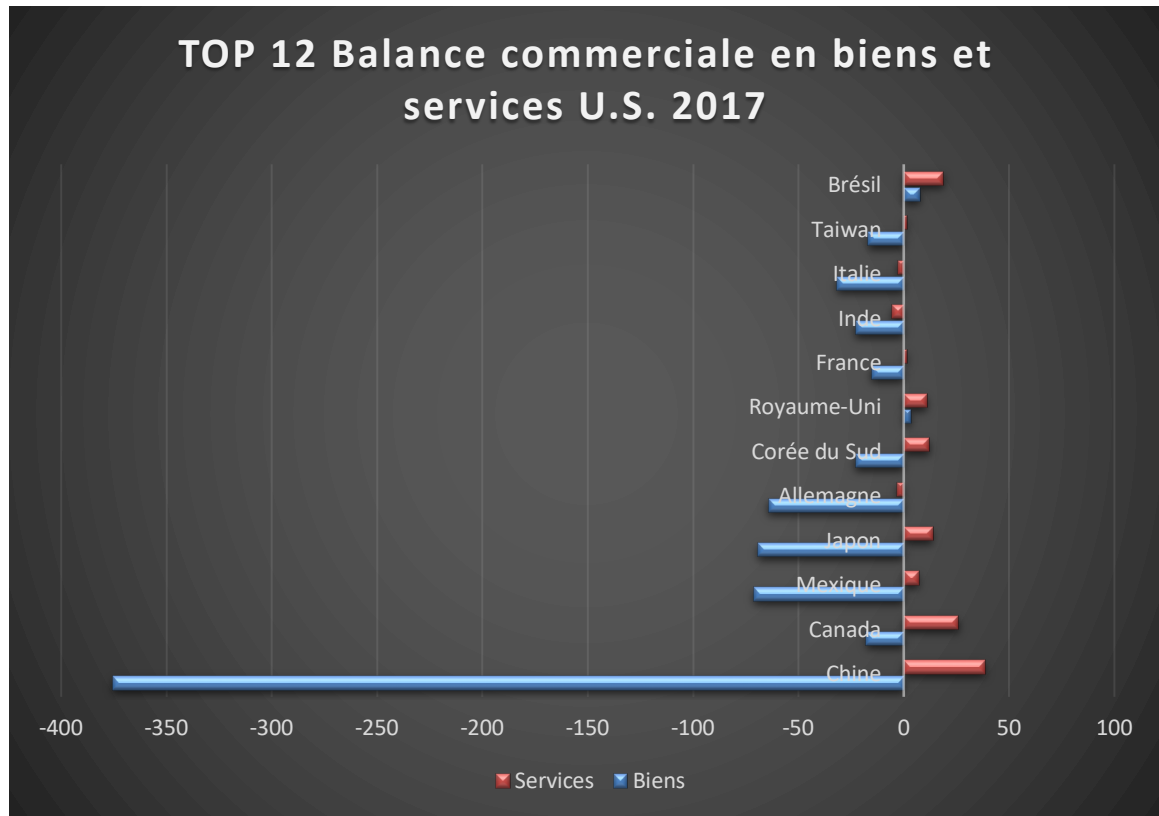
La situation est semblable pour ce qui est du marché de l'aluminium, où le Canada serait de loin la principale victime de l'application du tarif douanier. Encore ici, les principaux alliés des États-Unis, représentant plus de 50 % des importations américaines, ont été jusqu'à maintenant exclus de son application. La Chine, la Russie et les Émirats arabes unis sont les États les plus touchés par la mesure.



Source : United States Census Bureau

On l'a noté à plusieurs reprises, dans l'esprit du Président Trump, il semble bien que l'ennemi à abattre soit le déficit commercial. On n'a qu'à jeter un coup d'œil au graphique suivant pour constater quelles sont ses arènes de combat, actuelles et futures. Les États-Unis ont un solde commercial positif en matière de services avec un grand nombre d'États. C'est plutôt l'inverse pour ce qui est des biens. Les plus grands débiteurs sont Taiwan, l'Italie, l'Inde, la France, la Corée du Sud, l'Allemagne, le Japon, le Mexique, le Canada et surtout, la Chine. À ce chapitre, il pourra peut-être faire de légers gains dans les renégociations avec la plupart de ses partenaires, mais lorsque l'on observe l'ampleur du déficit commercial avec la Chine, l'on se dit que la véritable

bataille commerciale se tiendra dans l'Empire du Milieu et qu'elle en est aujourd'hui à ses premières heures.



