

Emmanuel Nyahoho • Pierre-Paul Proulx

Préface de Carl Grenier



# LE COMMERCE INTERNATIONAL

THÉORIES, POLITIQUES ET PERSPECTIVES INDUSTRIELLES

3<sup>e</sup> ÉDITION



Presses de l'Université du Québec





# **LE COMMERCE INTERNATIONAL**

© 2006 – Presses de l'Université du Québec

Édifice Le Delta I, 2875, boul. Laurier, bureau 450, Québec, Québec G1V 2M2 • Tél.: (418) 657-4399 – [www.puq.ca](http://www.puq.ca)

Tiré de: *Le commerce international*, Emmanuel Nyahoho et Pierre-Paul Proulx, ISBN 2-7605-1417-X • D1417N  
Tous droits de reproduction, de traduction et d'adaptation réservés

PRESSES DE L'UNIVERSITÉ DU QUÉBEC  
Le Delta I, 2875, boulevard Laurier, bureau 450  
Québec (Québec) G1V 2M2  
Téléphone: (418) 657-4399 • Télécopieur: (418) 657-2096  
Courriel: puq@puq.quebec.ca • Internet: www.puq.ca

Diffusion / Distribution :

**CANADA et autres pays**

DISTRIBUTION DE LIVRES UNIVERS S.E.N.C.  
845, rue Marie-Victorin, Saint-Nicolas (Québec) G7A 3S8  
Téléphone: (418) 831-7474 / 1-800-859-7474 • Télécopieur: (418) 831-4021

**FRANCE**

AFPU-DIFFUSION  
SODIS

**BELGIQUE**

PATRIMOINE SPRL  
168, rue du Noyer  
1030 Bruxelles  
Belgique

**SUISSE**

SERVIDIS SA  
5, rue des Chaudronniers,  
CH-1211 Genève 3  
Suisse



La *Loi sur le droit d'auteur* interdit la reproduction des œuvres sans autorisation des titulaires de droits. Or, la photocopie non autorisée – le « photocopillage » – s'est généralisée, provoquant une baisse des ventes de livres et compromettant la rédaction et la production de nouveaux ouvrages par des professionnels. L'objet du logo apparaissant ci-contre est d'alerter le lecteur sur la menace que représente pour l'avenir de l'écrit le développement massif du « photocopillage ».

# **LE COMMERCE INTERNATIONAL**

## **THÉORIES, POLITIQUES ET PERSPECTIVES INDUSTRIELLES**

**3<sup>e</sup> édition**

**Emmanuel Nyahoho  
et Pierre-Paul Proulx**

**Préface de Carl Grenier**

**2006**



**Presses de l'Université du Québec**

Le Delta I, 2875, boul. Laurier, bur. 450  
Québec (Québec) Canada G1V 2M2

© 2006 – Presses de l'Université du Québec

Édifice Le Delta I, 2875, boul. Laurier, bureau 450, Québec, Québec G1V 2M2 • Tél.: (418) 657-4399 – [www.puq.ca](http://www.puq.ca)

Tiré de: *Le commerce international*, Emmanuel Nyahoho et Pierre-Paul Proulx, ISBN 2-7605-1417-X • D1417N  
Tous droits de reproduction, de traduction et d'adaptation réservés

*Catalogage avant publication de Bibliothèque et Archives Canada*

Nyahoho, Emmanuel

Le commerce international : théories, politiques et perspectives industrielles

3<sup>e</sup> éd.

Comprend des réf. bibliogr. et un index.

ISBN 2-7605-1417-X

1. Commerce international. 2. Relations économiques internationales. 3. Politique commerciale.  
4. Accords commerciaux. 5. Libre-échange. 6. Concurrence internationale.

I. Proulx, Pierre-Paul, 1938- . II. Titre.

HF1379.N92 2006 382 C2006-941135-2

Nous reconnaissons l'aide financière du gouvernement du Canada  
par l'entremise du Programme d'aide au développement  
de l'industrie de l'édition (PADIÉ) pour nos activités d'édition.

La publication de cet ouvrage a été rendue possible  
grâce à l'aide financière de la Société de développement  
des entreprises culturelles (SODEC).

Mise en pages : INFOSCAN COLLETTE QUÉBEC

Conception graphique de la couverture : CARON GOSSELIN COMMUNICATION GRAPHIQUE

Photographies : Istockphoto

1 2 3 4 5 6 7 8 9 PUQ 2006 9 8 7 6 5 4 3 2 1

*Tous droits de reproduction, de traduction et d'adaptation réservés*

© 2006 Presses de l'Université du Québec

Dépôt légal – 3<sup>e</sup> trimestre 2006

Bibliothèque et Archives nationales du Québec / Bibliothèque et Archives Canada

Imprimé au Canada

© 2006 – Presses de l'Université du Québec

Édifice Le Delta I, 2875, boul. Laurier, bureau 450, Québec, Québec G1V 2M2 • Tél.: (418) 657-4399 – www.puq.ca

Tiré de: *Le commerce international*, Emmanuel Nyahoho et Pierre-Paul Proulx, ISBN 2-7605-1417-X • D1417N

Tous droits de reproduction, de traduction et d'adaptation réservés

## Préface

---

La décennie qui sépare la première édition de cet ouvrage de celle-ci a vu les exportations mondiales doubler pour atteindre plus de 10 000 milliards de dollars américains pour l'année 2005, alors que la production mondiale connaissait une progression remarquable mais plus modeste de l'ordre de 40%, pour s'établir à un peu moins de 45 000 milliards de dollars américains. Bon an mal an, la croissance des échanges internationaux dépasse nettement celle de la production totale, une tendance lourde qui ne souffre que peu d'exceptions. Les mailles du réseau d'interdépendance des économies nationales se resserrent inexorablement : aujourd'hui, les exportations internationales approchent le quart de la production globale, alors qu'elles n'en formaient que le sixième il y a dix ans. L'investissement direct étranger a connu lui aussi une progression notable mais plus opaque aux yeux du public : le commerce international demeure le signe le plus visible de l'accélération de ce phénomène séculaire qu'est la mondialisation. Les nombreux critiques et les laissés-pour-compte du phénomène ont plus souvent qu'autrement pris pour cible l'Organisation mondiale du commerce, identifiée trop facilement comme source de tous leurs maux.

S'il est généralement admis, voire démontré, que la libéralisation des échanges a joué et continue de jouer un rôle positif dans l'augmentation spectaculaire du commerce mondial depuis la fin des années 1940, la mission de l'OMC, comme celle du GATT qui l'a précédée, ne se limite pas à l'élimination graduelle des obstacles au commerce. La régulation des échanges internationaux et la résolution ordonnée des conflits commerciaux sont les deux autres volets moins connus de la mission de l'OMC, volets qui prennent une importance croissante au fur et à mesure que nous avançons vers l'objectif ultime et encore lointain d'un véritable libre-échange multilatéral. Or cet objectif et l'extension de la règle de droit en matière d'échanges internationaux qui le sous-tend, cette véritable entreprise « civilisatrice » qu'est l'OMC, sont un acquis encore fragile des nations qui la composent.



Au moment où ces lignes sont écrites (fin juillet 2006), l'échec des négociations du cycle de Doha, lancé au Qatar en 2001 deux ans après la faillite très médiatisée de Seattle, semble se confirmer. On croit comprendre qu'il ne s'agit pas là simplement d'une pause tactique assez caractéristique de ce type de négociations, mais plutôt de l'épuisement final de l'ambitieux projet codifié dans la Charte de la Havane en 1948. Malgré des aléas politiques importants dès le départ, comme l'abandon du volet institutionnel avec le refus du Congrès américain d'entériner la création d'une véritable organisation internationale du commerce, le projet initial a prospéré. La mise sur pied de l'OMC en 1995 fut certainement un moment fort, et la croissance du membership un signe de vigueur incontestable. D'autre part, des développements parallèles, souvent de grande ampleur, sapent les fondations de l'édifice, telle la fin de la guerre froide, longtemps un puissant ressort de libéralisation, la montée en puissance du régionalisme et, surtout, la dérive unilatéraliste des États-Unis. Ce dernier facteur est particulièrement inquiétant à cause du rôle absolument unique (et irremplaçable, pour l'avenir prévisible) joué par ce pays dans le système commercial international.

Depuis la fin de la rivalité Est-Ouest avec l'effondrement de l'URSS en 1991, tout se passe comme si les États-Unis avaient conclu que leurs intérêts étaient mieux servis par la négociation d'accords bilatéraux, où ils peuvent exercer tout leur poids, plutôt que par le lent et souvent frustrant processus multilatéral, où de nouveaux acteurs importants maîtrisent de mieux en mieux les règles du jeu, voire les élaborent eux-mêmes. Cette approche bilatérale, entamée sous la présidence de M. Clinton, s'est confirmée sous celle de M. Bush fils : plus d'une quinzaine d'accords signés, une vingtaine d'autres sur le métier. La nature même de ces accords a évolué pour refléter l'énorme asymétrie des « contractants » : le mot « léonin » n'est pas trop fort pour les caractériser. Un accord comme l'ALENA, dont l'origine est plus ancienne, est aussi affecté par cette vague d'unilatéralisme, avec le refus des États-Unis de se soumettre à un jugement final défavorable en 2005 dans le litige du bois d'œuvre qui les oppose au Canada.

L'obsession de la sécurité, séquelle compréhensible des attentats de septembre 2001, vient maintenant s'ajouter aux frictions traditionnelles qui ont toujours contraint la fluidité des échanges. Au moment où le bien-être de centaines de millions de personnes s'améliore de façon significative, notamment par le biais des échanges internationaux, il est à souhaiter que le système mis en place depuis bientôt soixante ans soit assez robuste pour résister à ces chocs, dus en bonne partie à un manque de leadership et de vision politique que l'on souhaite très momentanément.

Il est cependant difficile de ne pas évoquer l'écrasement de la première grande vague de mondialisation au début du siècle dernier, avec les conséquences désastreuses que l'on connaît.

La présente édition, revue et augmentée, de l'ouvrage d'Emmanuel Nyahoho et Pierre-Paul Proulx a déjà contribué à jeter un éclairage à large faisceau sur la réalité complexe du commerce international, en maniant judicieusement l'histoire, l'économie, le développement industriel, et la politique commerciale comme la politique tout court. L'ouvrage s'est déjà taillé une place de choix sur l'étagère de la littérature francophone scientifique spécialisée en la matière.

Une telle contribution à la compréhension d'une réalité encore mal perçue par plusieurs est tout à l'honneur et au mérite des deux auteurs. Puissent de nombreux lecteurs y trouver matière à réflexion et à l'action.

Carl Grenier,  
vice-président et directeur général  
Conseil pour le libre échange pour le bois d'œuvre



## *Avant-propos*

---

Le but de cet ouvrage est d'exposer les principes de l'économie internationale et des politiques commerciales et d'en examiner leur application dans les pays industrialisés et en voie de développement ainsi que dans des industries.

Le livre est écrit pour servir d'outil à l'enseignement sur l'économie internationale qui se donne dans la plupart des universités, au premier cycle et aux cycles d'études supérieures. Il peut également servir d'ouvrage de référence pour les conseillers économiques des ministères, des organismes et des entreprises intéressés au commerce international. En effet, le livre emprunte simultanément deux orientations. D'une part, il est généralement admis que le cœur d'un livre universitaire sur l'économie internationale doit être l'analyse économique ; d'où un accent particulier mis dans ce texte sur les mécanismes d'allocation de ressources en vue d'une explication rationnelle des causes et des effets économiques des échanges entre pays. La présentation des éléments théoriques du commerce international est précédée d'une brève synthèse des principes de base d'analyse microéconomique dans le but d'en faciliter la compréhension pour des lecteurs qui n'ont pas suivi au préalable des cours d'économie. D'autre part, une étude sur l'économie internationale ne peut être véritablement pertinente que dans la mesure où elle tient compte des réalités institutionnelles. Nous avons donc introduit une perspective historique et une présentation d'acteurs et de mécanismes politiques afin de refléter cette double préoccupation.

Le livre peut ainsi être abordé selon deux perspectives, en fonction de l'intérêt du lecteur : comme cours axé sur la connaissance des principes présidant les échanges internationaux ; ou comme texte illustrant la pratique des pays en matière de relations économiques internationales au fil des ans. Nous espérons que nos chapitres sur les politiques commerciales du Canada, des États-Unis, de l'Union européenne, des pays

en développement, des nouveaux pays industrialisés, de même que nos analyses sectorielles, rendront le manuel « vivant ».

Pour maximiser le pouvoir explicatif du contenu théorique de ce manuel, nous avons dû procéder à certains choix. D'abord, nous nous servons plus souvent de graphiques que de démonstrations mathématiques des propositions fondamentales, mais tout en indiquant les sources dans la bibliographie. Ensuite, et c'est ici le point essentiel, nous évaluons la pertinence de ces propositions à la lumière des perspectives historiques et des réalités contemporaines. Le lecteur est donc amené à apprécier les principes de l'économie internationale et à les situer dans leur contexte. Évidemment, nous ne prétendons pas avoir traité tous les sujets avec une complète objectivité. Le lecteur constatera aisément qu'il y a un certain biais de point de vue sur des problématiques d'envergure. Toutefois, en dépit du fait que nous ayons manifesté des préférences, un effort a été consenti pour présenter des points de vue opposés, comme le lecteur le constatera dans notre présentation de la politique stratégique du commerce international.

Bien que nos objectifs demeurent les mêmes, cette troisième édition incorpore quelques nouveautés. En effet, nous avons révisé et mis à jour l'ensemble du manuel. Ceci inclut le texte de chaque chapitre ainsi que la plupart des figures et des tableaux, de façon à refléter les développements récents des échanges internationaux. Le chapitre 2 est rédigé pour mieux dégager les principales caractéristiques actuelles des échanges mondiaux. Dans le chapitre 6, nous simplifions l'analyse d'impact de l'ALENA, et nous examinons le programme des négociations multilatérales du Doha Round déjà entamées et pour s'interroger sur ses perspectives de conclusion. Le chapitre 7 sur les mouvements de facteurs inclut maintenant une nouvelle section portant sur le sujet fort controversé de l'externalisation (*outsourcing* en anglais). Nous y présentons certaines données quantitatives pour situer l'importance de ce phénomène et sa répartition géographique pour ensuite analyser leurs effets économiques et leurs incidences de politiques qui en découlent. La partie deux de cet ouvrage, comprenant les chapitres de politiques commerciales de pays ou de groupes de pays (États-Unis, UE, Canada, PVD et NPI), est rédigée pour refléter les pratiques en cette matière de ces pays au cours des années 2000 et en tenant compte des initiatives prises lors de l'Uruguay Round ainsi que des perspectives de Doha Round. Pour ce faire, pour chacun des pays, nous nous sommes largement inspirés du rapport dressé par l'OMC et qui s'intitule « Examen des politiques commerciales ». Aussi, au chapitre 12 sur les NPI, nous avons ajouté une section portant sur la Chine, un pays en voie de devenir une puissance économique mondiale. Plus particulièrement, nous y examinons les avantages

comparatifs de la Chine et procédons à une évaluation des effets de son ouverture et situons son rôle au sein de l'OMN. La partie trois du manuel (analyse industrielle) a été aussi revue. Plus particulièrement, le chapitre 13 (agriculture) offre une nouvelle perspective sur les effets observés de l'Uruguay Round selon le degré de développement des pays et débouche sur le programme de Doha. Le chapitre 14 sur le marché pétrolier est recentré sur les déterminants de fluctuations du prix de ce produit ainsi que sur ses incidences de politiques. Le chapitre 17 (services) est entièrement recomposé. Dans ce chapitre, après avoir passé en revue les arguments favorables à la libéralisation des services, nous présentons le contenu de l'AGCS (Accord général sur le commerce des services), suivi d'une discussion sur leur caractère contraignant. Nous examinons ensuite l'impact de l'AGCS pour certaines catégories de services et concluons sur le résultat souhaitable du cycle de Doha.

Comme on peut le constater, l'économie internationale est heureusement une discipline qui ne manque pas de susciter des controverses, voire de mauvaises interprétations en dépit des incidences globales et positives de la mondialisation.

La rédaction de cet ouvrage aurait été difficilement concevable sans les conseils et l'assistance directe de nombreuses personnes. Qu'il nous soit permis de remercier des étudiants de l'École nationale d'administration publique, option internationale, qui ont suivi nos cours et dont les commentaires ont facilité le choix et le traitement des thèmes présentés.

Nous remercions également madame Francine Lanouette et son équipe du centre de documentation de l'ENAP, dont le support nous a été plus qu'indispensable, ainsi que l'assistant de recherche M. Cédric Lefebvre, dont la contribution est exceptionnelle pour la rédaction du texte sur l'externalisation et la Chine. Nous remercions M. Simon Charland, un diplômé de l'École, qui a œuvré comme assistant de recherche pour la mise à jour et l'actualisation de l'ensemble du manuel. Le souci d'exactitude et de cohérence de M. Charland nous a grandement facilité les tâches. Les travaux de recherche et les réactions des étudiants du département de sciences économiques de l'Université de Montréal qui ont suivi nos cours en économie internationale depuis trente ans ont aussi influencé le contenu de ce livre.

Nous remercions M. Carl Grenier qui a bien voulu préfacer l'ouvrage ainsi que John Curtis, Jean Philippe, Rodrigue Tremblay et Peter Hanel qui l'ont commenté.

Nous exprimons notre gratitude à l'ENAP et à l'Université de Montréal et son département d'économique, nos institutions d'appartenance, qui nous ont fourni un environnement favorable à la réflexion

ainsi qu'un soutien financier, à défaut de quoi l'ouvrage n'aurait pu être mené à terme. Nos sincères remerciements vont à madame Marie-Noëlle Germain et à son équipe des Presses de l'Université du Québec qui ont réalisé un merveilleux travail de révision du manuscrit et d'édition. Enfin, nous adressons un vibrant hommage à nos familles pour leur soutien, leur amour et leur patience indéfectible sans lesquels ce livre n'aurait jamais abouti.

Les auteurs assument néanmoins la pleine responsabilité de toute erreur ou omission.

Montréal  
Mai 2006

Emmanuel Nyahoho  
Pierre-Paul Proulx

## Table des matières

---

Préface de Carl Grenier .....	vii
Avant-propos .....	xi
INTRODUCTION .....	1
Le rôle des gouvernements .....	1
L'émergence de divers organismes internationaux .....	2
Le problème du sous-développement et de la dette extérieure .....	3
Des préoccupations nouvelles .....	4
Les fondements de l'économie internationale .....	5
Partie I	
LA THÉORIE DU COMMERCE INTERNATIONAL .....	9
CHAPITRE I	
PERSPECTIVES HISTORIQUES .....	11
1.1 Les faits inaliénables .....	12
1.1.1 Du monde ancien au Moyen Âge .....	12
1.1.2 De la révolution industrielle .....	15
1.1.2.1 Les caractéristiques de la révolution .....	15
1.1.2.2 Les diverses explications de l'hégémonie anglaise .....	20
1.1.2.3 Le redéploiement des économies .....	26
1.2 Le développement de la pensée économique .....	35
1.2.1 Les origines du mercantilisme .....	35
1.2.2 La mésadaptation du mercantilisme et l'émergence de l'école classique .....	37
Résumé .....	43
Exercices de révision .....	44
Références bibliographiques .....	46



**CHAPITRE 2**

<b>LES ÉCHANGES MONDIAUX</b> .....	47
2.1 Les caractéristiques générales des pays .....	48
2.2 L'importance et la structure des échanges .....	53
2.3 Les entreprises les plus engagées sur le plan international .....	60
Résumé .....	64
Exercices de révision .....	65
Références bibliographiques .....	66

**CHAPITRE 3**

<b>PRÉCIS DES ÉLÉMENTS D'ANALYSE ÉCONOMIQUE</b> .....	67
3.1 Les objectifs de gestion économique .....	67
3.2 La démarche analytique .....	73
3.2.1 Prolégomènes .....	73
3.2.2 La loi de l'offre et de la demande .....	74
3.2.3 La théorie de la firme et les courbes de possibilité de production ..	79
3.2.3.1 Les fonctions de production .....	79
3.2.3.2 Les courbes de possibilité de production .....	83
3.2.4 La théorie du consommateur et les courbes d'indifférence .....	85
3.2.5 L'équilibre autarcique et la courbe d'offre .....	89
Résumé .....	93
Exercices de révision .....	94
Références bibliographiques .....	97

**CHAPITRE 4**

<b>LES MODÈLES D'EXPLICATION DU FLUX DES ÉCHANGES INTERNATIONAUX ET DE LEURS EFFETS</b> .....	99
4.1 Le principe des avantages comparatifs .....	99
4.1.1 L'avantage absolu .....	100
4.1.2 L'avantage comparatif .....	102
4.1.3 Les termes d'échange .....	107
4.1.4 Le cas de deux grands pays .....	109
4.1.5 Le modèle classique à plusieurs biens .....	111
4.2 Le modèle de dotation factorielle .....	112
4.2.1 Les postulats .....	112
4.2.2 Les quatre théorèmes fondamentaux et leur explication .....	115
4.2.2.1 La direction du commerce .....	115
4.2.2.2 L'égalisation du prix des facteurs .....	118
4.2.2.3 La distribution de revenu .....	121

4.3	Les vérifications empiriques des avantages comparatifs .....	123
4.3.1	Le paradoxe de Leontief et ses explications .....	124
4.3.2	Le test d'Edward Leamer .....	129
4.4	Les aspects dynamiques des échanges internationaux .....	134
4.4.1	L'économie d'échelle et la concurrence imparfaite .....	135
4.4.2	Les échanges intra-industriels .....	141
4.4.3	Le cycle de produit et les innovations technologiques .....	145
	Résumé .....	150
	Exercices de révision .....	154
	Références bibliographiques .....	158

## CHAPITRE 5

### LA THÉORIE DES POLITIQUES COMMERCIALES

	<b>Du modèle néoclassique à la politique commerciale stratégique .....</b>	<b>165</b>
5.1	La diversité des mesures protectionnistes .....	166
5.1.1	Les mesures tarifaires .....	166
5.1.2	Les mesures non tarifaires .....	167
5.2	Les impacts économiques des mesures protectionnistes .....	171
5.2.1	L'approche méthodologique .....	171
5.2.2	L'arithmétique de mesure d'impact .....	174
5.2.2.1	L'analyse d'équilibre partiel .....	174
5.2.2.2	L'analyse d'équilibre général .....	176
5.2.2.3	Le cas d'un grand pays .....	177
5.2.2.4	L'impact d'un quota .....	180
5.2.2.5	L'impact des subventions et des taxes à l'exportation .....	183
5.2.2.6	Les démonstrations formelles .....	186
5.3	La protection effective .....	192
5.4	Le dumping: illusion ou réalité? .....	196
5.5	Les arguments pour et contre le protectionnisme .....	205
5.5.1	Les arguments en faveur du libre-échange .....	205
5.5.2	À la défense du protectionnisme .....	206
5.5.2.1	La politique d'industrie naissante .....	207
5.5.2.2	La théorie stratégique du commerce international: éléments anciens et nouveaux .....	209
5.5.2.3	D'autres arguments en faveur du protectionnisme .....	219
	Résumé .....	225
	Exercices de révision .....	228
	Références bibliographiques .....	231

## CHAPITRE 6

<b>LES UNIONS DOUANIÈRES ET LE MULTILATÉRALISME</b> .....	243
6.1 L'analyse économique des unions douanières .....	244
6.2 La coopération régionale et les échanges commerciaux .....	248
6.2.1 Les principaux blocs régionaux :	
juxtaposition des réalités économiques et politiques .....	249
6.2.1.1 L'Union européenne .....	249
6.2.1.2 L'ALENA .....	254
6.2.1.3 Les autres blocs régionaux .....	263
6.2.2 La diversité du commerce intrarégional .....	271
6.2.2.1 Le contraste entre les pays industrialisés	
et les pays en développement .....	271
6.2.2.2 Les effets de l'ALE et de l'ALENA :	
examen des études récentes .....	276
6.2.2.3 L'Union économique européenne :	
essor commercial et interdépendance .....	282
6.3 Le GATT et l'OMC .....	293
6.3.1 Le cadre institutionnel .....	294
6.3.2 Les principes et les obligations du GATT .....	296
6.3.3 Les cycles de négociations .....	299
6.3.3.1 De Genève au Tokyo Round .....	300
6.3.4 L'Uruguay Round .....	304
6.4 Les blocs régionaux et le multilatéralisme .....	320
6.4.1. Les caractéristiques des blocs régionaux .....	320
6.4.2 L'OMC et les blocs régionaux .....	323
Résumé .....	326
Exercices de révision .....	327
Références bibliographiques .....	330

## CHAPITRE 7

<b>LES MOUVEMENTS DE FACTEURS</b> .....	343
7.1 La validité du modèle H-O-S .....	343
7.2 Les migrations internationales .....	349
7.2.1 Les vagues migratoires et leurs causes .....	349
7.2.2 Les impacts économiques de l'immigration .....	355
7.3 L'investissement direct étranger .....	359
7.3.1 La mobilité par les facilités de crédit .....	359
7.3.2 Les tendances géographiques et sectorielles .....	360
7.3.3 Les avantages et désavantages de l'IDE .....	364

7.4	L'externalisation de la production de biens et services . . . . .	369
7.4.1	Définition . . . . .	369
7.4.2	L'aspect historique du phénomène . . . . .	370
7.4.3	Les stratégies des firmes: faire ou faire faire ; à domicile ou à l'étranger? . . . . .	373
7.4.4	Les principaux pays impliqués dans l'externalisation . . . . .	375
7.4.5	La controverse économique . . . . .	379
7.4.6	Les politiques d'accompagnement . . . . .	383
	Résumé . . . . .	385
	Exercices de révision . . . . .	387
	Références bibliographiques . . . . .	389

## Partie II

LA PRATIQUE DES POLITIQUES COMMERCIALES DE CERTAINS PAYS OU GROUPES DE PAYS . . . . .	397
--	-----

### CHAPITRE 8

#### LA POLITIQUE COMMERCIALE DES ÉTATS-UNIS

D'un protectionnisme procédurier à une agressivité unilatérale et des accords bilatéraux, régionaux et multilatéraux . . . . .	399
8.1 L'économie américaine: une bonne croissance, mais des signes inquiétants . . . . .	399
8.2 Les politiques commerciales . . . . .	401
8.2.1 Les rôles du président et du Congrès selon la Constitution . . . . .	401
8.2.2 Un peu d'histoire: la genèse de la politique commerciale américaine . . . . .	404
8.2.3 Le revirement au protectionnisme des années 1970 . . . . .	411
8.2.4 Un examen de la « politique 301 » du système commercial américain . . . . .	413
8.2.5 Les changements des années 1980 et 1990 dans la politique commerciale américaine . . . . .	418
8.2.6 Un portrait récent des politiques commerciales des États-Unis . . . . .	427
Résumé . . . . .	430
Exercices de révision . . . . .	433
Références bibliographiques . . . . .	434

**CHAPITRE 9****LA POLITIQUE COMMERCIALE CANADIENNE****D'un protectionnisme pragmatique au système****de préférence britannique et à l'ALENA . . . . . 437**

9.1	Les grands paramètres du processus d'intégration économique en Amérique du Nord . . . . .	439
9.1.1	Le mécanisme de prise de décision et les acteurs en jeu . . . . .	439
9.1.2	L'économie canadienne soutenue par les ressources et diversifiée selon les régions . . . . .	443
9.2	De la politique nationale à l'OMC en passant par l'ALENA . . . . .	445
9.2.1	1840-1914: de la recherche de partenaires à la poussée nationaliste . .	446
9.2.2	Incertitude, blocs préférentiels et matchs d'élévation des tarifs de l'entre-deux-guerres: vacillations dans le processus d'intégration .	453
9.2.3	Les négociations du GATT et l'irrésistible traité nord-américain . . . . .	456
9.2.4	Les politiques canadiennes dans le domaine de l'investissement direct étranger . . . . .	469
9.3	Les principales caractéristiques du système tarifaire canadien . . . . .	471
9.4	Le GATT, l'OMC et la réorientation des politiques canadiennes . . . . .	483
	Résumé . . . . .	488
	Exercices de révision . . . . .	489
	Références bibliographiques . . . . .	490

**CHAPITRE 10****L'UNION EUROPÉENNE, SA POLITIQUE COMMERCIALE****ET SES LIENS COMMERCIAUX AVEC L'EXTÉRIEUR . . . . . 503**

10.1	L'UE, ses institutions et son fonctionnement . . . . .	504
10.2	Les instruments de politique commerciale de l'UE . . . . .	509
10.3	Les accords commerciaux et les systèmes d'échanges préférentiels . . . . .	511
10.3.1	L'Espace économique européen (EEE) . . . . .	511
10.3.2	D'autres accords et arrangements . . . . .	513
10.4	L'Union économique et monétaire . . . . .	515
10.4.1	La formation . . . . .	515
	Résumé . . . . .	521
	Exercices de révision . . . . .	523
	Références bibliographiques . . . . .	524

## CHAPITRE 11

## LES PAYS EN VOIE DE DÉVELOPPEMENT

<b>Le dilemme de la poursuite du développement industriel</b> .....	527
11.1 Des indicateurs macroéconomiques défavorables .....	527
11.2 Les sources pléthoriques de stagnation économique .....	531
11.3 Une étude de cas : le Chili et le commerce international .....	537
11.3.1 Le portrait type du commerce extérieur .....	537
11.3.2 Le Chili et le libre-échange .....	541
11.3.2.1 Les politiques commerciales .....	541
11.3.2.2 La politique commerciale actuelle .....	543
11.4 Bilan et perspectives .....	545
11.4.1 Les PVD et le principe des avantages comparatifs .....	545
11.4.2 Les incidences des cycles d'Uruguay et de Doha sur les PVD .....	549
Résumé .....	554
Exercices de révision .....	555
Références bibliographiques .....	556

## CHAPITRE 12

## LES NOUVEAUX PAYS INDUSTRIALISÉS

<b>Un vigoureux interventionnisme</b> .....	559
12.1 L'évolution des avantages comparatifs révélés .....	561
12.2 L'articulation des politiques économiques et commerciales .....	566
12.2.1 Ses approches ciblées et adaptées .....	566
12.2.2 Le cas particulier de développement de Singapour .....	568
12.2.2.1 Avant l'indépendance : le contexte et les atouts .....	569
12.2.2.2 De 1965 à 1985 : du décollage à la restructuration de la production .....	571
12.2.2.3 La récession de 1985 et le redressement consécutif .....	574
12.2.2.4 Politique commerciale et politiques agissant sur le commerce .....	576
12.2.3 L'ouverture de la Chine .....	578
12.2.3.1 Les indicateurs socioéconomiques .....	578
12.2.3.2 L'évolution du commerce .....	581
12.2.3.3 Les avantages comparatifs de la Chine .....	586
12.2.3.4 L'adhésion de la Chine à l'OMC : les conditions à satisfaire .....	590
12.2.3.5 Les incidences de l'OMC sur la Chine et son rôle auprès de celle-ci .....	592
12.3 Conclusion et perspectives .....	596

Résumé . . . . .	599
Exercices de révision . . . . .	600
Références bibliographiques . . . . .	601

## Partie III

LE MARCHÉ INTERNATIONAL DES BIENS ET SERVICES . . . . .	605
---	-----

### CHAPITRE 13

#### L'AGRICULTURE

L'exemple d'un protectionnisme aux effets pervers . . . . .	607
13.1 Les particularités du secteur agricole . . . . .	608
13.2 Les échanges mondiaux . . . . .	611
13.3 L'interventionnisme dans le monde . . . . .	616
13.3.1 La politique agricole américaine . . . . .	617
13.3.2 La Politique agricole commune de l'UEE . . . . .	620
13.3.3 Les politiques d'autres pays . . . . .	625
13.4 Les négociations multilatérales . . . . .	634
13.4.1 De l'exclusion à une prise de conscience des vertus du libre-échange . . . . .	634
13.4.2 L'Uruguay Round et les produits agricoles . . . . .	636
13.4.2.1 La Déclaration de l'Uruguay de 1986 . . . . .	636
13.4.2.2 La position et les propositions de réforme des divers intervenants . . . . .	637
13.4.2.3 L'accord et le volet agricole : résumé des principaux règlements . . . . .	643
13.4.2.4 Les enjeux et les impacts de la libéralisation . . . . .	647
Résumé . . . . .	652
Exercices de révision . . . . .	653
Références bibliographiques . . . . .	655

### CHAPITRE 14

LE MARCHÉ DU PÉTROLE . . . . .	659
--------------------------------	-----

14.1 Les caractéristiques de l'industrie . . . . .	660
14.2 La production et les échanges internationaux de pétrole brut . . . . .	661
14.3 L'évolution du marché et les déterminants des prix . . . . .	667
14.3.1 De la genèse de l'industrie pétrolière à la création de l'OPEP . . . . .	667
14.3.2 Deux chocs pétroliers . . . . .	672
14.3.3 Les défaillances ou la solidarité de l'OPEP . . . . .	675
14.3.4 Synthèse sur les facteurs déterminants des prix . . . . .	677

14.4 L'observation des politiques d'adaptation .....	680
Résumé.....	684
Exercices de révision .....	685
Références bibliographiques .....	686

## CHAPITRE 15

### L'INDUSTRIE DE L'AUTOMOBILE

<b>Un archétype de la production mondialisée .....</b>	<b>687</b>
15.1 Les facteurs déterminants de compétitivité et les principaux producteurs ...	688
15.1.1 Le concept, l'état des routes, le prix du carburant .....	688
15.1.2 Les principaux producteurs .....	690
15.2 L'internationalisation de la production .....	699
15.2.1 Des « voitures modulables à composants mondialisés et interchangeables » assemblées dans plusieurs pays .....	699
15.2.2 Un constructeur transnational : Ford .....	703
15.3 Les politiques commerciales .....	707
15.3.1 La nationalisation et les mesures quantitatives de restriction .....	707
15.3.2 La montée et l'impasse de la guerre commerciale .....	710
Résumé.....	715
Exercices de révision .....	716
Références bibliographiques .....	717

## CHAPITRE 16

### LE TEXTILE ET LE VÊTEMENT .....

16.1 Les produits et la filière de production .....	719
16.2 Les échanges internationaux .....	721
16.3 Les bases concurrentielles : place à la main-d'œuvre .....	727
16.4 Le protectionnisme pernicieux .....	730
16.5 Les dispositions de l'Uruguay Round .....	733
Résumé.....	738
Exercices de révision .....	740
Références bibliographiques .....	741

## CHAPITRE 17

### LA LIBÉRALISATION DES ÉCHANGES DE SERVICES

#### ET SES EFFETS APPRÉHENDÉS .....

17.1 L'Accord général sur le commerce des services .....	744
17.1.1 Le pourquoi de l'AGCS .....	744



17.1.2	Les traits fondamentaux de l'AGCS .....	748
17.1.2.1	Les paramètres d'ouverture .....	749
17.1.2.2	L'AGCS est-il contraignant? .....	751
17.2	Les études sectorielles d'évaluation d'impact d'ouverture des services .....	755
17.2.1	Les services financiers : en forte expansion sous l'effet conjugué des technologies et de la libéralisation .....	755
17.2.2	Les services des télécommunications : optimisme à l'horizon .....	758
17.2.3	L'énergie : libéralisation partielle et effet mitigé .....	759
17.2.4	L'éducation : service relativement fermé .....	760
17.2.5	Synthèse .....	763
17.3	La mise en œuvre de l'AGCS : peu de litiges commerciaux .....	764
17.4	Les perspectives du Doha Round .....	769
	Résumé .....	772
	Exercices de révision .....	773
	Références bibliographiques .....	775
	<b>Glossaire .....</b>	<b>779</b>
	<b>Index onomastique .....</b>	<b>799</b>
	<b>Index thématique .....</b>	<b>807</b>

# *I*ntroduction

---

L'existence et la publication régulière de multiples données statistiques permettent d'apprécier l'ampleur des relations commerciales internationales et de tenter, à l'aide des théories du commerce international, d'en cerner l'évolution. Mais la tâche se révèle inachevée et toujours à parfaire. En outre, plus on apprend sur l'économie internationale, plus on découvre des champs nouveaux, de sorte qu'il est impératif de replacer les principaux concepts dans des perspectives socioéconomiques. En réalité, le commerce international n'est pas beaucoup plus complexe que toutes les autres activités économiques ; cependant, le comprendre et le pratiquer avec succès exige une habileté à traiter avec les lois, les coutumes, les pratiques d'affaires et les formalités douanières non seulement de son propre pays mais aussi du pays convoité : cela représente un défi de taille dans la mesure où cet environnement évolue avec le temps.

Par ailleurs, le rapprochement des pays, facilité par les moyens de transport et de communication soutenus par les nouvelles technologies et par des ententes d'intégration tels l'OMC et l'ALENA, crée une dynamique nouvelle au sein du commerce international où les maîtres mots sont désormais alliance stratégique, réseau, sous-traitance et partenariat.

## *Le rôle des gouvernements*

La maîtrise des nouvelles technologies entraîne elle-même une relation dense entre les entreprises et l'État, rendant illusoire la notion de marchés concurrentiels dans bon nombre d'industries et de services. On peut, ici, mentionner le cas des industries des semi-conducteurs, de l'aéronautique, des télécommunications, des services informatiques et des services financiers où l'avantage concurrentiel des firmes subsisterait

difficilement sans la générosité des fonds publics, ne serait-ce que pour les dépenses de R-D. L'assistance du gouvernement est également sollicitée pour faciliter la pénétration des marchés étrangers par la fourniture de divers services tels que la mise en contact avec des acheteurs potentiels, la réalisation d'études de marché et, surtout, l'octroi de services d'assurance et de financement à l'exportation. Le rôle du gouvernement ne se cantonne pas dans la détermination des politiques douanières, fiscales ou monétaires, mais déborde sur un éventail de stimuli à l'exportation comme, par exemple, la sensibilisation des firmes domestiques à l'internationalisation, l'enseignement des techniques de mise en marché, des langues étrangères, etc.

Ainsi, la concurrence n'est plus simplement l'affaire des firmes, mais aussi celle des pays dans lesquels elles sont implantées. Chaque gouvernement se voit obligé d'adapter ses programmes d'aide au secteur privé pour le rendre plus compétitif à l'étranger. On sait, maintenant, qu'un système public de financement à l'exportation assez généreux peut avoir un effet prédateur, soulevant la question de savoir si le soutien à l'exportation ne risque pas d'être préjudiciable au commerce international et ne devrait donc pas être encadré par des règles spécifiques. C'est ce qu'on a tenté de faire, tant bien que mal, lors des diverses négociations du GATT que nous étudierons dans cet ouvrage.

### *L'émergence de divers organismes inter nationaux*

Il est indéniable qu'il y a aujourd'hui plus de liens de coopération entre les pays du monde en comparaison des années 1940 et 1950. Autant les pays industrialisés que les pays en voie de développement (PVD) ont senti le besoin de commercer, de s'entraider et de réduire les tensions politiques. Ce désir d'échanger sans entraves caractérise ce qu'il convient d'appeler « l'esprit de Bretton Woods ». La liste des organisations économiques internationales ne cesse d'ailleurs de s'allonger. La reconstruction de l'Europe de l'Ouest y a contribué en suscitant l'émergence de multiples organisations régionales dont la plus dynamique est l'Union économique européenne (UEE) qui, formée de 6 membres à son origine, en regroupe actuellement 15 et va bientôt s'adjoindre les pays de l'Europe de l'Est. Mentionnons aussi l'existence de l'Accord européen de libre-échange (AELE) et de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), laquelle regroupe 29 des pays les plus industrialisés du monde.

En Amérique du Nord, on retrouve l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), signé en 1992 entre les États-Unis, le Canada et le Mexique, à propos duquel le souhait est qu'il englobe l'Amérique latine

dans un proche avenir (projet ZLEA ou Zone de libre-échange des Amériques). En Amérique latine et aux Caraïbes, il existe de nombreuses associations régionales dont la plupart ont été créées dans les années 1970, entre autres : le Groupe andin, l'Association latino-américaine d'intégration (ALADI), le Marché commun d'Amérique centrale (MCAC), la Communauté des Caraïbes (CARICOM). En Afrique, on retrouve notamment le marché commun des États de l'Afrique de l'Est et du Sud (COMESA) et la Communauté économique de l'Afrique de l'Ouest (CEAO) et la Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO). L'Asie n'est pas en marge de ce mouvement de coopération régionale avec la présence de l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est (ANASE).

Toutes ces associations régionales ne visent rien de moins que de stimuler le commerce entre les pays qui en sont membres par un abaissement des mesures protectionnistes. Le point important à souligner est que non seulement la liste s'allonge, mais aussi que la tendance à la régionalisation s'inscrit dans un processus de mondialisation qui donnerait lieu, selon certains auteurs, à un système multipolaire d'intégration économique.

Comme il sera ultérieurement expliqué, le monde est passé successivement de la domination économique britannique, lors de la révolution industrielle, à celle des Américains du début du siècle jusque dans les années 1970. Depuis, des puissances telles le Japon, l'Allemagne et certains nouveaux pays industrialisés (Chine, Inde, Brésil) ont émergé, bien que n'ayant pas la taille requise pour assurer le leadership mondial ; de surcroît, ils doivent rivaliser avec les États-Unis dont le déclin, somme toute relatif, ne les empêche pas d'être très compétitifs dans un faisceau de secteurs. Dans de telles conditions, il y a lieu de vérifier à qui reviendrait le fardeau de défendre le libre-échange multilatéral. À l'issue des négociations de l'Uruguay Round, l'Organisation mondiale du commerce (OMC) a été mise en place pour remplacer le GATT. Cependant, il est raisonnable de s'interroger sur les prérogatives de l'OMC en regard des blocs régionaux.

### *Le problème du sous-développement et de la dette extérieure*

Les images que les médias nous renvoient quotidiennement sur la faim dans maintes parties du monde reflètent un déséquilibre croissant dans l'ordre économique international. Pourtant, on aurait pu penser que ce fossé entre les pays industrialisés et les pays pauvres ou en voie de développement (PVD) serait comblé par un transfert plus rapide des technologies, favorisé par des moyens de transport et de communication efficaces. Comme il y a loin de la coupe aux lèvres ! L'enjeu ne consiste pas, ici, à vouloir minimiser les inégalités de revenus entre le Nord et le

Sud, mais plutôt à réexaminer la relation entre le commerce extérieur et le développement économique, particulièrement pour les PVD. Au lendemain de la crise pétrolière de 1973-1974, les termes d'échange de la plupart des PVD non producteurs de pétrole se sont sérieusement détériorés sans que ces pays soient en position d'accroître leurs exportations.

Faut-il attribuer cet état de choses à une trop grande spécialisation des PVD dans les matières premières ou à d'autres considérations tout aussi justifiables ou, encore, doit-on se concentrer sur les mécanismes d'aide destinés à atténuer les déséquilibres de la balance des paiements? Des études sérieuses montrent que la détérioration des termes d'échange accompagnée ou non d'une dévaluation ou d'une dépréciation n'entraîne pas une amélioration du compte extérieur. Même des politiques fiscales et monétaires extrêmement rigoureuses peuvent ne pas réussir à ramener l'équilibre dans la balance des paiements, à cause d'une profonde inadaptation de la structure de l'économie. Certes, le niveau excessif des dépenses publiques par rapport au PIB peut être évoqué comme étant un frein à la croissance économique des PVD. Toutefois, force est de reconnaître que certains pays industrialisés (Canada, pays nordiques de l'Europe de l'Ouest) et nouvellement industrialisés présentent ou ont présenté un niveau élevé de ce ratio budgétaire. Le moins que l'on puisse dire est que la causalité entre ce ratio et la croissance économique est de plus en plus difficile à établir. En ce qui concerne les politiques commerciales introverties de bon nombre de pays en développement, il y a aussi intérêt à resituer les enjeux. La montée de l'École de politique commerciale stratégique ainsi que la pratique désormais répandue du commerce administré (*managed trade*) incitent à une réflexion nouvelle sur les vertus du libre-échange.

### *Des préoccupations nouvelles*

Les négociations de l'Uruguay Round ont, à juste titre, démontré jusqu'à quel point l'évolution du commerce international suscite certaines inquiétudes. D'abord, en dépit de son cadre juridique plus ferme que celui du GATT, l'OMC serait-elle capable de contenir le renouveau du mercantilisme assez virulent dans l'industrie agricole, tout comme d'ailleurs dans d'autres industries de haute technologie? L'inclusion des services dans les ententes multilatérales pose de graves problèmes d'identification à propos des normes de prestation à l'étranger, de son contenu en facteurs, de l'éventail presque illimité des mesures non tarifaires et, surtout, elle ne manque pas de raviver le débat fort controversé sur la politique d'industrie naissante. Il convient également de faire la distinction entre le déplacement de main-d'œuvre pour l'offre de service à l'étranger et les mouvements propres d'immigration, ce qui n'est guère aisé.

Dans cette perspective, faut-il envisager une libéralisation des services sur une base sectorielle et, de préférence, de haute technologie ? Quels en seront les avantages concrets pour les PVD ? Évidemment, l'Accord de l'Uruguay Round n'effleure que partiellement chacune de ces problématiques en optant pour une approche de libéralisation fondée sur des principes généraux et assortie de quelques ententes sectorielles. Mais l'histoire des négociations multilatérales sur les services, tout comme sur les propriétés industrielles, ne fait que commencer, et les prochaines rondes s'annoncent déjà ardues avec la diversité de l'industrie et du nombre de plus en plus grand de pays participants. Un autre sujet brûlant d'actualité est la question de l'environnement. La signature de l'ALENA n'a été possible qu'en l'accompagnant d'un accord parallèle sur l'environnement. Si le lien entre l'expansion du commerce et la détérioration de l'environnement fait aisément consensus, il en va autrement en ce qui concerne les règles communes susceptibles d'engager un développement durable tout en évitant un protectionnisme déguisé ou le dumping social. De toute évidence, la crédibilité et la flexibilité de l'OMC seront durement mises à l'épreuve. D'autres sujets, jadis tabous ou controversés, tels que la vente des armes, la drogue ou les conditions minimales de travail (salaire minimum, heures de travail, congés, cotisations sociales, etc.), méritent également une attention particulière.

### *Les fondements de l'économie inter nationale*

L'économie internationale a pour domaine d'études l'analyse du mouvement des biens, des services, des capitaux et de la main-d'œuvre entre les pays du monde. Elle est une spécialisation de la science économique et emprunte les mêmes démarches analytiques, à savoir l'étude de comportement des agents économiques. Mais au lieu d'examiner comment les producteurs maximisent leurs profits et comment les consommateurs maximisent leur fonction d'utilité ou leur bien-être, l'économie internationale se préoccupe de savoir comment une nation maximise le bien-être collectif. Ainsi, en économie internationale, l'unité d'analyse n'est plus le ménage ou la firme, mais l'État ; ce qui ne veut pas dire que la théorie de la firme et du consommateur ne s'appliquera plus. Loin de là : ces théories constituent la base explicative du gain de l'échange entre nations. La tâche consiste maintenant à distinguer l'échange entre les ménages et les firmes de celui qui se fait entre les pays.

Deux grandes hypothèses sont généralement retenues pour expliquer la pertinence de cette distinction. Selon la première, les facteurs de production sont mobiles à l'intérieur d'un pays et relativement immobiles entre les nations. C'est d'ailleurs une des raisons qui

expliquent les spécificités régionales à l'intérieur d'un même pays. Cette hypothèse de mobilité des facteurs est de moins en moins valable pour justifier le domaine propre de l'économie internationale à cause des moyens accrus de transport et de communication et du rôle grandissant des firmes multinationales. Selon la seconde hypothèse, il existe une spécificité dans l'échange entre les pays. En effet, chaque pays se comporte comme une unité économique qui administre ses propres lois, impose des tarifs, limite la mobilité des facteurs, dispose de sa propre monnaie. Aussi, lorsque les pays se font concurrence, les moyens de représailles dont ils disposent sont presque illimités et peuvent conduire à la guerre déclarée. Les possibilités d'action d'un État souverain sont si grandes qu'elles peuvent donner lieu, par exemple, à un reniement de la dette extérieure. C'est donc essentiellement cet argument de « raison d'être d'État » qui justifie le bien-fondé de l'économie internationale, laquelle est subdivisée en deux principales parties constituantes.

