



# Trump : l'Alénationaliste

Volume 11, numéro 5, mai 2018

## Résumé analytique

Les fronts de conflits commerciaux se multiplient en cette deuxième année de mandat du Président Trump. Nous estimons que les États-Unis tentent d'arriver à une entente « de principe » pour l'ALÉNA qui permettrait de figer l'accord pour le Mexique avant les élections du 1<sup>er</sup> juillet prochain tout en remettant à plus tard les litiges avec le Canada. Ensuite, nous examinons le dernier rapport de l'USTR sur le respect de la protection de la propriété intellectuelle américaine à travers le monde et constatons que le Canada a reçu une bien mauvaise note. Finalement, nous discutons des effets de la politique américaine actuelle sur les règles commerciales internationales et leur respect.

## Contenu

ALÉNA : vers un accord de principe ?.....	2
Rapport de l'USTR sur la protection de la propriété intellectuelle : le Canada recalé.....	4
Trump hors -la-loi.....	6
Études économiques et articles connexes ce mois-ci.....	9

## ALÉNA : vers un accord de principe ?

Les semaines passent et le sentier vers la conclusion des négociations de l'ALÉNA semble de plus en plus périlleux. L'administration américaine explique que l'accord devrait être conclu avant la fin du mois de mai afin que le processus de ratification soit enclenché avant la venue du nouveau Congrès, qui fera suite aux élections de novembre prochain. Plusieurs observateurs estiment qu'il est possible que les démocrates obtiennent la majorité des sièges à la Chambre des représentants. Il serait plus difficile d'en faire de même au Sénat. Des 34 sièges en jeu à l'automne prochain sur un total de 100, 26 sont détenus par des élus démocrates. Les démocrates doivent donc remporter ces 26 sièges et ajouter 2 gains dans les 6 autres élections sénatoriales pour obtenir la majorité. Les démocrates ont besoin de 24 sièges additionnels sur les 435 de la Chambre des représentants, tous sujets aux élections. Pour l'instant, les républicains seraient en avance dans les deux courses. Il est entendu qu'une majorité démocrate à l'une ou l'autre des Chambres du Congrès rendrait plus complexe l'adoption d'un nouveau texte de l'ALÉNA.

Qu'en est-il de l'état des négociations ? L'Association canadienne des fournisseurs de chemins de fer a rendu public un document faisant état d'une présentation que Martin Moen, chef négociateur adjoint du Canada, a donnée le 1<sup>er</sup> mai dernier à un groupe de lobbyistes intéressés par les négociations de l'ALÉNA. Cette incursion dans l'avancement des négociations présente les éléments suivants :

- Le scénario de règlement de la négociation n'apparaît pas clairement et M. Moen ne sent pas de flexibilité chez les négociateurs américains quant aux préoccupations canadiennes telles que la clause crépusculaire et autres.
- Au début du mois d'avril, les négociateurs américains ont commencé à parler de la possibilité de conclure rapidement un « accord de principe », qui serait défini comme étant un accord sur 95 % du texte de l'entente et 5 % restant à négocier.
- Il reste beaucoup de points de désaccord à régler en très peu de temps. Le chapitre le plus litigieux reste celui sur les règles d'origine, principalement lié au secteur de l'automobile. Les Américains ont fait passer leurs demandes de pourcentage de contenu nord-américain de 85 % à 75 %, mais ont ajouté des dispositions salariales qui ne plaisent pas au Mexique.
- Il n'y a pas de progrès réel sur le chapitre sur l'agriculture, les États-Unis persistant dans leur attaque sur le système canadien de gestion de l'offre.
- Des écarts considérables demeurent dans les positions des Parties dans les chapitres sur les marchés publics, l'investissement, la propriété intellectuelle et le règlement des différends.

Le négociateur canadien estime qu'il ne voit pas d'issue à court terme pour la plupart de ces questions et que l'absence de progrès réels crée un contexte d'incertitude qui a des effets négatifs sur les marchés, les économies et les investissements.

Il précise que le Canada n'est pas prêt à signer un mauvais accord et qu'il n'y a pas de volonté canadienne de faire des compromis sur plusieurs aspects importants de l'accord.