Sources : U.S. Census Bureau

Tout semble donc concourir pour que l'on observe une collision frontale entre les deux plus importantes économies mondiales au cours des prochains mois. D'une part, l'administration Trump mise beaucoup sur sa capacité à utiliser la puissance des États-Unis pour obtenir des gains importants de la part de ses partenaires commerciaux. D'autre part, la Chine mise sur le respect des ententes internationales et des pratiques commerciales acceptées par la communauté mondiale pour légitimer ses mesures de rétorsion. On assiste à un étrange revirement où les États-Unis font cavalier seul sans respect pour les institutions qu'ils ont largement contribué à mettre en place alors que la Chine s'appuie sur celles-ci.

Les États-Unis et la Chine font pour l'instant une démonstration de leur détermination respective. Mis à part l'acier et l'aluminium, aucun tarif n'entrera en vigueur avant la fin du mois de mai. Une période de négociations s'ouvre maintenant avant que ne s'enclenche un processus destructeur dans lequel toutes les parties ont beaucoup plus à perdre qu'à gagner.

Liens vers les décrets présidentiels sur l'acier et l'aluminium :

<https://www.whitehouse.gov/presidential-actions/presidential-proclamation-adjusting-imports-aluminum-united-states-2/>

<https://www.whitehouse.gov/presidential-actions/presidential-proclamation-adjusting-imports-steel-united-states-2/>

Liens vers la liste des produits chinois susceptibles d'être soumis aux tarifs douaniers :

<https://ustr.gov/sites/default/files/files/Press/Releases/301FRN.pdf>

Qui est Peter Navarro ?

Malgré la valse des changements de poste à la Maison-Blanche, Peter Navarro est peut-être aujourd'hui celui qui a la plus grande influence sur la politique commerciale de Donald Trump. Peut-être parce que l'on a bien vu que l'espace entre le pouvoir et l'exil est bien mince dans l'administration Trump. Navarro a d'abord été nommé à la tête d'une nouvelle entité, le *National Trade Council* qui a ensuite été absorbé par l'*Office of Trade and Manufacturing Policy* pour ensuite être placé sous l'autorité de Gary Cohn, chef du *National Economic Council*. Ce tour de montagnes russes en un an laissait croire que M. Navarro n'était plus dans les bonnes grâces du Président, jusqu'à ce que ce dernier concentre son attention sur la politique commerciale. En février dernier, il soustrait M. Navarro à l'autorité de M. Cohn dans l'objectif de faire avancer ses projets en matière commerciale. C'est durant cette période que semble s'être défini le plan sur l'imposition de tarifs douaniers sur les importations d'aluminium et d'acier qui s'est soldé par la démission de Gary Cohn. Navarro a eu le meilleur sur Cohn, qui s'opposait à ce plan.



Illustration : Zohar Lazar For Bloomberg Businessweek

Qui est Peter Navarro, l'un des rares conseillers du Président à ne pas avoir été sélectionné sur la base de la taille de son portefeuille ? Économiste américain diplômé de Harvard, il a été professeur à l'Université California-Irvine durant plus de 20 ans. Celui que la revue *The Economist* décrit comme « a China-bashing eccentric » a été engagé durant la campagne électorale de

M. Trump pour établir le programme de la politique commerciale de l'animateur de « The Apprentice » en compagnie de celui qui deviendra secrétaire au Commerce des États-Unis, Wilbur Ross.

Il a mené une carrière académique plutôt éclectique en publiant des articles scientifiques et des livres sur des sujets aussi différents que la politique extérieure américaine face à la Chine, les opportunités d'investissement dans les entreprises, la déréglementation de l'électricité et l'éducation à distance. À l'écart des circuits classiques des universitaires américains, aucune de ses publications ne se trouve dans les plus importantes revues scientifiques. Auteur de plusieurs ouvrages, il s'est sans doute fait remarquer par l'équipe du candidat Trump grâce à deux livres qui attaquent la politique des États-Unis à l'égard de la Chine : « Death by China » et « Crouching Tiger: What China's Militarism Means for the World ». Le Président Trump, qui explique souvent qu'il connaît bien l'âme chinoise, a cité l'un des livres de Navarro dans la liste de ses 20 livres préférés sur la Chine.