La première partie, considérée comme « réelle » par abus de langage, cherche à expliquer les éléments suivants : les causes et les gains de l'échange, l'impact des variations de prix des facteurs et des biens, l'effet sur le bien-être collectif des tarifs et des unions douanières. La deuxième partie, dite monétaire, examine les déterminants du taux de change, le système monétaire international, les modalités de correction des déséquilibres dans la balance des paiements et les transactions financières. Pour chacune de ces deux parties, les outils d'analyse auxquels on recourt relèvent à la fois de la science et de l'art. D'une part, l'approche scientifique permet d'expliquer et de dégager des principes gouvernant le commerce international. D'autre part, on peut dire que c'est de l'art puisqu'on se fie aux faits empiriques et aux intérêts de divers groupes sociaux dans la détermination des politiques commerciales.

La présente étude est consacrée à l'analyse de la partie « réelle » de l'économie internationale et comprend trois parties distinctes. La première traite de la théorie du commerce international. Comme, à notre avis, l'histoire occupe une place privilégiée dans une juste compréhension de l'économie mondiale, nous commençons l'analyse par un exposé des faits historiques dignes d'être rappelés. Nous présentons également un bref résumé du cadre méthodologique et analytique de la science économique, en l'occurrence la théorie du producteur et celle du consommateur, afin d'illustrer le concept d'équilibre jugé essentiel dans tout effort d'appréciation des effets des échanges entre agents économiques. Nous abordons par la suite la théorie des avantages comparatifs ainsi que divers modèles d'explication du flux des échanges commerciaux, allant de la concurrence pure, imparfaite jusqu'à l'innovation technologique. Toujours dans cette première partie, nous traitons

des effets théoriques des politiques commerciales dont, entre autres, les tarifs douaniers, les quotas, les subventions ou les taxes à l'exportation, le dumping, la protection effective, pour déboucher sur une évaluation critique des arguments pour ou contre le libre-échange. Par ailleurs, les sujets qui ont particulièrement retenu notre attention sont la formation, l'intégration des blocs commerciaux ainsi que les négociations de l'Uruguay Round qui ont présidé à la création de l'OMC. Nous nous attachons donc à une description détaillée et explicite de ces efforts de régulation du commerce international tant du point de vue théorique qu'empirique. Enfin, cette première partie expose les théories relatives aux mouvements de facteurs et s'attarde particulièrement sur les avantages de l'investissement direct étranger.

La deuxième partie de l'ouvrage est consacrée à l'analyse des politiques commerciales réellement pratiquées par certains pays. Il s'agit, en fait, de décrire l'environnement socioéconomique dans lequel se déterminent ces politiques, les principaux acteurs en jeu, les dossiers controversés et, par conséquent, de mieux diagnostiquer les perspectives d'ententes multilatérales. Soucieux de faciliter la compréhension des enjeux, nous avons limité cette étude aux pays ou groupes de pays suivants : les États-Unis, le Canada, l'Union européenne, les pays en voie de développement et les nouveaux pays industrialisés.

La troisième partie, complémentaire à la deuxième, vise à présenter les réalités industrielles. D'une part, nous estimons qu'il n'est possible de maîtriser les principes de l'économie internationale que dans la mesure où l'on procède à une analyse rigoureuse de la dynamique de mise en marché des biens et services. D'autre part, il est clairement établi que la compétitivité d'un pays et celle de ses industries se renforcent mutuellement. C'est pourquoi il importe d'évaluer les paramètres de compétitivité inhérents à chaque bien ou service compte tenu du rôle interventionniste des gouvernements afin de pouvoir dégager des conclusions sur les perspectives qu'offre le libre-échange négocié à l'Uruguay Round. Une fois de plus, par souci de réduire l'ampleur de cette analyse sectorielle, nous l'avons limitée aux industries suivantes : agriculture, énergie, automobile, textile et vêtements, services ; tous des secteurs d'échanges internationaux qui se révèlent relativement problématiques.

Enfin, le lecteur remarquera que l'objectif de ce livre est, d'une part, d'explicitier les théories du commerce international, dans ses aspects positifs et normatifs, et, d'autre part, de les renseigner sur la pratique des affaires.





# *Partie I*

---

## LA THÉORIE DU COMMERCE INTERNATIONAL



# Chapitre 1

---

## PERSPECTIVES HISTORIQUES

Le commerce international n'est qu'une question de définition. Si, aujourd'hui, le concept est entendu dans le sens de transactions entre habitants de différents pays, il y a tout de même lieu de reconnaître l'arbitraire d'une telle définition puisque les frontières nationales sont le reflet d'événements historiques. Ainsi, le commerce entre la France et l'Allemagne, considéré de nos jours comme international ou, mieux, intracommunautaire, deviendra domestique advenant le parachèvement politico-économique de l'Union européenne. Ainsi, autant les entités nationales évoluent au fil du temps, autant la structure même du commerce international, c'est-à-dire les types de produits échangés et leur direction, se métamorphose constamment. Certes, il est permis de penser que le monde pourrait devenir un grand village grâce à l'évolution extraordinaire des communications et du transport.

Pendant, le commerce international ne sera pas vidé de son caractère spécifique tant et aussi longtemps que subsisteront des frontières nationales. Par ailleurs, il faut garder à l'esprit que le commerce international et domestique ne constitue que deux aspects dont il faut tenir compte pour comprendre l'économie nationale. Il est généralement reconnu que l'expansion et le développement économique de chacun des pays du monde moderne sont directement associés à la croissance du commerce extérieur, laquelle croissance stimule l'industrie et la finance. Un bref survol historique nous permettra d'éclairer ce point. Ainsi, nous présenterons d'abord certains faits, qui seront suivis d'une synthèse des politiques commerciales largement adoptées.

## 1.1 Les faits inaliénables

---

### 1.1.1 Du monde ancien au Moyen Âge

L'histoire de l'humanité témoigne sans conteste de l'importance du commerce entre les peuples ou entre différentes localités. Dans l'Ancien Monde, sans toutefois remonter trop loin, l'Égypte échangeait avec la Phénicie en fournissant de la soie et des grains contre des produits de verrerie et de l'argent, tandis que Chypre apportait de l'ivoire. Les Grecs allaient vite supplanter leurs anciens maîtres, les Phéniciens, en maîtrisant le transport maritime vers l'an 500 av. J.-C., se lançant aussitôt dans une vaste entreprise de colonisation en Italie, en Sicile, en Espagne et en France. Les Grecs ont accumulé de la richesse en développant les ressources naturelles des colonies (or, argent, fourrure, grains, etc.) qu'ils importaient chez eux en échange d'olives, de miel, d'objets de poterie et de produits métalliques.

Les Romains allaient à leur tour dominer le monde par la maîtrise des armes et dans des circonstances que les historiens essaient toujours d'élucider. Apparemment, au tout début de leur exploit territorial, les Romains ne faisaient pas autant de commerce que les Grecs ; mais devant la nécessité de soutenir une population grandissante, Rome signa un traité appelé *Pax Romana* vers l'an 29 av. J.-C. et s'engagea résolument dans le commerce avec les territoires voisins. Dès lors, Rome importa du papyrus de l'Égypte ; de l'or, de l'argent, du cuivre, du blé, des chevaux de la France et de l'Espagne ; du fer et de la fourrure de l'Allemagne. Par ailleurs, les Romains apportèrent dans les territoires occupés leurs coutumes, leurs lois, leur architecture, leur ingénierie, leur langue et, surtout, leur savoir-faire en construction de routes.

La suite des récits historiques au cours du Moyen Âge se révèle moins flatteuse pour le commerce. La période du Haut Moyen Âge (de l'an 500 à l'an 1000) est dominée par le féodalisme et le système seigneurial caractérisé par de fortes restrictions au commerce, au voyage et à la migration. L'agriculture ressort comme la seule préoccupation possible des habitants à côté, bien entendu, du métier de la guerre. Encore que l'exercice de ce dernier ne soit réservé qu'à une classe sociale privilégiée. Par ailleurs, l'Église aliénait les principes naturels du commerce, car si elle prêchait la doctrine du juste prix et du juste salaire, elle anathématisait le concept du profit fort ; ses croisades religieuses en Orient exigeaient plus de la guerre (devenue arme religieuse) que du

commerce (« arme » irrésistiblement laïque). En fait, ironie du sort, les croisades mirent en contact l'Occident et l'Orient, chacun découvrant l'autre tant sur le plan politique et religieux que sur le plan commercial. Des villes italiennes (Gênes, Florence, Venise, etc.) devinrent bientôt renommées pour leurs activités commerciales (soie et vers à soie, joaillerie, parfums, etc.).

Le commerce entre l'Orient et l'Occident sera interrompu lorsque, en 1453, les Turcs sonnent le glas de l'Empire byzantin en s'emparant de Constantinople. Il fallait trouver d'autres routes pour rejoindre l'Inde, la Chine et l'Afrique et continuer de commercer avec elles. Des explorateurs, de personnalités et de nationalités diverses, partent à l'aventure. L'un des plus célèbres d'entre eux, Christophe Colomb, aborde le Nouveau Monde en 1492, croyant que c'étaient les Indes. Les habitants du nouveau continent sont appelés « Indiens » et ces nouvelles terres, West Indies – l'ajout du mot « west » permettant vraisemblablement de faire les distinctions nécessaires. Un autre navigateur de renom, Jean Cabot, explore les côtes de Terre-Neuve, en 1497, tandis que Vasco de Gama atteindra l'Inde, en 1499, après avoir contourné le continent africain par le cap de Bonne-Espérance. L'Espagne et le Portugal allaient très rapidement mettre à profit ces exploits maritimes, imités plus tard par la France et l'Angleterre.

Incontestablement, l'Espagne et le Portugal s'étaient lancés dans une vaste entreprise de conquêtes du Nouveau Monde. Cette aventure, rendue possible grâce à un système de navigation avancé et à une armée bien formée pour l'époque, valait son pesant d'or à double titre. Premièrement, de larges quantités de métaux précieux (or, argent, etc.) et de produits agricoles (tabac, maïs, tapioca, patates, etc.) étaient déversées en Espagne et au Portugal. Cet afflux de produits vers l'Ancien Monde ne résultait pas à proprement parler du commerce, mais d'une exploitation de type colonial. Deuxièmement, cette aventure visait un but, beaucoup plus subtil, mais tout aussi important que l'accumulation de richesses, c'est-à-dire sauver des âmes. C'est déjà un peu ce que faisaient les Romains en introduisant dans les pays conquis leur langue, leurs coutumes et leur culture. Cependant, en dépit de ce contexte très favorable, l'économie espagnole faisait face à une réalité troublante.

D'une part, les autres nations européennes n'avaient d'autre moyen de se procurer de l'or qu'en le dérochant à l'Espagne, souvent par la piraterie ou la guerre, obligeant l'Espagne à faire de folles dépenses pour se protéger de ces actes belliqueux, aliénant ainsi le reste de son économie. D'autre part, l'entrée massive de métaux précieux en Espagne engendrait de l'inflation. Enfin, et c'est ici l'explication probante, le déclin de l'Espagne est attribuable aux ambitions démesurées que nourrissaient ses souverains

(Cameron, 1991, p. 132). Les rois Charles Quint et Philippe II, se croyant investis de la mission suprême de réunifier l'Europe chrétienne, épuisèrent le pays par des guerres contre l'Empire ottoman, la Hongrie, l'Allemagne, l'Italie et les Pays-Bas, pour ne nommer que ces adversaires.

Pour financer ces guerres interminables, les souverains prélevèrent non seulement de lourds impôts sur le peuple (principalement chez les paysans), mais ils s'endettèrent fortement. Selon Cameron (1991, p. 1331) : « Dès 1544, les deux tiers du revenu annuel normal sont gagés et, en 1552, le gouvernement suspend tous les remboursements d'intérêt. En 1557, la charge est devenue si lourde que le gouvernement refuse d'honorer une importante partie de ses dettes. » Le Portugal qui, à l'instar de l'Espagne, possédait de vastes territoires dans les Amériques et des comptoirs de commerce en Afrique, allait à son tour connaître un marasme économique pour raisons de mauvaise gestion et de rivalités religieuses. Les expériences portugaise et espagnole du début du XVI<sup>e</sup> siècle montrent jusqu'à quel point le commerce est au centre du développement économique. Il fallait pour cela encourager les métiers de la mer par la promotion d'une marine marchande forte.

L'Angleterre aurait vite saisi le sens de cette réalité, en raison, pense-t-on, de sa situation géographique. Ainsi, Kennedy (1991, p. 130), dans son traité sur la naissance et le déclin des grandes puissances, émet les propos suivants : « Entre 1660 et 1814, ce ne sont pas ces géants continentaux qui accomplissent les progrès les plus décisifs, mais une nation maritime, la Grande-Bretagne, qui finit par déloger la France de sa position de première puissance européenne. » Ce n'est pas que la France ne disposait pas des atouts nécessaires, mais, reprenant l'expression de Kennedy, elle s'était épuisée en voulant devenir « l'arbitre de l'Europe ». Grâce à sa maîtrise de la mer et à son efficacité commerciale, l'Angleterre devint dès le début du XVIII<sup>e</sup> siècle une puissance mondiale dont la révolution industrielle fera une espèce nouvelle. Le cas de la Hollande, un petit pays très actif dans le commerce international dès le XVI<sup>e</sup> siècle, retient également l'attention. David Landes (1999) rapporte que dès 1550 on trouvait en Hollande 1 800 bateaux de mer, six fois plus que ce dont disposait Venise au sommet de sa prospérité un siècle plus tôt. Les pays bas du nord et du sud de la Hollande étaient devenus la plaque tournante du commerce en Europe du Nord. On y importait et réexportait des produits primaires provenant de la mer du Nord, de la Scandinavie et de l'Europe de l'Est. Anvers (Antwerp) dépassait Venise et Gênes comme destination des produits provenant du Nouveau Monde. Le fanatisme espagnol et les guerres de religion (protestants et calvinistes contre administrateurs et religieux espagnols) occasionnèrent la destruction par l'Espagne de la prospérité d'Anvers.

L'annexion du Portugal par l'Espagne et la fermeture des ports de Séville et Lisbonne aux navires hollandais incitèrent les Hollandais à se lancer dans l'investissement direct à l'étranger et la formation de firmes multinationales dont la Jan Compagnie Vercenigde Oost-indische Compagnie (VOC) en 1602 et à rivaliser avec les Portugais, les Espagnols et surtout les Anglais. En Europe, le prix des épices était de 10 à 12 fois ce qu'il était dans les pays de provenance (Indes), mais le coût de leur obtention et le transport faisaient diminuer les profits à moins de 100 %. La multinationale hollandaise VOC s'établit dans les Spice Islands (Îles Moluques) et fit de Batavia (maintenant Jakarta) la ville de son siège social aux Indes. On la retrouvait aussi au Ceylan, à Formose, sur la côte est de l'Inde et elle fut très active dans le commerce interne en Asie ainsi qu'entre ces lieux et Amsterdam. Beaucoup de commerce illicite, des problèmes de gestion de la firme VOC, le déclin du prix et des profits provenant du commerce des épices durant le XVIII<sup>e</sup> siècle, une guerre entre la Hollande et l'Angleterre de 1781 à 1784, la Révolution française qui radicalisa la politique intérieure en Hollande ; tous ces facteurs occasionnèrent la prise de contrôle, par le gouvernement hollandais, de la compagnie VOC en difficulté financière.

La poursuite de l'activité hollandaise et la transition progressive vers le libéralisme dans le commerce international furent marquées par l'établissement de quotas sur la livraison de café, de thé et de sucre, des monopoles dans le sel et l'opium, l'exploitation de gisements de pétrole à Bornéo et Sumatra à la fin du XIX<sup>e</sup> siècle (la Compagnie Royal Dutch fut fondée en 1890) et la saisie par le Japon des possessions hollandaises lors de la Deuxième Guerre mondiale.

La suite de ce chapitre présente les faits et les pensées économiques qui permettent de comprendre le rôle fondamental du commerce international dans le développement des pays.

## 1.1.2 De la révolution industrielle

### 1.1.2.1 *Les caractéristiques de la révolution*

Le mot « révolution » suscite une certaine confusion. Pour certains, ce terme signifie rupture avec le passé, événements spéciaux. Dans ce sens, il n'y aurait pas eu de révolution industrielle puisque l'industrialisation n'est pas un événement ponctuel, mais plutôt une accumulation de « savoir-faire » précédée le plus souvent de longues incubations. Selon ce point de vue, on ne saurait donner de date précise du début de



l'industrialisation de l'Europe moderne, et il s'agirait plutôt d'une large fourchette comprise entre 1750 et 1850. C'est pourquoi Cameron soutient que « révolution industrielle » est une erreur d'appellation.

Pour d'autres penseurs, il y a des découvertes qui ont marqué les époques et eu des conséquences durables. De plus, les grandes inventions peuvent apparaître dans un laps de temps relativement court, comme cela est survenu en moins de 20 ans dans la seconde moitié du XVIII<sup>e</sup> siècle. Nous pourrions évidemment disserter longuement sur la personnalité des inventeurs : l'entrepreneurship, le goût des profits, l'accomplissement personnel, la curiosité scientifique, etc. Mais là n'est pas l'essentiel de notre propos. Toutefois, certains noms retiennent particulièrement l'attention. À la suite de Henderson (1969, p. 57), nous rapportons quelques faits d'inventions, conscients d'en délaisser d'autres parfois de grande importance :

- l'usage du charbon et de la houille débute vers 1760 sous l'impulsion des frères Cranage et d'Abraham Darby du Coalbrookdale ;
- la production d'acier est rendue possible vers 1740 grâce à Benjamin Huntsman de Sheffield (Angleterre) qui invente la méthode du creuset ;
- la machine à vapeur apparaît vers 1760, résultat des travaux de l'Écossais James Watt ; elle est appliquée au transport vers 1780 ;
- la navette mobile est inventée en 1733 par John Kay, mécanicien du Lancashire ;
- le métier hydraulique apparaît en 1769, inventé par Richard Arkwright ;
- l'industrie chimique prend son envol avec Antoine Lavoisier (1743-1794) et ses disciples. Le Français Nicolas Leblanc découvre en 1791 un procédé de reproduction des alcalis à partir du sel commun ;
- l'existence du courant est prouvée en 1797 par le physicien italien Volta qui, par la suite, découvre que l'électricité peut être produite par réaction chimique dans une batterie. Les Allemands Gauss et Weber ont, pour la première fois, en 1830, utilisé l'électricité pour construire des télégraphes ;
- les premières voitures à essence sont construites vers 1860 en Allemagne et en France par Lenoir, Beau de Rochas, Hugo et N.A. Otto.

Bref, sans allonger inutilement la liste, on constate qu'une série d'innovations percutantes ont eu lieu dans la période 1750-1850 sur les continents européen et américain. Il est important de préciser que ces innovations n'apparaissent pas seulement au Royaume-Uni, mais tout aussi bien en France, en Prusse, en Italie qu'en Russie. Évidemment, le

Royaume-Uni a su tirer son épingle du jeu comme le prouvent quelques statistiques que nous avons observées. Les indicateurs économiques disponibles entre 1750 et 1900 attestent hors de tout doute l'hégémonie anglaise. L'Angleterre présente une forte population urbaine qui dépasse de loin celle de ses voisins continentaux, américains et japonais (tableau 1.1). Son réseau de chemin de fer est le plus développé en termes de kilométrage (tableau 1.2).

Entre 1840 et 1870, la longueur du réseau ferroviaire a presque décuplé au Royaume-Uni, passant de 2 390 à 21 558 kilomètres. Toutefois, la France et l'Allemagne, et tout particulièrement les États-Unis, ont accompli un remarquable rattrapage dans la construction des voies ferrées. En ce qui concerne l'industrialisation, l'avance anglaise a été facilement maintenue jusqu'à l'aube de notre siècle. La structure des importations et des exportations mérite d'être incorporée à la présente analyse. Comme l'indique le tableau 1.3, de profonds changements dans la composition du commerce mondial se sont opérés. Premièrement, la part des exportations de produits primaires détenue par le Royaume-Uni et l'Irlande a légèrement augmenté entre 1876 et 1900, pour atteindre

**TABLEAU 1.1 Population urbaine des grandes puissances (en millions)**  
Entre parenthèses, données absolues  
et pourcentage de la population totale

	1890	1900	1910	1913	1920	1928	1938
1 Angleterre (1)	11,2 (29,9)	13,5 (32,8)	15,3 (34,9)	15,8 (34,6)	16,6 (37,3)	17,5 (38,2)	18,7 (39,2)
2 États-Unis (2)	9,6 (15,3)	14,2 (18,7)	20,3 (22,0)	22,5 (23,1)	27,4 (25,9)	34,3 (28,7)	45,1 (32,8)
3 Allemagne (4)	5,6 (11,3)	8,7 (15,5)	12,9 (20,0)	14,1 (21,0)	15,3 (35,7)	19,1 (34,4)	20,7 (30,2)
4 France (3)	4,5 (11,7)	5,2 (13,3)	5,7 (14,4)	5,9 (14,8)	5,9 (15,1)	6,3 (15,3)	6,3 (15,0)
5 Russie (8)	4,3 (3,6)	6,6 (4,8)	10,2 (6,4)	12,3 (7,0)	4,0 (3,1)	10,7 (7,1)	36,5 (20,2)
6 Italie (5)	2,7 (9,0)	3,1 (9,6)	3,8 (11,0)	4,1 (11,6)	5,0 (13,2)	6,5 (16,1)	8,0 (18,2)
7 Japon (6)	2,5 (6,3)	3,8 (8,6)	5,8 (10,3)	6,6 (12,8)	6,4 (11,6)	9,7 (15,6)	20,7 (28,6)
8 Autriche – Hongrie (7)	2,4 (5,6)	3,1 (6,6)	4,2 (8,2)	4,6 (8,8)	– –	– –	– –

Source : P. Kennedy (1991), p. 238.

**TABLEAU 1.2 Essor du chemin de fer (longueur du réseau en kilomètres)**

Pays	1840	1870	1914
Autriche – Hongrie	144	6 112	22 981 <sup>a</sup>
Belgique	334	2 897	4 676 <sup>a</sup>
Danemark	0	770	3 951
Finlande	0	483	3 683
France	410	15 544	37 400
Allemagne	469	18 876	61 749
Italie	20	6 429	19 125
Pays-Bas	17	1 419	3 339
Norvège	0	359	3 165
Russie	27	10 731	62 300
Espagne	0	5 295	15 256
Suède	0	1 727	14 360
Grande-Bretagne	2 390	21 558 <sup>b</sup>	32 623
États-Unis	4 510	84 675	410 475

<sup>a</sup> 1913    <sup>b</sup> 871

Source : R. Cameron (1991), p. 201.

**TABLEAU 1.3 Commerce des produits primaires et manufacturés (par région et en pourcentage – 1876-1913)**

Région	%					
	1876-1880		1896-1900		1913	
	Import.	Export.	Import.	Export.	Import.	Export.
<i>Commerce des produits primaires</i>						
Royaume-Uni et Irlande	29,7	3,1	25,8	3,9	19,0	6,2
Europe du Nord-Ouest	39,3	22,6	45,0	27,6	43,1	25,2
Autres contrées en Europe	11,2	20,2	10,4	18,1	12,3	14,7
États-Unis et Canada	7,2	16,1	8,5	18,7	11,3	17,3
Reste du monde	12,6	38,0	10,3	31,7	14,3	36,6
<b>Le monde entier</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
<i>Commerce des produits manufacturés</i>						
Royaume-Uni et Irlande	9,1	37,8	10,4	31,5	8,2	25,3
Europe du Nord-Ouest	18,1	47,1	20,3	45,8	24,4	47,9
Autres contrées en Europe	13,3	9,2	12,2	10,3	15,4	8,3
États-Unis et Canada	7,7	4,4	9,6	7,4	12,1	10,6
Reste du monde	51,8	1,5	47,5	5,0	39,9	7,9
<b>Le monde entier</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Source : A.G. Kenwood et A.L. Lougheed (1992), p. 86.

6,2 % en 1913. Cependant, l'élément le plus révélateur de ce tableau est que le Royaume-Uni et l'Irlande concentrent plus du tiers des exportations mondiales de produits manufacturés sur toute la période 1876-1900. Plus significative encore est la forte proportion des produits manufacturés dans les exportations totales du Royaume-Uni vers le début du XIX<sup>e</sup> siècle (tableau 1.4).

**TABLEAU 1.4 Part des produits primaires et manufacturés dans le commerce (par région – 1876-1913) (en %)**

Région	1876-1880		1896-1900		1913	
	Primaire	Manu- facturé	Primaire	Manu- facturé	Primaire	Manu- facturé
<i>Exportation</i>						
Royaume-Uni et Irlande	11,9	88,1	17,2	82,8	30,3	69,7
Europe du Nord-Ouest	43,8	56,2	50,5	49,5	48,0	52,0
Autres contrées en Europe	78,1	21,9	74,9	25,1	75,6	24,4
États-Unis et Canada	85,7	14,3	81,0	19,0	74,1	25,9
Reste du monde	97,6	2,4	91,6	8,4	89,1	10,9
<b>Le monde entier</b>	<b>61,9</b>	<b>38,1</b>	<b>62,8</b>	<b>37,2</b>	<b>61,8</b>	<b>38,2</b>
<i>Importation</i>						
Royaume-Uni et Irlande	85,8	14,2	82,6	17,4	81,2	18,8
Europe du Nord-Ouest	60,9	39,1	62,0	38,0	59,9	40,1
États-Unis et Canada	63,5	36,5	63,0	37,0	63,4	36,6
Reste du monde	30,9	69,1	29,2	70,8	40,2	59,8
<b>Le monde entier</b>	<b>64,9</b>	<b>35,1</b>	<b>65,6</b>	<b>34,3</b>	<b>65,0</b>	<b>35,0</b>

Source : Kenwood et Lougheed (1992), p. 89.

D'autres statistiques confirment la suprématie des Anglais à l'époque victorienne. En effet, selon Kennedy (1991, p. 788), vers 1860, le Royaume-Uni produit 53 % de l'acier mondial, 50 % du charbon et du lignite et détient plus du tiers de la marine marchande mondiale. Les propos remplis d'assurance de l'économiste Jevons, écrits en 1865 et rapportés par Kennedy (1991, p. 188), illustrent si bien le sentiment de dominance de l'Angleterre à cette époque que nous les reproduisons ici intégralement.

Les plaines d'Amérique du Nord et de Russie sont nos champs de blé ; Chicago et Odessa sont nos greniers ; le Canada et les bords de la Baltique sont nos forêts ; l'Australie élève nos moutons, et nos troupeaux de bœufs paissent en Argentine et dans les prairies de l'ouest de l'Amérique du Nord ; le Pérou nous envoie son argent, et l'or d'Afrique du Sud et d'Australie se déverse à Londres ; les Indiens et les Chinois font

pousser du thé pour nous, et nous avons des plantations de café, de sucre et d'épices dans toutes les Indes. L'Espagne et la France sont nos vignobles, la Méditerranée notre verger ; et nos champs de coton, qui ont pendant longtemps occupé le sud des États-Unis, s'étendent maintenant dans toutes les régions chaudes du monde.

Un lecteur le moins attentif ne peut que se demander par quel tour de passe-passe, pour ne pas dire de miracle divin, l'Angleterre a pu réussir un tel exploit. Plus précisément, comment expliquer que la révolution industrielle, erreur d'appellation ou non, ait d'abord et avant tout eu lieu en Angleterre ? Poser la question, c'est y répondre, comme nous le verrons dans la section suivante de cette étude.

### 1.1.2.2 *Les diverses explications de l'hégémonie anglaise*

Dans son traité *Les Lettres philosophiques*<sup>1</sup>, Voltaire écrivait :

Le commerce, qui a enrichi les citoyens en Angleterre, a contribué à les rendre libres, et cette liberté a étendu le commerce à son tour ; de là s'est formée la grandeur de l'État. C'est le commerce qui a établi peu à peu les forces navales par qui les Anglais sont les maîtres des mers. Ils ont à présent près de deux cents vaisseaux de guerre. La postérité apprendra peut-être avec surprise qu'une petite île, qui n'a de soi-même qu'un peu de plomb, de l'étain, de la terre à foulon, et de la laine grossière, est devenue par son commerce assez puissante pour envoyer, en 1723, trois flottes à la fois en trois extrémités du monde, l'une devant Gibraltar conquise et conservée par ses armes, l'autre à Porto-Bello, pour ôter au roi d'Espagne la jouissance des trésors des Indes, et la troisième dans la mer Baltique, pour empêcher les Puissances du Nord de se battre.

Quand Louis XIV faisait trembler l'Italie, et que ses armées déjà maîtresses de la Savoie et du Piémont étaient prêtes de prendre Turin, il fallut que le prince Eugène marchât du fond de l'Allemagne au secours du duc de Savoie ; il n'avait point d'argent, sans quoi on ne prend ni ne défend les villes ; il eut recours à des marchands anglais ; en une demi-heure de temps, on lui prêta cinquante millions. Avec cela, il délivra Turin, battit les Français, et écrivit à ceux qui avaient prêté cette somme ce petit billet : « Messieurs, j'ai reçu votre argent et je me flatte de l'avoir employé à votre satisfaction. »

Ces propos indiquent assez bien l'importance du commerce sur le développement économique et laissent entrevoir les bases de l'hégémonie anglaise. Pendant que l'industrialisation battait son plein durant la seconde moitié du XVIII<sup>e</sup> siècle au Royaume-Uni, certaines parties de

1. Voltaire, *Lettres philosophiques*, édition présentée, établie et annotée par Frédéric Deloffre, Paris, Éditions Gallimard, 1986.

l'Europe centrale et du Sud devaient attendre de 50 à 100 ans avant de connaître un tel développement. Même la France et l'Allemagne avaient, vers 1815, une économie essentiellement agricole. Plusieurs raisons ont été avancées pour expliquer cette avance britannique, dont entre autres le facteur accidentel voulant que le capitaliste anglais ait eu de la chance d'accumuler du capital et d'être compétitif. Bien entendu, une telle proposition ne peut être soutenue longtemps si l'on tient compte des évidences rapportées plus loin.

Pour Max Weber, économiste et sociologue allemand (1864-1920), les phénomènes culturels et religieux semblent être les facteurs déterminants. L'auteur explique d'abord que la religion protestante, plus tolérante et plus ouverte aux affaires, attire en Angleterre des entrepreneurs, des ingénieurs et des marchands capitalistes fuyant les pays continentaux où sévissent les persécutions religieuses. Si ce point de vue est à considérer sérieusement (la guerre huguenote a ruiné financièrement et intellectuellement la France), il ne faudrait pas tout ramener au seul élément religieux. L'économiste Arthur Lewis (Prix Nobel en 1979) considère que le progrès technique dans l'agriculture anglaise a permis de libérer la main-d'œuvre pour le développement des autres industries, ce progrès technique résultant, lui-même, d'une stratégie d'essais et erreurs en vue d'accroître la productivité agricole. Il s'est ensuivi un développement de l'alternance de cultures et de pâturages temporaires à la place des permanents (qui appauvrirent les sols). À cela se sont ajoutés l'élevage sélectif, la mise en place de la pratique de clôturer les champs et l'émergence de fermes plus étendues et plus compétitives. Toutefois, il semble que la main-d'œuvre agricole n'ait véritablement diminué que vers la moitié du XIX<sup>e</sup> siècle, avec l'introduction des moissonneuses-batteuses et de la charrue à vapeur (Cameron, 1991, p. 165-167), de sorte que la thèse de Lewis mérite d'être amendée. En fait, la révolution industrielle aurait débuté en Angleterre vers 1740 pour les uns ou 1780 pour les autres, et cela, pour cinq raisons principales : l'immigration, la géographie, l'adaptabilité du cadre social, la guerre et le système financier.

En vertu de la première raison, le Royaume-Uni doit son avance sur les autres pays européens par la migration des artisans et des ingénieurs, migration due pas tant aux aliénations religieuses qu'à sa situation géographique particulière. En effet, comme le Royaume-Uni est situé sur les routes internationales du commerce, ses nombreux ports servent de transit et lui offrent une possibilité de rétention. Ainsi, déjà au XVIII<sup>e</sup> siècle, les ingénieurs miniers allemands, les constructeurs hollandais de canaux, les ingénieurs civils français dominent le monde dans leurs métiers et le Royaume-Uni les attire. Par exemple, les ingénieurs

allemands ont ouvert les mines de cuivre du Cumberland tandis que les experts hollandais ont aidé à drainer les marais appelés *The Fens*. Dans le Derbyshire, c'est un Italien qui a installé la première filature de soie moulinée (solidifiant par cette opération le fil de soie). Sans vouloir mésestimer l'apport très positif de l'immigration, le Royaume-Uni a fait émerger de son propre territoire un nombre impressionnant d'inventeurs et d'entrepreneurs. Des éléments spécifiques de ce pays méritent donc d'être mis en relief pour justifier son avance sur le plan industriel.

La deuxième raison indique que l'avance anglaise est due à son relief géographique présentant de nombreux cours d'eau navigables et à la bonne planification du développement de son réseau ferroviaire. D'une part, le réseau fluvial navigable permet le développement rapide du commerce des régions intérieures. Les mines de charbon, abondantes dans le pays, sont situées près des côtes. D'autre part, la construction du chemin de fer est, semble-t-il, l'œuvre la plus remarquable du Royaume-Uni. En effet, ce pays est le premier à ouvrir une ligne ferroviaire pour passagers en 1825, reliant Stockton à Darlington. Dès 1830, la Belgique et l'Allemagne emboîtent le pas au Royaume-Uni. La France accuse du retard pour des raisons politiques : on ne parvient pas à décider de quel organisme relèvent la planification et le financement d'un tel réseau.

La troisième raison concerne l'adaptabilité sociale, c'est-à-dire qu'une société de classes flexible est plus susceptible d'accepter les changements qu'une société rigide et conservatrice. Au XVIII<sup>e</sup> siècle, le Royaume-Uni est caractérisé par la quasi-absence de restrictions face à l'émergence industrielle – les industries sont autorisées à s'implanter là où bon leur semble. De plus, les travailleurs peuvent se déplacer aisément d'un endroit à l'autre et il n'existe presque aucune barrière entre les villes. Les propriétaires terriens peuvent exploiter les ressources naturelles ; les nouveaux industriels peuvent acheter des propriétés dans le pays. C'est ainsi que se développe une classe moyenne et de gestionnaires d'usines. Les paysans et les artisans font partie de la même classe sociale, d'où la flexibilité et l'adaptabilité qui caractérisent la société anglaise de l'époque, tout axée sur une liberté de développement commercial. Le contraste avec la France est frappant. Rappelons, d'abord, que si l'Angleterre vit sa révolution industrielle, la France est toujours empêtrée dans sa révolution sociale de 1789, sans compter que des mentalités issues de l'Ancien Régime freinent encore les élans d'une pensée plus progressiste. Ainsi, à la fin du XVIII<sup>e</sup> siècle, les paysans sont encore attachés à leurs domaines familiaux, les usines n'exerçant que fort peu d'attrait sur eux. Par ailleurs, les distinctions sociales de l'Ancien Régime (la noblesse, le clergé et le tiers état), sans compter leurs sous-groupes

émergents, perdurent et ne sont pas pour favoriser la mobilité sociale. Enfin, le très centralisateur gouvernement de Paris enlève toute initiative aux villes et aux régions.

La situation sociale en Allemagne n'était guère plus reluisante à cette époque de la fin du XVIII<sup>e</sup> siècle. En effet, ce pays était constitué de nombreux États gouvernés par des souverains jaloux de leurs prérogatives. La mise en place du *Zollverein* (l'union monétaire) n'a été réalisée qu'en 1833. Ainsi, comme le mentionne Cameron (1991, p. 242), ce n'est qu'en 1807 qu'on abolira le servage et qu'on autorisera les nobles à avoir des occupations bourgeoises, centrées principalement sur le commerce. Les pays comme l'Italie, l'Espagne, le Portugal et la Russie sont caractérisés par l'absence d'une réforme agraire, un haut taux d'analphabétisme chez les adultes en plus d'être « sous la coupe de gouvernements dictatoriaux, corrompus et inefficaces » (Cameron, 1991, p. 261). Pendant ce temps, l'Italie était aux prises avec des intrigues dynastiques et la Russie se distinguait par son système de servage particulièrement éprouvant pour la population paysanne. À tout point de vue, la structure des classes sociales anglaise était généralement jugée plus ouverte dès le début du XIX<sup>e</sup> siècle, plus que celle de la plupart des pays de l'Europe continentale, ce qui, de toute évidence, lui conférait un avantage compétitif dans la production des biens industriels et manufacturés. Le système féodal et rigide des autres pays était, pour sa part, plus centré sur l'agriculture.

La quatrième raison qui explique l'avance anglaise, aussi évidente que les autres, est la persistance de la guerre qui ravageait le continent. Référons-nous à l'étude de Kennedy (1991). La réforme déclenchée par la révolte protestante menée par Martin Luther, vers 1517, a engagé l'Europe dans une guerre religieuse qui a duré plus de 200 ans. L'hégémonie des Habsbourg (1519-1659), avec l'accession de Charles Quint au trône impérial en Espagne, allait être marquée par 150 ans de guerres incessantes. En fait, la guerre contre les Turcs s'est poursuivie pendant des dizaines d'années ; le conflit hollando-espagnol a été qualifié de « guerre de Quatre-Vingts Ans » ; l'Histoire nous rapporte le cas de la guerre de Trente Ans, se terminant dans un désordre complet. Les visées territoriales de Louis XIV, le Roi Soleil, déclenchèrent des guerres sur tout le continent à l'issue desquelles la France sortit économiquement affaiblie en dépit de sa population nombreuse et de son agriculture autosuffisante.

Depuis la révolution de 1789 jusqu'en 1815, la France a continuellement été en guerre. Les campagnes militaires menées par Napoléon jusqu'en Russie ont entraîné un mouvement de grandes armées laissant derrière elles des paysages incendiés, des ports détruits et de très lourdes pertes humaines. La bataille de Waterloo de 1815, où s'affrontèrent près



de 150 000 soldats, conduisit au massacre des troupes françaises. La guerre de Crimée (1854-1856), par la suite, allait drainer les ressources économiques de l'Angleterre, assez mal préparée à la guerre, et asséner un rude coup à la puissance de la Russie qui y perdit environ 480 000 hommes. De l'autre côté de l'Atlantique, à la même époque, les États-Unis subissaient aussi les dures épreuves de la guerre. Comme l'observe Kennedy (1991, p. 216) :

Ni les conflits avec les Indiens, ni la guerre de 1846 avec le Mexique n'opèrent de ponctions notables sur le riche potentiel économique des États-Unis autant que la guerre de Sécession (1860-1865). Au cours de ce conflit, l'Union aura perdu environ 360 000 hommes et les Confédérés 258 000, ce qui représente plus que les pertes américaines dans les deux guerres mondiales et la guerre de Corée additionnées.

Nous nous contenterons de nommer ici les guerres d'unification de l'Allemagne sous le régime militaire de Frédéric-Guillaume I<sup>er</sup> (1713-1740), de Frédéric le Grand (1740-1786) ensuite et, plus tard, sous Bismarck (1871-1890).

Le Royaume-Uni a également mené de nombreuses guerres vers la fin du XVIII<sup>e</sup> siècle, mais ses champs de bataille étaient hors de son territoire, soit en Europe continentale, soit sur la mer. Il n'a donc pas souffert des ravages causés directement par la guerre autant que ses voisins continentaux constamment soumis à des affrontements militaires. Cependant, ces campagnes militaires ont pour effet de stimuler certaines industries : la construction navale, l'armement, l'habillement, le travail des métaux, l'ingénierie, etc. Il semble d'ailleurs que le développement de la Russie, dès le XIX<sup>e</sup> siècle, soit attribuable aux exigences des efforts de guerre. La guerre de Crimée, tout en révélant l'inefficacité de l'industrie et de l'agriculture, a conduit directement à l'émancipation des serfs, vers 1861, et à la construction du chemin de fer. La guerre de 1876 contre les Turcs a montré aux Russes la voie du développement des industries lourdes. La guerre contre le Japon (1904-1905), qui se solda par une défaite cuisante, força les Russes à instaurer une réforme agraire, dite de Stolypine. La Première Guerre mondiale s'est couronnée par la révolution bolchevique en 1917. Peu importe les effets d'entraînement favorables de ces guerres, ils ne soutiennent pas véritablement la comparaison avec la position géographique privilégiée que détenait l'Angleterre.

Enfin, la cinquième raison de l'avance anglaise se retrouve dans le rôle de pionnier joué par ses banques et dans le dynamisme de ses politiques économiques. Ici encore, nous puisons à même les informations fournies par Kennedy (1991, p. 109-120). L'auteur nous rappelle qu'outre les raisons d'ordre militaire, une « révolution financière » (si

l'on peut s'exprimer ainsi) survient dès la fin du XVII<sup>e</sup> siècle et au début du XVIII<sup>e</sup> grâce au développement du commerce. D'abord, pour soutenir des conflits coûteux et épuisants sur le plan sociopolitique, chaque nation est résolue à trouver « *de l'argent, encore de l'argent, toujours de l'argent* » et, donc, à mettre en place un système efficace d'imposition, de paiements et de stimulation des industries. Quant au commerce, plus il augmente en intensité, impliquant diverses industries et des territoires éloignés, plus le besoin de liquidités destinées à compenser les déséquilibres s'accroît. De nouveaux véhicules financiers se développent tels que les lettres de change et les lettres de crédit. Ainsi,

Amsterdam, mais aussi Londres, Lyon, Francfort et d'autres grandes villes, voient apparaître toute une population de prêteurs, de courtiers de marchandises, d'orfèvres [...], d'agents de change et de marchands de titres négociant les actions des sociétés anonymes de plus en plus nombreuses. (Kennedy, 1991, p. 110).

Même si cette révolution financière n'est pas le propre de l'Angleterre, ce pays possède néanmoins quelques avantages certains sur ses voisins continentaux. Premièrement, l'Angleterre, contrairement à la France, n'a pas de collecteurs d'impôts qui, semble-t-il, ont le don de décourager le commerce. Certains articles du droit britannique étant moins explicites pour la population concernée, ils les affectent moins. Deuxièmement, la richesse de l'Angleterre, en ce début du XVIII<sup>e</sup> siècle, soutenue par le commerce, lui a permis de disposer d'une vaste épargne qu'il convient de recycler. Enfin, et c'est l'argument essentiel, le cadre institutionnel est favorable aux finances. L'Angleterre est le deuxième pays, après la Suède, à avoir institué une banque centrale en 1694<sup>2</sup>. Bien sûr, le dispositif d'une banque centrale ne constitue pas, en soi, un avantage compétitif. Mais ce qui retient particulièrement l'attention dans

- 
2. Certains auteurs, comme Binhammer (1977, p. 47-75), expliquent que le système bancaire moderne tire son origine des activités des orfèvres (*goldsmiths*) qui louent leur chambre forte aux commerçants et aux industriels pour garder des objets précieux tels que l'argent, les monnaies ou l'or. Dans le but de favoriser l'usage et le transfert de ces objets précieux, les orfèvres émettent des notes en contrepartie de ces objets. Des marchands, trouvant cette activité d'émission et de gestion de notes fort lucrative, acquièrent légalement le droit de les imiter, d'où l'émergence des banques commerciales et des banques centrales. La première banque moderne est, semble-t-il, la Banque de Suède créée vers 1656, suivie de la Banque d'Angleterre créée pour financer la guerre contre la France; elle s'est dotée d'une charte en 1694. En France, l'émission de papier-monnaie ou de ce qu'on appelle légalement les « billets d'État » au début du XVIII<sup>e</sup> siècle perd de sa valeur et donne lieu à la mise sur pied en 1716 de la Banque générale, transformée en 1718 en Banque Royale – qui déclare faillite quelque temps plus tard. En Allemagne, il fallut attendre le Traité de Mai 1875 pour voir s'établir la « Reichsbank » (Banque centrale). Les États-Unis, entre 1863 et 1913, sont caractérisés par autant d'États que de règles bancaires. Il en est de même en Italie jusqu'au début de notre siècle avec son système bancaire multiple. Voir, pour plus de détails, H.H. Binhammer, *Money Banking and the Canadian Financial System*, 3<sup>e</sup> édition, Toronto, Methuen, 1977.

l'approche anglaise, ce sont le développement concomitant des « banques provinciales » et des activités boursières et, surtout, la gestion plus rigoureuse des finances publiques visant, pour l'essentiel, à accroître la confiance des investisseurs à détenir les titres du gouvernement. Le contraste est encore une fois frappant avec la France de l'Ancien Régime, mal organisée, où, selon Kennedy (1991, p. 116), « une bonne partie de l'argent des contribuables atterrit dans les mains privées ».

En résumé, on peut raisonnablement soutenir que l'hégémonie anglaise au cours du XIX<sup>e</sup> siècle est attribuable à son habileté à soutenir le commerce en se dotant d'un cadre politico-social plus flexible et plus favorable aux changements, ainsi qu'à une marine marchande imposante. La seule ombre au tableau, un siècle plus tard, réside justement dans cette rigidité du cadre social où la situation s'est complètement renversée. L'Angleterre est la dernière des grandes nations occidentales à adopter le principe de l'école publique élémentaire. Il est à noter que, déjà vers 1850, le taux d'alphabétisation de la Prusse (80 %) est beaucoup plus élevé que celui de l'Angleterre (67 %-70 %) (voir le tableau 1.5). D'ailleurs, la révolution industrielle, conjuguée aux efforts de guerre, va se propager à travers l'Europe à un rythme qui variera selon les pays.

**TABLEAU 1.5 Taux d'alphabétisation (en %)**

Pays	1850	1900
Suède	90	(99)*
États-Unis (Blancs seulement)	85-90	94
Écosse	80	(97)
Prusse	80	88
Angleterre et pays de Galles	67-70	(96)
France	55-60	83
Autriche	55-60	77
Belgique	55-60	81
Italie	20-25	52
Espagne	25	44
Russie	5-10	28

\* Les nombres entre parenthèses sont probablement exagérés.

Source : Cameron (1991), *op. cit.*, p. 217.

### 1.1.2.3 *Le redéploiement des économies*

De 1815 à 1914, la révolution industrielle s'étend en Belgique, en France, en Allemagne, en Italie, aux pays scandinaves, à la Russie, aux États-Unis et au Japon. Certains pays développent leur économie en exportant des produits primaires (agricoles, miniers, forestiers) pour

ravitailer les usines de l'Angleterre. C'est notamment le cas du Canada, de l'Australie, de la Nouvelle-Zélande, voire des États-Unis, créant une amplification du commerce international dès le début du XIX<sup>e</sup> siècle. Ce n'est donc pas un pur hasard ou par conviction que l'Angleterre aligna sa politique commerciale sur le libre-échange, mais par nécessité<sup>3</sup>. De fait, l'Angleterre devait, à cette époque, s'assurer un accès facile aux ressources naturelles dont ses usines avaient cruellement besoin et, en même temps, écouler ses produits manufacturés sur des marchés autres que domestiques. Sans dévaloriser la contribution des penseurs tels que Adam Smith, David Ricardo, Thomas Malthus et bien d'autres, tous favorables à la liberté du commerce, il faut reconnaître que les usines anglaises n'avaient pas à se soucier véritablement de la concurrence étrangère tant sur leur territoire que dans les autres régions du monde. Les autres pays de l'Europe de l'Ouest, étant bien conscients de cette réalité, allaient vite se mettre à la tâche de renverser l'ordre économique à leur avantage. Le gouvernement allemand, après sa réunification de 1871, se basera sur ses anciennes industries du fer, de l'acier, du charbon, du textile, des produits chimiques et électriques pour relancer son économie en créant des cartels gigantesques. Des personnalités légendaires apparaissent, dont l'architecte du *Zollverein*, Friedrich von Motz (1775-1830), et Peter Beuth (1781-1853), reconnu pour son dévouement à la diffusion et à l'enseignement des métiers techniques.