À moins d'un revirement soudain, il est difficile de voir comment les Parties peuvent en arriver à une entente avant la fin du mois de mai. La proposition d'une entente de principe est peut-être la seule solution de sortie avant la tenue des élections américaines de novembre, mais sa portée réelle reste à être définie. Comment le Congrès pourrait-il voter sur un accord qui n'est pas complet ? Il apparaît difficile de concevoir que le Congrès ne demande pas clairement de voter sur l'ensemble du texte une fois les négociations achevées, alors l'effet d'une entente de principe sur l'incertitude économique serait forcément limité.

Du côté des relations entre le Canada et les États-Unis, une entente de principe constituerait donc plutôt une remise des négociations à plus tard. Il peut en être autrement pour ce qui est des relations entre le Mexique et les États-Unis. L'élection probable de Andres Manuel Lopes Obrador le 1<sup>er</sup> juillet prochain amènera à la table de négociation un politicien de centre gauche qui, bien qu'il se soit engagé en faveur de l'ALÉNA, transformera la dynamique de négociation. Le fait qu'il ait affirmé qu'il respecterait une entente conclue avant le 1<sup>er</sup> juillet est peut-être le facteur qui incite les États-Unis à promouvoir l'idée d'une entente de principe. Cette entente pourrait régler les litiges avec le Mexique tout en laissant de côté les divergences avec le Canada. C'est peut-être ce qui explique également la préférence des États-Unis pour les discussions bilatérales plutôt que trilatérales dans les récentes séances de négociations. Ainsi, les États-Unis auraient un accord réglé avec le Mexique avant l'arrivée de Lopes Obrador et un report des éléments litigieux avec le Canada, tout en laissant planer une incertitude économique qui lui bénéficie. Il n'y a pas là beaucoup d'inconvénients pour les États-Unis.

Bien que le Canada semble avoir défendu ses positions avec conviction depuis le début des négociations, le pays se trouve aujourd'hui dans une position peu enviable. L'incertitude économique que créent ces négociations risque de s'étendre sur une longue période. La menace américaine de tarifs sur l'acier et l'aluminium n'est peut-être que la première d'une longue série de mesures de l'imaginatif conseiller économique Peter Navarro. On pense entre autres à la protection de la propriété intellectuelle où les Américains se montrent très agressifs dans la défense de leurs intérêts économiques. Le Président Trump se présente depuis la campagne électorale américaine comme le champion des négociations. Il serait très étonnant qu'il accepte de conclure une entente où il n'apparaît pas clairement comme étant le vainqueur. Les négociateurs canadiens ont une mission difficile. Ils doivent penser à une stratégie qui sorte du cadre actuel de la négociation, où ils n'ont pas l'avantage et ne contrôlent pas l'agenda.

La forme bilatérale que prennent ces négociations n'est pas à l'avantage du Canada, qui favorise et bénéficie davantage des discussions multilatérales où s'exprime mieux sa position stratégique à la jonction de l'Europe et des États-Unis. L'énergie consacrée à ces négociations ralentit le développement d'une meilleure stratégie commerciale canadienne et limite la possibilité de développer d'autres accords commerciaux.

## Rapport de l'USTR sur la protection de la propriété intellectuelle : le Canada recalé

Chaque année en avril, l'*United States Trade Representative* (USTR) présente un rapport sur l'état de la protection de la propriété intellectuelle (PPI) à travers le monde. Tous les États sont évalués sous la lentille américaine quant aux efforts qu'ils font pour s'assurer que les intérêts économiques des entreprises américaines sont bien protégés sur leur territoire. Cet exercice annuel est aussi appelé *le Special 301 Report* en raison du fait qu'il relève de l'application de la section 301 du *Trade Act* de 1974.

La section 301 du *Trade Act* est un outil important que donne le gouvernement américain à l'USTR pour menacer les États de représailles économiques si les règles du jeu américaines de protection de la PI ne sont pas respectées. Elle permet aux associations de compagnies et aux compagnies elles-mêmes de présenter une requête pour que l'USTR amorce une enquête sur un pays étranger. L'outil s'est raffiné en 1988 alors que le *Special 301* a donné à l'USTR l'obligation d'identifier les États qui ne protègent pas adéquatement les droits de PI américains, d'établir une liste d'États prioritaires sur lesquels il faudra enquêter et lui a octroyé le pouvoir direct d'exercer des représailles à l'encontre des pays jugés fautifs. L'USTR doit en moins de trente jours amorcer une enquête sur un pays identifié comme étant prioritaire. S'il y a des mesures à prendre, elles doivent être déterminées dans les six mois suivant le début de l'enquête.