M. Navarro est intéressé par la politique depuis longtemps. Candidat démocrate défait à la mairie de San Diego depuis 1992 (il a été candidat quatre fois), il est également défait lors des courses pour le conseil des superviseurs du comté (County board of supervisors), le conseil municipal et à la Chambre des représentants des États-Unis.

On peut dire qu'il agit depuis la campagne électorale comme pseudo caution académique des opinions de M. Trump sur le commerce international. Opposé au libre-échange lorsqu'une des parties « triche », favorable au retrait du Partenariat transpacifique (PTP), vindicatif envers la Chine, assuré de l'effet néfaste des déficits commerciaux, la liste des sujets de bonne entente entre le Président et l'économiste est longue. Les deux font également figure de loups solitaires (ou d'excentriques) dans leurs milieux respectifs.

La plupart des économistes américains ne sont pas tendres à son égard. L'ancien Secrétaire au Trésor sous Clinton, Lawrence Summers, qualifie les orientations de Navarro et Ross comme étant « au-delà du vaudou économique » et « l'équivalent économique du créationnisme ». Il a cependant plusieurs alliés qui estiment qu'il propose enfin une marche à suivre qui donnera de bons résultats pour les États-Unis. Scott Paul, président de l'*Alliance for American Manufacturing*, estime que Navarro est l'équivalent économique de « Galilée ou Copernic ». Les camps sont donc tranchés entre les économistes traditionnels et les représentants des travailleurs victimes de la libéralisation des échanges.

M. Navarro est donc l'un des principaux architectes de la stratégie commerciale de l'administration Trump qui consiste à rejeter les ententes passées et le multilatéralisme, pour entreprendre des négociations bilatérales où les États-Unis pourraient plus facilement exercer leur rapport de force. La collision commerciale annoncée avec la Chine sera le point d'orgue de cette stratégie et la réussite ou l'échec de l'universitaire s'y trouvera consacré.

« The policy goal is to persuade China to stop cheating. But here's what's interesting—Donald Trump intuitively understands what things should be... China is illegally subsidizing their exports, manipulating their currency, stealing all of our intellectual property, using sweat shops, using pollution havens. »

- Peter Navarro, 25 août 2016

La signature du Partenariat transpacifique global et progressiste (PTPGP)

Justine Lachance

L'actualité économique nous rappelle que le libre-échange et l'ouverture des marchés semblent être contestés par ses premiers promoteurs, les États-Unis. Avec la résurgence de politiques commerciales protectionnistes du côté américain et le déclenchement d'une guerre commerciale sur les tarifs, la signature du Partenariat transpacifique global et progressiste (PTPGP) le 8 mars dernier au Chili n'est pas passée inaperçue. En effet, l'officialisation d'un partenariat économique entre onze nations du Pacifique a envoyé un message fort à la communauté internationale que le libre-échange est toujours bien vivant.

Un peu plus d'un an après le retrait des États-Unis annoncé par le président Trump, le Japon a concrétisé son initiative de faire survivre cet accord ambitieux. Avec le PTPGP, la région transpacifique se consolide en un bloc économique où la Chine et les États-Unis sont exclus, représentant 13,5 % de l'ensemble de la production économique mondiale et regroupant 495 millions d'habitants¹. De plus, cet accord prévoit éliminer 98 % des tarifs sur le marché unifié, ce qui engendrera des économies estimées à 12 milliards \$ pour l'ensemble des partenaires commerciaux.

« The new Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership (CPTPP), or TPP-11, would be an 'engine to overcome protectionism' emerging in parts of the world »

- Tshimitsu Motegi, ministre japonais de l'Économie

Néanmoins, le PTPGP est contesté par plusieurs pour sa similarité avec la première mouture négociée en présence du géant américain. Ainsi, nous sommes amenés à nous demander quelles sont les principales différences entre les deux moutures et qui sont les véritables gagnants et perdants d'une version « globale et progressiste » du Partenariat transpacifique ?