Un autre homme, Christian von Rother, à la tête de la Banque Royale de Berlin, établit sa réputation comme argentier, en prêtant aux industries allemandes. L'approche allemande de décollage ressort comme nettement interventionniste et s'apparente à ce qu'on peut qualifier de politique d'industrie naissante. Il en fut de même en France où le gouvernement, siégeant à Paris, était plus que jamais présent. L'approche française d'industrialisation, commencée sous Napoléon III (1808-1873), passa par la construction du chemin de fer, la reconstruction du Paris central, des ports et des édifices gouvernementaux et la création, durant les années 1850, des institutions bancaires (Crédit foncier et Crédit mobilier). Alors que le Crédit foncier était vivement engagé dans le financement des travaux publics, le Crédit mobilier finançait les entreprises de transport. Par ailleurs, la France misa sur ses industries de luxe

---

3. Il faut dire que la Grande-Bretagne avait promulgué une législation très protectionniste, les « Corn Laws », visant pour l'essentiel l'autosuffisance alimentaire en imposant des taxes sur les céréales. Mais la poussée démographique et l'urbanisation rendent impossible l'atteinte de cet objectif d'autosuffisance alimentaire et les « Corn Laws » sont abrogées en janvier 1846. Cette politique libre-échangiste a été instaurée dans les colonies britanniques et dans les protectorats (Chine, Thaïlande, Turquie, etc.) entre 1846 et 1860. Dans l'ensemble, Maddison (1997) nous apprend que les barrières mercantilistes ont été presque éliminées entre 1820 et 1870 en Europe occidentale.

(soie, papier, porcelaine) où elle était mondialement reconnue, avec des unités de production à petite échelle. L'industrialisation du pays souffrait néanmoins du faible degré d'urbanisation. En 1832, la France introduisit le tarif de Méline qui relevait les droits de douane sur les produits agricoles et les produits manufacturés. Toutefois, un peu plus tard, soit en 1860, le traité Cobden-Chevalier abaissa les taxes douanières.

En dépit de ses ressources naturelles abondantes et de sa nombreuse main-d'œuvre, la Russie connaîtra un développement industriel lent en raison de diverses entraves (persistance du servage jusqu'aux années 1860, réseau ferroviaire limité, conditions climatiques difficiles, réseau fluvial gelé, etc.). Comme il a été indiqué précédemment, l'industrialisation du pays fut entreprise après des campagnes militaires éprouvantes, et c'est le gouvernement qui en prit toute l'initiative avec l'apport de capital étranger. Apparemment, beaucoup de nobles considéraient les activités industrielles comme indignes. L'architecture de l'industrialisation russe est attribuée au comte Sergei Witte, ministre des Finances de l'époque, plus précisément de 1892 à 1903. La construction du chemin de fer transsibérien, reliant Moscou à Vladivostok (long d'environ 10 000 km) est l'une des grandes réalisations de l'industrie du fer; elle a été entreprise en 1891, sous Alexandre III, et le Transsibérien est toujours la voie ferroviaire la plus longue du monde. Ce réseau stimulera le développement de l'industrie du fer, de l'acier, de la métallurgie ainsi que d'autres industries liées à l'ingénierie. C'est principalement le capital étranger, plus précisément français, qui financera ces grands travaux publics, supplantant alors au démarrage des industries. Le gouvernement protégea son industrie de fer et d'acier par de lourds tarifs douaniers, tout en favorisant l'importation des intrants nécessaires à la fabrication des produits de métallurgie.

Dès 1793, les États-Unis allaient détenir le monopole de la production de coton brut grâce à l'intervention de l'égreneuse conçue par Eli Whitney. Mentionnons ici que l'industrie du vêtement a été révolutionnée par la machine à coudre mise au point par son inventeur américain Singer en 1852. Mais l'économie américaine du début du XIX<sup>e</sup> siècle était surtout tirée par l'industrie du coton sous l'effet conjugué d'un climat favorable et d'une main-d'œuvre bon marché (esclavage). Par la suite, l'avènement du chemin de fer et la conquête de l'Ouest allaient stimuler l'ouverture de vastes chantiers de travaux publics visant principalement la construction de routes et le creusement de canaux. Comme en Russie, la construction du réseau ferroviaire préleva à l'expansion de l'industrie américaine du fer, de l'acier et de la métallurgie, ainsi que d'autres industries d'ingénierie. Il est intéressant de noter que ce sont les fonds publics qui ont composé l'essentiel des investissements requis pour les travaux d'infrastructure.

Par ailleurs, la politique commerciale américaine, en ce début du XIX<sup>e</sup> siècle, était nettement protectionniste. Le chef de file de cette politique économique était Alexander Hamilton, premier secrétaire du Trésor. D'abord, on avait besoin des revenus de tarif douanier pour financer les efforts de la guerre civile, ce qui jeta les bases du système de protection futur. En 1890, la loi de McKinley releva les tarifs douaniers au niveau de 50 %, particulièrement sur les produits de textile, de fer, d'acier et les produits agricoles. Les Démocrates firent baisser ces tarifs en 1894, mais trois ans plus tard ils furent majorés par les Républicains avec la promulgation de la loi relative aux *Dingley Tariffs*. Pour Hamilton, il fallait que les États-Unis visent l'autosuffisance en produits manufacturés en offrant à cette industrie une protection contre la concurrence étrangère, soit par des tarifs douaniers, soit par des subventions de toute nature pour parvenir à la réalisation d'une économie d'échelle. Rien donc de plus clair que « la politique d'industrie naissante » qui a été vivement encouragée. On pourrait certes disserter longuement sur les effets de cette politique commerciale, mais personne ne remet en cause son influence sur la structure industrielle. Autant en Allemagne qu'aux États-Unis, on assiste donc à la naissance de cartels dans l'industrie de l'armement, du fer, de l'acier, des chemins de fer, des chantiers navals, etc., par les politiques délibérées des gouvernements en place.

Par ailleurs, l'industrialisation a été moins spectaculaire dans les autres pays de l'Europe du Sud et de l'Est, jusqu'au début de la Première Guerre mondiale. L'Espagne et le Portugal étaient constamment aux prises avec des problèmes d'instabilité gouvernementale, une administration publique inefficace, une trop forte concentration de population agricole, une infrastructure inadaptée et surtout un lourd endettement public. L'Italie se lança en 1887 dans une guerre contre la France dont elle fut tributaire pour les capitaux d'investissement : « guerre qui devait durer dix ans et s'avérer ruineuse pour l'économie des deux pays » (Cameron, 1991, p. 266).

La croissance économique dans les pays de l'Europe, des États-Unis et du Japon ne trouve pas de correspondance dans les pays tropicaux d'Afrique, d'Amérique latine et d'Asie. Plusieurs raisons sont évoquées pour expliquer cet état de choses. D'abord, le colonialisme est une des formes de relations extérieures où l'on se souciait très peu, sinon pas du tout, du développement du pays conquis. Certes, on peut toujours penser que la métropole, guidée par ses propres intérêts, finissait, sans le vouloir expressément, par développer l'économie de la colonie. Des exemples de cet effet de la « main invisible » (pour reprendre l'expression d'Adam Smith) s'observent ici et là, tels les projets de construction de routes, de chemin de fer, de ports pour exploiter les ressources

naturelles, l'alphabétisation d'une couche de la population pour faciliter les communications, etc. Mais ces retombées positives du colonialisme seront rapidement assombries par ses aspects négatifs, dont le transfert ou, pire encore, le pillage des ressources par la métropole.

Si l'Inde a pu trouver profitable de produire du thé pour les Anglais, son marché domestique de produits textiles a été réservé aux manufacturiers britanniques au détriment de son industrie locale, pourtant très avancée en ce début de XIX<sup>e</sup> siècle. Les raisons du retard économique de ces pays tropicaux qui leur sont spécifiquement inhérentes font état de la présence d'une agriculture primitive, d'une concentration de pouvoir autour de propriétaires terriens qui préfèrent importer à bon marché plutôt que de promouvoir l'industrie, d'un manque chronique d'éducation et d'entrepreneurs. La thèse de Lewis sur l'avance des Anglais par rapport aux Européens du continent, basée sur le développement agricole, peut être utile ici aussi pour expliquer le retard économique des pays tropicaux. Il faut signaler que ces pays n'avaient pas non plus réussi à s'attirer des capitaux étrangers. Faisons d'ailleurs une parenthèse ici sur cet important aspect du mouvement du capital.

La mobilité internationale des capitaux est un phénomène qui a débuté dès la fin des guerres napoléoniennes. On estime que la valeur totale des investissements à l'étranger est passée de 420 millions de livres sterling (2,05 milliards de dollars) vers 1850 à environ 4,75 milliards de livres sterling (23 milliards de dollars) en 1900, pour atteindre 9,5 milliards de livres sterling (43 milliards de dollars) en 1914 (Kenwood et Loughheed, 1992, p. 26). Dès qu'on examine la répartition de ces investissements par pays de provenance, on ne s'étonne guère du poids dominant du Royaume-Uni. Les deux auteurs précités estiment qu'entre 1870 et 1914, l'investissement britannique à l'étranger avoisinait 4 % du revenu national. La répartition des données de l'année 1914 donne 43 % (4,10 milliards de livres sterling) du total des investissements étrangers au capital britannique, 20 % à la France, 13 % à l'Allemagne, 12 % à la Belgique, aux Pays-Bas et à la Suisse, et seulement 7 % aux États-Unis.

La distribution de l'investissement étranger par pays hôte fournit le résultat suivant à partir des données de 1914 : Europe (27 %), Amérique du Nord (24 %), Amérique latine (19 %), Asie (16 %), Afrique (9 %) et Océanie (5 %) (Kenwood et Loughheed, 1992, p. 28). Les pays européens qui ont le plus reçu de capitaux étrangers sont la Russie et les Balkans, dont la Turquie en provenance de la France et de l'Allemagne. Les deux tiers de l'investissement en Amérique du Nord profitent aux États-Unis et le reste au Canada. L'Argentine, le Brésil et le Mexique utilisent près de 80 % de l'investissement en Amérique latine. L'investissement étranger



en Asie est surtout dirigé vers l'Inde, le Ceylan, la Chine et le Japon, tandis que celui de l'Afrique va à 60 % en Afrique du Sud et entre 25 % et 33 % en Égypte.

La structure de l'investissement étranger dès le début de notre siècle montre bien son orientation des pays industrialisés d'Europe de l'Ouest vers les autres pays du monde. Les tableaux 1.6 et 1.7 donnent quelques informations additionnelles sur la distribution régionale de l'investissement britannique et français à l'étranger, la France et le Royaume-Uni étant deux des pays les plus pourvoyeurs en ce domaine. Ainsi, entre 1830 et 1870, le capital britannique était principalement dirigé vers les États-Unis. Un revirement de ce flux en faveur des pays du Dominion ne s'est opéré qu'après 1870, sans doute comme conséquence de la révolution américaine. Tant aux États-Unis qu'au Canada et dans les autres pays du Dominion, le chemin de fer était l'industrie qui concentrait le plus de capital britannique. De son côté, entre 1851 et 1914, l'investissement français à l'étranger se dirigeait principalement en Europe (Espagne, Italie, Belgique, Russie, etc.) et visait aussi la construction de chemins de fer. Les colonies ont vu leur part légèrement augmenter dans le temps. Selon Kenwood et Lougheed (1992, p. 31), contrairement à ce qui se passait avec les investisseurs anglais, le capital français ne favorisait pas les colonies à l'exception de l'Algérie et de l'Indochine.

Enfin, l'investissement étranger américain n'a commencé à avoir une certaine importance qu'à partir du début de notre siècle et était dirigé vers le Canada, le Mexique et, après la Première Guerre mondiale, vers l'Europe. Les investissements étrangers allemands, quant à eux, se dirigeaient, à la fin du siècle dernier, vers la Turquie, l'Espagne, le Portugal

**TABLEAU 1.6 Investissement britannique à l'étranger (1830-1914)**

Région	1830 %	1854 %	1870 %	1914 %
Europe	66	55	25	5
États-Unis	9	25	27	21
Amérique latine	23	15	11	18
Empire britannique : Inde	–	–	22	9
Dominion	2	5	12	37
Autres régions	–	–	3	9
<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>
<b>Investissement total (M £)</b>	<b>110</b>	<b>260</b>	<b>770</b>	<b>4 107</b>
<b>Investissement total (M \$)</b>	<b>536</b>	<b>1 266</b>	<b>3 750</b>	<b>20 000</b>

Source : Kenwood et Lougheed (1992), *op. cit.*, p. 30.



**TABLEAU 1.7 Investissement français à l'étranger (1851-1914)**

Région	Investissement total					
	1851		1881		1914	
	M FF	%	M FF	%	M FF	%
Méditerranée	1,5	60	6,9	39	7,3	14
Europe centrale	0,3	12	3,1	18	4,1	8
Europe de l'Est	–	–	1,3	7	14,7	28
Europe du N.-O.	0,6	24	1,2	7	4,1	8
Proche-Orient	–	–	3,5	20	5,9	11
Colonies	–	–	0,7	4	4,5	9
Les Amériques	0,1	4	0,9	5	8,3	16
Autres régions	–	–	–	–	3,8	6
<b>Total (M FF)</b>	<b>2,5</b>	<b>100</b>	<b>17,6</b>	<b>100</b>	<b>52,7</b>	<b>100</b>
<b>Total (M £)</b>	<b>98</b>		<b>688</b>		<b>2 073</b>	

Source : Kenwood et Lougheed (1992), *op. cit.*, p. 32.

et l'Italie. En tout état de fait, les pays tropicaux, à quelques exceptions près, n'ont pas suffisamment attiré le capital étranger entre 1830 et 1914. On sait maintenant que le décollage économique de certains pays est en partie attribuable au capital étranger. C'est le cas notoire de la Russie, voire du Canada, des États-Unis et de l'Australie. Parallèlement à la mobilité des capitaux, celle de la main-d'œuvre s'est amplifiée au cours du dernier siècle. Le flux annuel d'immigrants est passé de 118 000 entre 1821-1850 à 378 000 entre 1851 et 1880 pour atteindre 1,05 million entre 1881 et 1915. Le Nouveau Monde (États-Unis, Canada, Mexique, Brésil, Argentine et les Antilles) accueille près de 85 % des immigrants annuels entre 1881 et 1915.

Contrairement au flux migratoire observé entre le XVI<sup>e</sup> et le XVIII<sup>e</sup> siècle, et marqué par le déplacement forcé des Africains et des Asiatiques vers les Amériques, celui du début de notre siècle était essentiellement formé de populations européennes. S'il est vrai que l'histoire de l'humanité témoigne d'une migration perpétuelle, on peut néanmoins se demander si le développement du commerce ne constitue pas un facteur d'immigration en soi. Quelles en sont les conséquences économiques tant pour le pays d'origine que pour le pays d'accueil ? C'est ce que nous tenterons d'examiner ultérieurement.

La période de l'entre-deux-guerres (1918-1940) est aussi riche en événements dignes d'être relatés pour mieux apprécier les enjeux du commerce international. Relevons certains faits saillants de cette époque, à commencer par l'équilibre des forces qui s'est totalement modifié. Dès

1913, les États-Unis émergent comme une puissance mondiale, suivis par l'Allemagne et, un peu plus tard, par l'Union soviétique. En effet, en 1913, les États-Unis, d'où provient 32 % de la production industrielle mondiale, ont construit 410 475 kilomètres de voies ferrées contre 32 623 kilomètres pour la Grande-Bretagne (tableau 1.2).

Le développement industriel de l'Allemagne est également impressionnant au début de notre siècle, comme en témoigne l'émergence de firmes géantes telles que Siemens qui emploie à elle seule près de 142 000 personnes, Bayer et Hoechst, qui produisent près de 90 % des colorants industriels du monde, ce qui ne manque pas d'exalter la fierté du peuple allemand. La Première Guerre mondiale va dévaster le continent européen et consolider l'hégémonie américaine. La Russie, affaiblie par l'épreuve de la guerre, succombe aux mains des communistes en 1917 et le nouveau gouvernement refuse d'honorer ses dettes, surtout contractées avec la France. L'Angleterre est reléguée désormais, dès 1913, au troisième rang mondial après les États-Unis et l'Allemagne, en raison d'une série de facteurs dont, entre autres, le vieillissement des installations industrielles, les mauvaises relations ouvriers-patronat et la faiblesse de l'investissement (Kennedy, 1991, p. 268).

Pour accroître sa compétitivité, l'Angleterre n'hésitera pas à suspendre sa politique de libre-échange dès la fin des hostilités. La première puissance mondiale, les États-Unis, ne défendra pas pour autant la cause du libre-échange, et cela, pour deux raisons principales. D'une part, les nouveaux industriels américains tenaient à une politique de protection du marché domestique par de hauts niveaux de tarifs douaniers et par une importation à meilleur marché des produits intermédiaires. D'autre part, les fermiers américains du Middle West réclamaient une ouverture des marchés étrangers à leurs produits. On se retrouvait dans une situation où Washington faisait pression sur les Européens pour ouvrir le marché agricole tout en verrouillant son marché intérieur en ce qui concernait les produits industriels. Et comme Kennedy (1991, p. 286) le rapporte : « [...] devant cette avalanche de denrées alimentaires américaines bon marché, les agriculteurs d'Europe continentale réclament le relèvement des droits de douane et l'obtiennent le plus souvent ».

La crise économique de 1929 entraînera des conséquences durables encore difficiles à mesurer aujourd'hui. Sans trop s'étendre sur les causes de cette crise, rappelons qu'elles sont à la fois monétaires (effondrement des cours boursiers) et réelles (chute de l'investissement). Ayant pris de l'ampleur aux États-Unis lors des fameux « jeudi noir » (24 octobre) et « mardi noir » (29 octobre), le mouvement de panique financière et de faillites de 1929 se propagea rapidement en Europe, en Amérique latine et en Australie. Les États-Unis réagirent par une politique protectionniste

en promulguant la législation « Smoot-Hawley » qui élevait les tarifs douaniers à des niveaux sans précédent. Évidemment, ce vent protectionniste soufflera aussi fort dans les autres pays du monde et on s'adonnera de surcroît à des joutes de dévaluation de devises. La Seconde Guerre mondiale ne tardera pas à éclater et, à sa fin, consacrera une fois de plus la domination américaine qui, dès 1913, ressortait d'une espèce nouvelle en raison du système financier mis en place. À ce sujet, un bref examen du système de paiements accompagnant le commerce apportera un éclairage sur ce point.

Les échanges de biens et services ont d'abord pris la forme du troc. L'apparition de la monnaie métallique (or et argent) allait, bien sûr, faciliter les échanges, mais entraînerait également de sérieux problèmes. On raconte que la cité d'Athènes organisa des ligues avec d'autres cités-États pour consolider son système monétaire. Au cours du Moyen Âge, des monnaies étaient émises par des rois et des seigneurs de telle manière que le système de paiement souffrait d'un manque d'uniformité. La pratique de diminuer le contenu en métal de la pièce de monnaie (*debasement*) était courante. La diversité des monnaies en circulation donna lieu à l'émergence du métier de courtage de changes. Sans ces courtiers, le commerce international, de même que le commerce domestique, aurait été gravement entravé. Par ailleurs, l'or et l'argent, en tant que métaux précieux, étaient caractérisés par leur rareté, d'où la forte incitation à s'en procurer autant que possible. L'avènement du papier-monnaie facilita le commerce, mais introduisit plus d'inflation dans l'économie.

Vers la fin du XVIII<sup>e</sup> siècle, l'Angleterre adhère au régime d'étalon-or en déterminant une parité fixe entre l'unité monétaire et l'or, en s'engageant à rembourser tout détenteur de sa monnaie en son équivalent en or. Les autres pays d'Europe et les États-Unis emboîtèrent graduellement le pas vers ce système d'étalon-or, et vers la fin du XIX<sup>e</sup> siècle presque tous les pays l'avaient adopté. Avec la puissance de l'économie anglaise, on comprend facilement le rôle clé joué par la livre sterling dans la régulation du commerce international. Ainsi, la livre sterling était jugée aussi valable que l'or. Toutefois, les épreuves de la Première Guerre mondiale ont discrédité ce système qui fut remplacé à la Conférence de Gênes, en 1922, par un nouveau système d'étalon de change-or. Sous ce nouveau régime, le dollar américain et la livre sterling devenaient les deux monnaies internationales reconnues. Ce système fut à son tour emporté par l'inflation débridée, consécutive de la crise des années 1930, et par le déclenchement de la Seconde Guerre mondiale. À la fin de ce conflit, le système monétaire international consacra la suprématie du dollar américain. Ainsi, de 1922 à 1945, les États-Unis déterminaient

pratiquement les règles du jeu du système monétaire international et pouvaient imprimer le billet vert pour soutenir l'expansion de leur économie, mais aussi celle du commerce mondial.

À partir de ces observations, il est clair que l'expansion et le développement du commerce entre les nations engendrent une série de préoccupations réelles, dont celle de reconnaître les facteurs de compétitivité. Plus précisément, nous cherchons à répondre aux questions suivantes : Pourquoi un pays en devance-t-il un autre dans une industrie donnée ? Devrait-on favoriser le libre-échange et quelles en seraient les conséquences sur le bien-être ? Faudrait-il établir des règles particulières à suivre pour faire du commerce ? Comment régler les disparités de développement économique entre les nations ? Enfin, de quel système de paiements faut-il convenir ? Ce sont là les principaux sujets préoccupants de l'économie internationale. Afin de mieux aborder chacune de ces préoccupations, dans le cadre du monde contemporain, il convient d'intégrer à notre réflexion l'ordre chronologique du cheminement de la pensée économique.

## 1.2 Le développement de la pensée économique

---

### 1.2.1 Les origines du mercantilisme

Le commerce, jadis une activité non valorisante, constitue aujourd'hui un des piliers des économies nationales. La théorie du commerce international a également évolué en intensité croissante au cours des temps. Les Anciens (Platon, Socrate, Aristote, etc.) étaient beaucoup plus préoccupés par la politique, le métier de la guerre, l'agriculture et la philosophie que par le commerce.

Pour Aristote, tout individu qui fait du commerce sa profession se retranche du nombre des hommes véritables. Il n'a plus sa place dans la cité (propos rapportés par Denis, 1999, p. 51). Le philosophe aurait soutenu :

C'est une nécessité, pour un pays, d'importer les produits qui ne se trouvent pas sur son sol et d'exporter le surplus de sa propre production.

Mais, de commenter Denis,

Cela n'entraîne nullement l'obligation de permettre aux citoyens de devenir des marchands. Bien au contraire, il faut le leur interdire et laisser le négoce aux étrangers.

On croit comprendre qu'avec le commerce, l'individu développe une attitude démesurée par la recherche d'accumulation de la richesse, ce qui contredit la vie vertueuse. Aristote définit trois formes de « chrématistique » qu'il condamne : le commerce extérieur, le prêt à intérêt et le travail salarié. L'influence profonde des Anciens et aussi de l'Église relèguent donc les activités commerciales au second plan et il faut attendre le début du XVI<sup>e</sup> siècle pour voir naître une philosophie favorable au commerce.

Les premiers traités cohérents et systématiques sur les politiques de commerce international remontent au XVI<sup>e</sup> siècle avec le « mercantilisme » dont les vues ont prédominé dans le monde durant au moins trois siècles. Par la suite, toute une cohorte d'économistes se sont dévoués à la tâche de promouvoir les vertus du libre-échange. Le coup d'envoi fut lancé par Adam Smith (1723-1790) dans son plaidoyer sur la richesse des nations. Puis, David Ricardo (1772-1823) formalisa la théorie des « avantages comparatifs », raffinée et développée plus tard par Jean-Baptiste Say (1767-1832), Robert Torrens (1780-1864), Léon Walras (1834-1910), Alfred Marshall (1842-1924), Vilfredo Pareto (1848-1923), Francis Edgeworth (1854-1926), Gustav Cassel (1866-1945), Jacob Viner (1882-1970), John Maynard Keynes (1883-1946), Bertil Ohlin (1899-1979), Gottfried Haberler (1900-1995), Fritz Machlup (1902-1983), Wassily Leontief (1906-1999), James Edward Meade (1907-1995), Charles Kindleberger (1910-2003), Robert Triffin (1911-1993), Paul Samuelson (1915- ), Harry Johnson (1923-1977), Richard Lipsey (1928- ) et Jaroslav Vanek (1930- )<sup>4</sup>.

Avant d'examiner le principe d'avantage comparatif qui constitue le thème principal de plusieurs chapitres de cet ouvrage, il importe de s'attarder au mercantilisme. La révolution mercantiliste tire son origine du développement du commerce, de l'industrie, des finances et, également, de l'émergence du capital d'affaires. Les premiers auteurs de cette école les plus souvent cités sont Thomas Mun (1571-1641), un homme d'affaires britannique, et Jean-Baptiste Colbert (1619-1683), ministre français des Finances. Ces auteurs, alliant l'économie, la philosophie et

4. Les économistes cités sont classés comme les grands économistes avant et après Keynes, selon Mark Blaug, dans *Great Economists Since Keynes*, 1985; *Great Economists Before Keynes*, 1986, Cambridge, Cambridge University Press. Le lecteur voudra bien noter que cette liste, tout en comprenant les auteurs souvent présentés dans les traités d'économie internationale, demeure néanmoins incomplète étant donné le grand nombre d'intervenants sur ce sujet.

les sciences, insistaient sur le rôle du commerce comme stimulant du développement économique. Le titre d'un des ouvrages de Mun, publié après sa mort en 1664, est assez révélateur à cet égard : *England's Treasure by Foreign Trade*. L'idée essentielle du mercantilisme est de soutenir que l'avantage du commerce international se mesure par le surplus de la balance commerciale et que les gens d'affaires qui contribuent à ce surplus augmentent la richesse de la nation. Du coup, le profit d'affaires devient synonyme de prospérité nationale. L'idéologie du capitalisme industriel ou marchand est donc clairement soutenue.

Par ailleurs, le mercantilisme est un système de construction de l'État. La période témoigne de revendications territoriales, de la mise en place d'un gouvernement central et fort et, surtout, d'un profond désir d'accumulation de richesses. Dès lors, tous les éléments sont réunis pour réglementer l'activité économique dans ses moindres détails. Mais c'est principalement l'industrie qui bénéficie des politiques interventionnistes au détriment de l'agriculture et de la main-d'œuvre. Le secteur manufacturier est soutenu par des subventions, des privilèges ou des concessions de monopole. Pendant que les exportations sont encouragées, les importations sont réduites au strict minimum, pour des produits qu'on ne peut se procurer que difficilement sur le marché domestique. Des efforts de stimulation du commerce extérieur sont entrepris en pratiquant une politique de salaire d'airain (bas salaire), un développement des colonies pour s'assurer des marchés captifs et une marine marchande forte pour barrer la route aux trafiquants ou aux nations rivales.

### 1.2.2 La mésadaptation du mercantilisme et l'émergence de l'école classique

Qu'une nation ait pour fonction objective de garder une balance de paiements favorable, on ne peut qu'y souscrire ; de la même façon, l'hypothèse de maximisation des profits, du moins à long terme, ne saurait être facilement réfutable. Faisons remarquer que même aujourd'hui, dans les régimes de coopération monétaire, qu'il s'agisse du Fonds monétaire international ou de l'Union monétaire européenne, le fardeau d'ajustement revient toujours aux pays membres déficitaires, tandis que les pays affichant des surplus se sont jusqu'ici montrés peu empressés d'apporter des redressements. L'Histoire nous dépeint le paradoxe d'une Espagne « à la fois riche et pauvre et plus encore pauvre parce qu'elle est riche », après la découverte de l'Amérique et les entrées massives d'or ; ce qui a entraîné « fortunes et ruines brutales, hausse des prix sans

raison apparente, endettement de l'État, arrivée massive des étrangers en quête de travail et de profit, luxe ostentatoire voisinant avec la misère la plus noire » (Cornette, 1991)<sup>5</sup>.

La théorie quantitative de la monnaie émerge comme un facteur explicatif de ces changements structurels. Toutefois, on ne saurait non plus réfuter l'observation de Cornette sur le problème de la répartition des revenus en Espagne à cette époque. Enfin, il faut convenir que la conjoncture économique était à l'optimisme durant cette époque et sans comparaison avec la situation plus concurrentielle et plus difficile que l'on connaîtra à partir du XIX<sup>e</sup> siècle. L'idée répandue selon laquelle on peut réduire le chômage par l'augmentation de la production, ou mieux encore la théorie de l'économie de l'offre, si contestée soit-elle, ne semble pas devoir être abandonnée de sitôt.

En conséquence, l'inadaptation du mercantilisme ne trouve pas tellement ses causes dans son objectif mais plutôt dans ses procédés ou, plus précisément, dans ses prescriptions de politiques économiques. Trois domaines retiennent particulièrement l'attention : le bannissement ou la limitation des importations, la politique de main-d'œuvre, le développement des colonies et la constitution d'une marine marchande forte. Dès le début du siècle, les politiques de limitation des importations ne cadrent plus avec la révolution industrielle, les nouvelles inventions et l'amélioration des transports. En effet, à défaut de développement et de fabrication de nouveaux produits ou de nouveaux procédés industriels, un pays ne peut demeurer dans la course mondiale que s'il importe ces produits. Une persistance dans l'autarcie signifierait « l'arrêt de l'horloge ». Par ailleurs, le rapprochement des marchés accentue la mobilité du capital et du travail que les nations ont de la difficulté à endiguer et que l'industriel peut lui-même exploiter à profit. Nouvelles logiques, nouvelles normes.

Sur le plan de la main-d'œuvre, le mercantilisme préconise le maintien de bas niveaux de salaires : dans un pays commerçant, la plus basse couche sociale doit être maintenue au niveau d'existence le plus élémentaire. « *The lowest classes of people in a country of trade, must be restrained to their physical necessary* » (James Steuart). C'est l'approche du salaire d'airain, reprise plus tard par les classiques et néoclassiques, ceux-là mêmes qui préconisaient le libre-échange. On concevait à l'époque qu'outre la Nature, seul l'homme crée de la richesse en tant qu'agent

5. Pour plus de détails, voir à ce sujet Joël Cornette, « L'Amérique a-t-elle été une bonne affaire pour l'Europe ? », *L'Histoire*, n° 146, juillet-août, p. 110-117, 1991. L'auteur établit une forte corrélation entre la hausse des prix et l'arrivée de l'or puis de l'argent américain entre 1520 et 1600 en Espagne, l'indice des prix ayant un peu plus que triplé durant cette période.



principal de production. La compétitivité des industries reposait dès lors sur le salaire des travailleurs. Le capital était perçu comme une sorte de réserve de salaires et de machineries qui permettait d'avoir du contrôle sur le travail. C'est le socialiste allemand Lasalle qui aurait, semble-t-il, le mieux résumé la théorie de la loi d'airain (cité dans Émile Bouvier, 1972, p. 551) :

La moyenne du salaire reste toujours réduite à l'entretien nécessaire selon l'usage courant dans le peuple, pour la conservation de la vie et sa reproduction. Tel est le point autour duquel s'agite continuellement en oscillations de pendule le salaire réel, sans jamais pouvoir s'élever longtemps au-dessus de cette moyenne, car autrement, par suite de l'amélioration du sort des travailleurs, il se produirait bientôt un accroissement de population ouvrière, suivi d'une offre plus grande de bras, laquelle ferait retomber le salaire du travail à son premier état de baisse. Le salaire du travail ne peut non plus rester longtemps fort au-dessous de cet entretien nécessaire à la vie, car alors on voit apparaître l'émigration, le célibat, l'interruption de la génération des enfants et, finalement, par une suite naturelle de la misère, une diminution du nombre de travailleurs suivie d'une offre moindre de bras, laquelle a pour conséquence de ramener le salaire à son premier état de hausse<sup>6</sup>.

On sait assez que la capacité de procréation d'une génération n'est pas nécessairement fonction de l'amélioration de son niveau de vie ; on observerait plutôt l'effet contraire actuellement dans les pays industrialisés. Mais peu importe la plausibilité de cette hypothèse des classiques durant leur époque, un événement majeur retient beaucoup plus l'attention. En effet, la révolution industrielle et la concentration des industries au début du siècle ont contribué un peu plus tard à l'émergence et au développement du syndicalisme dont la raison d'être est le relèvement du niveau de vie et l'obtention de meilleures conditions de travail pour ses membres. Comme le relate assez bien John Galbraith (1985, p. 117), la concentration du pouvoir crée un contre-pouvoir, d'où les nombreuses tentatives d'organisation des travailleurs sous les plumes de Karl Marx et autres<sup>7</sup>. Le marché du travail devient dès lors un marché administré et une arène de pouvoir, ce qui nourrit une certaine nostalgie à l'égard de la situation flexible du bon vieux temps.

En ce qui concerne les politiques de développement des marchés, on retient l'apogée des colonies qui devraient à la fois être fournisseurs de matières premières, d'or, d'argent ou d'autres métaux précieux et constituer un réservoir de débouchés pour les produits fabriqués par les firmes du pays conquérant. Et une marine marchande forte est nécessaire

---

6. Émile Bouvier, *L'Économie*, Montréal, Guérin, 1992.

7. John Galbraith, *L'anatomie du pouvoir*, Paris, Seuil, 1985.



non seulement pour mettre de l'ordre dans ces colonies, mais aussi pour dissuader les autres puissances impériales de s'interposer sur la route du commerce. Il faut dire que le démantèlement des colonies n'a été précipité qu'après la Seconde Guerre mondiale. Mais les perspectives d'échec de cette théorie d'accumulation de richesses par le développement des marchés étrangers étaient déjà présentes juste avant la Première Guerre. La nature même du traité ne peut être maintenue que par la force, laquelle, malheureusement ou, devrions-nous dire, heureusement, s'est atténuée avec le temps et son centre de gravité s'est simplement déplacé vers d'autres régions (le Nouveau Monde) avec ses conséquences aussi. En somme, le mercantilisme a été si bien pratiqué par les nations jusqu'à la fin du XIX<sup>e</sup> siècle qu'il a fini par s'écrouler sous le choc de l'évolution socioéconomique, quoique son objectif ultime demeurât vivement recherché. Les recettes nouvelles de la politique commerciale qui a immédiatement suivi, c'est-à-dire le libre-échange, méritent à présent d'être examinées.

Dès la deuxième moitié des années 1700 émerge l'école physiocratique en réaction aux politiques mercantilistes, notamment dans la France de Louis XIV. Les physiocrates, dont Mirabeau et François Quesnay, voient dans l'agriculture plutôt que dans l'industrie la source de la richesse d'une nation. Ils considèrent que le commerce est un échange de valeurs égales et que, par conséquent, c'est une activité futile. En matière de politiques commerciales, l'École physiocratique prône le libre-échange ainsi que la liberté de circulation internationale de la main-d'œuvre. C'est d'ailleurs les physiocrates qui ont créé le mot « laisser-faire ». Mais la montée irrésistible du secteur industriel et la difficulté de défendre les prix agricoles allaient vite consacrer l'impopularité de la physiocratie et son déclin dès 1770. Les classiques vont devoir développer une argumentation particulière en faveur du libre-échange et soutenir en même temps un capitalisme montant.

L'amélioration de la productivité du travail dans les industries est, selon Adam Smith, imputable à la division du travail, et ce, pour trois raisons essentielles : l'habileté, l'économie du temps et l'innovation. Smith fait l'observation suivante :

L'amélioration dans l'habileté d'un travailleur augmente nécessairement la quantité de travail qu'il peut accomplir ; et la division du travail, en réduisant ces tâches en une simple opération, et en rendant cette opération la seule occupation de sa vie, augmente nécessairement l'habileté d'un travailleur.

Cette argumentation ne peut être réfutée et il est sans intérêt d'ajouter d'autres commentaires. Quant à l'économie du temps engendrée par la division du travail, elle s'explique par l'effet de la formation d'habitudes reliée à l'accomplissement d'une tâche répétitive.

Enfin, sur l'innovation, Smith précise :

L'homme est plus susceptible de découvrir des méthodes de travail plus efficaces pour accomplir une tâche, quand son attention entière est posée sur cette tâche plutôt que de la dissiper sur une variété de tâches.

Et cette capacité d'attention ne s'applique pas seulement aux artisans, mais aussi aux philosophes, aux scientifiques, aux artistes... chacun ayant son domaine d'études particulier. La division du travail n'est cependant pas sans conséquence : elle n'est possible qu'à condition qu'il y ait échange. On voit mal, en effet, comment un avocat, qui passe son temps de travail dans les cours de justice, peut en même temps se consacrer aux travaux agricoles pour se nourrir, construire son logis ou tisser ses habits. Par analogie, Robinson Crusoé, isolé dans son île, n'est pas tenu, par le fait même, de faire du commerce avec le reste du monde, mais il doit s'adonner à toutes les tâches nécessaires à sa survie. Par conséquent, si sur le plan domestique la division du travail est un phénomène solidement ancré et irréversible, et que le commerce en découle, pourquoi alors le même principe ne s'appliquerait-il pas entre les pays ? Voilà un des principaux arguments militant en faveur du libre-échange selon les classiques et les néoclassiques, c'est-à-dire la division internationale du travail. Chaque pays est pourvu par la Nature de certaines ressources : du pétrole au Moyen-Orient, au Venezuela et au Mexique ; de l'or en Afrique du Sud et au Canada ; du cacao et du café dans les pays tropicaux ; du blé dans les régions tempérées et froides.

Les similarités de fonctionnement de la division du travail sur le marché domestique et sur le marché international sont alors mises en évidence. Il est possible, dans un bureau de prestations juridiques, que l'avocat qui défend les causes devant les tribunaux puisse effectuer des tâches de secrétariat de manière aussi efficace sinon plus que la dactylo attitrée. Mais le bureau en question gagnerait à maintenir une spécialisation des tâches où l'avocat consacrerait la plus grande partie de son temps de travail à ses tâches de conseiller juridique. Le même principe prévaut sur le plan international, c'est-à-dire que chaque pays gagnerait à se spécialiser dans la production de certains types de biens. Les chapitres suivants visent en substance à expliciter ce concept d'avantage comparatif.

## **ENCADRÉ 1.1**

### **L'industrialisation et le commerce extérieur : vue de l'ensemble**

---

L'industrialisation est née du croisement de la technique, de la spécialisation et du commerce. Ce phénomène provoque des changements structurels dans les économies. Par exemple, dans les premiers temps, l'industrialisation est généralement associée à une augmentation de la part de l'industrie dans le PIB [...], augmentation rendue possible par l'accroissement de la productivité de l'agriculture. Bien entendu, il y a des exceptions à cette règle. Certaines économies, restées agricoles, ont cependant atteint un niveau de revenu par habitant élevé, comme l'Australie et la Nouvelle-Zélande. D'autres se sont industrialisées sans que la productivité agricole s'améliore, grâce aux exportations de produits manufacturés à forte intensité de main-d'œuvre, comme cela a été le cas en République de Corée, à Hong Kong et à Singapour.

À l'intérieur de ces grandes mutations sectorielles, on peut observer d'autres changements dans les premières étapes de l'industrialisation. Elle a d'abord touché le secteur des textiles, puis celui du fer, de l'acier et de la métallurgie. Ensuite, elle s'est propagée à l'électronique et à la microélectronique. Mais les pays en développement n'ont pas besoin aujourd'hui de suivre la même voie et, la technologie étant devenue si transportable, ils peuvent se lancer dans l'électromécanique sans produire de fer ni d'acier, ou brûler les étapes et se spécialiser dans la microélectronique sans construire de vastes complexes industriels.

Il faut donc interpréter avec soin les leçons de l'histoire. Il n'existe pas de voie royale de l'industrialisation. Cela dit, quelques thèmes communs se dégagent de l'expérience, thèmes qui indiquent la direction à prendre par les pays désireux de s'industrialiser. Par exemple, les pays bénéficiant d'un vaste marché intérieur sont mieux placés pour créer des usines et profiter des économies d'échelle. Ceux qui jouissent d'abondantes ressources naturelles ont les moyens financiers de mener à bien leurs efforts d'industrialisation. Mais ni la taille ni les ressources naturelles ne sont un gage de réussite, car elles peuvent être au contraire un facteur de laisser-aller.

La politique industrielle semble compter davantage. Tous les pays ont protégé leur industrie à un moment ou à un autre mais, parmi les premiers à s'industrialiser, ceux qui ont réussi ont bénéficié de périodes de libre-échange et le niveau de protection y a presque toujours été faible en comparaison de celui qu'on trouve aujourd'hui dans nombre de pays en développement.

Jusqu'à présent, tous les pays industrialisés avaient au départ une main-d'œuvre relativement qualifiée, et tous, à l'exception de la Grande-Bretagne, ont acquis leurs techniques à l'étranger. Les deux facteurs sont liés, car il faut avoir des compétences techniques pour choisir intelligemment et les progrès sont encore plus rapides si on parvient à adapter les technologies choisies à la situation particulière de chaque pays. L'État a joué un rôle clé dans ce processus, de même que dans la mise en place de l'infrastructure physique. Les progrès des transports et des communications ont élargi les marchés, intensifié la spécialisation et donné naissance à un monde industriel intégré. La plupart des premiers réseaux de transport ont été financés par l'État, sauf au Royaume-Uni. Le gouvernement a également un rôle clé à jouer dans la mise en place d'institutions sociales et économiques stables mais souples, allant des « règles du jeu » microéconomiques (droits de propriété, etc.) à une politique macroéconomique non inflationniste.

---

Source : Banque mondiale (1987). *Rapport sur le développement dans le monde*, Washington, D.C., p. 7-8.

## Résumé

---

Cette brève revue historique permet de situer dans son contexte le rôle du commerce international dans le développement économique des pays, ainsi que ses enjeux. Ce n'est pas sans raison que pour David Ricardo : « L'échange lie entre elles toutes les nations du monde civilisé par les nœuds communs de l'intérêt, par des relations amicales et en fait une seule et grande société. » Cette pensée n'a pas pour autant empêché chacun des pays de recourir à des politiques protectionnistes ; on a plutôt l'impression que l'Histoire se répète constamment.

En effet, c'est par le commerce que l'Angleterre victorienne s'est enrichie et a pu accélérer sa révolution industrielle, imposant ainsi son hégémonie économique aux autres nations. Des pays de l'Europe continentale, les États-Unis et le Japon ont, à leur tour, mis en place une politique d'industrie naissante articulée sur des choix industriels, politique visant la conquête des marchés internationaux tout en accueillant les capitaux étrangers ainsi que leurs technologies. Par contre, le décollage économique des pays d'Afrique, d'Amérique latine, des Caraïbes, de l'Asie et du Moyen-Orient a été entravé en ce début de siècle par divers éléments dont le système colonialiste, la persistance d'une économie agricole prépondérante et, surtout, l'absence d'une organisation socio-politique ouverte à l'industrialisation.

Face à ces réalités, la pensée économique a également évolué. Du système mercantiliste à la Thomas Mun et à la Jean-Baptiste Colbert prônant l'accumulation de l'or par des exportations et une limitation des importations, ainsi qu'une politique de « salaire d'airain », on est passé aux physiocrates de Mirabeau et Quesnay, favorables au développement de l'agriculture, connus pour leur slogan « laisser-faire », mais dont la popularité fut de courte durée (1750-1770). De là ont émergé les économistes classiques avec Adam Smith et David Ricardo que soutiendront plus tard les néoclassiques comme Alfred Marshall, Léon Walras et Vilfredo Pareto qui, tous, font l'apologie de l'économie industrielle et capitaliste, érigeant le libre-échange comme principe devant guider les politiques commerciales.

Le Royaume-Uni a adopté cette vision dès 1840, pour l'abandonner aux alentours de la Première Guerre mondiale. L'ardeur des classiques et des néoclassiques pour la défense du libre-échange n'a pas non plus réussi à empêcher les autres pays de pratiquer le protectionnisme. C'est ce que nous verrons dans la suite de cet ouvrage. Mais il est tout indiqué d'éclairer d'abord les fondements de l'analyse des classiques qui, aujourd'hui encore, constituent l'essence de la théorie du commerce international.

## Exercices de révision

---

1. Pourquoi la période s'étendant de 1750 à 1800 peut-elle être caractérisée de « révolution industrielle » ?
2. Parmi les éléments explicatifs de l'avance du Royaume-Uni dès le début du XIX<sup>e</sup> siècle, certains auteurs pointent son cadre social, jugé plus flexible par rapport notamment à celui de la France. Comment alors expliquer que, un siècle plus tard, le taux d'alphabétisation est plus élevé en Prusse et en France qu'au Royaume-Uni ?
3. Identifiez des faits pouvant appuyer l'adage selon lequel « le commerce enrichit les nations ».
4. Les capitaux anglais au milieu du XIX<sup>e</sup> siècle investis aux quatre coins du monde et où flotte le drapeau britannique trouvent-ils leur explication dans le mercantilisme ?
5. Les États-Unis et la Russie ont en commun divers éléments tels que leur dimension géographique, leur début d'industrialisation basée sur le réseau ferroviaire et l'acier, et pourtant la croissance économique du premier a dépassé celle du second. Pourquoi ?
6. Expliquez l'argument suivant lequel la spécialisation de nombreux pays dans la production de certains biens que l'on observe aujourd'hui semble avoir un fondement historique, c'est-à-dire qu'elle remonte à une période assez lointaine.
7. Pourquoi, à votre avis, « mercantilisme » et « révolution industrielle » sont-ils deux termes inconciliables ?
8. Les premiers capitalistes étaient-ils des entrepreneurs capables d'investir dans des applications industrielles des nouvelles découvertes ou poursuivaient-ils l'objectif de faire fructifier l'argent épargné par le commerce et les prêts bancaires ?
9. Quoique le mot « laisser-faire » ait été emprunté aux physiocrates, cette école prônant le libre-échange sera vite impopulaire et supplantée par les classiques. Pourquoi ?
10. De la loi relative aux « Dingley Tariffs » à celle de « Smoot-Hawley » et à la guerre commerciale dans l'industrie de l'automobile des années 1990, les États-Unis ont aussi une longue tradition de protectionnisme. Justifiez ou réfutez cet argument.

11. L'industrialisation de l'Europe s'est accompagnée d'une condition ouvrière à la limite du tolérable qui a donné lieu aux écrits de dénonciation de Marx et d'Engels qui insistèrent sur l'aspect international de la lutte prolétarienne. Pensez-vous que ce concours de circonstances ne reflète que le début du capitalisme ou qu'il devrait se répéter partout ailleurs ?
12. On observe que les progrès techniques dans l'agriculture et dans le secteur manufacturier ont été lents à pénétrer dans les pays aujourd'hui appelés du tiers-monde qui, par ailleurs, disposent d'une main-d'œuvre bon marché. Comment expliquer le retard de ces pays à s'industrialiser ?
13. Rome et Londres étaient, à certains égards, des cités riches et puissantes. Quelle est la différence entre les sources de richesse et de puissance de ces deux villes ?
14. La Bible contient beaucoup de références moins élogieuses, sinon hostiles à la recherche de profit. Il y est notamment mentionné : « L'homme ne vivra pas de pain seulement » (Luc, 4, chap. 4-4). « Il est plus facile à un chameau de passer par le trou d'une aiguille qu'à un riche d'entrer dans le royaume de Dieu » (Mathieu, 20, chap. 19-24). « Vendez ce que vous possédez et donnez-le en aumônes... » (Luc, 12, chap. 12-33). Comment expliquer cette position de l'Église et quel effet a-t-elle eu sur les relations commerciales entre les nations ?