Le rapport doit, notamment, identifier une liste de pays prioritaires, qui sont jugés comme ayant des règles et lois déficientes en matière de PPI. Ces pays peuvent être soumis à des sanctions économiques de la part des États-Unis. De ce groupe sont sélectionnés deux petits clubs qui constituent la « watch list » et la « priority watch list ». Les deux listes regroupent les pays jugés comme ayant des déficiences sérieuses en matière de PPI, à ceux-ci près que ceux figurant sur la seconde liste sont considérés comme les États voyous.

Cette année, deux pays ont l'honneur de « graduer » vers la *priority watch list* : la Colombie et le Canada, qui rejoignent ainsi l'Algérie, l'Argentine, le Chili, la Chine, l'Inde, l'Indonésie, le Koweït, la Russie, l'Ukraine et le Venezuela.

Le Canada est ainsi le seul pays du G7 membre de ce « club select ». Le rapport reproche au Canada de mauvais contrôles douaniers et une application des lois inadéquates quant aux biens contrefaits ou « piratés », une mauvaise protection des produits pharmaceutiques par un système de brevets faible et un environnement de prix inadéquats, une protection des droits d'auteur déficiente et des faiblesses quant à la transparence des indications géographiques. Les États-Unis ont noté qu'il n'y a pas eu de poursuite criminelle pour contrefaçon de biens au Canada en 2017, qui ferait cavalier seul en la matière parmi les pays du G7. Ils ont également été déçus des modifications apportées en septembre 2017 au Règlement sur les médicaments brevetés. À leur avis, la durée, l'éligibilité et la portée de la protection sont trop restrictives. Les États-Unis demeurent troublés par les exceptions ambiguës liées à l'éducation pour ce qui est de l'application des droits d'auteur, dommageables, selon eux, pour les éditeurs et les auteurs liés aux publications éducatives.

Le *Special 301 Report* est avant tout un outil de l'administration américaine pour tenter de mettre de la pression sur ses partenaires commerciaux afin que leurs règles correspondent aux normes américaines en matière de PPI. Les entreprises américaines des industries pharmaceutiques et du divertissement sont très actives dans la préparation de ce rapport annuel. Les associations d'entreprises et les entreprises elles-mêmes peuvent présenter une requête pour que l'USTR amorce une enquête sur un pays étranger.

L'USTR agit en effet sur la base de rapports de violation de droits de la PI qui sont généralement fournis par les industries concernées. En ce sens, ce sont également les industries comme celles de la musique, du cinéma ou l'industrie pharmaceutique qui financent les études qui mesureront les effets de la contrefaçon et du piratage, données qui seront relayées et utilisées par les négociateurs commerciaux américains. Les amendements de 1988 institutionnalisent la collaboration entre l'USTR et l'industrie en intégrant la consultation dans le processus qui conduira l'administration américaine à faire pression sur un État étranger. Les entreprises sont ainsi appelées à identifier les pays défaillants et à mesurer l'impact économique des pertes qu'elles subissent. Elles sont donc à la fois plaignantes, témoins et membres du jury.

Depuis l'adoption de l'Accord de l'OMC sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce (ADPIC), les différends relatifs à la PPI entre États membres de l'OMC doivent trouver leur règlement par les mécanismes prévus à l'OMC. La question se pose donc à savoir quelle est la légitimité des menaces de sanctions liées aux listes du *Special 301 Report*. L'Organe de règlement des différends (ORD) de l'OMC a, en effet, statué en 1999 (OMC, DS152) que les États-Unis ne pouvaient mettre à exécution des sanctions commerciales unilatérales sur la seule base des conclusions du *Special 301 Report*. Les États-Unis devraient donc utiliser le processus balisé de l'OMC. Qui plus est, l'ORD a conclu que le processus même de collecte d'informations favorisant l'intimidation de partenaires commerciaux, tel que le fait le *Special 301 Report*, pourrait être considéré comme étant une barrière au commerce non conforme aux engagements des Parties aux accords de l'OMC.