Le texte du PTPGP se résume à la suspension de vingt dispositions de la première mouture, lesquelles avaient été initialement proposées par les États-Unis. En fait, la moitié d'entre elles concerne la propriété intellectuelle, secteur pour lequel plusieurs pays avaient des réticences durant les négociations précédentes. Dorénavant, les membres ne sont pas tenus de modifier leur législation ni leurs pratiques concernant les produits pharmaceutiques (médicaments génériques), y compris les bioproduits. Également, les États ont suspendu l'obligation de prolonger la durée des brevets en cas de retards déraisonnables dans la livraison ou l'autorisation d'importation de certains médicaments. Finalement, la demande controversée de l'extension de la durée de protection des droits d'auteurs de 50 à 70 ans après la mort de l'auteur est mise sur la glace pour le moment.

¹ Affaires mondiales Canada, *Le ministre Champagne se réjouit de la publication du texte intégral de l'Accord de Partenariat transpacifique global et progressiste*, Communiqué de presse, Ottawa, 20 février 2018. En ligne.

Ensuite, les parties sont convenues de réduire la portée du mécanisme de règlements des différends investisseur-État, communément appelé ISDS. Ainsi, une compagnie privée qui aurait passé un contrat avec un gouvernement ne pourra plus saisir cette clause advenant un différend relatif à ce même contrat. Par ailleurs, une compagnie n'aura la possibilité de recourir à l'ISDS que pour poursuivre un gouvernement autre que son gouvernement national en cas de litige sur les dispositions du chapitre sur l'investissement du PTPGP. Enfin, les compagnies n'auront aucun droit de regard sur la formation du panel une fois le recours au mécanisme enclenché.

Puis, en l'absence des États-Unis, les modalités concernant l'entrée en vigueur ont dû être modifiées. La première mouture prévoyait que le PIB des pays ayant ratifié l'accord devait atteindre 85 % du PIB total des membres pour que l'accord entre en vigueur. Sans la présence des États-Unis, cette disposition devenait caduque puisqu'à eux seuls, leur PIB équivalait à 60 % du PIB des parties. La nouvelle disposition prévoit que six pays membres aient ratifié l'accord pour que le PTPGP entre en vigueur.

Plusieurs points litigieux demeuraient entre certaines parties sur des sujets précis. Cela a mené à la publication de plusieurs lettres d'accompagnement de l'entente en annexe, lesquelles ont pour but de tempérer les réticences et les craintes des pays concernés. Ainsi, le Canada a signé trois lettres d'accompagnement : une première portant sur la culture afin réitérer la nécessité d'adapter les politiques culturelles à l'ère du numérique, une seconde avec le Japon dans laquelle le Canada s'assure de faire respecter la clause de la nation la plus favorisée dans le secteur de l'industrie automobile et une dernière avec la Malaisie portant sur la règle d'origine, toujours concernant l'automobile.

Somme toute, ce second souffle donné au Partenariat transpacifique semble satisfaire les parties. Vraisemblablement, le Japon est fier de la réussite de son grand projet de libre-échange. Il s'agit là de l'occasion d'influencer le cours des négociations du Partenariat économique régional global pour que les pays acceptent de se soumettre à des normes aussi élevées. Plus encore, le professeur Éric Boulanger de l'UQAM réitère que le PTPGP s'inscrit dans un nouveau tournant de la politique commerciale japonaise et que l'accord est une façon de contrebalancer le pouvoir montant de la Chine.

« The CPTPP will be vital deal to expanding free trade and ensuring sustainable development in Việt Nam »

- *Trần Tuấn Anh, ministre de l'Industrie et du Commerce*

Au Vietnam, la signature du PTPGP a fait l'objet d'une importante couverture médiatique. Bien que la présence des États-Unis fût une des raisons qui motivaient le Vietnam à devenir partie, il n'en reste pas moins que les Vietnamiens voient avec le PTPGP de nombreuses opportunités pour leurs entreprises, pour stimuler l'investissement et le commerce des services et pour accélérer son intégration au sein du réseau de production global. Par contre, la ratification du PTPGP

implique que le pays devra effectuer plusieurs changements au sein de sa législation nationale afin d'élever ses normes aux standards prévus par le PTPGP (normes du travail, environnement, propriété intellectuelle, etc.). La situation est similaire en Malaisie.