## Références bibliographiques

---

- BINHAMMER, H.H. (1977), *Money Banking and the Canadian Financial System*, 3<sup>e</sup> édition, Toronto, Methuen.
- BLAUG, Mark (1986), *Great Economists before Keynes*, Cambridge, Mass., Cambridge University Press.
- BLAUG, Mark (1985), *Great Economists since Keynes*, Cambridge, Mass., Cambridge University Press.
- BOUVIER, Émile (1992), *L'Économique*, Montréal, Guérin éditeur.
- CAMERON, Rondo (1991), *Histoire économique du monde*, Paris, Larousse.
- CORNETTE, Joël (1991), « L'Amérique a-t-elle été une bonne affaire pour l'Europe ? », *L'Histoire*, n° 146 (juillet/août), p. 110-117.
- DENIS, Henri (1999), *Histoire de la pensée économique*, Paris, Quadrige/Presses universitaires de France, 11<sup>e</sup> édition.
- GALBRAITH, John (1985), *L'anatomie du pouvoir*, Paris, Éditions du Seuil.
- HENDERSON, W.O. (1969), *The Industrialization of Europe – 1780-1914*, Londres, Thames and Hudson.
- KENNEDY, Paul (1991), *Naissance et déclin des grandes puissances*, Paris, Éditions Payot, traduit de l'anglais par Marie-Aude Cochez et Jean-Louis Lebrave.
- KENWOOD, A.G. et A.L. LOUGHEED (1992), *The Growth of the International Economy – 1820-1990*, 3<sup>e</sup> édition, Londres, Routledge.
- LANDES, David S. (1999), *The Wealth and Poverty of Nations*, New York, W.W. Norton and Company.
- MADDISON, Angus (1997), « D'hier à aujourd'hui : la croissance mondiale depuis 1820 », *Problèmes économiques*, n° 2-510-2-511, 5-12 mars, p. 2-9.

## Chapitre 2

---

# LES ÉCHANGES MONDIAUX

L'appareil statistique est aujourd'hui suffisamment rodé et abondant pour nous permettre d'apprécier le volume, la composition et la direction du commerce international. D'abord, chaque pays dispose de ses propres agences chargées de la compilation et de la diffusion des données statistiques du commerce extérieur, du mouvement des capitaux et du déplacement de la main-d'œuvre. La structure administrative de ces agences varie cependant d'un pays à l'autre. Par exemple, elle prend la forme d'une société publique autonome avec mandat exclusif comme Statistique Canada, l'INSEE (Institut national de la statistique et des études économiques), en France, ou d'un département d'un ou de plusieurs ministères comme aux États-Unis (Département du commerce, Département du travail, etc.) ou au Japon avec le ministère du Commerce international et de l'Industrie.

Les données publiées par ces divers organismes nationaux sont souvent fort variées, exhaustives, mais naturellement elles ne concernent que le pays et ses partenaires commerciaux. La perspective internationale du commerce nous est donc fournie par des organismes internationaux, des groupements régionaux et, de plus en plus, par des organismes privés ou des revues spécialisées. Mentionnons les plus connus des organismes qui publient : la Banque mondiale, la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED), l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), le Fonds monétaire international (FMI), l'Organisation mondiale du commerce (OMC) et l'Organisation des Nations Unies (ONU). Afin de mieux apprécier l'évolution des échanges internationaux, il est tout indiqué de passer brièvement en revue certains indicateurs de base sur les pays du monde.



## 2.1 Les caractéristiques générales des pa ys

---

Le tableau 2.1, tiré des publications de la Banque mondiale, donne une vision synthétique de la dimension et de l'importance du commerce de chacun des pays du monde. À ces données s'ajoutent quelques indicateurs macroéconomiques de performance tels que l'inflation et la croissance du PNB. Quelques observations seraient de mise. Une simple lecture du tableau confirme une vision des choses suivant laquelle les économies à faible revenu sont caractérisées par une assez forte croissance démographique<sup>1</sup>. À l'opposé, les pays les plus industrialisés présentent un faible taux de croissance annuelle, voire une quasi-stagnation, de leur population. Les conséquences de ce déséquilibre de développement se manifestent déjà ici et là : déferlement de la population du Sud vers le Nord et tendance à la stagnation économique dans de nombreux pays en voie de développement (PVD). Même si au cours des dernières années (1990-2003), la plupart de ces PVD ont connu un assez bon taux de croissance annuelle moyen de leur PIB (de l'ordre de 3 % et même 7 %), il leur faut encore maintenir cette vitesse de croisière sur plusieurs années pour pouvoir relever de façon significative le niveau de vie de leurs citoyens. Comme nous l'avons indiqué précédemment, il y a également lieu de savoir si une plus grande participation des PVD au commerce mondial permettra, non pas tant de réduire le fossé de disparité de revenu avec le Nord, mais à tout le moins d'atténuer leur pauvreté. Le cas des pays de l'Europe de l'Est et des territoires de l'ancienne URSS attire particulièrement l'attention. De fait, des pays tels que la République de Kirghizistan, la République Moldova, la Mongolie, le Tadjikistan, l'Ouzbékistan, le Belarus, l'Azerbaïdjan, l'Arménie, la Georgie, le Kazakhstan et même la Russie et la Roumanie ont tous connu, au long de la décennie écoulée, une inflation débridée concurremment à une croissance négative du PIB. Le profond malaise économique de ces pays de l'Est cache des signes de crises plus spécifiquement intérieures, lesquelles demandent des solutions, non seulement de politiques macroéconomiques responsables (non inflationnistes), mais aussi de redéploiement industriel. Il est également à noter que l'inflation demeure encore élevée (niveau à deux chiffres) dans d'autres pays en développement. Que l'inflation dérive d'une offre surabondante de monnaie, d'un renchérissement des coûts

- 
1. Les économies sont classifiées par la Banque mondiale selon le critère de revenu per capita : faible revenu, 765 \$ ou moins en 2003 ; revenu intermédiaire, tranche inférieure, de 766 \$ à 3 035 \$ ; revenu intermédiaire, tranche supérieure, de 3 036 \$ à 9 385 \$, revenu élevé, 9 386 \$ et plus.

de production ou simplement d'un certain réchauffement de l'économie, elle est de nature à déstabiliser le système financier et à miner la compétitivité internationale.

Une autre observation digne de mention du tableau 2.1 est le degré d'ouverture, mesuré par le ratio des exportations de biens et services sur le PIB, qui varie beaucoup d'un pays à un autre<sup>2</sup>. Le contraste est ici frappant entre les pays industrialisés et les économies à faible revenu. Alors qu'entre 1990 et 2003, chacun des pays industrialisés s'intègre davantage au monde, beaucoup de PVD s'en détachent. Plus précisément, sur les 27 pays à revenu élevé mentionnés au tableau 2.1, seulement deux pays (le Portugal et la Slovénie) ont vu leur degré d'ouverture légèrement baisser pendant que tous les autres ont connu une hausse appréciable de ce degré d'ouverture. Deux autres pays de ce groupe (les États-Unis et le Japon) se distinguent par leur faible degré d'ouverture. Bien qu'étant les plus concurrentes au monde, les économies américaine et japonaise sont davantage tirées par la vigueur de la demande intérieure. Un regard transversal sur les économies à faible revenu et à revenu intermédiaire indique une chute importante du degré d'ouverture de bon nombre d'entre elles sur cette période de comparaison. C'est notamment le cas de la RCA, du Tchad, du Congo, de la République de Guinée, de Haïti, de la Mauritanie, du Nicaragua, de l'Arménie, de la République dominicaine, de l'Équateur, de l'Égypte, de la Georgie, du Guatemala, de la Jamaïque, de la Jordanie, du Kazakhstan, de la Namibie, de la Croatie... Des pays qui, de plus, sont caractérisés par une décroissance ou une faible croissance économique. Aussi, pour les pays en développement, leurs exportations, fortement concentrées sur une ou quelques matières premières, évoluent selon les fluctuations du prix de ces matières sur les marchés mondiaux. On peut tout de même affirmer, au regard du tableau 2.1, qu'il y a une tendance générale à la hausse du degré d'ouverture. Les pays industrialisés, tels le Canada (42 %), la Suisse (44 %), l'Irlande (94 %), la Belgique (82 %), les Pays-Bas (63 %), sont maintenant largement ouverts. En Amérique latine, on observe que l'Argentine et le Brésil ont vu leur degré d'ouverture presque doublé entre 1990 et 2003 par suite d'un relâchement de leurs politiques protectionnistes longtemps maintenues et en faisant partie des accords régionaux préférentiels. Il en est de même du Mexique dont le degré d'ouverture, traditionnellement bas, ne s'est relevé qu'au début des années 1990 avec la mise en œuvre de l'ALENA et son accès au GATT en 1986. En Asie, il est frappant de noter que Hong Kong (170 %) ainsi que Singapour ont un degré d'ouverture qui dépasse largement les 100 % ; ce

---

2. Une autre mesure de l'intégration des marchés des biens et services est le ratio du commerce extérieur (somme des exportations et des importations) sur le produit intérieur brut.

qui signifie que non seulement ils dépendent des marchés étrangers, mais aussi qu'ils servent de lieu de transit de produits destinés vers d'autres contrées. La Chine, l'Inde et le Pakistan demeurent encore relativement fermés contrairement à l'Indonésie ou même au Viêt-nam.

Ces observations sont suffisantes pour conclure que le degré d'ouverture ne constitue pas en soi un frein à la croissance économique. L'hypothèse inverse, à savoir l'accélération du développement économique par le commerce, apparaît réaliste, mais mérite néanmoins d'être confirmée; ce que nous examinerons ultérieurement.

**TABLEAU 2.1 Indicateurs de base sur les pays du monde**

Pays	Population			PNB			Inflation <sup>2</sup>		
	Millions 2003	Croissance annuelle en % 1990-2003	Superficie milliers de km <sup>2</sup> 2003	Milliards de dollars 2003	Per capita 2003	Croissance <sup>1</sup> annuelle en % 1990-2003	Croissance annuelle en % 1990-2003	Exportation de biens et services en % du PIB	
								1990	2003
<b>Économies à faible revenu</b>									
Angola	14	2,8	1 247	10	740	3,2	518,4	39	71
Bangladesh	138	1,7	144	55	400	4,9	3,8	6	14
Bénin	7	2,7	113	3	440	5,0	7,0	14	14
Burkina Faso	12	2,4	274	3,6	300	4,2	4,7	11	9
Burundi	7	2,1	28	0,6	90	1,5	12,8	8	7
Cambodge	13	2,6	181	4,1	300	6,5	3,4	6	62
Cameroun	16	2,5	475	10,1	630	2,7	4,4	20	26
Congo, République démocratique du	53	2,7	2 345	5,4	100	3,9	617,0	30	19
Congo, République du	4	3,2	342	2,4	650	1,8	7,9	54	78
Côte d'Ivoire	17	2,7	322	11,1	660	2,4	7,3	32	47
Érythrée	4	2,6	118	0,9	190	3,7	10,3	11	14
Éthiopie	69	2,3	1 104	6,4	90	4,3	5,4	8	17
Ghana	21	2,3	239	6,5	320	4,3	26,4	17	40
Guinée	8	2,4	246	3,4	430	4,2	5,2	31	22
Haïti	8	2,0	28	3,3	400	0,8	19,4	18	13
Inde	1 064	1,7	3 287	570,8	540	5,9	6,8	7	14
Kenya	32	2,4	580	12,8	400	1,8	12,2	26	25
Kirghizistan	5	1,0	200	1,7	340	1,4	72,2	29	38
Laos	6	2,4	237	1,9	340	6,3	28,6	11	25
Lesotho	2	1,0	30	1,1	610	3,4	9,5	16	41
Madagascar	17	2,9	587	4,9	290	2,1	16,0	17	21
Malawi	11,0	2,0	118	1,8	160	3,0	30,9	24	27
Mali	12	2,5	1 240	3,4	290	4,9	6,0	17	26
Mauritanie	3	2,6	1 026	1,1	400	4,4	5,6	46	34
Moldavie	4	-0,2	34	2,1	590	5,9	78,9	49	54
Mongolie	2	1,3	1 567	1,2	480	1,3	40,5	24	68
Mozambique	19	2,2	802	3,9	210	7,0	24,8	8	23
Myanmar	49	1,5	677	–	–	7,4	24,6	3	–
Népal	25	2,4	147	5,9	240	4,6	6,9	11	17
Nicaragua	5	2,8	130	4,1	740	3,7	28,3	25	24
Niger	12	3,3	1 267	2,4	200	2,8	5,2	15	16
Nigeria	136	2,7	924	47,5	350	2,7	23,1	43	50
Pakistan	148	2,4	796	77,6	520	3,6	8,6	16	20
Papouasie Nouvelle-Guinée	6	2,5	463	2,8	500	2,8	7,6	41	–
RCA	4	2,1	623	1	260	1,8	3,9	15	24

TABLEAU 2.1 Indicateurs de base sur les pays du monde (suite)

Pays	Population			PNB			Inflation <sup>2</sup>		
	Millions	Croissance annuelle	Superficie milliers de km <sup>2</sup>	Milliards de dollars	Per capita	Croissance <sup>1</sup>	Croissance annuelle en %	Exportation de biens et services en % du PIB	
		en %				annuelle en %		1990	2003
Rwanda	8	1,5	26	1,8	220	2,3	10,6	6	9
Sénégal	10	2,6	197	5,6	540	4,0	3,8	25	28
Sierra Leone	5	2,2	72	0,8	150	3,2	24,6	22	22
Tadjikistan	6	1,3	143	1,3	210	5,3	147,0	28	60
Tanzanie	36	2,6	945	10,7	300	3,7	17,4	13	18
Tchad	9	3,0	1 284	2,1	240	3,1	6,7	13	21
Togo	5	2,6	57	1,5	310	3,1	5,9	33	34
Ouganda	25	2,9	241	6,2	250	6,8	8,8	7	12
Ouzbékistan	26	1,7	447	10,8	420	1,2	162,4	29	37
Viêt-nam	81	1,6	332	38,8	480	7,5	11,6	36	60
Yémen	19	3,7	528	9,9	520	5,8	18,6	14	31
Zambie	10	2,2	753	4	380	1,4	41,8	36	21
Zimbabwe	13	1,9	391	6	480	1,1	32,3	23	24
<b>Économies à revenu intermédiaire</b>									
<b>Tranche inférieure</b>									
Afrique du Sud	46	2,0	1 219	126	2 750	2,3	9,0	24	28
Albanie	3	0,3	29	5,5	1 740	4,6	26,9	15	19
Algérie	32	1,9	2 382	61,6	1 930	2,4	14,7	23	39
Arménie	3	1,1	30	2,9	950	1,5	119,9	35	32
Azerbaïdjan	8	1,1	87	6,7	820	1,5	65,6	44	43
Belarus	10	0,2	208	15,8	1 600	0,6	252,3	46	66
Bolivie	9	2,7	1 099	7,9	900	3,5	7,1	23	24
Bosnie	4	0,6	51	6,4	1 530	–	3,5	–	25
Bulgarie	8	0,8	111	16,6	2 130	0,2	75,1	33	53
Bésil	177	1,4	8 515	479,5	2 720	2,6	118,9	8	17
Chine	1 288	1,0	9 598	1 416,8	1 100	9,6	4,9	18	34
Colombie	45	1,9	1 139	80,5	1 830	2,3	17,8	21	21
Équateur	13	1,8	284	23,8	1 790	2,0	3,9	33	24
Égypte	68	1,9	1 001	93,9	1 390	4,5	7,0	20	16
El Salvador	7	1,9	21	15,3	2 340	4,0	5,7	19	27
Georgie	5	0,5	70	3,9	770	3,1	185,8	40	32
Guatemala	12	2,6	109	23,5	1 910	3,8	9,3	21	16
Honduras	7	2,8	112	6,8	970	3,0	16,2	36	36
Indonésie	215	1,4	1 905	173,5	810	3,5	15,3	25	31
Iran	66	1,5	1 648	133,2	2 010	3,7	24,6	22	25
Jamaïque	3	0,8	11	7,9	2 980	0,8	18,6	48	41
Jordanie	5	4,0	89	9,8	1 850	4,6	2,5	62	45
Kazakhstan	15	0,7	2 725	26,5	1 780	0,6	120,2	74	50
Macédoine	2	0,6	26	4,1	1 980	0,6	48,8	26	35
Maroc	30	1,7	447	39,4	1 310	2,7	2,3	26	32
Namibie	2	2,8	824	3,9	1 930	3,7	10,3	52	39
Paraguay	6	2,4	407	6,3	1 110	1,7	11,2	33	32
Pérou	27	1,8	1 285	58,2	2 140	3,9	18,1	16	18
Philippines	82	2,2	300	87,8	1 080	3,5	7,7	28	48
République dominicaine	9	1,6	49	18,6	2 130	5,8	9,1	34	52
Roumanie	22	0,5	238	4,9	2 260	0,1	78,1	17	33
Russie	143	0,3	17 075	374,8	2 610	1,8	106,4	18	32
Serbie et Monténégro	8	0,1	102	15,8	1 910	1,4	52,9	–	22
Sri Lanka	19	1,3	66	17,8	930	4,7	9,0	29	36
Syrie	17	2,8	185	20,2	1 160	4,3	6,6	28	40
Thaïlande	62	0,8	513	135,9	2 190	3,7	3,4	34	66
Tunisie	10	1,5	164	22,2	2 240	4,6	3,9	44	43
Turquie	71	1,8	775	197,8	2 800	3,1	68,7	13	28
Turkménistan	5	2,2	488	5,4	1 120	0,9	226,6	–	41
Ukraine	48	0,5	604	46,7	970	5,3	155,0	28	53

**TABLEAU 2.1 Indicateurs de base sur les pays du monde (suite)**

Pays	Population			PNB			Inflation <sup>2</sup>		
	Millions	Croissance annuelle en %	Superficie milliers de km <sup>2</sup>	Milliards de dollars	Per capita	Croissance annuelle en %	Croissance annuelle en %	Exportation de biens et services en % du PIB	
	2003	1990-2003	2003	2003	2003	1990-2003	1990-2003	1990	2003
<b>Économies à revenu intermédiaire</b>									
<b>Tranche supérieure</b>									
Arabie Saoudite	23	2,7	2 150	208,1	9 240	2,1	1,7	41	47
Argentine	37	1,0	2 780	140,1	3 810	2,3	4,9	10	25
Botswana	2	2,3	582	601	3 530	5,2	9,0	55	44
Chili	16	1,4	757	68,7	4 360	5,6	7,0	35	36
Costa Rica	4	2,1	51	17,2	4 300	4,8	14,9	35	47
Croatie	4	0,6	57	23,9	5 370	1,7	53,0	78	47
République tchèque	10	0,1	79	72,9	7 150	1,4	9,2	45	63
Estonie	1	1,1	45	7,3	5 380	2,1	35,5	60	75
Hongrie	10	0,2	93	64,3	6 350	2,4	16,4	31	65
Lettonie	2	1,1	65	10,2	4 400	1,0	31,5	48	47
Liban	4	1,6	10	18,2	4 040	4,6	12,2	18	13
Lituanie	3	0,5	65	15,6	4 500	0,1	45,8	52	54
Malaisie	25	2,4	330	96,1	3 880	5,9	3,4	75	114
Mexique	102	1,6	1 958	637,2	6 230	3,0	16,5	19	28
Panama	3	1,7	76	12,1	4 060	4,2	3,0	87	59
Pologne	38	0,0	313	201,7	5 280	4,2	17,7	29	21
Slovaquie	5	0,2	49	26,6	4 940	2,5	9,3	27	78
Uruguay	3	0,7	176	12,9	3 820	1,5	23,9	24	26
Venezuela	26	2,0	912	89,7	3 490	0,5	39,5	39	31
<b>Économies à revenu élevé</b>									
Allemagne	83	0,3	357	2 085,5	25 270	1,5	1,6	25	36
Australie	20	1,2	7 741	436,5	21 950	3,8	1,9	17	20
Autriche	8	0,4	84	216,9	26 810	2,1	1,7	40	52
Belgique	10	0,3	31	267,3	25 760	2,1	1,8	71	82
Canada	32	1,0	9 971	773,9	24 470	3,3	1,5	26	42
Corée, République de	48	0,9	99	576,4	12 030	5,5	4,8	28	38
Hong Kong	7	1,4	–	176,2	25 860	3,7	1,8	132	170
Danemark	5	0,4	43	180,9	33 570	2,3	2,0	36	43
Espagne	41	0,4	506	700,5	17 040	2,8	3,8	16	28
États-Unis	291	1,2	9 629	11 012,6	37 870	3,3	2,0	10	10
Finlande	5	0,3	338	141	27 060	2,8	2,0	23	37
France	60	0,4	552	1 521,6	24 730	1,9	1,5	21	26
Grèce	11	0,6	132	146	13 230	2,7	7,5	18	20
Irlande	4	1,0	70	107,9	27 010	7,7	3,8	57	94
Israël	7	2,8	22	108,6	16 240	4,3	8,2	35	37
Italie	58	0,1	301	1 243,2	21 570	1,6	3,4	20	25
Japon	128	0,2	378	4 360,8	34 180	1,2	0,5	10	12
Koweït	2	0,9	18	43	17 960	2,9	2,6	45	48
Nouvelle-Zélande	4	1,2	271	62,2	15 530	3,2	1,6	27	32
Norvège	5	0,6	324	198	43 400	3,5	3,2	40	41
Pays-Bas	16	0,6	42	425,6	26 230	2,7	2,4	54	63
Portugal	10	0,2	92	123,3	11 800	2,6	4,8	33	30
Royaume-Uni	59	0,2	243	1 680,1	28 320	2,7	2,8	24	25
Singapour	4	2,6	1	90,2	21 230	6,3	0,6	–	–
Slovénie	2,0	0,0	20	23,8	11 920	3,1	9,6	84	60
Suède	9,0	0,3	450	258,9	28 910	2,3	1,8	30	44
Suisse	7,0	0,7	41	299	40 680	1,2	1,1	36	44

Sources : Banque mondiale (2005). *World Development Indicators*, Washington, D.C.; Banque mondiale (2005). *World Development Report*, Washington, D.C., pour les données d'inflation.

Note : 1. Taux de croissance annuelle moyenne du produit intérieur brut (PIB).  
2. Taux de croissance annuelle moyenne de l'indice implicite du PIB.

## 2.2 L'importance et la structure des échanges

Le commerce mondial de biens et services s'est sensiblement accru au cours des années pour atteindre près de 11 000 milliards de dollars en 2004 (voir tableau 2.2). Les statistiques concernant les services commerciaux proviennent des statistiques de la balance des paiements, alors que celles qui concernent le commerce de marchandises sont des statistiques douanières<sup>3</sup>. Ces deux séries de données ne sont pas directement comparables parce que, d'une part, les données disponibles sur le commerce des services commerciaux couvrent un moins grand nombre de pays que celles qui ont trait au commerce de marchandises et que, d'autre part, il existe pour les données sur le commerce des services commerciaux d'autres sources de distorsion (problèmes de comptabilisation, de distinction d'exportation, de classification, de désagrégation limitée, d'échanges intrafirmes, etc.).

Malgré ce biais statistique, on estime que les échanges mondiaux de services ont progressé un peu plus rapidement que ceux des marchandises tout au long des deux dernières décennies. Néanmoins, des changements par rapport à cette tendance passée commencent à être observés puisque, pour l'année 2003, la valeur des exportations mondiales de marchandises a augmenté plus rapidement que celles des services. Selon l'OMC (2004, p. 1),

la hausse des prix des produits de base a dopé la valeur du commerce des marchandises, alors que le conflit au Moyen-Orient, les préoccupations sécuritaires en Amérique du Nord et l'apparition de l'épidémie du SRAS en Asie de l'Est ont eu des effets très négatifs sur les dépenses au titre des voyages, ce qui a freiné la croissance du commerce des services.

**TABLEAU 2.2 Exportations mondiales de marchandises et services**  
(en milliards de \$)

	1985	1995	2000	2003	2004
Marchandises	1 950,0	5 162,0	6 446,0	7 294,0	8 907,0
Services	380,9	1 187,4	1 479,4	1 795,0	2 125,0
<b>Total</b>	<b>2 330,9</b>	<b>6 349,4</b>	<b>7 925,4</b>	<b>9 089,0</b>	<b>11 032,0</b>

Source : OMC. *Statistiques du commerce international*, Genève, divers numéros.

3. Pour plus de détails sur le commerce des services, voir le chapitre 17 sur les services.

La forte croissance du commerce mondial repose sur quatre principaux facteurs : la mise en place du régime du GATT qui a conduit à des réductions appréciables de barrières tarifaires ; la forte reprise des activités économiques durant les années 1950 et 1960 ; la conclusion d'accords entre des groupes régionaux favorisant le libre-échange et, finalement, les processus d'intégration informelle liés aux activités des firmes multinationales. Dès le milieu des années 1950, le commerce mondial de produits primaires et manufacturés augmente à un rythme beaucoup plus rapide que la production mondiale, et cette tendance est encore observable de nos jours (tableau 2.3).

**TABLEAU 2.3 Évolution de la mondialisation des échanges**

Indicateur/région	1971- 1985	1986- 1990	1991- 1993	1994- 1996	1997- 2004
Croissance du commerce mondial*	3,7	6,1	3,9	7,7	6,0
Croissance de la production mondiale	3,2	3,3	1,1	3,0	3,3
Vitesse d'intégration**	0,5	2,8	2,9	4,7	2,7
Pays à revenu élevé de l'OCDE	0,8	3,2	0,8	4,2	2,7
Pays en développement	0,6	0,6	6,7	5,0	1,9
Afrique subsaharienne	1,5	0,7	0,4	1,4	0,4
Asie de l'Est	1,0	1,4	5,8	5,1	1,7
Asie du Sud	0,4	0,2	4,1	3,2	1,5
Europe et Asie centrale	0,0	2,1	7,3	8,3	1,4
Moyen-Orient et Afrique du Nord	1,5	3,1	0,3	0,9	1,3
Amérique latine et Caraïbes	1,6	2,0	9,6	2,8	2,2

\* Taux de croissance de la somme des exportations et des importations de marchandises en volume.

\*\* Taux de croissance du commerce moins taux de croissance de la production.

Source : Banque mondiale (1995), p. 31.

De fait, selon les estimations de la Banque mondiale (1995), la vitesse d'intégration mesurée par le différentiel entre le taux de croissance des échanges mondiaux de marchandises et celui de la production a régulièrement augmenté pour atteindre 4,7 entre 1994 et 1996.

La Banque mondiale (1995, p. 30-41) affiche un certain optimisme relativement à l'évolution des échanges mondiaux à l'horizon de l'an 2000 en raison de six facteurs : la reprise cyclique dans les pays industrialisés, l'appréciation du yen et l'ouverture du marché japonais, le renforcement du pouvoir d'achat des exportateurs de produits primaires, un taux de croissance accru des PVD, l'intégration des marchés financiers mondiaux et, enfin, l'accélération de la libéralisation du commerce. Ce ne sont pas tous les pays qui partagent équitablement la croissance du commerce mondial. Le tableau 2.4, portant sur les exportations des marchandises, indique clairement les changements survenus dans la direction du commerce.

**TABLEAU 2.4 Part des principaux groupes de pays dans les exportations mondiales des marchandises (1950-2003)**

Régions		1950	1970	1980	1990	2000	2003
Monde	(en milliards \$)	62,2	314,6	2 031,8	3 491,4	6 364,0	7 443,7
	(en %)	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Pays développés		60,6	71,5	65,3	72,1	65,3	64,5
dont Amérique		21,0	18,9	14,4	14,9	16,6	13,4
UE (15)		30,6	41,0	38,5	43,2	35,3	38,3
Japon		1,3	6,0	6,4	8,2	7,5	6,3
Pays en développement		33,0	18,9	29,4	24,2	32,0	32,4
dont Amérique		12,1	5,5	5,5	4,1	5,5	5,0
Afrique		5,3	4,1	5,9	3,1	2,3	2,3
Asie		15,2	8,5	17,9	16,9	24,0	24,9
Pays du Sud-Est et CEI		6,4	9,6	5,3	3,7	2,7	3,1

Source : CNUCED (2004), *Manuel de statistiques de la CNUCED*, Nations-Unies, New York, tableaux 1.1A et 1.1C.  
 L'abréviation CEI signifie Communauté des États indépendants.

Jusqu'au début des années 1970, la croissance des exportations de marchandises des pays industriels est plus rapide que celle des pays en voie de développement (PVD). Il en résulte un mouvement de marginalisation des PVD dont la part dans le commerce mondial régresse, passant de 33,0 % en 1950 à 18,9 % en 1970.

Pendant les années 1970, l'évolution est totalement inversée en raison surtout des deux chocs pétroliers, pour se retourner à nouveau au cours des années 1980. Les données récentes indiquent une montée de la part des PVD dans le commerce des marchandises qui atteint dès l'an 2000 environ 32 % : le niveau le plus élevé des 50 dernières années. C'est la hausse des prix du pétrole et celle des produits de base qui expliquent, dans une large mesure, cette performance commerciale des PVD. La part des pays de l'Europe de l'Est s'est maintenue autour de 9 % ou 10 % pour s'effondrer à partir de la fin des années 1990 ; elle se situe actuellement autour de 3 %. L'essentiel du commerce mondial s'effectue donc par les pays industrialisés ; d'ailleurs, ceux-ci ont toujours représenté plus de 60 % du commerce mondial. De plus, la majeure partie de ces échanges est réalisée à l'intérieur des trois principales régions (Amérique du Nord, Europe et Japon). Une analyse plus fine de la structure par pays montre l'importance des changements intervenus au cours des dernières décennies. Au cours des années 1960 et 1970, les États-Unis ont perdu la position dominante qu'ils détenaient au lendemain de la Seconde Guerre mondiale. La reconstruction et le développement économique de l'Europe et du Japon ont sensiblement érodé la prééminence américaine. En effet,



la part des exportations des États-Unis dans les exportations mondiales de marchandises s'est amenuisée, passant de 19 % en 1955 à 9 % en 2004. En 1986, l'Allemagne est arrivée au premier rang des pays exportateurs et, depuis ce temps, elle talonne sérieusement les États-Unis. La période d'après-guerre marque également le déclin du Royaume-Uni qui passe du deuxième au cinquième rang. À l'inverse, le Japon a opéré une remarquable remontée, accédant au troisième rang à partir du début des années 1970 et rejoignant presque l'Allemagne en 1993. Mais le Japon, à son tour, perd sa troisième place au profit de la Chine dès 2004. La progression spectaculaire des exportations de la Chine dès le début de ce siècle, qui s'est, au demeurant, accélérée en 2003 et 2004 (35 % de croissance), constitue une des principales caractéristiques de l'évolution du commerce mondial. L'adhésion de la Chine à l'OMC, en date du 11 décembre 2001, ne manquera pas (compte tenu de son abondance en main-d'œuvre bon marché et de sa puissance militaire, peut-être la deuxième au monde, en tout cas la troisième) d'introduire une nouvelle dynamique Nord-Sud. Au cours des années 1970, on assiste également à une remontée des nouveaux pays industrialisés, notamment ceux qu'on appelle les quatre dragons asiatiques : Hong Kong, Taiwan, la Corée du Sud et Singapour.

Le tableau 2.5 présente les principaux exportateurs et importateurs du monde de marchandises au cours de l'année 2004 ainsi que l'orientation du commerce. Le tableau 2.6 renseigne sur la direction du commerce. Selon ce dernier tableau, 56,0 % des exportations de l'Amérique du Nord sont intrarégionales, 5,4 % sont dirigées vers l'Amérique latine, 16,3 % vers l'Europe occidentale et 18,8 % vers l'Asie. On constate que l'Europe occidentale échange essentiellement avec les pays situés à l'intérieur de ses frontières (à 73,7 %). Par ailleurs, le commerce intrarégional demeure faible en Amérique latine, en Afrique et au Moyen-Orient. Il en découle que toute activité de promotion du multilatéralisme ne serait guère aisée.

Enfin, comme l'indique le tableau 2.7, on a pu assister à certains changements dans la composition des échanges au cours de la période 1980-2002. Le rang et la valeur des produits peuvent être associés à des événements et tendances (chocs pétroliers, révolution informatique, etc.), ainsi qu'à des cycles de l'économie, où certaines industries (automobile) peuvent être plus touchées. Les fluctuations du prix du pétrole ont un impact incontestable sur la valeur des échanges mondiaux.

Si l'on considère les quinze principaux groupes de produits des exportations mondiales de 2002, on constate que huit de ces produits se classaient dans cette même strate en 1980, à l'exception de certains groupes de produits qui ont connu une large consommation. En fait, le groupe lampes, tubes et valves a enregistré une augmentation rapide de sa part depuis 1985 (dixième en 1985 et troisième en 2002). Les machines de

**TABLEAU 2.5 Principaux exportateurs et importateurs participant au commerce mondial des marchandises, 2004 (en milliards de dollars et en pourcentage)**

Rang	Exportateurs	Valeur	Part	Rang	Importateurs	Valeur	Part
1	Allemagne	914,8	10,0	1	États-Unis	1 526,4	16,1
2	États-Unis	819,0	9,0	2	Allemagne	717,5	7,6
3	Chine	593,4	6,5	3	Chine	561,4	5,9
4	Japon	565,5	6,2	4	France	464,1	4,9
5	France	451,0	4,9	5	Royaume-Uni	462,0	4,9
6	Pays-Bas	358,8	3,9	6	Japon	454,5	4,8
7	Italie	346,1	3,8	7	Italie	349,0	3,7
8	Royaume-Uni	345,6	3,8	8	Pays-Bas	319,9	3,4
9	Canada	322,0	3,5	9	Belgique	287,2	3,0
10	Belgique	308,9	3,4	10	Canada	275,8	2,9
11	Hong Kong, Chine	265,7	2,9	11	Hong Kong, Chine	273,0	2,9
	Exportations de produits d'origine locale	22,6			Importations définitives (a)	29,9	0,3
	réexportations	243,1	2,7	12	Espagne	249,8	2,6
12	Corée, République de	253,9	2,8	13	Corée, République de	224,4	2,4
13	Mexique	188,6	2,1	14	Mexique	206,4	2,2
14	Fédération de Russie	183,2	2,0	15	Taipei, Chinois	167,9	1,8
15	Taipei chinois	181,4	2,0	16	Singapour	163,8	1,7
16	Singapour	179,5	2,0		Importations définitives (a)	82,8	0,9
	Exportations de produits d'origine locale	98,5	1,1	17	Autriche	115,1	1,2
	réexportations	81,0	0,9	18	Suisse	111,5	1,2
17	Espagne	179,0	2,0	19	Australie	107,8	1,1
18	Malaisie	126,5	1,4	20	Malaisie	105,2	1,1
19	Suède	121,0	1,3				
20	Arabie Saoudite	119,6	1,3	21	Suède	97,6	1,0
21	Suisse	118,4	1,3	22	Turquie	97,2	1,0
22	Autriche	115,7	1,3	23	Thaïlande	95,4	1,0
23	Irlande	104,1	1,1	24	Inde	95,2	1,0
24	Thaïlande	97,7	1,1	25	Fédération de Russie (b)	94,8	1,0
25	Brésil	96,5	0,9	26	Pologne	87,8	0,9
26	Australie	86,6	0,9	27	République tchèque (b)	67,9	0,7
27	Norvège	82,0	0,9	28	Danemark	67,2	0,7
28	Émirats arabes unis	79,5	0,9	29	Brésil	65,9	0,7
29	Danemark	75,6	0,8	30	Irlande	60,1	0,6
30	Pologne	74,1	0,8		Total	7 971,8	84,3
	Total	7 753,5	85,0		Monde*	9 458,3	100,0
	Monde*	9 123,5	100,0				

\* Y compris d'importantes réexportations ou importations destinées à la réexportation.

Source : OMC (2005), Communiqué de presse, *Commerce mondial 2004, Perspectives pour 2005*, 14 avril, Genève.

**TABLEAU 2.6 Structure régionale des exportations mondiales de marchandises, 1997** (en milliards de dollars et en pourcentage)

Origine	Destination							
	Amérique du Nord	Amérique du Sud et C.	Europe occidentale	Communauté des États indépendants (CEI)	Afrique	Moyen-Orient	Asie	Monde
<b>A. En valeur</b>	<b>742,25</b>	<b>71,43</b>	<b>215,85</b>	<b>5,30</b>	<b>14,82</b>	<b>25,14</b>	<b>249,23</b>	<b>1 324,45</b>
Amérique du Nord	93,23	63,87	59,16	3,49	7,00	5,24	39,10	276,31
Amérique du Sud et Caraïbes	367,10	50,84	2 972,5 5	88,19	97,73	104,6 2	307,86	4 031,10
Europe occidentale	18,18	6,33	128,93	55,02	4,04	9,80	35,41	265,71
Communauté des États indépendants (CEI)*	43,23	6,80	99,07	0,72	23,14	3,36	38,87	231,74
Afrique	55,06	3,53	64,02	1,23	13,29	21,54	192,96	389,68
Moyen-Orient	533,13	39,37	416,92	25,32	44,85	75,07	1 201,30	2 388,37
Asie	1 852,18	242,17	3 956,50	179,28	204,87	244,77	2 064,72	8 907,00
Monde								
<b>B. En pourcentage</b>								
Amérique du Nord	56,0	5,4	16,3	0,4	1,1	1,9	18,8	100,0
Amérique du Sud et Caraïbes	33,7	23,1	21,4	1,3	2,5	1,9	14,2	100,0
Europe occidentale	9,1	1,3	73,7	2,2	2,4	2,6	7,6	100,0
Communauté des États indépendants (CEI)	6,8	2,4	48,5	20,7	1,5	3,7	12,2	100,0
Afrique	18,7	2,9	42,8	0,3	10,0	1,4	16,8	100,0
Moyen-Orient	14,1	0,9	16,4	0,3	3,4	5,5	49,5	100,0
Asie	22,3	1,6	17,5	1,1	1,9	3,1	50,3	100,0
Monde	20,8	2,7	44,4	2,0	2,3	2,7	23,2	100,0

Source : OMC (2005). *Statistiques du commerce international*, tableau A10, p. 214-219, Genève. Les données sont arrondies.

\* Les pays membres de la CEI sont l'Arménie, l'Azerbaïdjan, le Belarus, la Fédération de Russie, la Georgie, le Kazakhstan, la Moldavie, l'Ouzbékistan, la République Kirghize, le Tadjikistan, le Turkménistan et l'Ukraine.

traitement de l'information ont à leur tour connu la même évolution (septième en 1985 et troisième en 2002). Le groupe des pièces de tracteurs et véhicules s'est également imposé à partir des années 1990 (troisième en 1992 et sixième en 1996). Les équipements de bureau, les produits médicaux pharmaceutiques, les machines électriques et industrielles ainsi que les appareils de coupe ont bénéficié d'une place importante dans le commerce mondial. Toutefois, en référence aux huit produits de 1980 que l'on retrouve parmi les quinze premiers en 2002, on constate que leur part de marché a changé favorablement pour la majorité. Deux groupes ont vu leur part de marché diminuer sensiblement, soit les huiles brutes de pétrole (de 15,5 % à 5,2 %) et les produits pétroliers (de 4,0 % à 2,39 %), et ce, en

**TABLEAU 2.7 Les quinze premiers produits les plus exportés**  
(en pourcentage de la valeur mondiale des exportations)

Rang	2002	1991	1985	1980
1	<b>781</b> Transport de personnes (5,29)	<b>333</b> Huiles brutes de pétrole (5,35)	<b>333</b> Huiles brutes de pétrole (8,74)	<b>333</b> Huiles brutes de pétrole (15,5)
2	<b>333</b> Huiles brutes de pétrole (5,20)	<b>781</b> Voitures transport personnes (5,01)	<b>781</b> Autos passagers (4,30)	<b>334</b> Produits pétroliers (4,0)
3	<b>776</b> Lampes, tubes, valves (4,02)	<b>784</b> Pièces détachées de véhicules et accessoires (2,50)	<b>334</b> Produits pétroliers (4,00)	<b>781</b> Autos passagers (3,0)
4	<b>764</b> Équipement de Télécom (3,38)	<b>334</b> Produits raffinés du pétrole (2,48)	<b>784</b> Pièces d'auto (2,16)	<b>784</b> Pièces d'auto (1,6)
5	<b>752</b> Machines de traitement de l'information (2,97)	<b>792</b> Appareils de navigation aérienne (2,12)	<b>341</b> Gaz naturel (1,50)	<b>792</b> Aéronautique, avions (1,3)
6	<b>759</b> Pièces de machines, appareils de bureau et de machines de traitement de l'information (2,43)	<b>752</b> Machines de traitement de l'information (2,11)	<b>792</b> Avions (1,50)	<b>341</b> Gaz naturel (1,25)
7	<b>541</b> Produits médicaux et pharmaceutiques (2,43)	<b>776</b> Lampes, tubes, valves (1,98)	<b>752</b> Machines de traitement de l'information (1,34)	<b>782</b> Véhicules spéciaux (camions) (1,12)
8	<b>334</b> Produits raffinés du pétrole (2,39)	<b>764</b> Équipement de Télécom (1,84)	<b>764</b> Produits de télécommunication (1,24)	<b>641</b> Papiers et cartons (1,04)
9	<b>784</b> Pièces détachées de véhicules et accessoires (2,35)	<b>931</b> Transactions spéciales (1,82)	<b>782</b> Camions (1,2)	<b>674</b> Grandes tôles (1,03)
10	<b>931</b> Transactions spéciales (2,11)	<b>759</b> Pièces de machines, appareils de bureau et de machines de traitement de l'information (1,55)	<b>776</b> Lampes, tubes, valves (1,16)	<b>764</b> Produits de télécommunication (0,90)
11	<b>792</b> Appareils de navigation aérienne (1,89)	<b>641</b> Papiers et cartons (1,47)	<b>641</b> Papiers et cartons (1,14)	<b>583</b> Produits de polymérisation (0,90)
12	<b>778</b> Autres machines électriques (1,50)	<b>583</b> Produits de polymérisation et de copolymérisation (1,41)	<b>759</b> Équipement de bureau (1,12)	<b>011</b> Viandes fraîches congelées (0,80)

**TABLEAU 2.7 Les quinze premiers produits les plus exportés**  
(en pourcentage de la valeur mondiale des exportations) (*suite*)

Rang	2002	1991	1985	1980
13	<b>772</b> Appareillage de coupure et protection des circuits électriques (1,43)	<b>728</b> Autres machines industrielles particulières (1,16)	<b>793</b> Navires et bateaux (1,10)	<b>684</b> Aluminium (0,76)
14	<b>583</b> Produits de polymérisation et copolymérisation (1,37)	<b>778</b> Autres machines électriques (1,15)	<b>874</b> Instruments de mesure (1,00)	<b>713</b> Moteurs combustibles int, pièces (0,74)
15	<b>341</b> Gaz naturel et gaz manufacturé (1,31)	<b>541</b> Produits médicaux et pharmaceutiques (1,15)	<b>674</b> Grandes tôles (1,00)	<b>874</b> Instruments de mesure (0,74)
	<b>Total des 15 produits</b> ci-dessus 40 %	Total des 15 produits ci-dessus 33 %	Total des 15 produits ci-dessus 32,5 %	Total des 15 produits ci-dessus 34,7 %

Source : CNUCED (2004). *Manuel de statistiques de la CNUCED*, Nations Unies, New York et Genève, tableau 4.2.A, p. 148-151.

Les chiffres précédant chaque produit sont une référence au code de système de classification type pour le commerce international (CTCI, révision 2).

raison notamment de la diminution de leurs prix. On assistera donc à une tendance inverse si la hausse actuelle des prix du pétrole se maintient.

On remarque également que l'apparition des nouveaux produits susmentionnés s'est faite par le remplacement du gaz naturel, des véhicules spéciaux, des grandes tôles, des viandes fraîches congelées, des moteurs combustibles, de l'aluminium et des instruments de mesure.

De l'ensemble des 239 produits considérés, les quinze premiers représentent environ 40 % des exportations mondiales en 2002, comparativement à 34,7 % en 1980. L'essentiel du commerce mondial de marchandises gravite donc autour d'un nombre relativement limité de produits, ce qui contribue à l'accroissement de la concurrence étrangère.

## 2.3 Les entreprises les plus engagées sur le plan international

Nous avons mentionné précédemment que le commerce international s'est accru à un rythme beaucoup plus élevé que la production. Cette vigueur du commerce reflète à certains égards les activités des firmes multinationales auxquelles il convient de s'attarder un instant. La CNUCED publie régulièrement la liste des cent premières multinationales au

monde, presque toutes situées dans les pays industrialisés. De cette liste établie pour l'année 2003, 54 multinationales viennent de l'Union européenne, 25 des États-Unis, neuf du Japon, quatre de la Suisse, deux du Canada (Alcan, classée au 54<sup>e</sup> rang, Thomson au 65<sup>e</sup> rang) et deux de l'Australie. Il n'y a que quatre firmes de cette liste qui proviennent des PVD, soit la firme Hutchison Whampoa de Hong Kong, œuvrant dans un domaine diversifié et classée au 16<sup>e</sup> rang, la firme Singtel de Singapour, spécialisée dans les télécommunications et occupant le 66<sup>e</sup> rang, la firme Petronas de la Malaisie dans le secteur pétrolier et classée au 72<sup>e</sup> rang, et la firme Samsung (électronique) de la Corée placée au 99<sup>e</sup> rang. Une des caractéristiques du tableau des cent premières multinationales au monde est la concentration du secteur industriel autour des produits pétroliers, de l'électronique/électrique, des véhicules moteurs, des produits chimiques et pharmaceutiques, des télécommunications, des métaux, du commerce de détail et de plus en plus du secteur des médias.

On constate aussi que les firmes multinationales américaines sont présentes dans de nombreuses industries et occupent une position dominante dans le secteur du raffinage de pétrole, des véhicules moteurs et des ordinateurs. Plus encore, le classement par industrie des cent premières firmes au monde place les firmes américaines souvent au premier rang. Par exemple, la firme Ford Motor se retrouve au troisième rang de l'ensemble des cent multinationales, mais au premier rang des firmes de véhicules moteurs en termes d'actifs à l'étranger. La firme General Electric ressort maintenant comme la première multinationale au monde. Les firmes IBM et Wal-Mart passent respectivement des 31<sup>e</sup> et 35<sup>e</sup> rangs de la liste des cent premières multinationales et aux troisième et deuxième rangs de leurs industries. La firme américaine Dow Chemical, classée au 61<sup>e</sup> rang, se retrouve au deuxième dans son secteur, soit les produits chimiques, derrière la firme allemande BASF.