« Premièrement, il y a le tort causé directement à un autre Membre. Les Membres sur qui plane la menace de mesures unilatérales, en particulier lorsque celle-ci émane d'un Membre puissant sur le plan économique, peuvent en effet être forcés de céder aux exigences imposées par le Membre qui emploie la menace, avant même que les procédures prévues dans le Mémorandum d'accord n'aient été engagées. En d'autres termes, pour obtenir ce que l'on veut, le seul fait de brandir un gros bâton est souvent un moyen aussi efficace que de s'en servir réellement. Le seul fait de menacer de se comporter d'une manière interdite par l'OMC permettrait au Membre concerné d'exercer des pressions indues sur d'autres Membres. Il compromettrait la stabilité et l'équilibre mêmes que le règlement multilatéral des différends était censé encourager, à savoir une même protection pour les Membres petits et grands, puissants et moins puissants, par l'application homogène d'un ensemble de règles et de procédures. » (OMC, DS152)

Ces préoccupations sont antérieures au virage qu'a fait prendre l'administration aux relations entre les États-Unis et l'OMC. D'une part, le mécanisme de règlement des différends de l'OMC est attaqué par l'administration Trump depuis la dernière campagne électorale américaine. Il est décrit comme étant une atteinte à la souveraineté américaine et un outil pour les États moins puissants utilisés pour se protéger des rapports de force exercés par le plus puissant. La légitimité et le rôle de ce mécanisme sont remis en question par les États-Unis et constituent aujourd'hui le cheval de bataille principal de l'administration Trump. Et d'autre part, on a vu dans

l'affaire de l'imposition de tarifs pour les importations d'aluminium et d'acier que les États-Unis n'hésitent pas à utiliser des moyens inédits pour tenter de promouvoir leurs intérêts économiques.

Le Président Trump donne jusqu'à maintenant l'impression qu'il croit que la puissance économique des États-Unis lui permet de faire comme bon lui semble. Il reste à voir s'il utilisera le *Special 301 Report* pour accroître la pression sur le Canada en mettant de côté encore ici la préoccupation des administrations américaines précédentes à ne pas attaquer de front les engagements pris par les États-Unis dans les accords de l'OMC.

### Références

USTR. *2018 Special 301 Report*. En ligne : <https://ustr.gov/sites/default/files/files/Press/Reports/2018%20Special%20301.pdf>

OMC. *DS152: United States—Sections 301–310 of the Trade Act 1974*. En ligne [https://www.wto.org/english/tratop\\_e/dispu\\_e/cases\\_e/ds152\\_e.htm](https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds152_e.htm)

## Trump hors-la-loi

Il y a quelque chose de pathétique à voir la danse macabre qu'organise l'administration Trump autour des règles du commerce international qui risquent d'être les principales victimes d'initiatives telles que l'imposition de tarifs sur l'acier et l'aluminium par les États-Unis. Le Président américain critique depuis longtemps le fait que les négociateurs américains n'ont pas utilisé toute la puissance des États-Unis pour soutirer davantage de concessions aux partenaires commerciaux du pays. Le raisonnement de l'homme d'affaires se compare à celui des petites brutes de cour de récréation qui s'autorisent à piger dans les collations des autres enfants parce qu'ils en ont la force. L'objectif de l'animateur de *The Apprentice* ne semble pas d'en arriver à un accord mutuellement avantageux pour les partenaires commerciaux, mais bien de développer un rapport de force jusqu'à ce qu'il dépouille ceux qu'ils semblent considérer comme ses adversaires.

Sur le plan idéologique, la réflexion de l'élève Trump semble avoir cessé de progresser quelque part vers la fin des années 1980. Le monde était encore alors très polarisé entre le monde occidental et l'empire soviétique, l'État était seul détenteur du pouvoir et la production de biens se faisait encore largement sur une base territoriale. Sur la question de la compréhension des enjeux du commerce international, l'élève Trump doit remonter beaucoup plus loin, jusqu'à Jean-Baptiste Colbert, ministre de Louis XIV, pour étayer son argumentation. L'obsession des déficits commerciaux relève en effet de la vieille théorie économique du mercantilisme qui soutient qu'il existe un montant fixe de richesse dans le monde qui se partage entre les États. La prospérité des États dépend de leur capacité à exporter davantage de biens qu'ils n'en importent. Le surplus commercial représente ainsi l'accumulation de richesses d'une nation.