En Nouvelle-Zélande, on se réjouit de la suspension des dispositions concernant le droit de la propriété intellectuelle dans le secteur pharmaceutique, puisque cela menaçait l'existence de *Pharmac*, l'agence néozélandaise d'achat de médicaments. On se réjouit également de la restriction de la portée de l'ISDS qui avait été un sujet très controversé à l'échelle nationale. La Nouvelle-Zélande a particulièrement misé sur la carte de la transparence avec la population lors des négociations et estime que sans ces vingt-deux dispositions, l'accord est plus équitable pour eux.

Les dirigeants de l'Australie, du Chili et du Pérou n'ont pas caché leur satisfaction à la signature du PTPGP, envoyant ainsi au reste du monde un message fort de promotion du libre-échange. Dans le cas du Sultanat de Brunei, le PTPGP tombe à point car ses ressources pétrolières diminuent drastiquement et le pays se trouve dans l'obligation de diversifier rapidement leur économie.

Le ministre du Commerce, François-Philippe Champagne, est fier que le Canada soit partie au PTPGP et s'estime satisfait du caractère progressiste de l'accord. Le Canada s'attend à ce qu'il ait des effets particulièrement bénéfiques pour les secteurs de certains produits agricoles (porc, bœuf), les produits du bois, la machinerie et équipements, et les équipements de transport.

Toutefois, malgré ces déclarations optimistes prononcées par les représentants des différents ministères des onze parties, la signature du PTPGP a provoqué une onde de choc au sein de la société civile. Au Canada, le *Conseil des Canadiens* a décrié le manque de transparence du processus de négociation et reproche au gouvernement de ne pas avoir réellement mis l'emphase sur les enjeux progressistes. En Nouvelle-Zélande et au Chili, les partis nationaux de gauche ont dénoncé l'accord comme étant un empiétement sur leur souveraineté. Une protestation publique s'est déroulée le 7 mars dernier dans la capitale chilienne où la population a fait entendre sa frustration que le PTPGP soit presque un copier-coller de la première mouture.

« Nous voulions un bon accord, et c'est ce que nous avons obtenu pour les travailleurs canadiens et leurs familles. [...] Plus de commerce signifie plus de croissance, et plus de croissance signifie plus d'emplois pour la classe moyenne. »

- *François-Philippe Champagne, ministre du Commerce international canadien*

Aux États-Unis, des analystes tels que Jeffrey Schott du *Peterson Institute for International Economics*, répètent que l'administration Trump renonce à des gains considérables en restant à l'écart du PTPGP. Par contre, tout porte à croire que la simple suspension des dispositions facilitera un éventuel retour américain s'ils décident de revenir aux tables de négociation. De leur côté, plusieurs États tels que la Corée du Sud, la Grande-Bretagne, l'Indonésie, les Philippines, Taiwan et la Thaïlande ont déjà manifesté leur intérêt pour l'accord.

Aux États-Unis, des analystes tels que Jeffrey Schott du *Peterson Institute for International Economics*, répètent que l'administration Trump renonce à des gains considérables en restant à l'écart du PTPGP. Par contre, tout porte à croire que la simple suspension des dispositions facilitera un éventuel retour américain s'ils décident de revenir aux tables de négociation. De leur côté, plusieurs États tels que la Corée du Sud, la Grande-Bretagne, l'Indonésie, les Philippines, Taiwan et la Thaïlande ont déjà manifesté leur intérêt pour l'accord.

On s'attend maintenant à ce que le PTPGP entre en vigueur au début de l'année 2019, pays ayant déjà annoncé l'amorce du processus de ratification.

Références

Affaires mondiales Canada, *Le ministre Champagne se réjouit de la publication du texte intégral de l'Accord de Partenariat transpacifique global et progressiste*, Communiqué de presse, Ottawa, 20 février 2018. En ligne.

Boulangier, Éric. « Qu'advient-il des nouvelles règles du commerce au XXI^e siècle pour l'Asie et le Canada ? ». Conférence du CEIM, 9 mars 2018.

Gouvernement du Canada, *Accord de Partenariat transpacifique global et progressiste (PTPGP) – Document d'information*, Ottawa, 26 janvier 2018. En ligne.