Les firmes multinationales japonaises, quant à elles, sont fortement concentrées dans l'électronique, les véhicules moteurs et, surtout, le commerce de gros. Ce dernier secteur d'activité semble être une spécialité japonaise qui n'a de rivale que l'allemande Vebac. Les autres firmes multinationales allemandes, concentrées dans les véhicules moteurs, l'électronique et les produits chimiques, excellent également dans chacune de ces industries. Le Royaume-Uni offre une caractéristique particulière avec un nombre élevé de firmes multinationales dans le secteur du pétrole, remportant la palme mondiale avec Royal Dutch/Shell. De plus, le Royaume-Uni se distingue dans les produits pharmaceutiques avec Glaxo, la cinquième mondiale dans cette industrie après Pfizer (États-Unis), Roche Groupe (Suisse), Sanofi-Aventis (France), Novartis (Suisse), ainsi que dans les produits chimiques et l'alimentation. Quant

**TABLEAU 2.8 Les vingt-cinq premières multinationales selon la valeur des actifs à l'étranger en 2003**  
(en milliards de dollars et nombre d'employés)

Rang	Firme	Pays d'origine	Industrie	Actif		Ventes		Emplois (millier)	
				À l'étranger	Total	À l'étranger	Total	À l'étranger	Total
1	General Electric	États-Unis	Équipement électrique et électronique	258,9	647,5	54,7	134,2	150,0	305,0
2	Vodafone Groupe Plc	Royaume-Uni	Télécommunications	243,8	262,6	50,1	59,9	47,5	60,1
3	Ford Motor	États-Unis	Véhicules à moteur	173,9	304,6	60,8	164,2	138,7	327,5
4	General Motors	États-Unis	Véhicules à moteur	154,5	448,5	51,6	185,5	104,0	294,0
5	British Petroleum Company Plc	Royaume-Uni	Pétrole	141,6	177,6	192,9	232,6	86,7	103,7
6	ExxonMobil	États-Unis	Pétrole	116,9	174,3	166,9	237,1	53,7	88,3
7	Royal Dutch/Shell	Royaume-Uni/ Pays-Bas	Pétrole	112,6	168,1	129,9	201,7	100,0	119,0
8	Toyota Motor	Japon	Véhicules à moteur	94,2	189,5	87,4	149,2	89,3	264,4
9	Total	France	Pétrole	87,8	101,0	94,7	118,1	60,9	110,8
10	France Telecom	France	Télécommunications	81,4	126,1	21,6	52,2	88,6	218,5
11	Suez	France	Électricité, gaz et eau	74,1	88,3	33,7	44,7	111,4	172,3
12	Électricité de France	France	Électricité, gaz et eau	67,1	185,5	16,1	50,7	51,8	167,3
13	E.ON	Allemagne	Électricité, gaz et eau	64,0	141,3	18,7	52,3	29,7	69,4
14	Deutsche Telekom AG	Allemagne	Télécommunications	62,6	146,6	23,9	63,0	75,2	248,5
15	RWE Group	Allemagne	Électricité, gaz et eau	60,3	98,6	23,7	49,1	53,6	127,0
16	Hutchison Whampoa Limited	Hong Kong, Chine	Diversifié	59,1	80,3	10,8	18,7	104,5	126,3
17	Siemens AC	Allemagne	Équipement électrique et électronique	58,5	98,0	64,5	83,8	247,0	417,0
18	Volkswagen Group	Allemagne	Véhicules à moteur	57,9	150,5	71,2	98,4	160,3	334,9
19	Honda Motor Co. Ltd	Japon	Véhicules à moteur	53,1	77,8	54,2	70,4	93,0	131,6
20	Vivendi Universal	France	Diversifié	52,4	69,4	15,8	28,8	32,3	49,6
21	Chevron Texaco Corp.	États-Unis	Pétrole	50,8	81,5	72,2	120,0	33,8	61,5
22	New Corporation	Australie	Média	50,8	55,3	17,8	19,1	35,6	38,5
23	Pfizer Inc.	États-Unis	Pharmaceutiques	49,0	116,8	18,3	45,2	73,2	122,0
24	Telecom Italia Spa	Italie	Télécommunications	46,0	101,2	6,8	34,8	14,9	93,2
25	BMW AG	Allemagne	Véhicules à moteur	44,9	72,0	35,0	47,0	26,1	104,3

à la France, ses multinationales sont plus diversifiées que leurs homologues anglaises ou allemandes. La Suisse domine le secteur de l'alimentation avec Nestlé, celui des produits pharmaceutiques avec Roche Holding, et excelle dans les produits chimiques avec Ciba-Geigy, de même que dans l'électronique.

Enfin, notons que sur la liste des principales multinationales, il ne semble pas y avoir de relation claire entre le volume des ventes à l'étranger et la valeur des actifs à l'étranger. Ainsi, les firmes ayant le plus d'actifs à l'étranger ne dérivent pas nécessairement un chiffre d'affaires significatif à l'étranger par rapport au volume d'affaires total. Par exemple, alors que General Electric dérive 40 % de son chiffre d'affaires à l'étranger (54 milliards de dollars) avec un actif à l'étranger de 259,0 milliards, la firme allemande Siemens avec un actif à l'étranger de moins du quart de celui de G.E. réalise environ 77,5 % de son volume d'affaires à l'étranger (64 milliards).

Ces diverses observations nous permettent de conclure que les pays industrialisés présentent une forme ou une autre de spécialisation. Ainsi, les États-Unis disposent d'un nombre important d'industries dont les activités débordent le territoire national. L'hypothèse du déclin de la puissance américaine est donc à nuancer. Force est de reconnaître que les États-Unis disposent de l'arsenal militaire et du muscle économique pour imposer l'ordre du commerce international. Par ailleurs, il est intéressant de souligner que des pays de petites dimensions, comme la Suisse, la Suède et les Pays-Bas, disposent de firmes qui vendent surtout à l'étranger : la firme Nestlé de Suisse a un chiffre d'affaires à l'étranger de 44 milliards de dollars sur un total de 65 milliards (soit 68,0 %) ; la firme électronique néerlandaise Philips dérive 96,0 % de son chiffre d'affaires à l'étranger, comparativement à un pourcentage aussi élevé que 97,3 % pour la suédoise Volvo et 97,3 % pour la canadienne Thomson Corporation qui exerce dans les médias.



## Résumé

---

L'analyse de la structure du commerce international met en évidence certaines réalités que nous résumerons en quatre points. Premièrement, depuis déjà près d'une cinquantaine d'années, le rythme de croissance des échanges mondiaux de marchandises dépasse celui de la production mondiale, en raison, notamment, des efforts concertés de libéralisation des marchés et de l'intégration informelle. Les échanges internationaux de services prennent également de plus en plus d'ampleur quoique les estimations quant à l'importance de ce secteur demeurent encore biaisées à cause des difficultés de comptabilisation et de classification. Il en découle que l'interdépendance des économies, mesurée par le degré d'ouverture, a tendance à se renforcer.

Deuxièmement, les échanges mondiaux sont fortement hiérarchisés et polarisés. D'abord, les trois quarts du commerce international se concentrent dans la triade composée de l'Union européenne, des États-Unis et du Japon, à laquelle s'ajoutent quelques pays dynamiques de l'Asie, dont récemment la Chine. Par ailleurs, les échanges mondiaux de marchandises sont, eux, concentrés dans un nombre limité d'industries (pétrole, automobile, aéronautique, machines de traitement de l'information, etc.). En fait, les quinze principaux produits les plus exportés représentent maintenant environ 40 % de la valeur mondiale des exportations. Cette polarisation géographique et industrielle relance le débat sur les vertus du multilatéralisme et sur l'utilité pour les pays à tirer parti de la spécialisation. Il y a également lieu d'examiner les voies et moyens pour intégrer davantage les PVD au commerce mondial. Troisièmement, on observe qu'en dépit d'un repli notable des États-Unis dans le commerce international, des firmes multinationales américaines conservent leurs positions dominantes dans diverses industries. Cependant, on peut s'interroger sur la capacité et même la volonté du gouvernement américain à promouvoir « la liberté des échanges » dans un monde de plus en plus concurrentiel. Faut-il alors un arbitre international ? Des pays concurrents, tels le Japon, les membres de l'Union européenne, qui tirent déjà parti de certaines spécialisations industrielles, peuvent-ils miser sur le multilatéralisme ?

Enfin, l'avènement des NPI d'Asie sur la scène internationale et surtout l'adhésion récente de la Chine à l'OMC, tout comme celle en perspective de la Russie ne peuvent que contribuer à modifier la dynamique des relations commerciales. Voilà autant de sujets de controverses qui méritent une dissertation suivie. C'est ce que nous tenterons de faire dans les prochains chapitres. Pour cela, nous aurons besoin de nous référer au paradigme de la science économique comme guide analytique.

## Exercices de révision

---

1. Divers organismes internationaux publient régulièrement des données sur le commerce international des biens et services et sur le mouvement des facteurs.
  - a) Dégagez des caractéristiques communes ainsi que des éléments de différenciation entre les publications de ces agences.
  - b) À partir des données de la Banque mondiale rassemblées dans un document intitulé *Indicateurs de base sur les pays du monde*, que pouvez-vous conclure sur la relation entre le degré d'ouverture et la croissance économique d'un pays ?
2. Le ratio des exportations sur le PIB est-il suffisant pour juger de l'importance du commerce international d'un pays ? Pourquoi cet indice est-il faible aux États-Unis et au Mexique, mais élevé au Canada et supérieur à 100 % à Singapour ?
3. Croissance démographique et croissance économique, illusion ou réalité ? (Vous pouvez établir cette relation à partir des données du tableau 2.1.)
4. Le secteur des services présente le paradoxe de soutenir de plus en plus chacune des économies nationales tout en étant toujours sous-représenté dans les échanges mondiaux ! Croyez-vous que cette situation soit imputable à une inadaptation des procédures de collecte des données des organismes statistiques ou à des réalités inhérentes au secteur des services ?
5. Selon le tableau 2.3, la vitesse d'intégration de l'ensemble des pays du monde à l'horizon 2000, quoique inférieure à celle observée au cours de la première moitié des années 1990, demeure tout de même impressionnante. Comment s'explique cet optimisme au sujet de l'évolution mondiale des échanges ?
6. Démontrez que le commerce mondial de marchandises présente une structure concentrée tant du point de vue géographique qu'industriel.
7. L'émergence d'une multinationale est-elle nécessairement liée à la grandeur de l'économie du pays de la société mère ?
8. Dégagez les particularités des échanges mondiaux de biens et services tout en identifiant les enjeux et l'état des rapports de force entre les partenaires.

## Références bibliographiques

---

- BANQUE MONDIALE (1995), *Les perspectives économiques mondiales et les pays en développement*, Paris, Economica.
- BANQUE MONDIALE, *Rapports sur le développement dans le monde*, Washington, D.C.
- BANQUE MONDIALE, *World Development Indicators*, Washington, D.C.
- CNUCED, *Manuel de statistiques de la CNUCED*, New York et Genève.
- CNUCED, *World Investment Report*, New York et Genève.
- FMI, *Direction of Trade*, Washington, D.C..
- FMI, *Statistique de la balance des paiements*, Annuaire, Washington, D.C.
- NATIONS UNIES, *Annuaire statistique du commerce international*, volumes I et II, Département de l'information économique et sociale et de l'analyse des politiques, Division statistique, New York.
- OCDE, *Perspectives économiques de l'OCDE*, Paris.
- OMC. *Statistiques du commerce international*, Genève.

## Chapitre 3

---

# PRÉCIS DES ÉLÉMENTS D'ANALYSE ÉCONOMIQUE

Pour étudier et comprendre les caractéristiques des échanges internationaux de biens et services, il importe d'abord d'avoir une base analytique solide, à défaut de quoi on risque de s'égarer dans des dissertations rhétoriques. Par exemple, dans le débat soulevé par les gains du libre-échange, il est tout indiqué d'apporter des arguments qui tiennent compte des divers objectifs poursuivis par chacun des agents économiques participant à ces échanges. Sans pour autant négliger des considérations sociologiques, philosophiques, démographiques ou autres, l'analyse économique devrait être particulière et distinctive. Et comme l'économie internationale représente un champ spécial de l'économie, nous nous devons d'en explorer les fondements. C'est précisément l'objet de ce chapitre où nous présentons un bref rappel de l'analyse microéconomique qui nous servira, par la suite, à éclairer les théories du commerce international. Le lecteur trouvera ici matière à réflexion, et d'autant plus si ses connaissances de l'économie sont limitées.

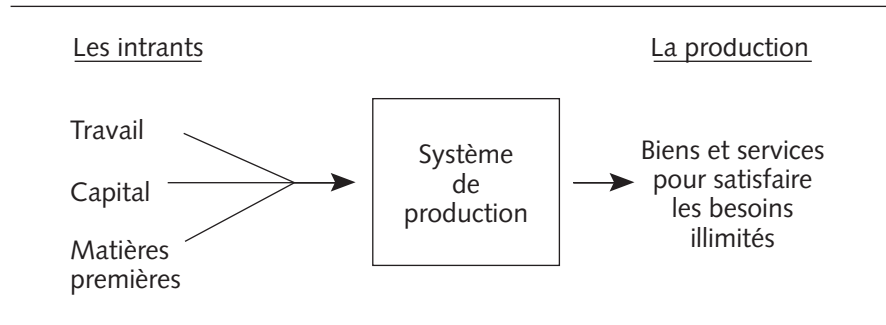
### 3.1 Les objectifs de gestion économique

---

Selon Aristote, la science de l'activité individuelle est l'éthique. La science de la vie familiale est l'économique (de *oïkos*, maison). La science de la vie dans la cité est la politique. L'économie est donc la science qui examine

le processus décisionnel d'une société en ce qui a trait à la production de biens et services et à sa répartition entre ses membres.

**FIGURE 3.1** **Système économique**



Comme l'indique la figure 3.1, l'activité économique consiste à utiliser des intrants ou des ressources pour produire des biens et services. De là résulte un problème économique dit de « rareté des ressources ». En effet, le travail (main-d'œuvre), le capital (machinerie, équipements, usines, etc.), la terre, ou toute autre matière première, sont en quantité limitée alors que les besoins humains à satisfaire sont, eux, illimités. Conséquemment, il est nécessaire de viser l'efficacité dans l'utilisation des ressources ou, en deux mots clés, d'être *productif*. La recherche de productivité ne dérive donc pas d'une dissertation abstraite dès lors qu'elle est directement liée à cette problématique de rareté des ressources. Devant une telle situation, la société gagnerait à observer les principes suivants.

#### **PRINCIPE 1**

**Allocation efficace des ressources : produire les types de biens et services qui assurent le plus grand bien-être collectif.**

Concrètement, cela signifie que si, par exemple, la demande de la pomme de terre est beaucoup plus grande que celle du fromage, la société devrait produire plus de pommes de terre et réduire sa production de fromage. De même, si l'on dispose de bonnes routes et qu'il n'y a pas de voitures pour y circuler, cela équivaut à un gaspillage de ressources puisqu'elles sont concentrées dans le transport qui est le moins utilisé.

### PRINCIPE 2

**Efficacité technique : produire le maximum d'un bien à partir de ressources limitées. L'inefficacité est synonyme de gaspillage de ressources.**

Il s'agit essentiellement d'adapter les processus de travail afin de réduire au minimum les coûts de production. Par exemple, dans un atelier de fabrication de chaussures, l'enjeu consiste à tirer le maximum de ce produit à partir de la main-d'œuvre et des équipements disponibles. Cependant, en aucun cas, ce principe d'efficacité technique ne doit être appliqué au détriment de conditions saines de travail. Aussi, l'efficacité technique exige-t-elle une combinaison et un choix appropriés des ressources. Par ailleurs, si le coût du pétrole augmente plus vite que celui de l'électricité, l'entreprise gagnerait à utiliser l'électricité. L'évolution des prix relatifs des facteurs influe donc sur l'efficacité technique.

### PRINCIPE 3

**Équité dans la distribution du revenu.**

Le mot « équité » est difficile à préciser, car on le confond souvent avec « égalité », bien que ces deux termes soient loin d'être synonymes. Il existe dans notre société des individus qui sont prêts à consacrer de longues heures au travail, alors que d'autres consacreront plutôt leur temps aux loisirs ou au chômage, volontaire ou non. On voit mal, ainsi, comment on peut assurer un revenu égal à tous et en même temps maintenir la motivation au travail. Pour résoudre la question d'équité, il ne s'agit donc pas d'assurer l'égalité de revenu, mais plutôt de trouver les principes de base de sa répartition. Deux approches sont souvent évoquées<sup>1</sup> : selon la contribution de la personne ou selon ses besoins. La première approche soulève le problème des moins nantis et de l'aide que devrait leur accorder la société pour réduire leur pauvreté. Dans ce cas, l'équité consiste à effectuer un transfert de revenu à la couche déshéritée sans pour autant ramener la courbe de Lorenz à la diagonale. La deuxième approche, pour sa part, soulève le problème relatif à la définition du niveau des besoins et à l'incitation au travail. Dans une économie de marché, la rémunération est déterminée à partir du principe de la contribution.

---

1. La courbe de Lorenz est souvent utilisée pour représenter graphiquement les inégalités dans la répartition des revenus. Sur ce graphique, l'abscisse représente les fractions cumulées des unités de population (de 0 à 100 %) et l'ordonnée, les fractions cumulées des revenus des plus pauvres à ceux des plus riches (de 0 à 100 %). La diagonale représente l'égalité parfaite. Ainsi, plus la courbe s'éloigne de la diagonale, plus il y a d'inégalité dans les revenus.

**PRINCIPE 4****Stabilité des prix et haut niveau d'emploi.**

L'objectif de plein emploi est particulièrement compromis durant les périodes de récession économique, comme celle des années 1981-1982, où le taux de chômage est à deux chiffres dans la plupart des pays industrialisés. Le chômage traîne avec lui son cortège de maux tant individuels que collectifs comme la déqualification, la perte de confiance, la pauvreté, la frustration, la diminution de la production nationale, etc. Un cercle vicieux s'installe où les entreprises disposent de la capacité de production mais ne peuvent pas produire en raison d'une demande déficiente, elle-même causée par le niveau élevé de licenciements. C'est le paradoxe de la dépression qui peut se résumer comme suit : les usines, la main-d'œuvre, les matières premières sont disponibles, l'ouvrier veut travailler, le producteur produire, mais la production n'a pas lieu. La construction résidentielle ralentit faute de marchés alors que bien des ménages restent désireux de devenir propriétaires. Bref, l'appareil de production se trouve bloqué. Que le chômage soit volontaire ou non, structurel ou conjoncturel, classique ou keynésien, une gestion économique responsable doit s'atteler à le réduire.

L'inflation, c'est-à-dire la hausse généralisée des prix, a également un effet pernicieux sur l'économie. Non seulement rend-elle difficile toute planification d'activités économiques, mais elle affecte de plus les différents groupes sociaux. Les retraités, avec pension non indexée, et les couches moins nanties de la population en souffrent particulièrement avec la baisse de leur pouvoir d'achat déjà précaire. Par ailleurs, l'inflation, si elle est plus prononcée qu'ailleurs, mine la compétitivité internationale des produits nationaux et compte parmi un des facteurs les plus déstabilisants de la devise nationale. Plus le taux d'inflation est élevé, plus la devise nationale se déprécie, plus les produits importés renchérissent, et la spirale s'installe. En bout de ligne, l'inflation peut déstabiliser le système financier. La situation hyperinflationniste de l'Allemagne des années 1920 est là pour en témoigner, tout comme d'ailleurs le cas actuellement pénible du Brésil, de l'Argentine et de certains pays de l'Europe de l'Est. Dans ces conditions, une gestion économique non inflationniste s'impose d'autant plus que la courbe de Phillips ne semble plus tenir<sup>2</sup>. Dans tous les cas, les marchés financiers internationaux ne toléreront pas longtemps une inflation débridée dans un pays.

2. La courbe de Phillips établit une relation inverse entre le taux de chômage et l'inflation, c'est-à-dire que l'on ne peut diminuer le chômage qu'avec un niveau élevé d'inflation, et vice versa.

Enfin, la croissance économique figure aussi comme un des autres objectifs visés. Le terme « croissance » implique une hausse de la production rendue possible grâce à des innovations technologiques, à des ajouts d'usines, de machinerie, de matières premières, de même qu'au développement du capital humain. Mais la croissance économique peut avoir des effets à la fois positifs et négatifs sur le bien-être collectif. Ainsi, un taux de croissance particulièrement élevé peut avoir des effets désastreux sur l'environnement et mener à l'épuisement des matières premières. En somme, les six objectifs principaux de politique économique peuvent se résumer de la manière suivante : l'allocation efficace des ressources, l'efficacité technique, la stabilité des prix, un niveau élevé d'emploi, la croissance économique et l'équité. L'atteinte d'un objectif peut permettre d'en réaliser d'autres. Ainsi, la croissance économique peut entraîner un niveau élevé d'emploi et une efficacité technique. Notons que les objectifs économiques ne sont pas toujours complémentaires ; l'usage des nouvelles technologies permet de relever le niveau de vie, mais peut aussi contraindre au chômage certaines catégories de travailleurs et de travailleuses.

Les deux objectifs que sont la stabilité des prix et un niveau d'emploi élevé peuvent être regroupés en un seul : la stabilité économique ou encore l'équilibre économique. Les deux objectifs d'allocation efficace et d'efficacité technique peuvent également être résumés par le terme d'« efficacité ». Ainsi, comme le rapportent Blomquist, Wonnacott et Wonnacott (1994), l'ensemble des objectifs de politique économique se caractérise par les trois « E » : équilibre, efficacité et équité ; à ces trois éléments on peut ajouter la croissance, laquelle, encore une fois, demeure controversée, quoique vivement recherchée.

La question est maintenant de savoir quel système économique sera le mieux en mesure de faciliter la réalisation des objectifs de politique précités. À cet égard, des idéologies diverses se sont opposées. L'économie planifiée ou de commande, prônée par le communisme, est celle où une agence gouvernementale voit à la définition et à l'exécution des activités économiques. Plus précisément, dans une telle économie, les facteurs de production sont propriété collective, et il appartient au gouvernement de décider ce qui sera produit et la manière dont sera réparti le revenu national. Les avantages de ce système résident dans le fait qu'il peut canaliser les efforts pour produire certains biens et que, ce faisant, il pourrait atteindre l'objectif de stabilité (prix et emploi). Toutefois, il n'est pas certain que l'économie planifiée favorise l'efficacité technique en raison des difficultés soulevées par le manque de motivation. Même l'objectif de l'allocation efficace des ressources devient fort problématique. Des anecdotes nous présentent souvent le cas d'un réseau de



pipelines non complété parce que l'organisme responsable de sa planification et de son exécution a sous-estimé la quantité de tuyaux nécessaire. Par ailleurs, l'échec cuisant de l'expérience du communisme dans l'ex-URSS (maintenant éclaté en divers États dont la Russie) et dans les autres pays de l'Europe de l'Est (Pologne, Roumanie, Hongrie, etc.) confirme les assertions longtemps nourries sur l'inefficacité de l'économie planifiée.

L'économie de marché comporte, quant à elle, des vertus, du moins en théorie, puisqu'elle est fondée sur un certain nombre de postulats, dont la souveraineté du consommateur, la maximisation des profits par les entreprises, la libre concurrence sur les biens et les facteurs. Il est implicite que le consommateur est bien renseigné sur les prix et la disponibilité des biens et qu'il est rationnel dans sa décision d'achat. De plus, on minimise l'importance des externalités, c'est-à-dire que la production d'un bien n'a pas un effet défavorable sur d'autres biens et, également, on suppose qu'il n'y a pas de biens publics qui seraient défavorables à l'appropriation de la consommation.

De telles hypothèses, somme toute restrictives, contribuent à discrediter l'économie de marché. Mais comme ce jugement nous paraît trop expéditif, nous allons examiner le fonctionnement d'une économie de marché pour en avoir une plus juste appréciation. L'expression clé du marché libre est « l'ajustement par les prix » ; ainsi, tout déséquilibre, qui affecterait tant le marché des biens que les facteurs, pourrait être réduit par une variation des prix. De là, on déduit que l'objectif d'allocation efficace des ressources est généralement atteint. En effet, lorsque la demande d'un bien augmente, son prix monte, ce qui incite les entreprises à en accroître la production par souci de rentabilité. L'inverse se produit lorsqu'il y a une chute de la demande. Conséquemment, le système produit des biens que les consommateurs veulent. En outre, l'économie de marché favorise largement l'efficacité technique. En effet, l'impératif du profit à maintenir conduit les entreprises à minimiser les coûts de production et, donc, à constamment améliorer la productivité. Il en découle une meilleure méthode de production, d'adaptation technologique, ce qui stimule la croissance économique. Quant à l'objectif de plein emploi, le marché libre est tel que tout chômage se corrige par une baisse du prix du travail, en l'occurrence, le salaire.

Ainsi, des trois « E » de l'économie, deux d'entre eux (équilibre et efficacité) sont plus conciliables avec l'économie de marché qu'avec l'économie planifiée. Par contre, la recherche de l'équité n'est pas aisée dans une économie de marché en raison de son principe de distribution basé sur la contribution individuelle. D'autres défis de l'économie de marché sont à mettre en relief, notamment la présence de monopoles,

les informations incomplètes, la persistance du chômage et de l'inflation, la faible croissance économique et la taille des gouvernements. La publicité, loin d'améliorer l'information, devient de plus en plus persuasive et oriente le choix du consommateur. La souveraineté du consommateur est donc bien illusoire !

## 3.2 La démarche analytique

---

### 3.2.1 Prolégomènes

Les problèmes économiques trouvent leur origine dans la rareté des ressources en regard des besoins illimités des individus, ce qui amène à attribuer un prix à tout bien. Il n'est donc pas exagéré de dire que l'analyse des déterminants des prix se trouve au centre de la pensée économique. Qu'on examine la théorie du salaire d'airain des mercantilistes, la politique de soutien des prix des produits agricoles des physiocrates, la théorie classique et néoclassique du chômage volontaire, l'approche keynésienne de la stabilité économique ou l'analyse monétariste et des anticipations rationnelles, le rôle clé joué par les prix comme mécanismes d'ajustement de l'économie ressort clairement.

Ainsi, la science économique a fini par se doter d'une méthode analytique suffisamment robuste pour expliquer les raisons des fluctuations des prix : il s'agit de l'appareil de l'offre et de la demande. C'est avec raison que l'on parle aujourd'hui de l'impérialisme de la science économique en référence à l'utilité de ce principe d'offre et de demande dans l'étude de divers phénomènes sociaux et démographiques. La science économique s'est également développée en incorporant un certain nombre de postulats : l'individualisme, le comportement rationnel et l'analyse marginale. On décrit le comportement d'un individu que l'on agrège par la suite ; la société prise dans son ensemble a le même comportement que l'individu. Par exemple, si pour un individu la quantité d'un bien demandé varie inversement avec son prix, alors cette relation vaut également pour la société. Par rationalité, on entend que si les gens savent ce qu'ils veulent et connaissent les moyens pour parvenir à l'obtenir, ils y parviendront, et, placés devant un choix, ils opteront pour ce qui les satisfait le plus. Enfin, la décision de consommation et de production se prend à partir de l'analyse coût-bénéfice. C'est ici que la notion de coût d'opportunité revêt de l'importance. De fait, étant donné les ressources productives limitées, pour accroître la production d'un

bien, il faut aller chercher les ressources dans un autre bien : ce qui pose le problème du choix.

Dans son cheminement analytique, la science économique s'est subdivisée en deux grands courants : l'économie positive et l'économie normative. Le premier courant, positif, cherche à explorer les relations entre les variables économiques et à fournir des éléments explicatifs à certains événements comme l'inflation et le chômage. Il s'intéresse aussi aux perspectives prévisionnelles qu'impliquent les réponses aux questions suivantes : est-ce qu'une hausse de 5 % de revenu disponible se répercute sur la consommation, et dans quelle mesure ? Malheureusement, cette tentative d'analyse conjoncturelle et ses pronostics ne se réalisent guère. Le deuxième courant, normatif, s'intéresse à la manière par laquelle l'économie pourrait servir la satisfaction des consommateurs en se préoccupant de questions telles que le rôle de l'État, les vertus du marché libre, le bien-fondé des programmes d'aide aux industries ou aux assistés sociaux, etc. Évidemment, les deux pensées, positive et normative, se rejoignent souvent, mais l'une peut se développer sans l'autre.

L'économique, en tant que science du processus décisionnel, vise à faciliter la compréhension du monde réel qui demeure assez complexe. En effet, plusieurs variables interviennent et sont en perpétuel changement. Mais la théorie économique permet d'identifier les plus importantes d'entre elles pour traiter d'un sujet particulier sans s'empêtrer dans des détails, certes utiles, mais non essentiels. Dans les sections suivantes, nous examinerons les principales théories microéconomiques, soit la loi de l'offre et de la demande, la théorie des firmes et la théorie du consommateur.

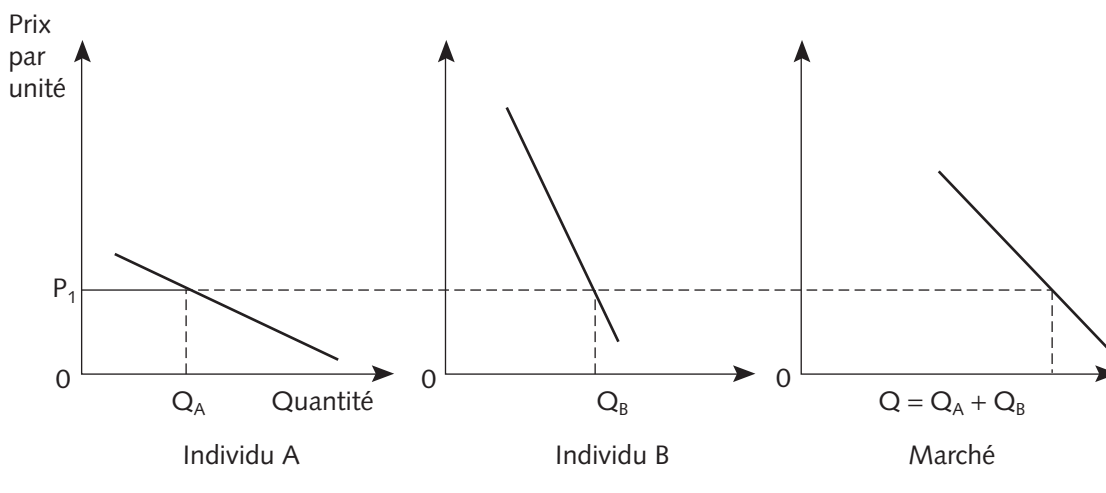
### 3.2.2 La loi de l'offre et de la demande

La loi de l'offre et de la demande est si cruciale en analyse économique qu'il importe de s'attarder sur ses mécanismes de fonctionnement. On conçoit que les facteurs déterminants des prix et des quantités se divisent en deux grandes catégories : ceux relatifs à la demande par les consommateurs du bien et ceux directement associés à l'offre par les producteurs. Par souci de clarté, nous examinerons d'abord séparément la demande et l'offre, ainsi que leurs déterminants respectifs. Ensuite, nous combinerons ces deux concepts pour comprendre la façon dont ils influencent les prix et les quantités sur les marchés afin d'illustrer la notion d'équilibre.

Pour un économiste, tout bien exhibe une courbe de demande, laquelle est une liste de prix et de quantités correspondantes soumise à l'hypothèse de *cæteris paribus* (toutes choses étant égales par ailleurs). Cette expression latine mérite d'être soulignée car, effectivement, il ne s'agit que de la relation existant entre les prix et les quantités demandées. En général, plus le prix d'un bien baisse, plus le consommateur en achètera. L'agrégation de la courbe de demande individuelle donne la courbe de demande du marché, d'où la définition suivante (figure 3.2) :

- ◆ La courbe de demande (du marché) est la somme des quantités demandées par tous les consommateurs à chaque niveau de prix. Cette demande globale varie inversement avec les prix.

**FIGURE 3.2 La courbe de demande**



Évidemment, si on lève la condition *cæteris paribus*, la demande d'un bien est sujette à varier. Il convient donc de distinguer le déplacement le long de la courbe de demande (variation des prix et des quantités seulement) et le déplacement tout court de la demande, soit à gauche (baisse de la quantité demandée), soit à droite (hausse de la quantité demandée) dans l'espace cartésien. Parmi les facteurs qui entraînent un déplacement de la courbe de demande figurent notamment :

- le revenu disponible,
- le goût ou la préférence des consommateurs,

- le prix des autres biens,
- les prévisions.

Pour un même niveau de prix, plus le revenu disponible augmente (baisse), plus la demande augmente (baisse), impliquant un déplacement à droite (à gauche) de la courbe de la demande. L'effet du prix des autres biens s'apprécie en distinguant les biens de type complémentaire et de substitut. Pour deux biens complémentaires (par exemple, automobile et pneus), une hausse du prix des automobiles renchérit le prix des pneus et, conséquemment, fait baisser la quantité demandée de ces derniers. Pour deux biens de substitut (margarine et beurre), une hausse du prix de l'un entraîne une hausse de la quantité demandée de l'autre, et vice versa. La prévision de la hausse du prix d'un bien pour une période future conduit les consommateurs à se procurer ce bien dans l'immédiat pour bénéficier ainsi de son bas prix actuel. Une réaction contraire sera occasionnée si une baisse de prix est prévue. Enfin, pour toutes sortes de raisons, pour un même niveau de prix, une révision à la hausse du goût des consommateurs entraîne également une hausse de la quantité demandée de biens.

Le degré de sensibilité de variation dans les quantités demandées à la suite d'une variation de prix est appelé élasticité-prix de la demande, ou élasticité-demande, et se mesure par la formule suivante :

$$e_d = -\% \frac{\Delta Q/Q}{\Delta P/P} = -\% \frac{\Delta Q}{\Delta P} \times \frac{P}{Q}$$

où  $e_d$  = l'élasticité-prix,

$\Delta Q$  = la variation de la quantité demandée,

$\Delta P$  = la variation du prix,

$Q, P$  = la quantité et les prix respectifs.

Comme le prix et la quantité varient inversement, le signe moins est appliqué à l'élasticité pour la rendre positive. Un bien peut présenter soit une demande élastique ( $e_d > 1$ ), une demande inélastique ( $e_d < 1$ ) ou une demande unitaire ( $e_d = 1$ ). Parmi les facteurs qui influencent l'élasticité-demande, il y a lieu de mentionner la disponibilité des biens de substitut et le nombre d'usages du bien. Plus il y a de meilleurs substituts, plus l'élasticité est élevée, et vice versa. De même, plus le nombre d'usages du bien est élevé, plus grande sera son élasticité (par exemple, le coton qui sert à fabriquer des vêtements). D'autres formes d'élasticité se calculent, entre autres, l'élasticité-revenu de demande (taux de variation de la quantité demandée à la suite d'une variation de

revenu), élasticité-croisée (variation de la quantité demandée à la suite d'une variation du prix d'un autre bien).

L'offre est une liste de prix et de quantités correspondantes également soumise à l'hypothèse de *cæteris paribus*. Il s'agit d'une relation stricte entre les prix d'un bien et la quantité que les producteurs (non pas les consommateurs) ont mise sur le marché. L'offre renvoie ici aux firmes productrices. En voici la définition :

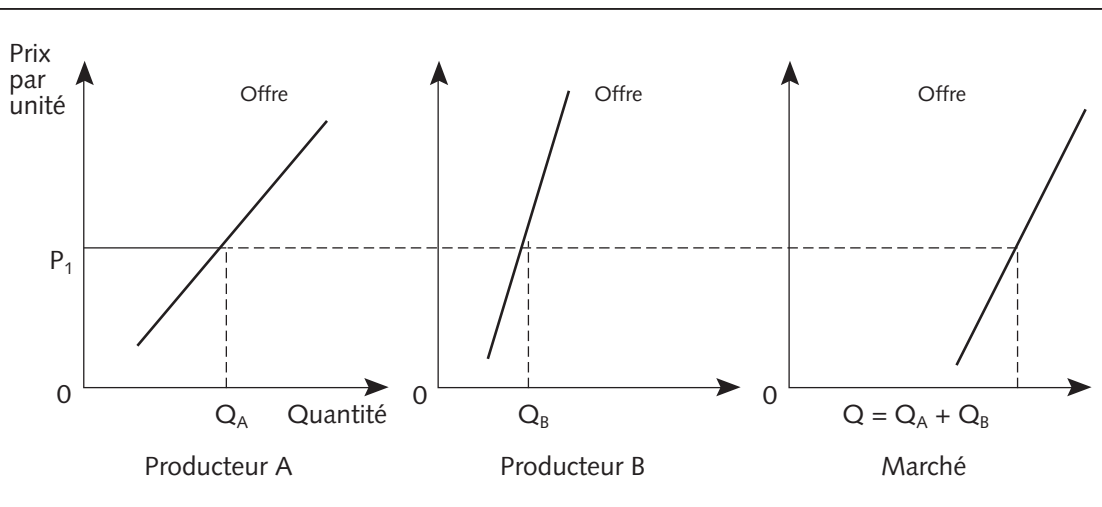
- ◆ *La courbe d'offre (du marché) est la somme des quantités offertes par tous les producteurs à chaque niveau de prix; cette offre varie dans le même sens que les prix.*

Plusieurs facteurs influencent la courbe d'offre dont :

- les nouvelles technologies,
- les prix des facteurs de production,
- les prix des biens connexes,
- les prévisions de prix.

Avec l'introduction d'une nouvelle technologie plus performante, l'entreprise augmentera sa production (déplacement à droite de la courbe d'offre). Une grande rareté des facteurs de production (travail, matières premières) ou une augmentation de leur prix comme, par exemple, lors des chocs pétroliers des années 1970, amènera une diminution de l'offre (déplacement à gauche de la courbe d'offre). La même

**FIGURE 3.3 La courbe d'offre**

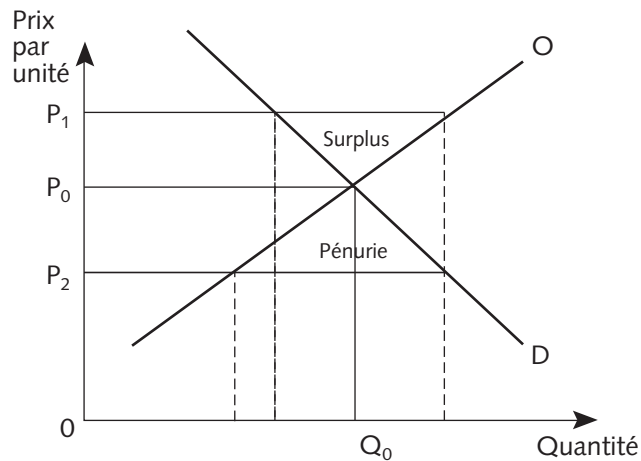


abondance des facteurs relèvera la quantité offerte. L'effet du prix des biens connexes peut être illustré par un cas de variation de la culture du maïs et du blé. Si le prix du maïs vient à augmenter plus que celui du blé, il n'est pas exclu qu'à la prochaine culture les agriculteurs trouvent plus rentable de cultiver le maïs plutôt que le blé. Bien sûr, cette possibilité de substitution n'est pas toujours possible compte tenu des caractéristiques de production propres à chaque bien. Au chapitre des anticipations, une prévision à la hausse (à la baisse) du prix d'un bien amènera une contraction (une hausse) immédiate de l'offre.

Le degré de sensibilité de variation dans les quantités offertes à la suite d'une variation de prix est appelé élasticité-prix de l'offre, ou élasticité-offre, qui se mesure de la même façon que l'élasticité-demande. L'élasticité-offre est forcément positive puisque les prix et les quantités offertes varient dans le même sens. L'offre peut être élastique ( $\epsilon_o > 1$ ), unitaire ( $\epsilon_o = 1$ ) ou inélastique ( $\epsilon_o < 1$ ). Les facteurs qui influencent l'élasticité-offre se trouvent dans la combinaison des ressources productrices. Une hausse du prix d'un bien peut être accompagnée d'une augmentation de l'offre à des degrés divers selon la quantité disponible du capital, du travail et de la machinerie.

Pour un niveau de prix donné, il y a des quantités demandées et des quantités offertes. La juxtaposition des deux courbes donne un point d'intersection qui est tel que la quantité demandée est égale à la quantité offerte. Ce point est considéré comme étant celui d'équilibre du marché pour les raisons suivantes : soit que le prix  $P_1$  prévalant sur le marché est plus élevé que le prix  $P_0$  du point d'équilibre (figure 3.4). À ce prix  $P_1$ , l'offre est supérieure à la demande, ce qui engendre un surplus de production qui ne peut alors être écoulé que par une baisse de prix aux consommateurs. De même, un prix  $P_2$  plus bas que  $P_0$  crée un état de pénurie qui ne peut disparaître que si l'industrie devient plus rentable, c'est-à-dire si le prix du bien se relève. Donc, un prix plus haut ou plus bas que le prix d'équilibre crée de l'instabilité sur le marché, laquelle se corrige par un ajustement de prix.

Le prix d'équilibre est le prix au niveau duquel il n'y a ni offre ni demande excédentaire. Le point d'équilibre est mobile dans le temps, car les deux courbes de demande et d'offre peuvent se déplacer à gauche ou à droite pour des raisons déjà mentionnées. Le concept de l'offre et de la demande, avec son mécanisme d'ajustement, serait fort utile pour l'analyse des effets d'imposition des tarifs douaniers, des quotas et des subventions à l'exportation. Notons ici qu'un tarif douanier peut relever le prix domestique de sorte qu'autant l'offre que la demande viennent par s'ajuster. Le marché des devises est un autre exemple qui illustre

**FIGURE 3.4** Équilibre du marché

assez bien la pertinence et l'utilité du principe de l'offre et de la demande.

### 3.2.3 La théorie de la firme et les courbes de possibilité de production

La production renvoie à la création de biens et services que les consommateurs seraient prêts à acheter. La décision qui revient à une firme est de déterminer le type de biens et la quantité à produire, ainsi que la combinaison des facteurs à utiliser. Par exemple, un manufacturier de vêtements se préoccupe de savoir s'il lui faut automatiser son atelier de couture, minimisant son recours à la main-d'œuvre, ou s'il doit plutôt maintenir les équipements existants et engager de nouveaux employés. Pour chaque niveau de production désiré, la firme est placée devant un choix et une combinaison de ressources à utiliser dans le but d'atteindre l'efficacité technique.

#### 3.2.3.1 Les fonctions de production

- ◆ Une fonction de production est un ensemble (ou une relation mathématique) indiquant la production maximale qui peut être réalisée à partir d'intrants ou de facteurs donnés.



Symboliquement, on désigne la fonction de production comme suit :

$$Q = F(X_1, X_2, \dots, X_n),$$

où  $Q$  = quantité maximale de production ;

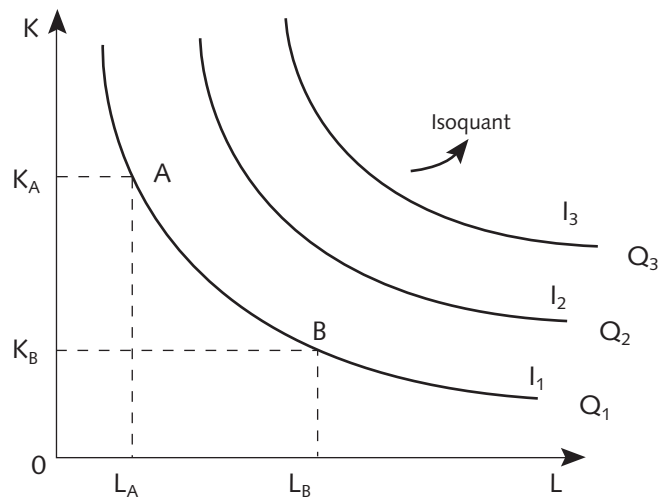
$X_i$  = quantité de facteur  $i$ ,  $i = 1, \dots, n$ .

En présence de deux grandes catégories de facteurs, capital (K) et travail (L), la relation devient  $Q = F(K, L)$ . Nous allons maintenant nous concentrer sur la production à deux intrants pour illustrer les principaux concepts. Pour un niveau de production fixe, on combine les deux facteurs différemment, c'est ce qui donne lieu au concept d'isoquant.

- ◆ *Un isoquant est le lieu géométrique des combinaisons possibles de facteurs pour réaliser un même niveau de production.*

Les isoquants sont aussi appelés des « courbes d'indifférence de production », ce qui est plus significatif. Comme l'indique la figure 3.5, la combinaison au point A ( $K_A, L_A$ ) et la combinaison au point B ( $K_B, L_B$ ) permettent de réaliser le même niveau de production  $Q_1$ , puisque A et B se retrouvent sur le même isoquant  $I_1$ . De même, toute combinaison sur l'isoquant  $I_2$  donne un autre niveau semblable de production ( $Q_2$ ).

**FIGURE 3.5 Les isoquants**



Les isoquants ont plusieurs propriétés. Premièrement, comme l'indique la figure 3.5, ils sont de pente négative. Cela provient du fait que si l'on baisse la quantité d'un facteur, il faut augmenter l'autre quantité pour maintenir le même niveau de production, car l'isoquant traduit l'efficacité technique. Deuxièmement, les isoquants sont incurvés vers l'origine pour refléter la loi des rendements décroissants, à savoir que plus on abandonne une ressource, plus il faut employer l'autre ressource pour compenser. Troisièmement, les isoquants ne se coupent pas par définition. Quatrièmement, plus les isoquants s'éloignent de l'origine, plus grande sera la quantité de production.

Revenons à la substitution d'un facteur à un autre. Le taux auquel un facteur est substitué à un autre le long d'un isoquant est appelé « taux marginal de substitution technique » (*Marginal Rate of Technical Substitution* – TMST), dont la formule est la suivante :

$$\text{TMST} = \frac{-\partial Q}{\partial L}$$

Le signe négatif est ajouté pour rendre le TMST positif puisque la pente de l'isoquant est négative. Le taux marginal de substitution technique diminue le long de l'isoquant, c'est-à-dire au fur et à mesure que l'on utilise davantage un des facteurs. De fait, plus  $\partial L$  augmente, plus il devient difficile de diminuer le capital, d'où un ratio qui s'abaisse. Intuitivement, moins on dispose d'un intrant, moins on est prêt à s'en défaire. À partir de la fonction de production, on peut déduire la relation entre le TMST et la production marginale. De  $Q = F(K, L)$ , on déduit que :

$$\partial Q = F_K \times \partial K + F_L \times \partial L$$

où  $F_K = \partial Q / \partial K$ , la production marginale du capital,  
 $F_L = \partial Q / \partial L$ , la production marginale du travail.

Pour un même niveau de production, nous aurons alors :

$$F_K \times \partial K + F_L \times \partial L = 0$$

$$F_K \times \partial K = - F_L \times \partial L$$

$$\partial K / \partial L = - (F_L) / F_K$$

$$\text{TMST (du travail au capital)} = \frac{\text{Produit marginal du travail}}{\text{Produit marginal du capital}}$$

Le taux marginal de substitution technique équivaut donc au rapport du produit marginal des facteurs. D'autres caractéristiques de la

fonction de production méritant d'être rappelées sont celles qui renvoient aux rendements d'échelle.

- ◆ La fonction de production  $Q = F(K, L)$  est dite homogène de degré  $k$  si pour tout constant et positif, on a  ${}^kQ = F(K, L)$ . Si  $k = 1$ , la fonction  $F$  est homogène de degré 1. En doublant les facteurs, la production double également ; c'est ce qu'on appelle des « rendements d'échelle constants ». Si  $k > 1$ , en doublant les facteurs, la production fait plus que doubler, d'où des rendements d'échelle croissants. Un rendement d'échelle décroissant se retrouve quand  $k < 1$ . Examinons à présent l'équilibre du producteur. Pour un niveau de production fixe, toute combinaison des facteurs comporte un coût qui est fonction du prix unitaire du capital ( $r$ ), du prix du travail ( $w$ ) ou du taux de salaire et, bien entendu, des quantités de ces facteurs utilisés. Soit :

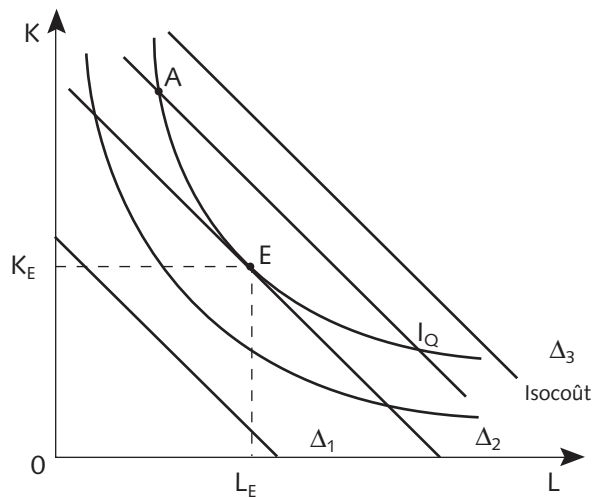
$$C = w \times L + r \times K$$

où  $C$  correspond au coût total de production.

- ◆ L'isocoût est le lieu géométrique des combinaisons des facteurs de production pour un même niveau de coût.

Dans la figure 3.6, les droites  $\Delta_1$ ,  $\Delta_2$  et  $\Delta_3$  indiquent l'isocoût pour différents niveaux de coût. La pente de l'isocoût est égale au rapport du salaire sur le prix du capital ( $w/r$ ). La décision de la firme consiste à minimiser les coûts en tenant compte d'un niveau de production fixe.