Beaucoup d'eau est passée sous les ponts depuis que la théorie mercantiliste s'est révélée erronée. La progression extraordinaire des chaînes de valeur mondiales nous oblige à modifier encore nos perspectives quant à la nature même du commerce international. Que de

plus en plus de produits soient fabriqués à partir de pièces conçues partout dans le monde fait en sorte que l'on voit aujourd'hui les relations commerciales entre États non simplement comme étant concurrentielles, mais de plus en plus comme étant complémentaires. Simplement, on voit davantage le commerce international sur la base de liens entre les entreprises que sur la base de relations entre les États.

Par exemple, la capacité pour les entreprises canadiennes de produire de l'aluminium à bas coût grâce à ses immenses ressources énergétiques constitue un avantage non seulement pour elles-mêmes, mais également pour leurs partenaires commerciaux qui obtiennent un produit à meilleur coût que s'ils ne le produisaient eux-mêmes. Ils peuvent ensuite l'utiliser comme matériau pour fabriquer un produit où ils détiennent un avantage comparatif.

Suivant cette perspective, les importations font partie de la chaîne de production des entreprises et l'application de tarifs sur ces importations s'apparente à une hausse de leurs coûts d'approvisionnement. L'application de quotas tels que le demande l'administration américaine est équivalente à une entreprise qui demande à ses fournisseurs de limiter volontairement son approvisionnement pour favoriser une production interne plus coûteuse. On voit pourquoi les milieux d'affaires américains, hormis les industries de l'acier et de l'aluminium, sont réfractaires à la direction que donne M. Trump à la politique commerciale.

En quelque sorte, comme on l'a déjà dit<sup>1</sup>, on peut qualifier Donald Trump de réaliste mercantile au sens des théories politique et économique. Obsédé par les déficits commerciaux, il fait un constat pré-hobbesien et estime que les États doivent vivre dans l'état de nature sans être lié par un contrat qui maintiendrait en respect la puissance des uns et des autres et introduirait la règle de droit et la liberté de commerce entre les États. Cet état d'anarchie qui caractériserait le système international empêcherait les États de coopérer et la course à la satisfaction de leurs besoins les mènerait inévitablement au conflit.

Le système commercial international et l'OMC en particulier sont victimes d'une attaque frontale de la part de l'administration américaine. L'OMC, déjà fragilisé par le peu d'accomplissements qu'on y observe depuis 20 ans, trouvera un défi de taille dans la récente plainte déposée par la Chine et éventuellement par la Russie et l'Union européenne dans la foulée de l'imposition de tarifs sur l'acier et l'aluminium. Mais le président Trump ne se limite pas à violer les accords signés par les États-Unis, il conteste également la légitimité des mécanismes chargés d'assurer leur application. Si Donald Trump reste en poste suffisamment longtemps, son accomplissement le plus important sera peut-être d'avoir réussi à miner les institutions mises en place par les États-Unis eux-mêmes après la Guerre pour favoriser la paix, la stabilité de l'économie mondiale et l'interdépendance par le commerce.

La politique commerciale américaine a été marquée par l'internationalisme libéral tout au long du 20<sup>e</sup> siècle. Énoncée en 1918 par Woodrow Wilson, elle repose à l'origine sur quatre piliers : la diplomatie publique, la liberté de commerce, une politique militaire défensive et une coopération internationale institutionnalisée. Elle sera soutenue avec plus ou moins de vigueur par les Présidents américains suivants, mais seulement remise en question aussi clairement par Donald Trump. Lui qui n'a pas vécu les heures sombres de l'histoire

---

<sup>1</sup> Wells, Guy-Philippe. *Le commerce mondial sous l'effet de Donald Trump*. Chronique commerciale américaine, vol 9, no 8, décembre 2016. En ligne : [http://www.ieim.uqam.ca/IMG/pdf/cca\\_2016-12\\_ver\\_1.2.pdf](http://www.ieim.uqam.ca/IMG/pdf/cca_2016-12_ver_1.2.pdf)



du 20<sup>e</sup> siècle aurait avantage à lire le discours prononcé par le Président Truman en 1947, à la veille de la signature de *l'Accord général sur les tarifs et le commerce* (GATT).