Gouvernement du Canada, *Annexe II — Liste des dispositions suspendues*, Ottawa, 10 novembre 2017. En ligne.

Gouvernement du Canada, *Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership*, Ottawa, 21 février 2018. En ligne.

Kaneko, Kaori et Takashi Umekawa. « Trans-Pacific trade pact, without U.S., to be signed in March: Japan ». *Reuters—Business News*, 23 janvier 2018. En ligne.

Mottet, Éric. « Asie du Sud-Est et le PTPGP : enthousiasme réel ou façade ? », dans *Qu'advient-il des nouvelles règles du commerce au XXI^e siècle pour l'Asie et le Canada ?* Conférence du CEIM, 9 mars 2018.

Nguyen, Mai. « The CPTPP is not just TPP version 2.0 ». *Vietnam Investment Review* (Hanoï), 11 mars 2018. En ligne.

Peters, Winston. « Revised TPP fairer for all Kiwis ». *New Zealand Herald* (Auckland), 14 février 2018. En ligne.

Schott, Jeffrey J. « TPP Redux : Why the United States Is the Biggest Loser ». *Peterson Institute for International Economics*, 23 janvier 2018. En ligne.

Schott, Jeffrey J. « Why Reconsidering the TPP Might Attract Trump ». *Peterson Institute for International Economics*, 28 février 2018. En ligne.

Viêt Nam News. « CPTPP vital to VN economic reforms: minister ». *Viêt Nam News* (Hanoï), 9 mars 2018. En ligne.

Young, Evan. « What does the CPTPP mean for Australia? ». *SBS News*, 8 mars 2018. En ligne.

Études économiques et articles connexes ce mois-ci.

Alden, Edward. *The Trump Tariffs on China: A Perilous Moment*. Council on Foreign Relations, 22 mars 2018. En ligne: <https://www.cfr.org/blog/trump-tariffs-china-perilous-moment>

Hurst, Daniel. *Japan's Abe Is Trying to Make 'America First' Work for Tokyo. So Far, It's Been a Struggle*. World Politic Review, 27 mars 2018. En ligne: <https://www.worldpoliticsreview.com/articles/24447/japan-s-abe-is-trying-to-make-america-first-work-for-tokyo-so-far-it-s-been-a-struggle>

ICTSD. *US Steel, Aluminium Tariffs Take Effect As Trading Partners Debate Options*. 29 mars 2018, Bridges Vol. 22, No 11. En ligne : <https://www.ictsd.org/bridges-news/bridges/news/us-steel-aluminium-tariffs-take-effect-as-trading-partners-debate-options>

ICTSD. *South Korea, US Clinch Agreement in Principle to Update KORUS Trade Pact*. 29 mars 2018, Bridges Vol. 22, No 11. En ligne : <https://www.ictsd.org/bridges-news/bridges/news/south-korea-us-clinch-agreement-in-principle-to-update-korus-trade-pact>

ICTSD. *Preparations for Post-Brexit Trade Deals Continue with US, Australia*. 29 mars 2018, Bridges Vol. 22, No 11. En ligne : <https://www.ictsd.org/bridges-news/bridges/news/preparations-for-post-brexit-trade-deals-continue-with-us-australia>

USTR. *2018 National Trade Estimate*. En ligne : <https://ustr.gov/sites/default/files/files/Press/Reports/2018%20National%20Trade%20Estimate%20Report.pdf>

USTR. *President Trump Announces Strong Actions to Address China's Unfair Trade*. En ligne : <https://ustr.gov/about-us/policy-offices/press-office/press-releases/2018/march/president-trump-announces-strong>

Schott, Jeffrey et Zhiyao Lu. *Korea Steel Deal Means More US Steel Barriers Lie Ahead*. Peterson Institute, 28 mars 2018. En ligne: <https://piie.com/blogs/trade-investment-policy-watch/korea-steel-deal-means-more-us-steel-barriers-lie-ahead>

World Politic Review. *In Deepening Ties With ASEAN, Australia Gains a 'Strategic Hedge'*. 28 mars 2018. En ligne : <https://www.worldpoliticsreview.com/trend-lines/24455/in-deepening-ties-with-asean-australia-gains-a-strategic-hedge>

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

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