FIGURE 3.6 Isocoût



En d'autres mots, la firme fait face à un isoquant donné et il ne s'agit que de déterminer la combinaison K et L qui aura pour effet de minimiser les coûts. Soit, par exemple, l'isoquant  $I_Q$  de la figure 3.6 ; l'isocoût requis doit au moins couper cette courbe d'indifférence, autrement on ne peut réaliser la production désirée. Donc, toute ligne d'isocoût à gauche de l'isoquant ne convient pas. Toute ligne d'isocoût à droite de l'isoquant est certes faisable, mais non optimale. Le point A sur la figure 3.6 est techniquement faisable mais coûte plus cher que le point de tangence E. À ce point E, la pente de l'isoquant est égale à la pente de l'isocoût ( $w/r$ ). La firme minimise son coût de production lorsque le taux marginal de substitution technique équivaut au rapport du prix des facteurs. Elle choisit les intrants K et L de sorte que le rapport de leur production marginale égale le rapport de leur prix.

$$\text{TMST} = \frac{-\partial K}{\partial L} = \frac{-F_L}{F_K} = \frac{w}{r}$$

Si la valeur de la production marginale du travail est inférieure à celle du capital, alors la firme va substituer le capital au travail jusqu'à ce qu'elle obtienne l'égalité.

### 3.2.3.2 Les courbes de possibilité de production

Dans un modèle comportant deux biens et deux facteurs, la firme se préoccupe non seulement de la combinaison optimale des ressources, mais elle doit aussi décider quel bien produire. Chacun de ses biens requiert une combinaison propre de ressources. Par exemple, la production d'une unité d'acier requiert davantage de capital (machinerie, énergie, etc.) qu'une unité de vêtement.

- ◆ Deux biens diffèrent dans la fonction de production si, pour un niveau de salaire relatif, le ratio capital-travail diffère.

Pour deux biens (X et Y) et deux facteurs K et L, la fonction de production se caractérise par l'ensemble des relations suivantes :

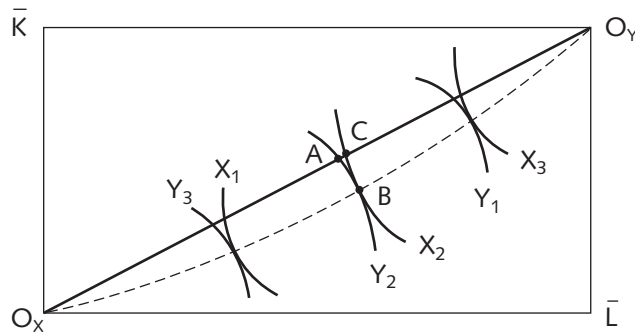
$$Q_X = F_X(K_X, L_X) \quad \bar{K} = K_X + K_Y$$

$$Q_Y = F_Y(K_Y, L_Y) \quad \bar{L} = L_X + L_Y$$

Sous l'hypothèse que le bien X est intensif en capital et que le bien Y l'est en travail, on aura :

$$\frac{K_X}{L_X} = k_X > \frac{K_Y}{L_Y} = k_Y$$

FIGURE 3.7 Boîte d'Edgeworth

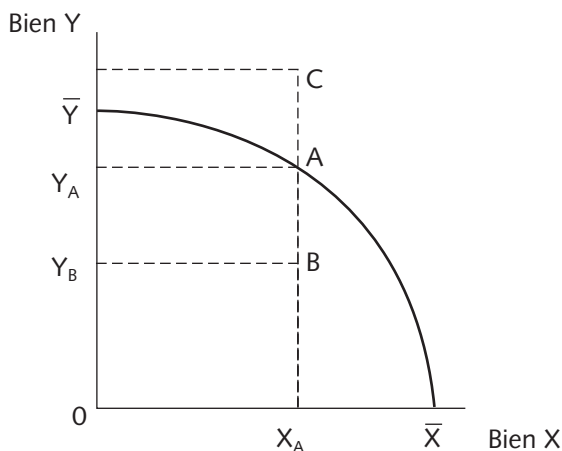


La « boîte d'Edgeworth » (figure 3.7) permet de dériver la courbe de possibilités de production.

La production du bien X est symbolisée par l'origine  $O_X$  et celle du bien Y par  $O_Y$ . Le travail et le capital doivent être répartis entre les deux industries. De part et d'autre des origines, il y a des isoquants propres à la production de chaque bien. Mais la décision de produire une quantité donnée d'un bien devient du coup une contrainte pour la production de l'autre bien. Supposons que la firme décide de se déplacer le long de l'isoquant  $Y_2$  (production de Y fixée). Il existe un isoquant pour la production du bien X qui est tangente à  $Y_2$  (soit  $X_2$ ). Le point A de la figure 3.7 est certes faisable, mais ne ressort pas optimal car, en se déplaçant vers la droite, la production de X augmente sans que celle de Y diminue. Cependant, passé le point de tangence B, la production du bien Y vient à diminuer. Le point C n'est pas faisable non plus puisqu'à ce niveau la production du bien Y est inférieure à celle désirée. En rejoignant les points de tangence des courbes d'indifférence de production des deux biens, on obtient une courbe, d'où cette définition :

- ◆ *La courbe de possibilités de production est le lieu géométrique de combinaisons de production de deux biens résultant d'une allocation efficace des facteurs ; elle est de pente négative.*

La figure 3.8 montre la courbe de possibilités de production (CPP). Tout point en deçà de cette courbe résulte en une production non efficace. Par exemple, à partir du point B, on peut augmenter la production de Y sans diminuer celle de X, donc B est inefficace. Le point C, situé au-delà de la courbe, est impossible à réaliser, faute de ressources. Signalons que le commerce international permet d'échapper aux contraintes

**FIGURE 3.8** Courbe de possibilités de production

posées par la courbe de possibilités de production, c'est-à-dire de parvenir à un point de consommation situé à droite de la courbe.

### 3.2.4 La théorie du consommateur et les courbes d'indifférence

La loi de la demande exposée dans la section précédente postule que la quantité demandée augmente lorsque le prix baisse. Cette relation s'appuyant sur des évidences repose également sur certains principes qui sont les suivants : 1) le principe de maximisation par les consommateurs de leur satisfaction ou utilité ; 2) celui de la contrainte de revenu et 3) celui de l'utilité marginale décroissante. La loi de la demande peut donc s'expliquer à partir de la loi de l'utilité marginale décroissante.

La théorie de l'utilité marginale fut développée vers la seconde moitié du XIX<sup>e</sup> siècle par des économistes de réputation mondiale tels William Stanley Jevons (1835-1882), Carl Menger (1840-1921), Leon Walras (1834-1910) et, un peu plus tard, Alfred Marshall (1842-1924), pour ne citer que ceux-là. Cette théorie constitue la base analytique des économistes modernes ; en voici brièvement les éléments essentiels.

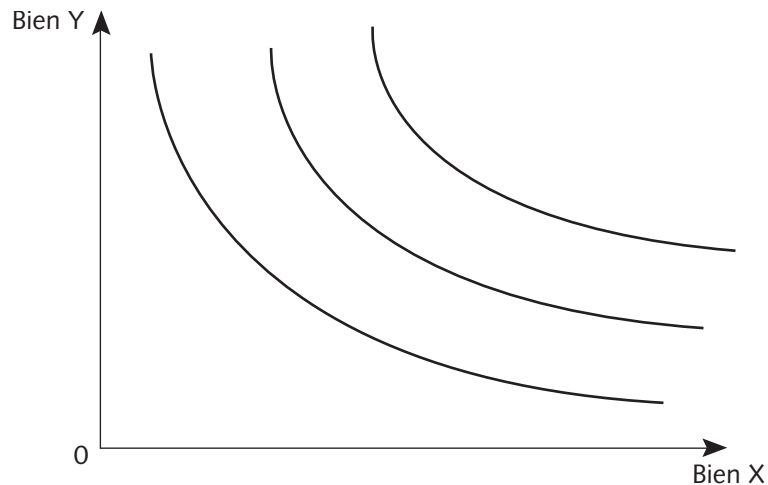
D'abord, l'objectif économique principal de tout individu est d'augmenter le plus possible sa satisfaction ou son utilité en consommant des biens et services en tenant compte de ses ressources limitées. Précisons

que les services contribuent à une forme spéciale d'utilité. Par exemple, l'éducation est un investissement en capital humain qui pourrait, avec le temps, engendrer plus de revenus et augmenter le pouvoir d'achat, ce qui rehausse la consommation future et relève l'utilité. L'utilité marginale est l'augmentation de l'utilité totale due à une consommation d'une unité supplémentaire d'un bien. La théorie de l'utilité postule, *ceteris paribus*, que l'utilité totale augmente au fur et à mesure que la quantité d'un bien consommé augmente mais que, passé un certain point, le taux de croissance de cette utilité totale diminue, d'où il s'ensuit la définition suivante :

- ◆ *La loi de l'utilité marginale décroissante postule qu'au fur et à mesure que des quantités d'un bien sont consommées, l'utilité marginale décroît.*

Pour faciliter la compréhension de la théorie du consommateur, on se limitera à deux biens (X et Y). Le consommateur a le choix d'acheter différentes quantités de ces deux biens à des niveaux déterminés de prix et ce, dans le but de maximiser son utilité. Mathématiquement, cette utilité s'exprime par :  $U = f(X, Y)$ , où U est l'utilité et X et Y les biens consommés. Si l'on maintient l'utilité à un niveau constant et qu'on varie les combinaisons de X et Y, on obtient la courbe d'indifférence présentée à la figure 3.9.

**FIGURE 3.9** Courbes d'indifférence de consommation



- ◆ *La courbe d'indifférence est le lieu géométrique des combinaisons différentes de deux biens qui confèrent un même niveau d'utilité.*

Les courbes d'indifférence ont les propriétés suivantes :

- 1) elles sont de pente négative ;
- 2) plus elles s'éloignent de l'origine, plus l'utilité est élevée ;
- 3) elles ne se coupent pas ;
- 4) elles sont convexes à l'origine.

La première de ces propriétés s'explique par l'hypothèse de non-satiété. De fait, avec une courbe d'indifférence de pente positive, il y aurait deux points différents dont l'un comporte plus de biens que l'autre et, cependant, ils donnent le même niveau d'utilité. Or, l'hypothèse de non-satiété implique une hausse d'utilité à la suite d'une augmentation de biens consommés. Conséquemment, la courbe d'indifférence est de pente négative. La deuxième hypothèse s'apprécie également par cette hypothèse de non-satiété. La troisième se démontre par preuve de contradiction. Enfin, la quatrième propriété s'explique essentiellement par le taux marginal de substitution des biens qui est décroissant le long de la courbe d'indifférence.

L'équilibre du consommateur se détermine en incorporant sa contrainte budgétaire, laquelle est représentée par l'équation suivante :

$$R = P_X \times X + P_Y \times Y,$$

où  $R$  = le revenu ou budget,

$P_X$  = le prix du bien  $X$ ,

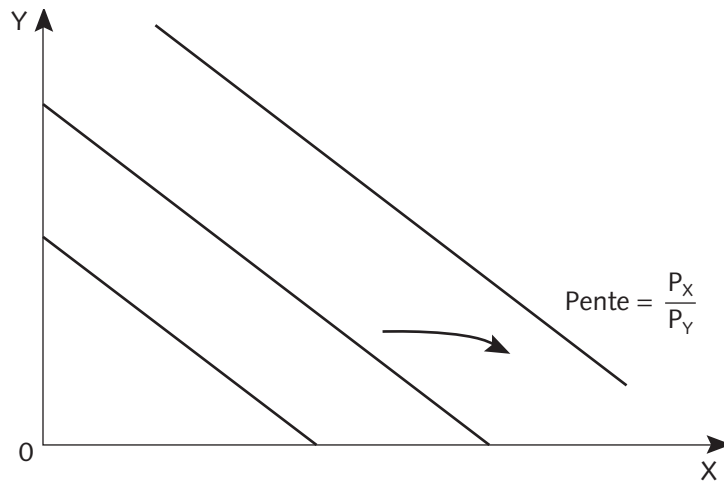
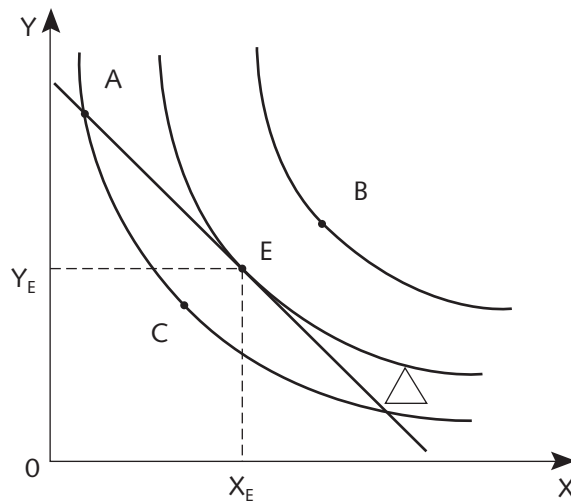
$P_Y$  = le prix du bien  $Y$ .

La représentation graphique de la contrainte budgétaire (figure 3.10) donne ceci :

La pente de la ligne budgétaire est égale au rapport des prix des biens ( $P_X/P_Y$ ). Il ne s'agit plus que de juxtaposer cette contrainte budgétaire et les courbes d'indifférence.

Étant donné une contrainte budgétaire ( $\emptyset$ ), le consommateur vise à maximiser son utilité, soit au point  $E$  de la figure 3.11. De fait, le point  $A$  est certes faisable puisqu'il se trouve sur la ligne budgétaire, mais il comporte une utilité moins élevée que celle du point de tangence  $E$ . Le point  $C$  est sous-optimal, tandis que  $B$  se situe au-delà de la contrainte budgétaire, c'est-à-dire hors de portée du pouvoir d'achat du consommateur. À ce point de tangence  $E$  de la ligne budgétaire et de la courbe



**FIGURE 3.10 Courbe de contrainte budgétaire**

**FIGURE 3.11 Équilibre du consommateur**


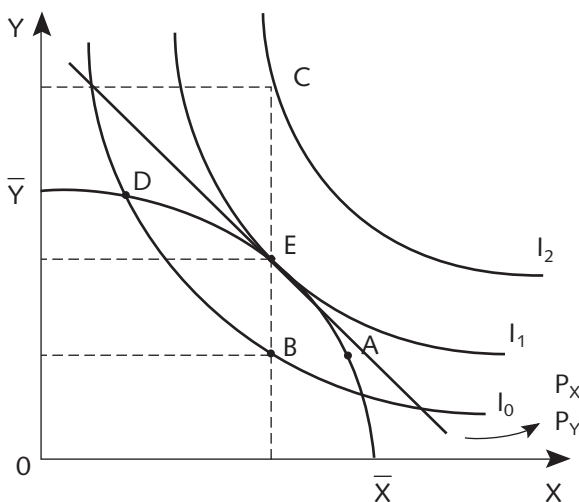
d'indifférence, il en résulte l'égalité suivante :  $P_X/P_Y = (\partial_Y/\partial_X)$ , c'est-à-dire que la pente de la droite budgétaire est égale à celle de la courbe d'indifférence ou du taux marginal de substitution.

### 3.2.5 L'équilibre autarcique et la courbe d'offre

Les sections précédentes nous ont permis de dériver la courbe de possibilité de production d'un producteur et la courbe d'utilité du consommateur. La société étant présumée avoir le même comportement que l'individu, on procède à une agrégation de l'utilité des consommateurs, ses membres, pour en obtenir la courbe d'indifférence.

En l'absence d'échange extérieur, les consommateurs font face à une courbe de possibilité de production fixée  $\overline{YX}$ , c'est-à-dire qu'ils doivent consommer ce qui est produit localement et, donc, se déplacer le long de cette courbe  $\overline{YX}$ . La figure 3.12 montre que l'utilité de la communauté est maximale au point de tangence E. Le point D est faisable mais se trouve à une utilité  $I_0$  inférieure à celle du point E. Le point C, ou toute autre combinaison sur la courbe d'utilité  $I_2$  qui ne coupe pas la courbe de possibilité de production, est impossible à atteindre en raison de l'insuffisance des ressources. Quant au point B, il correspond à une situation de sous-emploi des ressources. L'équilibre autarcique de la

**FIGURE 3.12** Équilibre autarcique



société est tel que la courbe d'indifférence sociale est tangente à la courbe de possibilité de production, ce qui implique les relations suivantes (au point E) :

$$\text{Pente de } I_1 = -\frac{\Delta Y}{\Delta X} = \frac{P_X}{P_Y}$$

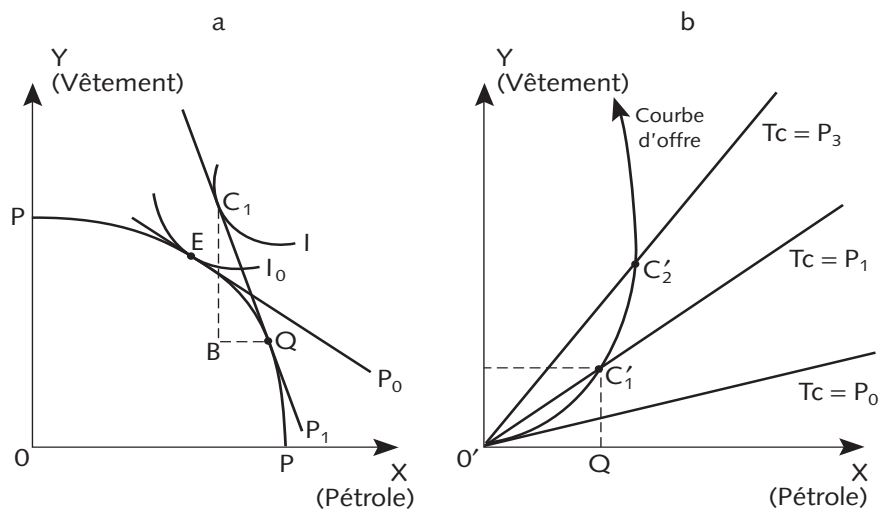
L'économie peut-elle demeurer au point D ? À ce point, le consommateur réticent à abandonner X pour plus de Y va vouloir obtenir plus de X, ce qui le rapprochera du point E. L'inverse de sa réaction se produit quand on se situe au point A de la figure. Conséquemment, le point E est celui de l'équilibre ou de l'optimum autarcique.

Avec l'échange extérieur, le rapport des prix  $P_X/P_Y$  est la variable clé qui importe. Si l'échange n'entraîne aucune variation de prix relatif, il n'y aurait pas lieu de s'attendre non plus à une modification du comportement des agents économiques. Par contre, si les prix relatifs se modifient sous le choc de l'échange, les producteurs autant que les consommateurs peuvent réviser leurs objectifs.

- ◆ La courbe d'offre indique les quantités d'un bien qu'un pays désire exporter (pétrole) et un autre bien que le pays désire importer (vêtement) à des niveaux différents des termes d'échange.

Les graphiques 3.13a et 3.13b illustrent la dérivation ainsi que la forme de la courbe d'offre dans le cas d'un pays domestique qui exporte

**FIGURE 3.13** Courbe d'offre

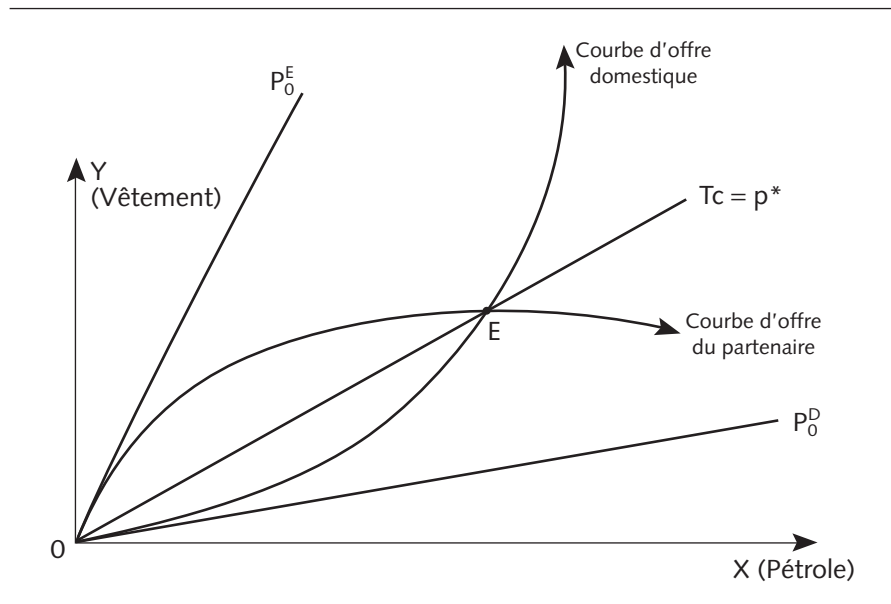


le bien X (pétrole) et importe le bien Y (vêtement). À l'équilibre autarcique (point E dans la figure 3.13a), le commerce extérieur du pays est nul, ce qui correspond au point 0 de la figure 3.13b et au prix relatif du pétrole par rapport au vêtement égal à  $P_0$ . Lorsque le terme d'échange devient  $P_1 > P_0$ , le pays se spécialise dans la production du pétrole, d'où l'équilibre tel que : production à Q, consommation à  $C_1$ , exportation équivalente ou segment BQ du pétrole, et importation égale à BC, de vêtement. À partir du point d'origine dans la figure 3.13b, on peut reprendre la quantité exportée BQ sur l'abscisse (soit 0 Q) et la quantité importée  $BC_1$  (soit  $QC_1$ ). Le quotient

$$\frac{BC_1}{BQ} = \frac{QC_1}{0 Q} = P_1 = \text{prix relatif}$$

est le terme d'échange (sous l'hypothèse de balance commerciale nulle). Avec un terme d'échange  $P_2$  plus élevé, i.e.  $P_2 > P_1 > P_0$ , le pays tend à se spécialiser davantage et à produire le maximum de pétrole. Il s'ensuit une plus grande quantité de pétrole à exporter ainsi que de vêtements à importer, d'où le point  $C_2$  dans la figure 3.13b. La courbe reliant les points 0,  $C_1$ ,  $C_2$  constitue la courbe d'offre. L'analyse symétrique prévaut pour la dérivation de la courbe d'offre du pays partenaire, lequel importe le pétrole et exporte le vêtement. Dans ce cas, la courbe d'offre est concave vers l'axe des importations situées sur l'abscisse (figure 3.14).

**FIGURE 3.14** Équilibre international



L'équilibre international correspond au point d'intersection des deux courbes d'offre (point E dans la figure 3.14). À ce point E, l'offre mondiale = demande mondiale sur chaque bien, c'est-à-dire que les producteurs vendent tout ce qu'ils produisent et les consommateurs achètent tout ce qu'ils désirent. Le terme d'échange ( $p^*$ ) se situe entre les deux prix autarciques ( $P_0^D$  et  $P_0^E$ ). À noter que les deux courbes d'offre sont respectivement tangentes aux prix relatifs autarciques à l'origine.

## Résumé

---

La science économique offre une méthode analytique fort utile pour l'étude du commerce international. D'abord, elle nous apprend que tout bien a un prix en raison de sa rareté dont les paramètres sont fonction de l'état de la demande pour ce bien ainsi que de son offre de production. Il en découle des critères d'allocation efficace des ressources et d'efficacité technique. Les fluctuations des prix permettent ainsi d'assurer l'équilibre sur le marché des biens et des facteurs dans un contexte, bien sûr, d'économie de marché et de concurrence parfaite.

Dans le cas de deux économies séparées géographiquement, il faut également se référer à la variable de prix pour savoir si oui ou non il peut y avoir commerce entre ces deux entités. En d'autres termes, les biens et services se transigent d'un pays à l'autre pourvu qu'ils présentent une structure de prix différente dans chacun des pays. On parle alors de prix autarcique, c'est-à-dire de prix prévalant dans un pays avant que celui-ci ne s'engage dans le commerce international. C'est à partir de ce prix que sont déterminées les quantités de production et de consommation par le critère d'intersection tangentielle de la courbe des possibilités de production et des courbes d'utilité des consommateurs. Toute économie est donc caractérisée par un équilibre autarcique (prix relatif, quantité de production de chaque bien, niveau d'utilité sociale) qu'il s'agit ensuite de comparer avec l'équilibre du libre-échange.

Dans cette démarche analytique, l'ouverture à l'échange extérieur provient de l'écart entre les prix autarciques et vient modifier ces prix, ce qui déclenche une série de comportements aussi bien chez les producteurs que chez les consommateurs. La production de certains biens va augmenter au détriment de certains autres, pendant que les consommateurs vont procéder à un rééquilibrage de leur panier compte tenu des possibilités d'importation et d'exportation. Tous les éléments sont ainsi réunis pour une juste appréciation des effets du libre-échange. Rappelons que les consommateurs visent avant tout à maximiser leur fonction d'utilité qui résulte d'un panier de biens sous contraintes de revenu autant à l'état autarcique que sous le libre-échange. Il en est de même de la maximisation des profits que recherchent les producteurs avant ou après l'échange.

## Exercices de révision

---

1. Justifiez qu'un des trois « E » d'objectif de gestion macroéconomique dérive directement du problème de rareté des facteurs de production.
2. Lequel des termes suivants est contracyclique : a) inflation, b) emploi, c) taux d'intérêt ?
3. Expliquez pourquoi la flexibilité des prix et des salaires est propice à un ajustement des déséquilibres sur le marché des biens et des facteurs.
4. Voici deux explications de la stagnation économique des années 1980 (hausse du chômage et de l'inflation) :
  - a) Une chute de la demande consécutive à une hausse des taux d'intérêt et à une perte du pouvoir d'achat des consommateurs.
  - b) Une baisse de l'investissement productif engendrée par un faible niveau de confiance des gens d'affaires en leurs prévisions de rentabilité.
 Quelle affirmation vous semble la plus plausible ?
5. Expliquez la différence entre « niveau élevé de prix » et « inflation ».
6. Expliquez le sens et les implications d'une allocation efficace des ressources.
7. Supposons que le gouvernement impose un prix plancher pour l'essence et que ce prix soit fixé en dessous du prix d'équilibre. Évaluez l'effet de cette politique sur les consommateurs et les détaillants d'essence. La pression exercée par certains de ces derniers conduit à l'abolition de cette politique de prix plancher. Pensez-vous que la demande des consommateurs va augmenter ?
8. Si  $\frac{U_{mx}}{U_{my}} < \frac{P_x}{P_y}$ , alors un individu peut augmenter ou diminuer la consommation de  $x$  au détriment de  $y$ . Expliquez.  
( $U_{mx}$  = utilité marginale de consommation du bien X) ; ( $U_{my}$  = utilité marginale de consommation du bien Y).
9. Soit 2 biens ( $x, y$ ) et deux individus A et B. Le taux marginal de substitution entre  $x$  et  $y$  est de  $2x$  pour  $1y$  chez l'individu A et de  $3x$  pour  $2y$  chez l'individu B. Évaluez dans quelle direction l'échange pourrait avoir lieu et sous quel rapport.

10. Une industrie manufacturière de vêtements utilisant deux facteurs de production [travail (L) et capital (K)] vous fournit les informations suivantes :

$$w = 5 \$, r = 20 \$$$

$$\text{Produit marginal du travail} = 10 \$$$

$$w = \text{taux de salaire}, r = \text{prix unitaire du capital}$$

$$\text{Produit marginal du capital} = 60 \$.$$

- a) Pouvez-vous conclure que la firme opère de façon efficace ?  
 b) Devrait-elle diminuer la quantité de travail par rapport au capital pour produire la quantité de vêtements requise ?

11. Une maison d'édition peut imprimer un livre selon trois méthodes différentes en combinant le travail et le capital. Le coût de la main-d'œuvre est de 4 \$ l'unité et celui du capital, de 8 \$.

	A	B	C
Travail	4	7	3
Capital	8	6	10

- a) Laquelle des trois méthodes devrait-elle utiliser ?  
 b) Si le prix du capital diminue à 4 \$ et celui du travail monte à 5 \$, quelle méthode doit-on retenir ?  
 c) Que pouvez-vous conclure au sujet des critères de substitution du capital au travail ?

12. Initialement, Jean dispose de 10 unités d'oranges et de 8 unités de pommes ; Simon dispose de 16 oranges et de 6 pommes. Pour Jean, l'utilité marginale d'une orange est de 10 et celle d'une pomme est de 5 ; pour Simon, l'utilité marginale de l'orange et celle de la pomme sont respectivement de 16 et de 4. Démontrez que l'échange leur serait profitable à tous deux en précisant le sens du terme « profitable » suivant un point de vue économique.

13. Justifiez l'hypothèse selon laquelle les facteurs (capital et travail) de production sont rémunérés selon la valeur de leur produit marginal.

14. Le concept d'un « juste prix » ou d'un « juste salaire » est souvent évoqué dans des débats publics. Que signifient ces termes et sont-ils compatibles avec un système de marché libre ?



15. Illustrez une courbe de demande et d'offre au travail domestique et identifiez les paramètres pouvant influencer ces courbes. Comment expliquer que le travail domestique soit aussi faiblement rémunéré ? Le gouvernement devrait-il légiférer sur le salaire domestique ?
16. Vous êtes propriétaire d'une station d'essence située en face d'une autre station-service. Vous vendez les mêmes produits (essence, articles divers, etc.) que votre concurrent d'en face et aux mêmes prix. Vous engagez du personnel au même taux de salaire que votre concurrent. Dans ces conditions, comment pouvez-vous dégager un profit, non pas ponctuel, mais de façon régulière, sachant que votre concurrent n'en réalise pas du tout ? (Vous pouvez avoir recours au concept de valeur de produit marginal d'un facteur.)
17. Le concept des frontières de possibilités de production joue un rôle important dans les modèles du commerce international : ces frontières prennent différentes formes et se déplacent. Définissez le concept et expliquez les raisons des formes différentes et des déplacements.
18. Jusqu'à quel point jugez-vous utile une certaine différenciation de produits comme, par exemple, les modèles de voitures, les détergents, les manteaux d'hiver, les styles de chaussures (hauts talons). Le gouvernement devrait-il encourager la production de certains biens et services et la limiter pour d'autres ? (Veillez à bien définir le terme « utilité ».)

## Références bibliographiques

---

- BLOMQUIST, Ake, Joel FRIED, Ron WONNACOTT et Paul WONNACOTT (1994), *Introduction to Microeconomics*, 4<sup>e</sup> édition canadienne, Toronto, McGraw-Hill Ryerson Ltd.
- GAUTHIER, Gilles et François LEROUX (1988), *Microéconomie : Théorie et applications*, 2<sup>e</sup> édition, Montréal, Gaëtan Morin.
- LEROUX, François (1992), *Introduction à l'économie de l'entreprise*, 3<sup>e</sup> édition, Montréal, Gaëtan Morin.
- PARKIN, Michael, Robin BADE et Patrick GONZÁLEZ (2003). *Introduction à la microéconomie moderne*, 3<sup>e</sup> édition, Montréal, Éditions du nouveau pédagogique.



## Chapitre 4

---

# LES MODÈLES D'EXPLICATION DU FLUX DES ÉCHANGES INTERNATIONAUX ET DE LEURS EFFETS

### 4.1 Le principe des avantages comparatifs

---

La nécessité de fournir une preuve rigoureuse et systématique des bienfaits du libre-échange a mené les classiques et les néoclassiques à développer la doctrine des coûts comparatifs. D'ailleurs, les classiques, au nombre desquels figurent Adam Smith, Jean-Baptiste Say (1769-1832), David Ricardo et Thomas Malthus, sont aujourd'hui considérés comme les fondateurs de la science économique moderne. Les néoclassiques remontent à la deuxième moitié des années 1800 et comptent parmi eux des économistes réputés comme Leon Walras (1834-1930), Alfred Marshall (1842-1924), Wilfredo Pareto (1848-1910), Irving Fisher (1867-1947), Knut Wicksell (1851-1926), Francis Edgeworth (1845-1926), William Stanley Jevons (1835-1882) et Carl Menger (1840-1921). Leur contribution principale est d'avoir introduit les mathématiques dans l'analyse économique et développé la théorie de l'utilité marginale et du concept d'équilibre, en plus d'avoir ouvert la voie à la théorie de la concurrence monopolistique et de l'organisation industrielle. Précisons que tant les classiques que les néoclassiques ont défendu le principe d'économie de marché et le laisser-faire en matière

de commerce ; ils considéreraient que tout déséquilibre sur le marché des biens et des facteurs se corrigerait par un ajustement des prix.

#### 4.1.1 L'avantage absolu

Admettons que le monde soit constitué de seulement deux pays, le Canada et l'Europe, vivant en autarcie, c'est-à-dire sans aucune relation commerciale et produisant deux biens, le pétrole et le vêtement. Supposons que ces deux pays n'utilisent qu'un seul facteur de production, la main-d'œuvre, et qu'il y a un rendement constant d'échelle. Représentons la fonction de production ainsi :

	Pétrole	Vêtement
Canada	2	6
Europe	4	2

Pour produire une unité de pétrole (soit un baril), cela demande deux employés au Canada contre quatre en Europe. De même, pour produire une unité de production vestimentaire (une chemise), le Canada met au travail six employés contre deux en Europe. Dans ces circonstances, le Canada possède un avantage absolu dans la production du pétrole tandis que l'Europe détient le même avantage pour le vêtement. On pourrait traduire cet exemple numérique en disant que la production d'un baril de pétrole requiert moins de main-d'œuvre au Canada qu'en Europe ; la productivité dans l'industrie pétrolière est donc plus élevée au Canada, d'où son avantage absolu. Les deux pays gagneraient-ils à faire des échanges et à quelles conditions ?

Il est évident qu'advenant un échange, le Canada exporterait son pétrole en Europe et en importerait des vêtements. De fait, en excluant les coûts de transport, il serait profitable à une entreprise canadienne d'échanger trois barils de pétrole sur le marché européen contre six chemises et de les ramener au pays. Comme ces trois barils de pétrole échangés localement ne lui auraient rapporté qu'une chemise, l'entreprise dégage de cet échange un profit de cinq chemises. Les transactions de cette nature vont persister jusqu'à ce que les prix des deux biens s'égalisent dans les deux pays. Le Canada aura tendance à se spécialiser dans la production pétrolière et l'Europe dans la production vestimentaire : c'est cela qui constitue le modèle classique d'avantage absolu. La démonstration rigoureuse de l'effet bénéfique de cet échange fait appel à la courbe de possibilité de production et à la courbe d'indifférence

sociale. Dans chacun des deux pays, la main-d'œuvre, comme ressource, est en quantité limitée, d'où la contrainte des fonctions de production suivante :

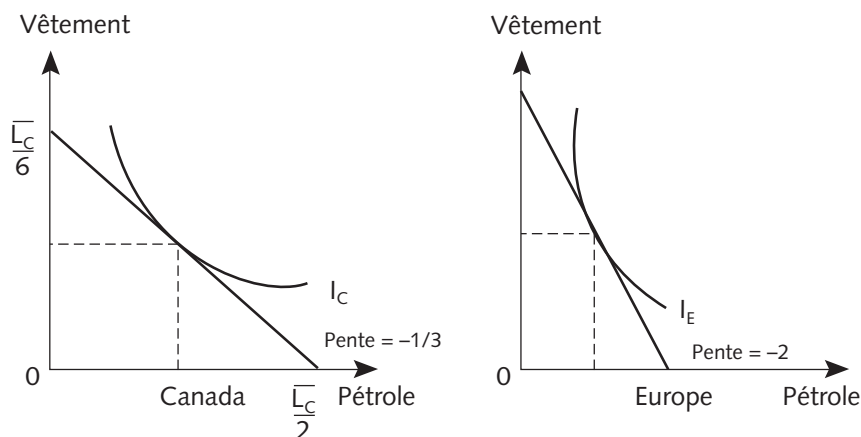
$$\bar{L}_C = 2P_C + 6V_C$$

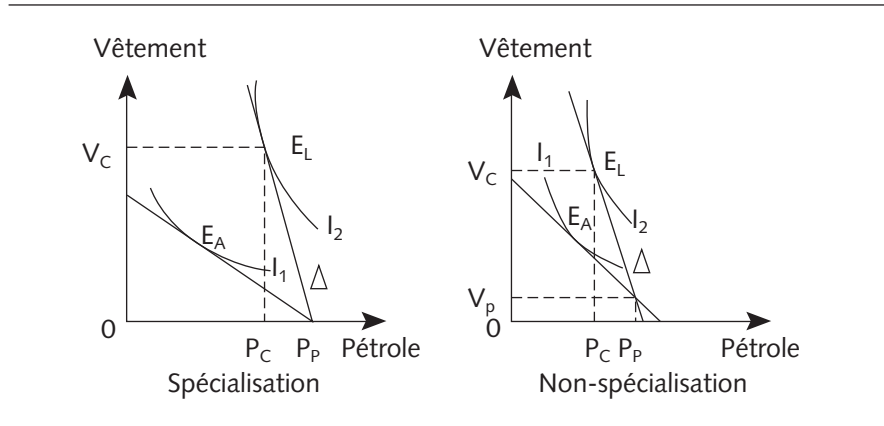
$$\bar{L}_E = 4P_E + 2V_E$$

où  $\bar{L}$  = la quantité totale de main-d'œuvre disponible,  
 $P$  = la production de pétrole (nombre de barils),  
 $V$  = la production de vêtements (nombre de chemises),  
 $C, E$  = les indices désignant Canada et Europe respectivement.

Comme il a été indiqué dans le chapitre trois, l'équilibre autarcique (figure 4.1) de production et de consommation se réalise au Canada de telle manière que le rapport du prix du pétrole sur le prix du vêtement équivaut à 1/3 comparativement à un prix relatif de 2 au point d'équilibre en Europe. C'est la différence entre ces deux prix relatifs qui incite à l'échange. Il s'agit donc de tenter de connaître le prix qui prévaudra sous l'échange. Plusieurs scénarios peuvent être envisagés dont les suivants : 1) un des deux pays impose son prix relatif ; 2) le prix du libre-échange

FIGURE 4.1 Équilibre autarcique



**FIGURE 4.2 Équilibre du libre-échange**


est déterminé selon le modèle de marché oligopolistique. Supposons que l'Europe, par sa taille de marché de consommateurs relativement grande, impose son terme d'échange  $(P_P/P_V)_E = 2$ . Le Canada peut alors choisir de se spécialiser ou non dans la production du pétrole, mais ne peut échanger qu'en se conformant au terme d'échange de l'Europe.

Dans la figure 4.2, la droite  $\emptyset$  de pente égale à 2 (le prix relatif de l'Europe) est plus abrupte que le prix relatif du Canada. On voit bien, dans les deux figures, que l'équilibre du libre-échange ( $E_L$  sur  $I_2$ ) est plus élevé que l'équilibre autarcique ( $E_A$  sur  $I_1$ ). Sous l'hypothèse de spécialisation, le Canada exporte la quantité  $(P_P - P_C)$  de pétrole pour payer les importations de  $V_C$  de vêtements. Sans la spécialisation, le Canada exporte la quantité  $(P_P - P_C)$  de pétrole contre les importations  $(V_C - V_P)$  de vêtements. Nous chercherons bientôt à savoir si l'Europe gagne dans cet échange où elle impose son prix relatif.

#### 4.1.2 L'avantage comparatif

Le modèle d'avantage comparatif a été développé par David Ricardo, mathématicien, chimiste, minéralogiste et parlementaire britannique. Se basant sur deux pays, l'Angleterre et le Portugal, et sur deux biens, le drap et le vin, il a démontré les bienfaits de l'échange même si un des deux pays, en l'occurrence l'Angleterre, ne présentait aucun avantage absolu de coût de production des deux biens. Rapportons un de ses propos :

Quoique le Portugal pût fabriquer le drap en employant 90 hommes, il l'importerait d'un pays où cette production requiert le travail de

100 hommes, parce qu'il serait plus avantageux pour lui d'employer son capital à produire du vin contre lequel il obtiendrait davantage de drap anglais, que de fabriquer du drap en détournant une part de son capital de la culture des vignes pour le replacer dans la manufacture du drap. (Ricardo, 1817)

En d'autres termes, l'enjeu ne réside pas tant dans les coûts absolus de production que dans les coûts relatifs ou les coûts d'opportunité. En tenant compte de cette contribution de Ricardo, modifions légèrement l'exemple caractéristique de production de pétrole et du vêtement au Canada et en Europe.

	Pétrole	Vêtement
Canada	6	12
Europe	4	2

Dans ce cas, on voit bien que l'Europe a un avantage absolu dans la production des deux biens alors que dans l'exemple précédent, elle ne détenait un avantage absolu que dans la production vestimentaire. Le Canada a-t-il alors un intérêt quelconque à échanger avec l'Europe, et à quelles conditions ? En Europe, un baril de pétrole s'échange contre deux unités de vêtement, d'où un ratio d'échange de 1 sur 2. Au Canada, un baril de pétrole s'échange pour une demi-unité de vêtement. Donc, au Canada, pour produire un baril de pétrole, il faut sacrifier la moitié d'une unité de vêtement, ce qui rend le pétrole moins cher si on le compare au coût d'opportunité plus élevé en Europe. Ainsi, l'Europe a un avantage absolu dans la production des deux biens mais seulement un avantage comparatif dans la production vestimentaire. De son côté, le Canada, quoique n'ayant aucun avantage absolu, détient tout de même un avantage comparatif dans la production pétrolière.

Une entreprise canadienne peut alors tirer profit de l'exportation du pétrole et de l'importation du vêtement. Elle peut échanger en Europe un baril de pétrole contre deux vêtements et réaliser un profit de 1,5 vêtement par rapport au commerce domestique. Parallèlement, un exportateur européen de vêtements gagne à échanger une unité de vêtement contre deux barils de pétrole au Canada, lesquels une fois transportés en Europe vont équivaloir à quatre unités de vêtement, d'où un profit de trois unités de vêtements. L'orientation du commerce entre les deux parties se devine clairement : le Canada exporte le pétrole et importe le vêtement, l'Europe faisant l'inverse. Le Canada détenant un avantage comparatif dans le pétrole, le prix relatif de ce produit y serait plus bas qu'en Europe. De ce fait, la démonstration à l'aide de la courbe de



possibilité de production et de la courbe d'indifférence est identique à celle du cas d'avantage absolu exposé ci-dessus.

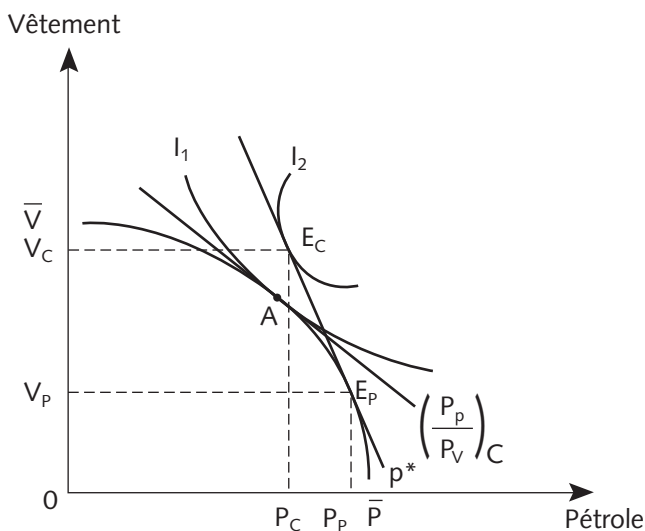
Dans ces deux exemples d'avantage absolu et d'avantage comparatif, on suppose l'existence d'un seul facteur de production et d'un rendement constant d'échelle. Le coût du facteur (main-d'œuvre) est présumé égal au prix du bien qui équivaut au multiple du taux de salaire et de la quantité de travail par unité de bien. On peut donc représenter le principe des avantages comparatifs et absolus non pas en termes de coefficients de facteur requis par unité de production, mais en termes de coût par unité de production, et cela, sans altérer les conclusions de l'analyse. On peut également lever l'hypothèse de rendement d'échelle constant pour aboutir au modèle décrit ci-dessous.

En présence de coûts d'opportunité croissants, le prix relatif de deux biens varie le long de la courbe de possibilité de production. De fait, ce prix relatif est égal à la pente de tangence à la courbe de possibilité de production et à la courbe d'indifférence sociale (condition d'équilibre), c'est-à-dire égal à la valeur du taux marginal de substitution de consommation, laquelle est décroissante. Il est généralement admis que la forme incurvée de la courbe de possibilité de production représente le mieux les caractéristiques de production d'un pays.

Dans la figure 4.3, le Canada est à l'équilibre autarcique au point A où la consommation et la production sont identiques et où le rapport de prix relatif est donné par  $(P_P / P_V)$ , tangente à la courbe de possibilité de production  $\bar{V}\bar{P}$ . Admettons qu'en Europe le prix du pétrole par rapport au prix du vêtement  $p^*$  est beaucoup plus élevé qu'au Canada et que ce soit ce prix  $p^*$  qui prévale dans l'échange. Le Canada aura tendance à se spécialiser dans la production du pétrole, donc à se déplacer du point A vers le point extrême  $\bar{P}$  de la courbe  $\bar{V}\bar{P}$ . Soit le point  $E_P$ , la position nouvelle de production, le Canada aura à échanger le long des termes d'échange  $p^*$ . Plus précisément, le Canada choisira de consommer au point  $E_C$  là où sa courbe d'indifférence sociale est tangente à  $p^*$ . Ainsi, le point d'équilibre de consommation  $E_C$  ne concorde pas avec le point d'équilibre de production sous l'effet de l'échange. La figure 4.3 montre clairement que l'utilité  $I_2$  est plus élevée que l'utilité  $I_1$ , d'où l'effet bénéfique du libre-échange. Le pays consomme la quantité  $V_C$  de vêtement et  $P_C$  de pétrole ; il produit à  $E_P$  avec  $V_P$  de vêtement et  $P_P$  de pétrole. La balance commerciale évaluée au prix du libre-échange  $p^*$  est nulle, c'est-à-dire que le pays exporte le pétrole pour payer les importations de vêtement, d'où l'identité suivante :

$$p_P^* \times (P_P - P_C) - p_V^* \times (V_C - V_P) = 0$$

$$p_P^* \times P_P + p_V^* \times V_P = p_V^* \times V_C + p_P^* \times P_C$$

**FIGURE 4.3 Coûts d'opportunité croissants**

En clair, une balance commerciale nulle implique que la valeur de la production domestique est égale à la valeur de la consommation. Conséquemment, un déficit dans la balance commerciale peut être interprété comme le reflet d'une consommation domestique excédentaire par rapport à la production, d'où la nature perverse attribuée au déficit.