« À ce moment précis, le monde entier concentre une grande partie de sa pensée et de son énergie sur la réalisation des objectifs de paix et de liberté. Ces objectifs sont intimement liés à un troisième, le rétablissement du commerce mondial. En fait, la paix, la liberté et le commerce mondial sont inséparables. Les graves leçons du passé l'ont prouvé. (...) »

Le conflit économique n'est pas spectaculaire — du moins au début. Mais c'est toujours sérieux. Une nation peut prendre des mesures en faveur de ses propres producteurs, sans avertir les autres nations, ni les consulter, ni même envisager comment elles pourraient être affectées. Il peut réduire ses achats de marchandises d'un autre pays, en augmentant ses tarifs ou en imposant un embargo ou un système de contingents sur les importations. Et quand il le fait, un producteur, dans l'autre pays, trouvera la porte de son marché soudainement claquée et verrouillée devant lui. (...) »

Cette organisation appliquerait aux relations commerciales le même principe d'équité que l'ONU applique aux affaires politiques. Au lieu de conserver une liberté illimitée pour commettre des actes d'agression économique, ses membres adopteraient un code de conduite économique et accepteraient de vivre selon ses règles. Au lieu d'adopter des mesures qui pourraient être préjudiciables aux autres, sans avertissement et sans consultation, les pays s'assoient autour de la table et discutent. En cas de différend, chaque partie présenterait son cas. L'intérêt de tous serait pris en compte et une solution équitable et juste serait trouvée. En économie, comme en politique internationale, c'est la voie de la paix. (...) »

La paix et la liberté ne sont pas faciles à atteindre. Ils ne peuvent pas être atteints par la force. Ils viennent de la compréhension mutuelle et de la coopération, d'une volonté de traiter équitablement avec chaque nation amie dans tous les domaines, politiques et économiques. Laissez-nous décider de continuer à faire exactement cela, maintenant et dans le futur. Si d'autres nations du monde font de même, nous pouvons atteindre les objectifs de paix permanente et de liberté mondiale. » (Harry Truman, 6 mars 1947, Baylor University.<sup>2</sup>)

---

<sup>2</sup> En ligne : <http://www.presidency.ucsb.edu/ws/?pid=128>



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

Alden, Edward. *Who Will Walk Trump Back From This Trade War?* Council on Foreign Relations, 6 avril 2018. En ligne : <https://www.cfr.org/blog/who-will-walk-trump-back-trade-war>

Elliott, Kimberly Ann. *As a U.S.-China Trade War Looms, Are Trump and His Trade Hawks Winning?* World Politic Review, 9 avril 2018. En ligne : <https://www.worldpoliticsreview.com/articles/24525/as-a-u-s-china-trade-war-looms-are-trump-and-his-trade-hawks-winning>

Gantz, David A. *What to Make of Trump's Recent Second Look at the Trans-Pacific Partnership.* World Politic Review, 19 avril 2018. En ligne : <https://www.worldpoliticsreview.com/articles/24586/what-to-make-of-trump-s-recent-second-look-at-the-trans-pacific-partnership>

Gao, Henry. *The WTO Dispute Settlement Mechanism: A Trade Court for the World.* ICTSD, 1 mai 2018. En ligne : <https://www.ictsd.org/themes/global-economic-governance/research/the-wto-dispute-settlement-mechanism-a-trade-court-for>

Schill, Stephan W. et G. Vidigal. *Reforming Dispute Settlement in Trade: The Contribution of Mega-Regionals.* ICTSD, 26 avril 2018. En ligne : <https://www.ictsd.org/themes/global-economic-governance/research/reforming-dispute-settlement-in-trade-the-contribution-of>

## 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.

## 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 :

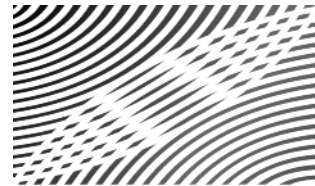
Université du Québec à Montréal  
Case postale 8888, succ. Centre-Ville  
Montréal (Québec) H3C 3P8 CANADA

Téléphone : 514 987-3000, poste 3910

Télécopieur : 514 987-0397

Courriel : [ceim@uqam.ca](mailto:ceim@uqam.ca)

Site web : [www.ceim.uqam.ca](http://www.ceim.uqam.ca)



**CEIM**