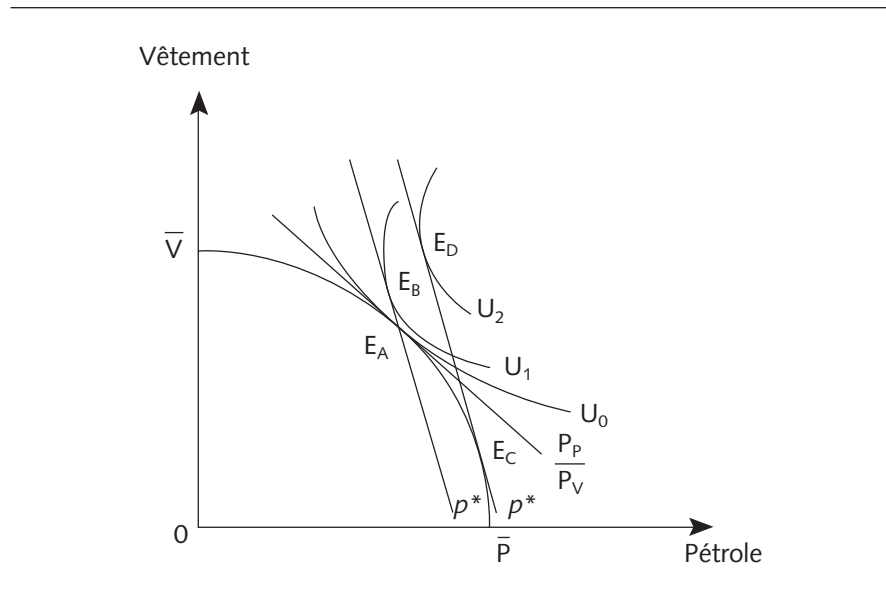
Il est important de signaler que le commerce entre les deux pays résulte de l'écart entre les prix relatifs autarciques. La direction de l'échange est donc déterminée en comparant ces prix relatifs. Plus précisément, si le prix d'un bien Y, par rapport au bien X, est relativement plus élevé au pays qu'à l'étranger, le pays devra importer ce bien Y et exporter le bien X. L'effet bénéfique de ce commerce, tel que schématisé par la figure 4.3, a une double explication. La première est directement reliée aux attributs mêmes de l'échange. En effet, les individus, tout comme les pays, ont en leur possession des biens et services en quantités différentes qu'ils peuvent réallouer pour atteindre un niveau d'utilité supérieur. Il s'agit ici d'une des applications de la théorie du consommateur basée sur la maximisation des fonctions d'utilité sous contrainte de revenu. Par exemple, un individu A dispose de quatre barils de pétrole et de cinq chemises, ce qui lui confère un niveau d'utilité d'une valeur numérique de trois. Un autre individu B a pour consommation deux barils de pétrole et huit chemises, pour un niveau d'utilité de valeur quatre. L'individu A serait prêt à diminuer sa consommation

de pétrole et à augmenter celle de chemises de façon à relever son niveau d'utilité. Ainsi, un panier de trois barils de pétrole et de sept chemises permettra à cet individu A de passer du niveau d'utilité trois à quatre. Parallèlement, l'individu B pourra se satisfaire davantage avec un panier de trois barils de pétrole et de six chemises. Par cet échange de pétrole contre des vêtements, les deux individus ont augmenté leur niveau d'utilité sans que la production des deux biens soit affectée.

La deuxième raison de l'effet bénéfique du commerce entre pays trouve ses racines dans la spécialisation. Les pays n'ont pas la même quantité de facteurs de production, ni la même efficacité technique. Autant la division du travail entre des individus à l'intérieur d'un même pays est socialement bénéfique, comme l'a expliqué Adam Smith, autant le même principe entre les pays permet d'augmenter la production mondiale. Dans notre exemple du principe d'avantage comparatif de la production du pétrole et du vêtement au Canada et en Europe, il est facile de comprendre que la quantité totale de ces deux biens atteint son maximum sous la spécialisation. La prochaine figure illustre le gain dû à la spécialisation.

La figure 4.4 illustre qu'à l'état autarcique, le pays produit et consomme au point  $E_A$  avec un niveau d'utilité  $U_0$ . Avec l'échange, le pays exporte le pétrole et importe le vêtement selon le terme d'échange  $p^*$ . Si le pays ne modifie pas sa production, il peut néanmoins rééquilibrer

**FIGURE 4.4** Impact du bien-être de la spécialisation



son panier de consommation et augmenter son niveau d'utilité, c'est-à-dire consommer à  $E_B$  avec un niveau d'utilité  $U_1$  supérieur à  $U_0$ . C'est justement l'effet d'échange expliqué plus haut. La figure illustre assez bien qu'en déplaçant la production du point  $E_A$  vers le point extrême  $\bar{P}$  le long de  $\bar{VP}$  et en échangeant selon le terme d'échange  $p^*$ , le pays augmente son bien-être. Ainsi, pour un point de production  $E_C$  où  $p^*$  est tangente à CPP, la consommation peut se situer à  $E_D$  avec une utilité  $U_2 > U_1 > U_0$ . Donc, la tendance à la spécialisation confère un niveau d'utilité plus élevé. Évidemment, si le bien-être global de la société augmente avec l'échange, il n'est pas pour autant garanti que chaque citoyen va s'en tirer à meilleur compte, comme on le verra plus loin.

### 4.1.3 Les termes d'échange

Le terme d'échange représente le taux auquel deux biens sont échangés l'un contre l'autre sur le marché international. Dans une économie à deux biens (pétrole et vêtement), ce terme d'échange est égal au rapport du prix des deux biens ( $P_P/P_V$ ), ou simplement au rapport du prix du bien exporté sur celui du bien importé. En présence de plusieurs biens, le terme d'échange pour un pays se définit comme suit :

$$\text{Terme d'échange} = \frac{\text{indice de prix de biens exportés}}{\text{indice de prix de biens importés}} \quad 100$$

L'indice de prix de biens exportés ou importés se calcule selon la même procédure que l'indice des prix à la consommation avec une année de référence de base 100. Si pour l'année de base 1980 = 100, un pays voit le prix de ses exportations augmenter de 10% un an plus tard (1981, indice 110) et ses importations augmenter de 2% (indice 102), alors son terme d'échange de 100 en 1980 passe à 107,8 en 1981 [(110/102) 100].

La CNUCED, organisme des Nations Unies, fournit régulièrement des estimations sur les termes de l'échange par groupe de pays ou par régions géographiques sur une assez longue période. Une lecture attentive de ces estimés montre trois périodes distinctes dans l'évolution des termes d'échange : celle de 1960 à 1981, celle de 1981 à 1995 et après 1995. Au cours de la première période (données non reportées), les pays industrialisés voient leur terme d'échange se détériorer relativement contre une appréciation de celui des PVD. On peut y voir l'effet des deux premiers chocs pétroliers qui ont rendu les produits d'importation relativement coûteux pour les pays industrialisés. Durant la deuxième période (de 1981 à 1995), on observe une légère appréciation des termes d'échange pour les pays industrialisés, qui devient marquée, dès 1986 et pour se stabiliser par la

suite. La situation inverse prévaut pour les PVD, à savoir une détérioration des termes d'échange dès 1981, en partie attribuable à la crise d'endettement extérieur qui donne lieu à une politique d'ajustement structurel axée notamment sur une dévaluation ou une dépréciation des devises nationales. Enfin, dès le milieu des années 1990 (voir le tableau 4.1), on observe surtout une dépréciation des termes de l'échange des principaux pays exportateurs de pétrole (en raison notamment de la chute relative du prix de ces produits sur les marchés).

La caractéristique des produits et la structure des économies méritent aussi d'être prises en compte dans toute tentative d'explication de l'évolution des termes d'échange. Une amélioration des termes d'échange peut être due soit à une hausse du prix des produits exportés, soit à une baisse du prix des produits importés, ou simplement à une variation du prix des biens exportés (dans un sens comme dans l'autre) plus favorable que celle des prix des biens importés. À titre d'exemple, si l'indice de prix de biens exportés passe de 100 en 1980 à 98 en 1981 (chute de prix de 2 %) et que celui des biens importés chute de 100 à 95 pendant la même période, alors le terme d'échange pour l'année 1981 s'évalue à  $103,1 [(98/95) \cdot 100]$ , d'où une amélioration.

**TABLEAU 4.1** Indice des termes de l'échange selon les zones géographiques  
(base 2000 = 100)

Régions et groupements économiques	1980	1990	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2001	2002
<b>Monde</b>	105	102	104	104	104	103	104	103	100	101
<b>Économies développées</b>	97	103	105	105	104	103	105	105	101	105
<b>Économies en développement</b>	117	100	102	102	102	103	100	99	99	100
<b>Par régions</b>										
Amérique	140	88	97	99	98	101	96	95	98	98
Afrique	134	100	93	95	95	93	89	89	98	101
Asie	101	104	104	104	103	104	103	101	99	100
Asie occidentale	96	86	69	68	75	77	70	82	90	94
<b>Par principales catégories</b>										
Principaux exportateurs de pétrole	168	87	66	68	79	77	60	65	91	96
Principaux exportateurs d'articles manufacturés	109	104	107	106	105	106	105	104	100	100
Autres économiques	133	102	104	105	104	105	102	100	99	99
<b>Par catégories de revenus (PIB par habitant en 2000)</b>										
Pays à revenu élevé	130	105	102	102	100	101	98	99	99	101
Pays à revenu intermédiaire	119	98	106	107	107	108	104	102	97	97
Pays à revenu faible	109	94	97	98	100	102	101	97	100	101

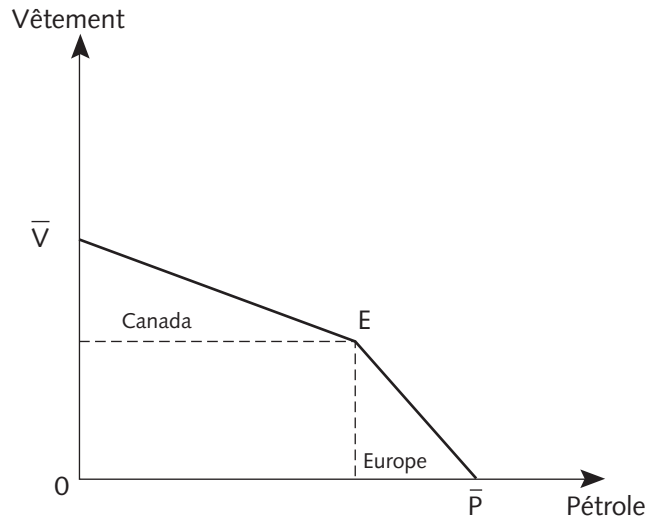
Source : CNUCED (2004), *Manuel de statistiques de la CNUCED*, tableau 2.1 E ; p. 42, Nations Unies, New York et Genève.

Un terme d'échange supérieur à 100 signifie que le pays a besoin d'une moins grande quantité de ses produits exportés pour payer ses importations. L'inverse de cet énoncé s'observe lorsque le terme d'échange est inférieur à 100. Conséquemment, une amélioration des termes d'échange, c'est-à-dire une tendance à la hausse de cet indice, est généralement perçue comme favorable au bien-être d'un pays, ne serait-ce qu'au niveau de la balance commerciale. En revanche, une détérioration des termes d'échange (tendance à la baisse de l'indice) entraîne des effets contraires, soit une baisse du bien-être. Des pays en développement, comme l'indique le tableau 4.1, se plaignent particulièrement de la détérioration des termes de leurs échanges. Toutefois, il convient ici de pousser plus loin l'analyse des effets de variation des termes d'échange. Prenons une économie dont la production principale d'exportation est le café. À la suite d'une sécheresse, la production de café de ce pays peut sensiblement baisser et entraîner une hausse du prix du café sur le marché mondial et, donc, une amélioration de son terme d'échange sous l'hypothèse, bien entendu, de *cæteris paribus*. Cependant, cette amélioration des termes d'échange ne bénéficie pas réellement au pays puisque la quantité exportée serait également affectée à la baisse, ce qui aurait pour conséquence d'amener un ralentissement de la valeur globale des exportations. En d'autres mots, il faut examiner les raisons de la hausse de l'indice des prix avant de tirer des conclusions définitives sur son impact sur le bien-être. En outre, il faut tenir compte des élasticités-prix de demande d'importation et des effets du taux de change à court et à moyen terme.

#### 4.1.4 Le cas de deux g rands pays

Le terme d'échange qui prévaut dans le commerce reflète à certains égards le rapport de force entre les agents économiques ou les pays concernés. Dans le modèle de deux biens et de deux pays (Canada et Europe), nous avons précédemment examiné le cas où le terme d'échange est celui du grand pays, en l'occurrence l'Europe. Toutefois, on peut fort bien envisager le scénario où un pays (le Canada) a une influence perceptible sur le prix, advenant l'échange avec le reste du monde (l'Europe). Si tel est le cas, on considère que les deux pays sont grands.

L'analyse de Williamson (1983, p. 27-30) du gain d'échange entre deux grands pays nous paraît assez illustrative pour être rapportée ici. En maintenant les hypothèses que le Canada détient un avantage comparatif dans le pétrole et qu'il en va de même pour l'Europe dans le vêtement, on peut représenter la courbe de possibilité de production (CPP) mondiale (production des deux pays) par la figure 4.5.

**FIGURE 4.5 Courbe de possibilité de production mondiale : deux cas**


La pente de la CPP du Canada est plus aplatie que celle de l'Europe, ainsi :

$$\frac{P_P}{P_V_C} < \frac{P_P}{P_V_E}$$

La courbe  $\bar{V}E\bar{P}$  est la frontière de possibilité de production mondiale. Le point  $\bar{V}$  correspond à la valeur maximale de vêtement lorsque les deux pays consacrent toutes leurs ressources dans la production de ce bien. Il en est de même du point  $\bar{P}$  de valeur maximale de production du pétrole par les deux pays. Le point E correspond au point de spécialisation complète, c'est-à-dire là où le Canada ne produit que du pétrole et l'Europe que du vêtement. Il est à noter qu'au point E la production de vêtement est inférieure à celle du point  $\bar{V}$  puisqu'à ce point les deux pays ne produisent que du vêtement. La courbe  $\bar{V}E$  est celle où l'Europe se spécialise dans le vêtement.

En effet, supposons que l'on part du point extrême  $\bar{V}$  de la figure 4.5, et que l'on désire produire davantage de pétrole. Comme le Canada détient un avantage comparatif dans le pétrole, c'est à lui de produire ce bien ; ce faisant, l'Europe sera obligée de produire uniquement du vêtement tandis que le Canada devra produire et du vêtement et du pétrole. Parvenu au point E, le Canada est entièrement spécialisé

dans la production du pétrole et l'Europe dans celle du vêtement. Dès lors, toute hausse de production de pétrole ne peut être obtenue que par l'Europe, qui ne peut le faire qu'en sacrifiant une partie de sa production de vêtement. Ainsi, sur la courbe  $E\bar{P}$ , le Canada se spécialise dans la production de pétrole alors que l'Europe produit les deux biens.

L'équilibre se détermine aux points de tangence de la CCP mondiale et à la courbe d'indifférence sociale mondiale qui peuvent apparaître 1) aux points extrêmes  $\bar{V}$  et  $\bar{P}$ ; 2) le long de la courbe  $\bar{V}E$ ; 3) le long de la courbe  $E\bar{P}$ ; 4) au point  $E$ . Sur le segment  $E\bar{P}$ , le Canada est spécialisé en pétrole alors que l'Europe produit les deux biens. Cette situation est analogue à celle analysée plus haut où l'Europe imposait ses termes d'échange. Sur le segment  $\bar{V}E$ , l'Europe est spécialisée en vêtement alors que le Canada produit les deux biens. Le point  $E$  est celui de la spécialisation complète pour les deux pays. Dans ce cas, l'échange n'est bénéfique que si les termes d'échange sont compris entre les coûts relatifs des deux pays. Finalement, les cas extrêmes d'équilibre à  $\bar{V}$  et  $\bar{P}$  correspondent davantage à des situations autarciques.

#### 4.1.5 Le modèle classique à plusieurs biens

Le principe des avantages comparatifs se vérifie-t-il dans le cas de plusieurs biens? La réponse ressort affirmative. Gardons toujours l'hypothèse d'un monde à deux pays (Canada, Europe) et à un seul facteur de production constitué de la main-d'œuvre et introduisons la présence de nombreux biens qu'on peut classer de 1,2 jusqu'à  $n$ . Dans les deux pays, chaque type de bien requiert une certaine quantité de facteurs. Soit  $l_i^C$  et  $l_i^E$ , le nombre d'emplois par unité de bien  $i$  respectivement au Canada et en Europe. On peut dès lors calculer les ratios  $l_i^C/l_i^E$  et les ordonner de sorte que, par exemple, on obtienne une inégalité suivante :

$$l_1^C/l_1^E < l_2^C/l_2^E < l_3^C/l_3^E, \dots, < l_n^C/l_n^E.$$

Le prix de chaque bien est égal au coût de production, soit :

$$P_i^C = w_C \times l_i^C$$

$$P_i^E = w_E \times l_i^E$$

où  $P_i^C, P_i^E$  = le prix du bien  $i$  au Canada et en Europe respectivement ;  
 $w_C, w_E$  = le salaire au Canada et en Europe respectivement.

Comme Krugman et Obstfeld (1992, p. 26-31) l'expliquent, la règle selon laquelle chaque pays se spécialise dans la production d'un bien s'énonce de la manière suivante : tout bien tel que le coefficient  $l_i^C/l_i^E$  est



inférieur au taux de salaire  $w_E/w_C$  sera produit au Canada ; tout bien pour lequel  $I_i^C/I_i^E > w_E/w_C$  sera produit en Europe. En fait, de la relation précédente, on déduit que pour tout bien  $i$ ,  $P_i^C < P_i^E$  si et seulement si :

$$w_C I_i^C < w_E I_i^E$$

ou  $I_i^C/I_i^E < w_E/w_C$

En d'autres termes, le prix du bien  $i$  est moins cher au Canada si le coefficient relatif de main-d'œuvre est inférieur au ratio du salaire en Europe et de celui au Canada. Ainsi, ce ratio de salaire serait le critère de spécialisation. Dans ces circonstances, l'analyse de l'effet bénéfique d'échange entre les deux pays est similaire à celle de l'effet bénéfique procuré par l'avantage comparatif que nous avons exposée précédemment.

Comme nous pouvons le constater, l'importance du coût du facteur travail (salaire) ne peut être remise en doute. La question demeure, cependant, de connaître les déterminants du salaire. L'argument de demande dérivée du travail avancé par Krugman et Obstfeld, où les salaires s'ajustent selon la demande étrangère de produits nationaux et l'offre domestique de biens, n'est pas véritablement convaincant. Nous estimons que le salaire ne résulte pas seulement de la demande et de l'offre de travail, mais qu'il présente également une caractéristique institutionnelle en tant que pouvoir de négociation des agents économiques. La généralisation du principe des avantages comparatifs à un monde comportant plusieurs pays, plusieurs facteurs de production et de très nombreux biens a fait l'objet de démonstration par des économistes et dépasse largement l'objectif poursuivi dans cet ouvrage puisque cette preuve demande des outils mathématiques plus approfondis. Nous renvoyons donc le lecteur aux études d'Edward Leamer (1987), de Chipman (1965) et de Balassa (1963).

## 4.2 Le modèle de dotation factorielle

---

### 4.2.1 Les postulats

Le modèle classique d'avantage comparatif explique que le commerce entre deux nations résulte de la différence entre les coûts de production. Ainsi, Ricardo raisonnait en termes d'un seul facteur de production qui variait selon le pays. Mais alors, il convient de s'interroger sur les sources

réelles de différence de productivité entre les pays. Deux économistes ont fourni des réponses à cette importante question : Eli Heckscher (1879-1952) et Bertil Ohlin (1899-1979), dont la théorie devint le fondement même des avantages comparatifs. Cette théorie fut plus tard raffinée par Paul Samuelson (1915- ). Les deux premiers auteurs attribuaient les différences internationales de coûts de production à deux causes : 1) les différences de dotation en facteurs et 2) l'intensité en facteurs variable selon les biens ; d'où la terminologie du modèle de dotation factorielle, lequel repose sur des hypothèses spécifiques.

Les principales hypothèses du modèle de dotation factorielle peuvent être classées en huit catégories :

- 1) la dimensionnalité ;
- 2) l'immobilité des facteurs entre pays ;
- 3) le libre-échange ;
- 4) l'absence de coûts de transport ;
- 5) la concurrence sur les marchés des biens et des facteurs ;
- 6) la technologie identique entre pays et un rendement d'échelle constant ;
- 7) l'absence de revirement d'intensité en facteur ;
- 8) les préférences identiques des consommateurs d'un pays à l'autre.

La première hypothèse vise à faciliter la démonstration du gain d'échange en ne considérant qu'un nombre fini de biens, de facteurs et de pays. Le modèle simple postule un monde à deux biens, deux pays (domestique et étranger) et deux facteurs (capital et travail). C'est ce qu'on convient d'appeler le modèle  $2 \times 2 \times 2$ . Par référence à notre exemple sur le modèle classique, on peut ici retenir les deux pays (Canada et Europe), les deux biens (pétrole et vêtement) et au lieu d'un seul facteur, nous en retenons deux (capital et travail). Une fois que les démonstrations requises seront faites à l'aide de cette hypothèse de  $2 \times 2 \times 2$ , la tâche consistera à généraliser les résultats à un monde comportant plusieurs pays, plusieurs biens et plusieurs facteurs.

La deuxième hypothèse considère que les facteurs sont mobiles à l'intérieur d'un pays et relativement immobiles entre les pays. C'est d'ailleurs en vertu de cette hypothèse et de l'existence même d'un État qui différencie l'économie internationale de l'économie régionale, comme nous l'avons expliqué dans l'introduction. La troisième hypothèse s'avère tout aussi essentielle et signifie qu'il n'y a aucune entrave au commerce, notamment pas de barrières tarifaires ou non tarifaires. La quatrième hypothèse se comprend aisément et est surtout utile pour écarter une situation d'autarcie qui serait due simplement à des coûts prohibitifs de transport.

La cinquième hypothèse sur les marchés concurrentiels est centrale dans les premières phases d'une démarche analytique. Rappelons qu'un marché est dit concurrentiel dès qu'il y a de nombreux offreurs qui, pris individuellement, n'ont aucun impact sur les prix. Le prix déterminé par le marché équivaut au coût marginal ou au revenu marginal. Dans ces conditions, la firme n'a pas d'autre choix que de déterminer la quantité ainsi que la combinaison des facteurs de façon à minimiser ses coûts de production. Les prix des facteurs sont également fixés par le marché. Plus précisément, le salaire et la rente sont déterminés d'avance dans chaque pays. La sixième et la septième hypothèse concernent la fonction de production qui est présumée identique dans chacun des pays. Plus précisément, les producteurs des deux pays ont accès aux mêmes techniques de production. Le choix d'un procédé de production dans un pays n'est fonction que du prix des facteurs dans ce pays. Ainsi, si les prix des facteurs sont identiques entre pays, alors la quantité de facteurs requise pour produire un bien ne variera pas selon le pays. On voit bien que c'est une des hypothèses les plus restrictives du modèle d'Heckscher et Ohlin, puisqu'il est bien connu qu'il y a des disparités entre pays dans leur capacité d'adoption des technologies de production. Quant à la notion d'absence de revirement d'intensité, elle signifie simplement qu'une industrie intensive en travail le demeure en tout temps.

Enfin, on présume qu'il existe une similarité de la fonction de demande d'un pays à l'autre, c'est-à-dire qu'avec un prix donné et un même niveau de revenu, les quantités d'un bien demandées par les consommateurs seront identiques. Les pays ne diffèrent que par la quantité disponible des deux facteurs, capital (K) et travail (L). Nous avons jusqu'ici évoqué la notion de dotation en facteurs et d'intensité sans en préciser véritablement le sens. Une industrie ou un bien est intensif en capital si son ratio K/L est plus élevé que celui d'autres industries. Pour une économie à deux biens (pétrole et vêtement), le pétrole est intensif en capital impliquant l'inégalité  $(K/L)_p > (K/L)_v$ . L'analyse symétrique prévaut pour le vêtement, c'est-à-dire qu'il est intensif en travail.

Quant à la notion de facteur abondant dans un pays, deux définitions s'imposent. La première est celle d'abondance physique faisant référence au volume relatif des facteurs. Ainsi, le travail est abondant (au sens physique) dans le pays A par rapport au pays B si :  $(K/L)^A < (K/L)^B$  ou  $(L/K)^A > (L/K)^B$ , et vice versa. La deuxième définition d'abondance relative fait référence au ratio du salaire à la rente. De ce point de vue, le travail est abondant dans le pays A si  $(w/r)^A < (w/r)^B$ , et vice versa. Si le salaire relatif est plus bas en Inde qu'aux États-Unis, c'est que l'Inde jouit d'une abondante main-d'œuvre, et cela reflète la loi de l'offre et de la demande sur le marché des facteurs.

## 4.2.2 Les quatre théorèmes fondamentaux et leur explication

Sur la base des hypothèses énoncées précédemment, Heckscher-Ohlin, ainsi que d'autres économistes, ont formulé des théorèmes dans le seul but de prévoir le flux du commerce entre les pays, ainsi que l'effet du commerce dans la répartition des revenus entre les membres d'une société. Énonçons d'abord chacun des quatre théorèmes, quitte à les expliquer par la suite.

*Théorème d'Heckscher-Ohlin*: « S'il y a libre-échange, chaque pays exporte le bien intensif en son facteur abondant. »

*Théorème de Rybczynski*: « Une hausse de dotation d'un facteur de production provoque une hausse de production du bien intensif en ce facteur et une diminution de la production du bien intensif en l'autre facteur sous l'hypothèse de plein emploi. »

*Théorème de Stolper-Samuelson*: « Une hausse du prix relatif d'un bien provoque une hausse du prix réel du facteur utilisé intensément dans la production de ce bien et une réduction du prix réel de l'autre facteur quel que soit le numéraire. »

*Théorème d'égalisation du prix des facteurs*: « Le libre-échange rend égale la rémunération des facteurs entre les pays et sert de substitut pour la mobilité externe des facteurs. »

### 4.2.2.1 La direction du commerce

Des diverses approches pour expliquer les quatre théorèmes, celle qui nous paraît la plus aisée est de commencer par le théorème de Rybczynski. Considérons toujours un monde à deux pays (Canada et Europe), produisant deux biens (pétrole et vêtement) et les quantités de facteurs requises par unité de production des deux biens.

	Travail	Capital
Pétrole	2	8
Vêtement	6	3

Dans cet exemple, le vêtement est intensif en travail puisque le ratio  $L/K$  dans cette industrie équivaut à  $6/3 = 2$ , lequel est supérieur à ce ratio dans le pétrole ( $L/K = 2/8 = 0,25$ ). Le pétrole est donc présumé intensif en capital. Avec l'hypothèse de technologies identiques, la valeur du ratio de l'utilisation des facteurs par industrie est identique d'un pays

à l'autre. On peut maintenant évaluer les possibilités de production dans les deux pays. Le travail et le capital sont en quantité limitée, ce qui, en tenant compte des quantités de facteurs par unité de production, amène les équations suivantes :

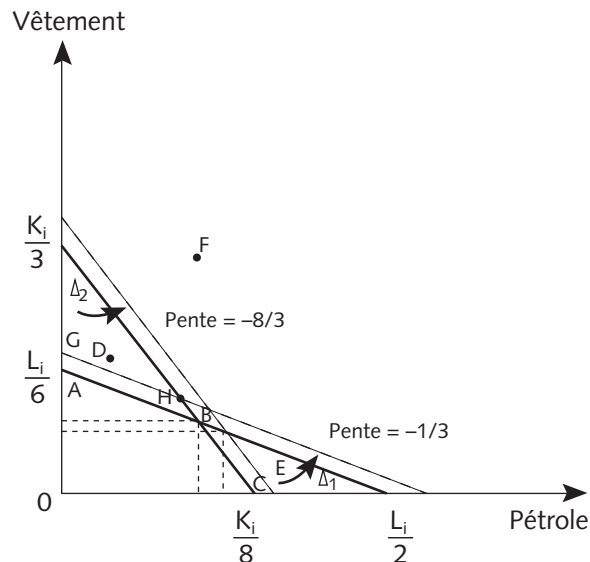
$$\bar{L}_i = 2P_i + 6V_i \quad (4.1)$$

$$\bar{K}_i = 8P_i + 3V_i \quad (4.2)$$

où  $\bar{L}_i$  = la quantité totale de travail disponible dans le pays  $i$  ;  
 $\bar{K}_i$  = la quantité totale de capital disponible dans le pays  $i$  ;  
 $P_i, V_i$  = la quantité de pétrole et de vêtement produite dans le pays  $i$ .

Le système d'équation précédent, représenté graphiquement, donne la figure 4.6. La contrainte de travail (équation 1) est représentée par la droite  $\varnothing_1$  de pente égale à  $-1/3$ , tandis que la contrainte capital (équation 2) est représentée par la droite  $\varnothing_2$  de pente égale à  $-8/3$ .

FIGURE 4.6 Illustration du théorème de Rybczynski



Quel que soit le pays, la courbe de possibilité de production est la courbe ABC de la figure 4.6. On ne saurait produire au point D car si, à ce niveau, la contrainte capital peut être satisfaite, celle du travail ne peut l'être. L'analyse prévaut pour les points E et F. Le point B est celui de la pleine utilisation des facteurs (plein emploi). Si le travail vient à augmenter et que le coefficient K/L demeure invariable, la courbe  $\mathcal{Q}_1$  va alors se déplacer vers la droite dans un mouvement parallèle. La nouvelle courbe de possibilité de production devient GHBC. Le nouveau point de plein emploi est à H. Comparée à l'ancienne position de plein emploi, celle de H est telle que la production du vêtement augmente et celle du pétrole diminue. De même, une hausse du capital fait bouger la courbe  $\mathcal{Q}_2$  vers la droite avec comme conséquence que la production du pétrole augmente au détriment de celle du vêtement par rapport à la situation du point d'équilibre de plein emploi. Voilà donc prouvé le théorème de Rybczynski.

Passons à la démonstration du théorème d'Heckscher-Ohlin. Il suffit de prouver qu'un pays abondant en travail (ou en capital) produit le bien intensif en travail (ou en capital) à meilleur coût. Avec deux facteurs de production, et sous l'hypothèse de concurrence parfaite sur le marché des biens et des facteurs, on établit que :

$$P_{ij} = w_i \times l_j + r_i \times k_j \quad (4.3)$$

où  $P_{ij}$  = le prix du bien j dans le pays i ;

$l_j$  = la quantité de travail par unité du bien j ;

$k_j$  = la quantité de capital par unité du bien j ;

$w_i$  = le taux de salaire dans le pays i ;

$r_i$  = le prix unitaire du capital (rente) dans le pays i.

En substituant les valeurs  $l_j$  et  $k_j$  de l'exemple précédent dans l'équation précédente, on obtient :

$$P_{iP} = 2 w_i + 8 r_i \quad (4.4)$$

$$P_{iV} = 6 w_i + 3 r_i$$

Le rapport du prix du pétrole sur le prix du vêtement ( $P_{iP}/P_{iV}$ ) sera plus bas dans le pays 1 (Canada) par rapport au pays 2 (Europe) si l'inégalité suivante tient :

$$P_{cP}/P_{cV} = [2w_C + 8r_C]/[6w_C + 3r_C] < P_{eP}/P_{eV} = [2w_E + 8r_E]/[6w_E + 3r_E] \quad (4.5)$$

$$[2w_C + 8r_C]/[6w_C + 3r_C] < [2w_E + 8r_E]/[6w_E + 3r_E]$$

$$\begin{aligned}
12w_C \times w_E + 6w_C \times r_E + 48w_E \times r_C + 24r_C \times r_E &< 12w_E \times w_C + 6w_E \times r_C \\
&+ 48w_C \times r_E + 24r_C \times r_E \\
6w_C \times r_E + 48w_E \times r_C &< 6w_E \times r_C + 48w_C \times r_E \\
w_C \times r_E + 8w_E \times r_C &< w_E \times r_C + 8w_C \times r_E \\
w_C \times r_E - 8w_C \times r_E &< w_E \times r_C - 8w_E \times r_C \\
7w_C \times r_E &< 7w_E \times r_C \\
w_C/r_C &> w_E/r_E
\end{aligned} \tag{4.6}$$

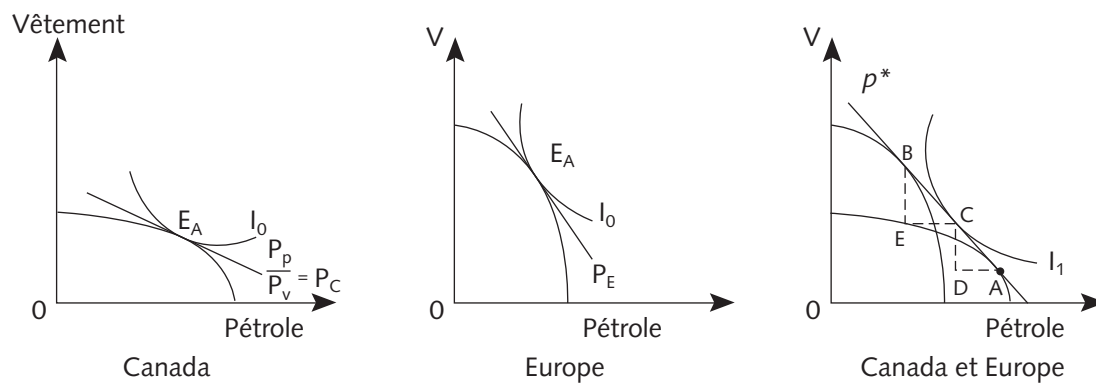
L'équation (4.6) est vérifiée dans la mesure où le pays 1 (Canada) est abondant en capital par rapport au pays 2 (Europe). Donc, un pays abondant en capital (ou en travail) produit le bien intensif en capital (ou en travail) à meilleur coût. Avec l'échange, le pays va exporter le bien qu'il produit à meilleur coût et importer l'autre bien. Conséquemment, chaque pays exporte le bien intensif en son facteur abondant. Une autre façon de démontrer le théorème d'Heckscher-Ohlin est de se baser sur la définition d'abondance au sens physique. Comme il est présumé que le pays 1 (Canada) est abondant en capital, il aura alors plus de facilité à produire le bien (pétrole) intensif en capital; ce qui se traduit par une courbe de possibilité de production plus aplatie vers le pétrole que celle du pays 2 (Europe). De son côté, l'Europe, abondante en travail, a tendance à produire davantage de vêtement intensif en travail.

Dans la figure 4.7, à l'équilibre autarcique, le rapport des prix ( $P_P/P_V$ ), où la pente de la ligne tangentielle est moins élevée dans le pays 1 que dans le pays 2; donc, avec l'échange, le Canada devra exporter du pétrole et importer des vêtements pendant que l'Europe fera l'inverse. En se spécialisant et en échangeant, les deux pays vont augmenter réciproquement leur bien-être. En effet, avec l'échange, le terme d'échange  $p^*$  prévaut (rapprochement des prix autarciques). Le Canada produit au point A mais consomme au point C sur  $p^*$  alors que l'Europe produit au point B mais consomme aussi à C. Le Canada exporte la quantité DA de pétrole pour payer ses importations DC de vêtement. L'Europe exporte BE quantités de vêtement contre des importations EC de pétrole. Les deux triangles BEC et CDA sont égaux.

#### 4.2.2.2 *L'égalisation du prix des facteurs*

Aussi longtemps qu'il existe une différence internationale dans le prix des biens, le commerce sera bénéfique. En effet, cette situation est temporaire, car l'échange entre pays tend à égaliser le prix des biens. Si le prix relatif du pétrole est moins élevé au Canada qu'en Europe, le commerce entre

FIGURE 4.7 Équilibre : modèle de dotation factorielle



ces deux pays va induire une hausse dans le prix relatif au Canada et faire baisser celui de l'Europe. Le terme d'échange ou le prix relatif des deux biens se situe entre les deux prix autarciques. Faut-il alors conclure que l'échange induit aussi une égalisation des prix des facteurs (capital, travail) ? Le théorème d'égalisation du prix des facteurs a été démontré par Heckscher (1919), Samuelson (1939 ; 1948 ; 1949 ; 1953), de même que par Lerner (1953). Ce théorème signifie que sous les huit hypothèses énumérées plus haut (dont l'absence de barrières au commerce, de fonction de production identique et de concurrence), le salaire relatif (salaire/rente) au Canada va devenir égal à celui des États-Unis, de la France, de l'Allemagne, de l'Argentine, de la Corée, du Japon, etc. La preuve de ce théorème peut s'énoncer comme suit.

Dans le modèle 2 2 2, le pays 1 (Canada) est abondant en capital et le pays 2 (Europe) est abondant en travail. Avec l'échange, les deux pays ont tendance à se spécialiser dans la production du bien intensif en leur facteur abondant. Donc, en Europe, la hausse de production de vêtement crée une demande plus élevée de travail, ce qui relève le salaire. En même temps, l'Europe importe de plus en plus de pétrole intensif en capital, ce qui réduit sa production domestique et libère le capital. Conséquemment, l'Europe se retrouve dans une situation où la spécialisation en vêtement entraîne une rareté du travail et un surplus de capital ; d'où une variation à la hausse du salaire et une baisse de la rente ; par conséquent, le ratio salaire/rente augmente en Europe. L'inverse de l'analyse prévaut pour le Canada : une baisse de salaire et une hausse de la rente, ou une baisse du ratio salaire/rente. Ainsi s'explique



l'égalisation du prix des facteurs occasionnée par l'échange. Il existe donc une relation entre le prix relatif des biens et le prix relatif des facteurs. Une preuve simple de cette relation peut s'établir sur la base du modèle 2 × 2 × 2, où l'on a :

$$P_i P = l_P w_i + k_P r_i \quad (4.7)$$

$$P_i V = l_V w_i + k_V r_i$$

$$\frac{P_i P}{P_i V} = \frac{\left[ \frac{l_P w_i}{k_P r_i} + 1 \right] k_P}{\left[ \frac{l_V w_i}{k_V r_i} + 1 \right] k_V}$$

$$\frac{P_i P}{P_i V} = \frac{p \frac{w_i}{r_i} + 1}{v \frac{w_i}{r_i} + 1} \quad \text{où} \quad p = \frac{k_P}{k_V} = \text{cte}; \quad v = \frac{l_P}{l_V} = \text{cte};$$

$$v = \frac{l_V}{k_V} = \text{cte}$$

$$\frac{P_i P}{P_i V} = \frac{p \frac{w_i}{r_i} + 1}{v \frac{w_i}{r_i} + 1} \quad \text{où} \quad i = \frac{w_i}{r_i}$$

$$\frac{P_i P}{P_i V} = \frac{[p(v i + 1) - v(p i + 1)]}{[v i + 1]^2}$$

$$= \frac{[p v i + p - v p i - v]}{[v i + 1]^2}$$

$$\frac{P_i P}{P_i V} = \frac{p - v}{[v i + 1]^2}$$

Or, par définition, P (pétrole) est intensif en capital, c'est-à-dire que  $p = l_p/k_p < v = l_v/k_v$ . Donc,

$$\frac{P_i P}{P_i V} = \frac{p - v}{[v_i + 1]^2} < 0;$$

le prix relatif des biens varie inversement avec le prix relatif des facteurs. Par conséquent, une hausse du prix relatif du pétrole amène une baisse du rapport salaire/rente et vice versa.

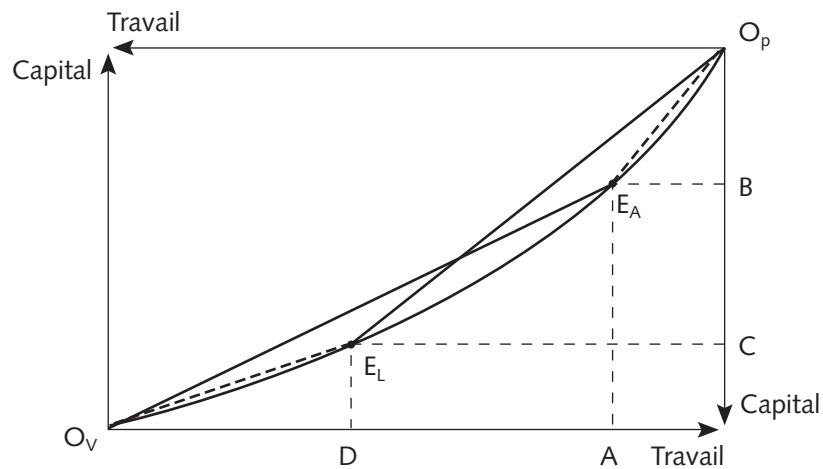
Évidemment, pour peu qu'on observe le monde réel, le théorème d'égalisation du prix des facteurs relève de l'illusion. Les raisons immédiates de cette disparité sont à rechercher dans les hypothèses du modèle jugées trop restrictives, notamment la similitude des fonctions de production entre pays, l'absence de barrières au commerce et de coûts de transport contraires à la réalité. Quels que soient les désavantages de ce théorème, sa contribution dans l'analyse économique est justement de permettre de trouver les diverses causes possibles, sans doute complexes, des différences internationales observées dans les prix.

#### 4.2.2.3 La distribution de revenu

Jusqu'à maintenant, nous avons tenté de démontrer que l'échange accroît le bien-être collectif de tous les partenaires. Faut-il, alors, s'attendre à ce que chaque citoyen à l'intérieur d'un même pays bénéficie de l'échange international? La réponse a été fournie par les deux économistes suivants: Wolfgang Stolper et Paul Samuelson (1941). Cette réponse est négative, c'est-à-dire que dans le modèle du type Heckscher-Ohlin, chaque facteur de production voit sa rémunération affectée différemment par l'échange. Si l'on considère un pays abondant en travail, l'échange international va rehausser le prix du travail (salaire) et diminuer celui du capital (rente). Conséquemment, les salariés de ce pays auront intérêt à encourager le libre-échange alors que les détenteurs de capitaux devraient résister à son établissement. L'inverse de cette analyse prévaut dans un pays abondant en capital. La preuve du théorème de Stolper-Samuelson peut se faire intuitivement à l'aide de celui de l'égalisation du prix des facteurs. En effet, l'échange conduit à un rapprochement du prix relatif des biens. Donc, par rapport à la situation autarcique, le prix sous le libre-échange se modifie et se répercute sur le prix des facteurs.

Par exemple, dans le pays abondant en capital, la production du bien intensif en capital (pétrole) augmente. Parallèlement, l'industrie importatrice (vêtement), étant intensive en travail, diminue sa production et libère relativement plus d'emplois que le capital. Le capital libéré est utilisé par l'industrie exportatrice (pétrole) qui ne consomme pas pour autant tout l'emploi libéré. Les deux industries viennent alors à utiliser moins de capital que de travail. En d'autres termes, le ratio capital/travail dans les deux industries diminue avec l'échange, par rapport à la situation autarcique. La productivité marginale du capital va donc augmenter dans les deux industries et celle du travail diminuer. Il s'ensuit que le prix réel du travail, qui est égal à sa productivité marginale, décroît et que celui du capital augmente. C'est ce processus d'ajustement qui est illustré par la figure 4.8.

**FIGURE 4.8** Illustration du théorème de Stolper-Samuelson



Sur cette figure, la courbe  $O_V E_L E_A O_P$  est celle de la possibilité de production des deux biens V (vêtement) et P (pétrole). Au point  $E_A$  se trouve l'équilibre autarcique et au point  $E_L$  l'équilibre du libre-échange. Au point  $E_L$ , le pays se spécialise dans la production du bien intensif en capital (son facteur abondant), d'où une augmentation de la production du bien P (pétrole) par rapport à celle de l'équilibre autarcique<sup>1</sup>.

1. À noter que la hausse du prix des facteurs utilisés intensivement dans la production du bien est plus élevée que la hausse du prix du bien à cause de l'effet d'amplification. En effet, un accroissement du prix du pétrole provoque une hausse du prix relatif du capital, ce qui entraîne une substitution du travail au capital, et donc une hausse du produit marginal du capital, ce qui relève encore le prix du capital.

Au point  $E_L$ , le ratio capital/travail est plus bas que celui du point  $E_A$ .

$$\frac{E_L D}{O_V D} < \frac{E_A A}{O_V A} \quad (\text{industrie du vêtement})$$

$$\frac{O_P C}{E_L C} < \frac{O_P B}{E_A B} \quad (\text{industrie du pétrole})$$

Avec un ratio capital/travail plus faible à l'équilibre du libre-échange dans les deux industries, il s'ensuit une productivité marginale du capital plus élevée et celle du travail s'affaiblit. La rémunération des facteurs étant basée sur leur productivité marginale, le prix du capital augmente et celui du travail baisse au point d'équilibre du libre-échange ; d'où la preuve que le commerce affecte la distribution des revenus. Le théorème de Stolper-Samuelson ne manquera pas d'être abondamment utilisé par les opposants au libre-échange.

La généralisation du modèle d'Heckscher-Ohlin à un monde comportant plusieurs pays, plusieurs biens et plusieurs facteurs de production a également fait l'objet de démonstrations. Le lecteur pourra consulter avec profit les travaux de Samuelson (1953), Jones (1956), Johnson (1957), Vanek (1968), Bertrand (1970 et 1972), Horiba (1974), Bhagwati (1972), Ethier (1974) et Chacholiades (1978), Bowen, Leamer et Sveikauskas (1987).

## 4.3 Les vérifications empiriques des avantages comparatifs

Plusieurs questions ne manquent pas de se poser à l'égard de la validité du modèle classique et de dotation factorielle. La direction du commerce reflète-t-elle le principe des avantages comparatifs ? Chaque pays exporte-t-il le bien intensif en son facteur abondant ou se spécialise-t-il dans la production de certaines catégories de biens ? L'échange s'effectue-t-il entre pays de dotation différente de facteurs ? Voilà quelques-unes des interrogations qu'il convient d'examiner, d'autant plus que les statistiques sont assez denses et de plus en plus abondantes.

Bien que le théorème d'Heckscher-Ohlin ait été formulé en 1933, il a fallu attendre jusqu'en 1953 pour que sa vérification empirique soit réellement entreprise grâce aux travaux de Wassily W. Leontief. Deux ans auparavant, MacDougall (1951) effectua un test sur la pertinence du principe des avantages comparatifs à partir de données américaines

et britanniques d'exportations vers des pays tiers, pour l'année 1937<sup>2</sup>. L'auteur constate qu'à cette époque le salaire moyen aux États-Unis est deux fois plus élevé que celui au Royaume-Uni. Conséquemment, il formule l'hypothèse que l'exportation américaine va dominer celle du Royaume-Uni dans les produits où la productivité américaine est au moins le double de celle du Royaume-Uni. Le test effectué consiste à porter sur des coordonnées le couple ratio des exportations américaines sur celles du Royaume-Uni et le ratio de la productivité américaine sur celle du Royaume-Uni selon les industries, obtenant une courbe presque linéaire. La relation positive entre ces deux variables amène l'auteur à valider le principe du modèle classique d'avantage comparatif. Quoique fort utile, le test de MacDougall présente quelques faiblesses. L'auteur ne considère que les exportations vers des pays tiers et ne tient donc pas explicitement compte du commerce entre les deux pays, comme le formule le modèle classique. D'autres auteurs ont, par la suite, confirmé le modèle classique : Kravis (1956a, 1956b), Stern (1962) et Balassa (1963).

#### 4.3.1 Le paradoxe de Leontief et ses explications

C'est à Leontief, économiste reconnu pour ses travaux d'input-output (modèle intersectoriel), que revient le mérite d'avoir le premier soumis le modèle d'Heckscher-Ohlin à une sérieuse vérification empirique. L'auteur s'est concentré sur des données américaines dans 50 industries dont 38 très engagées sur le plan international. Ces industries sont classées à partir du signe de leur balance commerciale pour l'année 1947, et ce, en deux catégories : industries exportatrices (signe positif) et importatrices (signe négatif). Leontief procède ensuite à une estimation de la valeur du capital et du travail requis pour produire une certaine valeur de biens exportés (1 million de dollars) et une valeur égale de biens importés. Il ne reste plus qu'à établir le ratio capital/travail par industrie. À sa grande surprise, Leontief découvre que le ratio capital/travail dans les industries exportatrices a une valeur de 14 010 \$ par homme/année contre 18 180 \$ pour les industries importatrices. Ainsi apparaît le « paradoxe de Leontief », du fait que les États-Unis, considérés à juste titre comme abondants en capital, importent des biens intensifs en capital. La mise en évidence de ce paradoxe allait par la

2. Le test de MacDougall portait sur 25 groupes industriels dont, en autres : vêtement, chaussure, coton, charbon, tabac (cigarette), papier, machinerie, automobile, contenants de verre, bière, margarine, laine, bonneterie, linoléum, ciment, fils de rayonne, tissu de rayonne, verres d'étain, fonte.

suite semer l'émoi dans la communauté des économistes et amener d'autres tests de vérification.

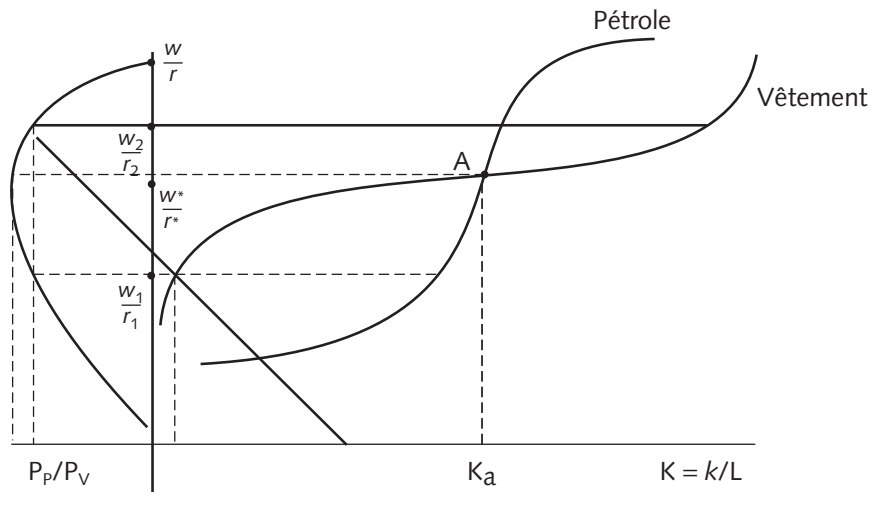
D'abord, on remet en cause le cadre méthodologique d'estimation du ratio capital/travail. On reproche notamment à Leontief le recours au modèle intersectoriel pour estimer de façon résiduelle la valeur du capital, modèle qui présume que les coefficients de production sont fixes indépendamment du prix des facteurs. En outre, Swerling (1954) considère qu'il ne convient pas de prendre pour référence l'année 1947, car c'est une année de profonde réorganisation industrielle faisant suite aux efforts de guerre. Leontief (1956), suivi par d'autres auteurs comme Baldwin (1971), lève le voile en effectuant le test sur des données d'export et d'import issues d'autres années pour aboutir au même paradoxe. Puis la critique change de cible et cherche à savoir si un tel paradoxe peut s'observer avec d'autres pays que les États-Unis. Les résultats de ces travaux soulèvent des controverses additionnelles, car l'existence du paradoxe se trouve confirmée pour certains pays et non pour d'autres. Par exemple, le Canada, considéré au cours des années 1950 et 1960 comme abondant en travail, exporte des biens intensifs en capital (Wahl, 1961) ; l'ancienne Allemagne de l'Est, relativement abondante en capital par rapport aux autres pays du bloc communiste, exporte vers ses partenaires des biens intensifs en capital (absence de paradoxe) (Stolper et Roskamp, 1961) ; l'Inde, abondante en travail, exporte des biens intensifs en travail (pas de paradoxe) (Bharadwaj, 1962) ; le commerce du Japon, quant à lui, présente les deux visages (Tatemoto et Ichimura, 1959).

Il fallait donc expliquer le paradoxe, tâche à laquelle se sont attelés plusieurs auteurs. N'est-il pas naturel d'imputer le paradoxe aux hypothèses restrictives du modèle, notamment à l'absence de revirement d'intensité et de préférences identiques des consommateurs ? Il n'est pas toujours possible d'assumer qu'un bien demeure en tout temps intensif en un facteur. Par exemple, l'industrie du textile, du vêtement, de la chaussure, jadis intensive en travail, tend de plus en plus à être intensive en capital, du moins dans les pays industrialisés.

Dans la figure 4.9, pour tout salaire relatif  $w/r$  inférieur à  $w^*/r^*$ , le pétrole est plus intensif en capital que le vêtement. Mais, passé le seuil du salaire relatif  $w^*/r^*$ , le vêtement devient intensif en capital. Au-delà de ce niveau de salaire relatif, le prix relatif des biens baisse contrairement à la relation positive antérieure.

Ainsi, le revirement d'intensité remet en cause le théorème d'Heckscher-Ohlin et explique le paradoxe de Leontief. Cependant, la vraie question consiste à se demander quelle est l'étendue de ce phénomène. Minhas (1962) a étudié 24 industries dans 19 pays et a observé

FIGURE 4.9 Revirement d'intensité des facteurs



le revirement d'intensité dans 5 industries. On peut sans doute remettre en cause les conclusions de l'étude de Minhas (nombre d'industries, pays choisis, méthodologie de mesure, etc.), de sorte que la controverse en ce qui concerne l'étendue du phénomène n'est pas encore résolue. Il semble, néanmoins, que le revirement d'intensité soit peu commun sur de très courtes périodes et qu'il soit, de toute façon, concentré sur des industries particulières, d'où l'idée de rechercher ailleurs les causes du paradoxe.

L'argument des différences dans les préférences des consommateurs s'avère une explication plausible. Si les consommateurs canadiens ont une préférence beaucoup plus marquée que les Européens pour le bien énergétique (pétrole), à cause du climat hivernal canadien, alors le prix relatif du pétrole sera plus élevé au Canada qu'en Europe. Dès lors, l'échange entre les deux pays réduira le prix relatif du pétrole au Canada (par rapport à la situation autarcique) et entraînera une hausse de production du bien intensif en travail (vêtement). Le Canada exportera donc le bien intensif en son facteur rare : ce qui constitue le « paradoxe de Leontief ». Ici, on cherchera à savoir si, en réalité, le goût des consommateurs varie selon le pays. Les études empiriques à ce sujet ne sont guère concluantes. Pour Houthakker (1957), il n'y a pas de différence significative dans la répartition des dépenses de ménage par type de produit d'un pays à l'autre, contrairement aux hypothèses de Linder – que nous reprendrons

plus tard. Les estimations récentes des dépenses de consommation calculées par Leamer (1987, p. 40) pour l'année 1975 indiquent de fortes variations suivant les pays. Par exemple, l'alimentation compte pour 14,4 % des dépenses des ménages américains contre 18,4 % au Royaume-Uni, 20,1 % au Canada, 38,2 % en Grèce, 59,7 % en Inde. Les frais médicaux représentent 11,2 % des dépenses des ménages aux Pays-Bas, 10,8 % aux États-Unis, 1,0 % au Royaume-Uni, 3,0 % au Canada et 2,1 % en Inde. Toutefois, ces écarts de dépenses ne reflètent pas nécessairement une différence de goût des consommateurs d'un pays à l'autre et peuvent s'expliquer par des politiques variées de fiscalité, de coût de transport, de tarifs douaniers ou de niveau de revenu.

En fait, deux arguments robustes ont été fournis pour expliquer le paradoxe de Leontief : les ressources naturelles et le capital humain. Les auteurs comme Diab (1956) et Vanek (1959 et 1963) considèrent que le modèle  $2 \times 2 \times 2$  est une vision simplifiée d'une réalité passablement complexe. Même si les conclusions de ce modèle peuvent être généralisées à une économie de plusieurs biens et de plusieurs facteurs, son test empirique doit pouvoir tenir explicitement compte de la variété de ces facteurs. Le test de Leontief, basé sur deux facteurs assez agrégés (capital, travail), est imparfait puisqu'il omet les ressources naturelles. En reclassifiant les industries américaines selon leurs composantes en ressources naturelles, Diab observe que les industries importatrices sont largement composées de produits naturels (à 65 %) contrairement aux industries exportatrices ; les industries de ressources naturelles ne comptent que pour 15 %.

Les estimations de Vanek (1959) indiquent que le contenu en matières premières des exportations américaines est environ la moitié de celui en matières premières des importations des États-Unis. D'autres estimations de cet économiste (Vanek, 1963) indiquent que le ratio du capital dans les industries exportatrices par rapport à celui des industries importatrices est de 0,83. Conséquemment, les États-Unis, abondants en capital, importent des biens intensifs en capital à cause de leur contenu en ressources naturelles. De fait, parmi les industries importatrices américaines, il y a lieu de citer le pétrole, les minéraux, les produits forestiers, lesquels produits sont fortement intensifs en capital, d'où l'explication du paradoxe. Le même argument de contenu en ressources vaut pour le Canada qui exporte des biens à fort contenu de ressources naturelles et intensifs en capital (énergie, bois, aluminium, fer, or, blé, papier, etc.). Toutefois, cette explication, si plausible soit-elle, ne semble pas tout à fait convaincante. Des études réalisées par Leontief (1956) lui-même et, un peu plus tard, par Baldwin (1971) indiquent que même si on élimine les produits de ressources naturelles, les industries importatrices



américaines demeurent encore plus intensives en capital que les industries exportatrices, mais à un degré moindre. L'argument de capital humain pourrait peut-être nous éclairer davantage.

Leontief considère que son paradoxe relève du capital humain. Il s'agit de reconnaître que le facteur travail est hétérogène et a une composante de main-d'œuvre qualifiée due à une éducation formelle et à une expérience professionnelle échelonnée dans le temps. Pour Leontief, les États-Unis, abondants en main-d'œuvre qualifiée, exportent les biens intensifs en cette main-d'œuvre qualifiée. En d'autres termes, les industries exportatrices américaines ont un fort contenu en facteur de main-d'œuvre qualifiée. C'est notamment l'ingénierie, les services financiers, les produits manufacturés de haute technologie auxquels s'ajoutent, de nos jours, les services informatiques, de télécommunications, etc.

Des tests économétriques effectués par Keesing (1966) indiquent que le ratio de l'exportation sur la production est lié positivement au pourcentage de main-d'œuvre qualifiée dans la population active (mesuré par le degré d'éducation ou le nombre de diplômés professionnels). Des auteurs tels Weiser et Jay (1972) ont développé un modèle économétrique assez simple où la variable dépendante est le ratio des exportations sur les importations par industrie, et les variables explicatives sont l'indice d'économie d'échelle (mesuré par le PNB), le ratio capital/travail (mesuré par le rapport d'investissement cumulé sur une période sur le niveau d'emploi), une variable de capital humain (mesurée par le ratio des professionnels et des techniciens sur la population active ou le pourcentage de diplômés de collège universitaire et d'université par rapport à la population active) et, enfin, une variable de pourcentage des dépenses en recherche et développement par rapport au PNB. Dans ce modèle, on présume que l'effet des économies d'échelle, du capital humain et de la R-D est positif, tandis que celui du ratio capital/travail comporte un signe positif si l'industrie est intensive en capital et négatif si elle est intensive en travail. Les estimations effectuées par industrie et par pays semblent confirmer ces hypothèses.

Balassa (1979) a procédé à un test empirique où il propose d'utiliser seulement les exportations afin d'éliminer les effets de différences que pourraient avoir les politiques commerciales touchant les importations. Sa variable dépendante devient donc un indice de performance relative d'un pays  $j$  dans l'exportation d'un bien  $i$  ( $x_{ij}$ )<sup>3</sup>. Balassa procède

3. Il s'agit du poids des exportations du bien sur les exportations mondiales de ce bien divisé par le poids des exportations totales du pays par rapport aux exportations mondiales totales. Ainsi, si un indice est supérieur à 1, cela signifie que le pays performe bien dans l'exportation du bien en question.

à une estimation en deux étapes. La première consiste à relier pour un pays donné la variable dépendante par industrie par rapport au ratio capital/travail par industrie. On en déduit une estimation du coefficient de ce capital/travail par pays.

$$\log x_{ij} = \log \beta_j + \beta_j \log k_i \quad (4.9)$$

où  $x_{ij}$  = la performance à l'exportation du bien  $i$  par le pays  $j$ ,

$k_i$  = le ratio capital/travail dans l'industrie  $i$ .

Un coefficient positif (négatif) indique que le pays a un avantage comparatif dans le bien intensif en capital (travail).

La deuxième étape vise à expliquer les différences dans ce paramètre estimé selon le pays par des caractéristiques propres à chaque pays. Pour ce faire, Balassa retient comme facteurs explicatifs de ce paramètre des variables d'abondance physique en facteurs (ratio d'investissement brut cumulé sur une période sur l'emploi total dans le pays) et un indice de capital humain. En vertu du théorème d'Heckscher-Ohlin, le coefficient associé à la variable d'abondance physique devrait être de signe positif si le pays est abondant en capital et négatif dans le cas contraire (rareté en capital). Le coefficient du capital humain devrait être, dans tous les cas, positif. L'estimation est répartie également entre 36 pays, industrialisés et en développement, et sur 184 industries manufacturières. Les résultats de l'estimation indiquent que les deux variables de capital physique et de capital humain ressortent significatives et positives<sup>4</sup>. L'auteur conclut que les différences internationales dans la structure des exportations s'expliquent assez bien par des différences de dotation en capital physique et en capital humain.

### 4.3.2 Le test d'Edward Leamer

Leamer (1987) a vérifié la capacité prévisionnelle du modèle d'Heckscher-Ohlin sur la base des données d'exportation de produits regroupés en 10 catégories : 1) pétrole, 2) matières premières, 3) produits forestiers, 4) produits tropicaux, 5) produits d'animaux, 6) céréales, 7) produits intensifs en travail, 8) produits intensifs en capital, 9) machinerie et 10) produits chimiques. Ces 10 industries sont formées de groupes de produits portant un code à deux chiffres du système de classification international de commerce (CTIC – classification type du commerce international). Les ratios de capital/travail ainsi qu'un indice du capital

4. L'indice du capital humain est celui d'Harbison-Myers ; le capital physique est l'investissement brut cumulé sur la période 1955-1971.

humain ont été ensuite calculés par industrie (tableau 4.2). On voit bien que le groupe 66 (minéraux non métalliques) aurait pu être classé produits intensifs en capital.

**TABLEAU 4.2 Intensité en facteur par industrie**

Groupe	Capital par travailleur*	Indice de capital humain*	Salaire par travailleur*
<i>7. Biens intensifs en travail</i>			
66. minéraux non métalliques	14 561	0,0500	5 163
82. meubles	3 470	0,0197	4 408
84. vêtement	1 329	0,0102	3 098
85. chaussure	1 443	0,0066	3 653
<i>8. Biens intensifs en capital</i>			
61. cuir	5 195	0,0171	5 907
62. caoutchouc	9 361	0,0604	6 556
65. textile	6 437	0,0208	4 083
67. fer et acier	22 547	0,0502	7 188
81. biens sanitaires	9 593	0,0455	5 827
<i>9. Machinerie</i>			
71. machines autres qu'électriques	7 595	0,0913	6 485
72. machines électriques	5 627	0,1523	6 068
73. équipement de transport	9 328	0,1218	7 399
86. montres, instruments	6 619	0,1622	6 300
<i>10. Chimique</i>			
51. composés chimiques	36 213	0,1564	7 684
52. dérivés de pétrole, charbon, gaz	24 188	0,1564	7 289
54. produits médicaux et pharmaceutiques	13 646	0,1926	6 806
56. fertilisants	17 103	0,1564	4 980
58. plastique	24 788	0,1564	7 126

\* Les données sont de 1963.

Source : Leamer (1987), extrait de Hufbauer (1970).

Une des méthodes de classification des produits utilisée par Leamer consiste à calculer la matrice de corrélation des 10 groupes de produits pour 60 pays. Une corrélation élevée entre deux biens X et Y signifie qu'une hausse d'exportation du bien X coïncide avec une hausse d'exportation du bien Y, c'est-à-dire que les deux biens s'exportent en même temps. L'analyse inverse se déduit pour une faible corrélation. L'auteur examine ensuite la balance commerciale des pays par groupe de produits pour les années 1958 et 1975. Il ne reste plus qu'à estimer

la valeur des facteurs par pays pour procéder au test d'Heckscher-Ohlin. L'auteur retient 11 variables de ressources<sup>5</sup>, notamment le capital, 3 variables de travail, 4 variables « terre », une valeur de production du charbon, une valeur de production des minéraux et une valeur de production de pétrole et de gaz.

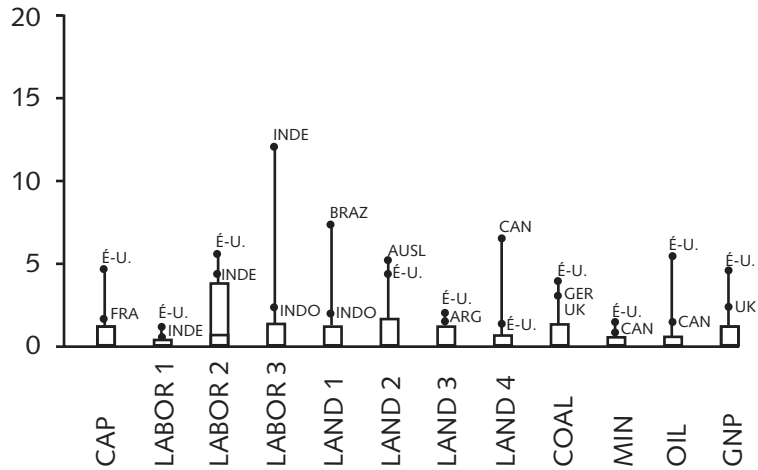
La figure 4.10 donne la dotation relative des pays en ressources où la ligne horizontale de chaque carreau indique la quantité extrême de la distribution (75 % des pays se situent en bas de cette ligne). On constate que les États-Unis sont abondants en capital pour les deux années (1958 et 1975) alors que l'Inde l'est en nombre de travailleurs illettrés (Labor 3), suivie du Niger. Le Canada est relativement abondant en pétrole et en terre humide (Land 4). En confrontant les données d'exportation et d'importation avec celles des ressources disponibles, Leamer dégage les faits suivants. Les exportateurs de machinerie et de produits chimiques sont en général abondants en capital et, dans bien des cas, souffrent d'un manque d'autres facteurs.

Parmi ces pays, les plus exportateurs sont les États-Unis, le Japon, la France, le Royaume-Uni, les Pays-Bas, l'Allemagne, la Suisse, la Suède, la Belgique et le Luxembourg et l'Italie. En ce qui a trait aux produits manufacturiers intensifs en travail, les exportateurs sont généralement abondants en travail (Colombie, Chypre, Brésil, Égypte, Hong Kong, Inde, Corée, Portugal, Espagne, Turquie, Yougoslavie, Thaïlande, Sri Lanka). Les pays qui sont relativement plus abondants en terre qu'en capital ont tendance à importer des biens manufacturiers (Argentine, Australie, Canada, Danemark, Nouvelle-Zélande, Norvège).

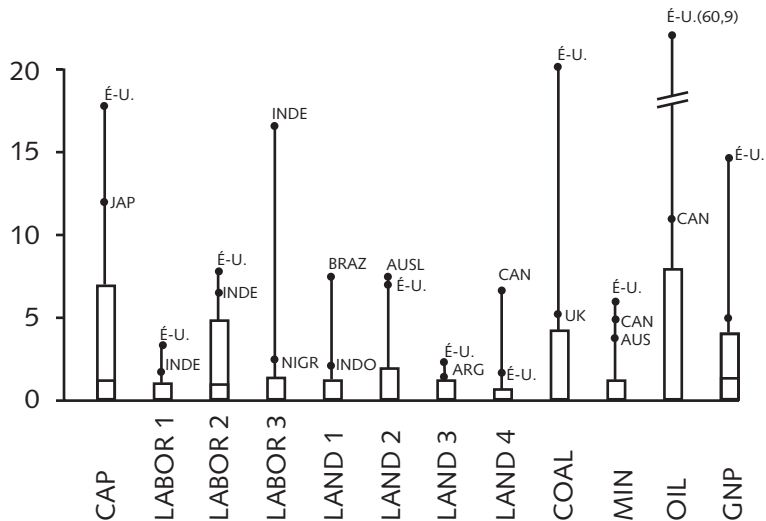
Enfin, l'abondance en ressources explique assez bien la direction du commerce des biens primaires. De fait, la Suède, abondante en terre, exporte des produits forestiers. La Colombie exporte des produits tropicaux grâce à son abondance en facteur Land 3. En conclusion de son analyse, Leamer soutient que les sources d'avantage comparatif dans l'exportation d'un bien ne sont pas statiques mais varient d'une période à l'autre. Par exemple, en 1958, la main-d'œuvre qualifiée (Labor 1) est un facteur compétitif dans les quatre secteurs manufacturiers (produits intensifs au travail, produits intensifs en capital, machinerie, chimique).

5. Le travail est subdivisé en 1) pourcentage de professionnels et de techniciens (Labor 1); 2) nombre de travailleurs non professionnels et alphabétisés (Labor 2); 3) nombre de travailleurs analphabètes (Labor 3). La terre comprend la catégorie Land 1 (région tropicale pluvieuse), Land 2 (région sèche), Land 3 (zone humide, telle la Californie) et Land 4 (région humide microthermale comme le Michigan).

FIGURE 4.10 Dotation des pays en ressources



Année 1958



Année 1975

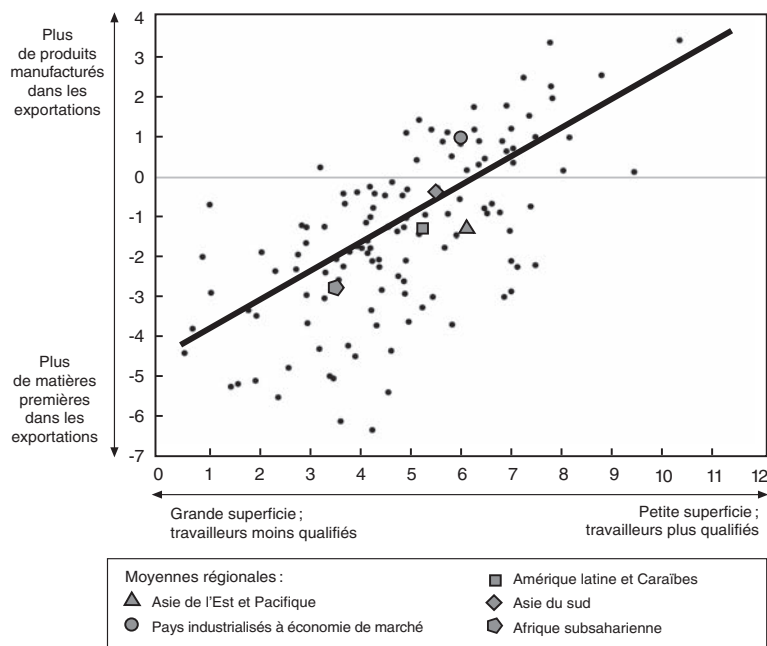
Source : Leamer (1987), p. 93.

## ENCADRÉ 4.1

### **Heckscher-Ohlin, les qualifications professionnelles et l'avantage comparatif**

Le célèbre théorème d'Heckscher-Ohlin sur les échanges commerciaux fait ressortir la relation existant entre les dotations en facteurs de production et l'avantage comparatif: les pays tendent à exporter les biens dans lesquels entre une grande proportion des facteurs de production qui sont abondants chez eux. Si, sous sa forme habituelle, cette théorie met en relief les dotations relatives en capital, en travail et en ressources naturelles, elle a récemment évolué pour faire une place plus large à l'importance des qualifications dans l'équation du commerce, un point de vue que corroborent largement les faits observés. Cela est très bien illustré par une simple modélisation des échanges, en partant de l'hypothèse que la dotation relative en qualifications et en superficie d'un pays est un déterminant important de son avantage comparatif.

Dans la figure ci-dessous, la droite de régression établit une relation entre, d'une part, la répartition des produits manufacturés et des matières premières dans les exportations de chaque pays et, d'autre part, la dotation relative en main-d'œuvre qualifiée et en superficie du pays considéré. Les moyennes



**Intensité de qualifications dans les exportations et dotation en capital humain.** Les données portent sur 126 pays industriels et pays en développement en 1985. Les valeurs en abscisse sont les logarithmes du rapport du niveau éducatif moyen d'un pays à sa superficie par travailleur. Les valeurs en ordonnée sont les logarithmes du rapport des exportations de produits manufacturés à celles de matières premières. Source : Base de données COMTRADE du Bureau de statistique des Nations Unies pour les exportations ; PNUD, 1990, pour l'éducation ; Banque mondiale pour les superficies.

### **ENCADRÉ 4.1 (suite)**

---

régionales sont également représentées. Le contraste le plus marqué peut être observé entre l'Afrique et le monde industriel, qui se trouvent vers les deux extrêmes de la droite de régression; entre eux, on trouve l'Amérique latine, l'Asie du Sud et l'Asie de l'Est, dans cet ordre. La place occupée par l'Amérique latine et l'Asie du Sud est révélatrice: l'Asie du Sud et l'Afrique ont toutes deux un faible taux de scolarisation, ce taux étant de niveau intermédiaire en Amérique latine et en Asie de l'Est. Mais les deux régions d'Asie ont une faible superficie comparée à l'Afrique et à l'Amérique latine.

L'accumulation de qualifications renforce la croissance en modifiant la nature de l'avantage comparatif. Bien que la figure résulte d'une estimation faite à partir de données transversales pour 1985, elle peut aussi être utilisée pour décrire la dynamique du développement. Sur le diagramme, un progrès correspond à un mouvement vers le haut et vers la droite, qui indique une élévation du niveau moyen de qualifications de la main-d'œuvre d'un pays et un accroissement de son avantage comparatif en produits manufacturés par rapport aux matières premières.

---

Source : Banque mondiale (1995), *Rapport sur le développement dans le monde 1995*; Washington, D.C., p. 68.

En 1975, cette main-d'œuvre qualifiée ne contribue comme facteur compétitif que dans le seul secteur de produits chimiques. Aussi, Leamer souligne le constat que la main-d'œuvre non qualifiée et la terre sont des sources d'avantage comparatif dans les produits agricoles.

Comme on peut le constater, il ne se dégage pas une conclusion assez claire et sans équivoque de l'étude de Leamer quant aux sources d'avantage comparatif dans le secteur manufacturier. En résumé, si intellectuellement le théorème d'Heckscher-Ohlin se révèle très attirant, voire puissant pour expliquer la direction du commerce international, il demeure que sa vérification empirique se heurte à de sérieux problèmes de données, autant sur le capital que sur les méthodes de classification des industries selon leur intensité en facteur.

## **4.4 Les aspects dynamiques des échanges internationaux**

---

Le modèle H-O-S (Heckscher-Ohlin-Samuelson) permet d'expliquer la direction du commerce international et d'établir un diagnostic sur son évolution. En effet, trois principales prévisions découlent de ce modèle. Premièrement, le commerce se fait surtout entre pays à abondance relative de facteurs différents. Deuxièmement, un pays n'exporte et n'importe jamais simultanément les produits d'une même industrie. On

importe, par exemple, le blé contre l'exportation d'automobiles. Ce type de commerce entre des industries ou produits différents est qualifié d'« interindustriel ». Troisièmement, un changement des prix relatifs de bien provoque une expansion du commerce et une répartition de revenu (Stolper-Samuelson).

Les réalités du commerce indiquent à peu près le contraire de ces énoncés. Le commerce international est surtout concentré entre les pays de dotations factorielles semblables (Amérique du Nord, UEE, Japon). Par ailleurs, plusieurs pays importent et exportent à la fois un même bien. Le Canada exporte des voitures aux États-Unis et importe des véhicules de ce marché ainsi que de celui de l'Europe et du Japon. Les Américains vendent leurs ordinateurs aux Allemands et en achètent aussi de ce pays. Ce type de commerce international (exportation, importation) dans une même industrie ou un même produit est appelé « commerce intra-industriel ». Enfin, on observe une hausse persistante du commerce mondial sans perturbation majeure de la répartition de revenu. Le théorème de Stolper-Samuelson prédit, pratiquement, que la rémunération différente des facteurs engendrée par l'échange conduit à une polarisation d'attitudes face au libre-échange aux deux extrêmes : le pour et le contre. Quoique ce comportement varié des agents économiques s'observe, il demeure que, dans la réalité, aucun pays ne peut s'estimer lésé par la libéralisation des échanges.

Faut-il, alors, face à ces faits probants, conclure à la non-pertinence du modèle H-O-S ? Conclusion trop hâtive, puisque ce modèle, qui a bien résisté aux tests empiriques, trouvera une explication encore plus subtile. La démarche de cette explication consiste à lever certaines hypothèses de ces économistes jugées trop restrictives.

#### 4.4.1 L'économie d'échelle et la concurrence imparfaite

Il est souvent considéré que la taille est un des principaux facteurs de compétitivité sur les marchés internationaux. Plus une firme est grande, plus elle sera à même de supporter les coûts de mise en marché et d'exploitation à l'étranger. C'est cet argument qui a retenu certains Canadiens de signer un accord de libre-échange avec les Américains qui, eux, disposaient de beaucoup plus de firmes de taille géante. Il faut ici souligner que les politiques canadiennes n'ont pas non plus favorisé une restructuration de leurs industries vers des unités de production de grande taille. Les provinces canadiennes se sont érigé de nombreuses barrières commerciales que l'on s'acharne aujourd'hui à faire tomber.

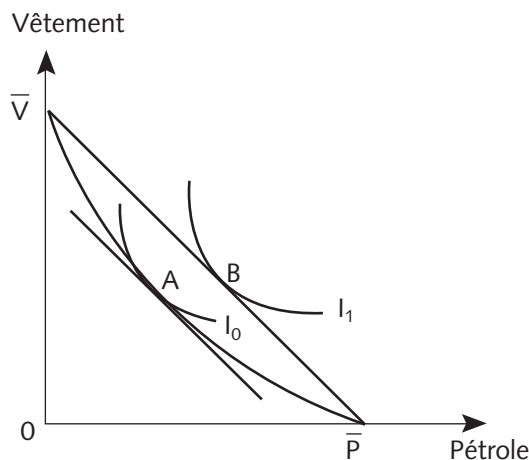


Pour revenir au principe d'économie d'échelle, disons qu'il consiste dans l'abaissement du coût unitaire de production au fur et à mesure que la production augmente. Deux types d'économie d'échelle se distinguent : l'un interne, l'autre externe. Dans le cas d'économie d'échelle interne, le coût de production dépend de la taille de la firme, alors que dans l'autre type (externe), le coût de production est fonction du nombre de producteurs dans l'industrie et de leur proximité géographique. Par exemple, une brasserie et un grossiste peuvent être caractérisés par une économie d'échelle interne, tandis qu'une firme automobile, de chemin de fer ou d'hydroélectricité a sa production très dépendante du nombre de concurrents. Par ailleurs, l'économie d'échelle peut déborder une industrie. À titre illustratif, l'apparition des grandes fermes est reliée au développement et à la mise au point des tracteurs, des fertilisants, des routes, des chemins de fer, de l'électricité, etc. En bout de ligne, l'adage « *bigger is better* » prend son sens même s'il ne faut pas ignorer que « *small is beautiful* ».

Les raisons de l'existence des économies d'échelle sont à rechercher dans trois principales sources : le principe d'indivisibilité des facteurs, la division du travail et les coûts fixes. Par la première cause, on soutient qu'on ne peut augmenter les facteurs de production que par unités entières, ce qui place la production à un niveau plus élevé. Ainsi, s'il faut un emploi pour produire deux tonnes de blé et que l'on désire disposer de trois tonnes de blé, on ne saurait engager la moitié d'un emploi, plutôt une unité entière supplémentaire. Toutefois, avec deux employés, la production passe à cinq tonnes de blé. Ici, on double les facteurs et la production fait plus que doubler. Par la division du travail, les grandes firmes ont beaucoup plus de latitude à spécialiser les travailleurs dans des tâches où ils performant mieux, d'où une meilleure productivité et un accroissement substantiel de la production. Enfin, les coûts fixes s'amortissent avec la quantité de production. Certaines industries présentent un coût fixe d'exploitation fort élevé (chemin de fer, hydroélectricité, hôpitaux, école, aéronautique), de sorte que le coût unitaire de production diminue avec la hausse du niveau de production.

La présence d'économies d'échelle remet-elle en cause le théorème H-O-S? La figure 4.11 illustre comment deux pays gagnent à s'échanger des biens caractérisés par des économies d'échelle.

En présence d'économies d'échelle, la courbe de possibilité de production des deux biens (P et V) est  $\bar{V}A\bar{P}$  convexe à l'origine ( $\bar{V}$  et  $\bar{P}$  étant le maximum de production de chaque bien). En effet, tout déplacement de ressources dans la production d'un bien amène une baisse plus que proportionnelle de la production de ce bien (hypothèse d'économie d'échelle). L'équilibre autarcique est au point A de la figure 4.11,

**FIGURE 4.11** Illustration des effets de l'économie d'échelle

avec un niveau d'utilité  $I_0$ . Avec l'échange, un pays se spécialise dans la production de V (vêtement) et l'autre dans celle de P (pétrole) et les deux pays parviennent à l'équilibre de consommation au point B sur une courbe d'utilité  $I_1$  supérieure à  $I_0$ .

Bref, lorsqu'il y a économie d'échelle, la spécialisation contribue à la hausse du bien-être global : chaque pays produit le bien où il bénéficie d'économie d'échelle. Cette analyse fort intéressante soulève un problème de choix d'industrie. Pour peu qu'on observe la structure industrielle des pays, il ne fait pas de doute que l'élément historique a sa part d'explication. Mentionnons quelques exemples de secteurs où la compétitivité internationale de chacune des nations est reconnue. Les États-Unis, première puissance industrielle mondiale, même si chancelante aujourd'hui, brillent dans l'aéronautique, les produits informatiques, l'armement, les vêtements de production de masse (jeans), l'automobile, la restauration (McDonald, PFK), l'hôtellerie, le divertissement (Disney World, etc.), le cinéma ; tous des secteurs bénéficiant d'un niveau élevé d'économies d'échelle. Mais cet avantage compétitif des firmes américaines n'est pas le fruit du hasard, car il tire son origine de l'immensité du marché domestique et, aussi, de l'implication massive du gouvernement tout au long de l'histoire des États-Unis (voir le chapitre 1). Les Européens présentent aussi des secteurs d'excellence. Londres reste encore la place financière internationale avec le rôle historique de garant du système monétaire international longtemps joué par le Royaume-Uni.

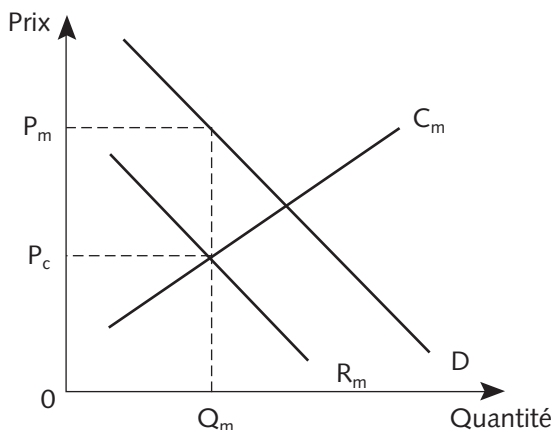
La France est reconnue pour ses produits de beauté, son vin, son industrie alimentaire, depuis apparemment une époque antérieure à la révolution industrielle. Il en est de même des Italiens dans l'industrie du vêtement, de la chaussure et aussi de l'alimentation. Les Allemands performant autant dans des industries d'économie échelle (automobile) que dans celles des produits chimiques favorisées par leur politique de développement d'industries naissantes pratiquée vers le début du siècle. Les Chinois se distinguent par leur poterie pendant que le tapis persan jouit d'une bonne cote auprès des consommateurs. De toute évidence, cette division internationale du travail met en évidence l'importance de l'histoire et du rôle central de l'État. Face à cette spécialisation fortement enracinée, de nouveaux pays comme le Canada, la Nouvelle-Zélande, l'Australie, les pays d'Asie et du Pacifique et, à plus forte raison, d'Afrique, d'Amérique latine et des Caraïbes vont-ils s'accommoder ou chercher à passer outre ? Les faits démontrent que la politique d'industrie naissante a un attrait presque irrésistible sur tout gouvernement en dépit de ses incidences parfois négatives.

Une autre façon d'appréhender l'effet de la présence d'économies d'échelle est d'examiner le cas de la concurrence imparfaite. Rappelons qu'une industrie est non concurrentielle si elle est constituée d'un nombre limité de firmes qui, prises individuellement, peuvent avoir une influence sur les prix. En général, les industries à fortes économies d'échelle ont tendance à devenir monopolistiques ou oligopolistiques. La raison est que la demande du marché pour un bien a des limites de sorte que toute hausse de production dans une firme ne peut se concevoir qu'au détriment de la production d'une autre firme rivale. Le monopole illustre relativement bien les conséquences d'une concurrence imparfaite. Attardons-nous à ce cas.

Le monopoleur fixe le prix et la quantité de production selon l'approche marginale. Comme l'indique la figure 4.12, le revenu marginal ( $R_m$ ) décroît à mesure que la production augmente. La firme poursuivant son objectif de maximisation de profit va produire tant et aussi longtemps que le revenu marginal sera supérieur au coût marginal ( $C_m$ ) et elle ne s'arrêtera que lorsqu'il y aura égalité entre ces deux variables. À ce point d'intersection entre le revenu marginal et le coût marginal, la quantité correspondante est déterminée ; à partir de là, on remonte la courbe de demande pour fixer le prix  $P_m$ .

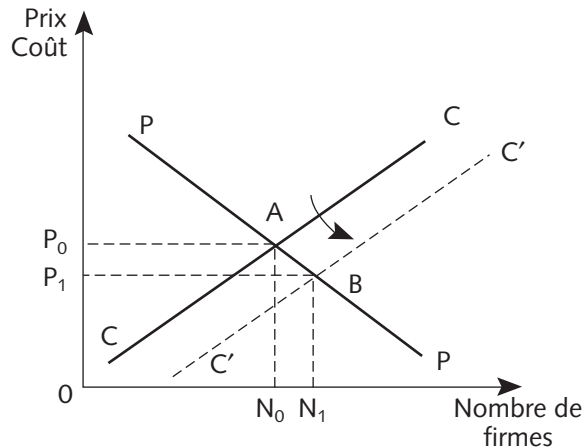
Le prix du monopoleur ( $P_m$ ) est supérieur au prix compétitif ( $P_c$ ), ce qui pénalise d'autant l'ensemble des consommateurs. Plus il y a de firmes dans l'industrie, plus le prix baisse. Du côté des coûts unitaires, il augmente avec le nombre de firmes.

FIGURE 4.12 Fixation du prix : le monopole



Dans la figure 4.13, la courbe de prix  $PP$  est de pente négative, tandis que la courbe de coût unitaire  $CC$  est de pente positive. Le libre-échange n'affecte pas la courbe de prix, mais modifie celle du coût qui se déplace vers la droite à la position  $CC$  où il en résulte un équilibre avec un plus grand nombre de firmes ( $N_1 > N_0$ ) et un prix plus bas ( $P_1 < P_0$ ). De fait, le libre-échange a pour effet d'augmenter la demande totale du marché de sorte que les firmes peuvent produire davantage et bénéficier d'économies d'échelle, d'où le tassement de la courbe de coût. Conséquemment, le libre-échange est une arme efficace contre le monopole.

Dans le cadre du modèle 2 2 2 d'Heckscher-Ohlin, faisons l'hypothèse que l'un des deux biens (pétrole) bénéficie d'économies d'échelle interne dans l'un des pays (Canada), ce qui conduit à une situation de monopole. Dans ces conditions, le prix du pétrole serait non compétitif au Canada de sorte que le prix relatif du pétrole, sous cette hypothèse du monopole ( $P_P/P_V$ ), devient plus élevé que celui sous l'hypothèse de concurrence parfaite pour les deux industries. Avec l'échange, il n'est pas exclu que le Canada réduise sa production de pétrole et importe ce produit malgré ses avantages comparatifs dans cette industrie, ce qui est contraire aux prévisions du modèle d'Heckscher-Ohlin. L'autre possibilité ne saurait être écartée non plus : en effet, le monopoleur du pétrole canadien peut pratiquer une politique de prix de façon à contenir la concurrence locale et étrangère. Dans cette situation, le libre-échange entraînera une hausse de production du pétrole canadien et son exportation, c'est-à-dire que le pays se spécialisera dans

**FIGURE 4.13 Équilibre du marché en fonction du nombre de producteurs**


le bien où il bénéficie d'économies d'échelle et, ce faisant, pourra augmenter son bien-être. Par la force des choses, l'autre pays se verra contraint de se spécialiser dans la production de l'autre bien (vêtement).

Le marché de l'aéronautique illustre à certains égards cette spécialisation forcée. Les firmes américaines (General Dynamics, McDonnell Douglas, Lockheed), en raison de la grande taille du marché domestique, dominaient le marché mondial jusqu'à ce que les Européens décident de leur faire concurrence en pratiquant une politique d'industrie naissante par la création d'Airbus. En résumé, la présence d'économie d'échelle rend malaisée la prévision du flux du commerce et ne saurait expliquer l'origine des avantages comparatifs. C'est d'ailleurs une des raisons pour lesquelles certains auteurs évoquent l'utilité d'une « politique commerciale stratégique », laquelle sera abordée au chapitre 5.

Paul Krugman (1979 et 1980) est l'un des auteurs qui ont particulièrement étudié le phénomène de concurrence imparfaite en relation avec la théorie du commerce international. Il aboutit à la conclusion que, sous la concurrence imparfaite, l'échange est mutuellement bénéfique si chaque pays se spécialise dans le bien où il a le marché domestique le plus large. Concrètement, cela signifie que les États-Unis devraient concentrer leurs activités dans la plupart des industries à fortes économies d'échelle (aéronautique, brasserie, articles de sport, etc.). Mais nous savons que des pays de dimension modeste se sont taillé des réputations mondiales dans bon nombre de produits (Nestlé dans l'alimentation en

Suisse, Philips dans l'électronique aux Pays-Bas, Bombardier dans le transport terrestre et aéronautique, Alcan dans l'aluminium ou Northern Telecom dans les télécommunications au Canada ; sans compter l'euro-péenne Airbus dans l'aéronautique). Krugman (1979) a développé un autre modèle basé sur le postulat que l'échange entre pays résulte des économies d'échelle internes aux firmes plutôt que sur l'hypothèse classique de dotations différentielles en facteurs. L'auteur postule une fonction

d'utilité  $U = \prod_{i=1}^n v(c_i)$ , où  $c_i$  est la consommation du bien  $i$ ,  $n$  le

nombre de biens, un seul facteur (main-d'œuvre) de production  $l_i = x_i$  ( $x_i$  = production). Dans ces conditions et sous l'hypothèse de plein emploi et de maximisation de profit, on détermine le prix relatif  $p/w$  (prix/salaire) en fonction de l'élasticité de la demande  $\epsilon$ , soit  $p/w = \frac{1}{1 - \epsilon}$ , ainsi que l'expression du nombre de biens  $n = \frac{L}{x} + x$  ( $L$  représentant la main-d'œuvre totale). De là, l'effet du libre-échange est examiné. L'auteur explique que le nombre de biens consommés par un pays serait directement proportionnel à sa population et que l'échange peut se substituer à la mobilité des facteurs. S'il y a des restrictions à l'échange, la main-d'œuvre aurait tendance à se concentrer en une région.

La simplicité du modèle retient l'attention tout comme les explications de Krugman basées sur la théorie de la croissance urbaine : l'intuition s'allie aux preuves rigoureuses. Résultats fort intéressants mais néanmoins liés à l'hypothèse classique de plein emploi, laquelle soulève bien des controverses. En outre, on peut aussi se demander pourquoi faire abstraction du type de biens de consommation et s'en tenir uniquement au nombre !

#### 4.4.2 Les échanges intra-industriels

Les échanges intra-industriels sont les échanges commerciaux établis à l'intérieur d'un même groupe de produits. C'est le cas, par exemple, des exportations de voitures entre les États-Unis et le Canada ou des exportations françaises de vêtement pour dames vers l'Allemagne en contrepartie des exportations allemandes de vêtement pour hommes. Sur le plan multilatéral, le Canada importe des voitures de luxe de marque Mercedes, BMW de l'Allemagne et exporte des voitures de marque GM, Ford et Chrysler principalement vers les États-Unis. On peut se demander si cet échange intra-industriel est compatible avec le modèle d'Heckscher-Ohlin. Avant de répondre à cette question, il convient de mesurer l'importance du phénomène.

Pour tout produit et pour un pays donné, un indice des échanges intra-industriels se définit par le ratio suivant :

$$I_i = \frac{X_i + M_i - |X_i - M_i|}{X_i + M_i} \quad 100$$

où  $I_i$  = l'indice d'échange intra-industriel ;

$i$  = le bien ;

$X$  = l'exportation du bien ;

$M$  = l'importation du bien.

La transformation du ratio donne  $I_i = 100 - \frac{|X_i - M_i|}{X_i + M_i} \quad 100$ . Ainsi,

l'indice prend des valeurs comprises entre 0 et 100. La valeur 100 s'obtient lorsque la balance commerciale est nulle ( $X_i = M_i$ ), c'est-à-dire lorsque le pays exporte autant qu'il importe, ce qui correspond parfaitement à la définition du commerce intra-industriel. La valeur nulle de l'indice ne survient que si  $M_i = 0$  ou si  $X_i = 0$ , c'est-à-dire lorsque le pays n'exporte et n'importe pas simultanément le bien. Ainsi, plus l'indice est élevé, plus il reflète l'échange intra-industriel.

Pour l'ensemble des échanges effectués par un pays vers un autre pays, l'indice du commerce intra-industriel se calcule selon l'expression suivante ( $n$  étant le nombre total de biens échangés) :

$$I = 100 - \frac{\sum_{i=1}^n |X_i - M_i|}{\sum_{i=1}^n (X_i + M_i)} \quad 100$$

Entre un pays et le reste du monde, l'indice des échanges intra-industriels se mesure par agrégation des indices calculés pour tous les partenaires commerciaux et pondérés en fonction de la part des échanges bilatéraux. Le tableau 4.3 donne certaines estimations du commerce intra-industriel du secteur manufacturier, fournies par l'OCDE. On y constate qu'entre 1970 et 1991, cet indice a eu tendance à augmenter pour les pays du G7. En outre, les pays européens (France, Allemagne, Royaume-Uni et Italie) ont enregistré un niveau d'indice des échanges intra-industriels plus élevé qu'aux États-Unis, au Japon et au Canada en raison, notamment, de leur appartenance à l'Union économique européenne dont il sera d'ailleurs question au chapitre 5.

**TABLEAU 4.3 Commerce intra-industriel pour l'ensemble du secteur manufacturier (pourcentage du commerce total)**

	Année	É.-U.	Japon	Europe	Non OCDE	Monde
États-Unis*	1970	–	23,8	45,1	22,6	49,4
	1980	–	22,5	56,7	31,4	56,7
	1991	–	31,8	62,5	47,7	66,1
Japon*	1970	27,9	–	40,0	10,5	30,4
	1980	25,5	–	35,4	15,1	25,7
	1991	35,8	–	39,2	27,6	35,1
Allemagne	1970	36,1	36,6	67,3	18,9	58,7
	1980	44,3	35,5	72,6	26,9	64,7
	1991	57,9	45,3	81,0	37,9	79,9
France	1970	31,6	37,5	74,4	16,0	75,7
	1980	42,1	25,1	78,9	26,2	78,1
	1991	57,3	21,8	80,7	41,8	80,9
Italie	1970	28,0	28,0	65,6	18,2	59,9
	1980	34,9	26,4	60,1	27,5	61,5
	1991	46,2	27,5	62,8	44,3	63,3
Royaume-Uni	1970	45,3	36,9	66,9	24,4	62,1
	1980	56,5	26,2	71,3	36,1	76,0
	1991	69,0	29,2	80,3	52,7	81,3
Canada	1970	51,5	7,4	29,0	13,0	52,5
	1980	54,7	8,7	35,2	20,2	55,9
	1991	62,5	6,6	40,2	22,5	61,4

\* Le calcul du commerce intra-industriel entre les États-Unis et le Japon peut donner des résultats différents selon que les données utilisées sont de source américaine ou japonaise.

Source : OCDE (1994), *Perspectives économiques de l'OCDE*, vol. 56, décembre.

Ainsi, les statistiques disponibles confirment l'importance grandissante des échanges intra-industriels. Les explications de ce phénomène sont multiples. D'abord, il est raisonnable de penser que des coûts de transport élevés peuvent engendrer ce type d'échange. Par exemple, au Canada, l'Alberta exporte du pétrole vers les États-Unis pendant que les provinces de l'Est importent du pétrole de l'étranger. Le Canada enregistre donc à la fois de l'exportation et de l'importation de ce produit. Il y a également le coût d'entreposage élevé qui fait en sorte qu'un pays peut être appelé à servir de transit vers d'autres pays. C'est le cas notamment de Singapour qui servait de comptoir commercial à la jonction des grandes routes maritimes internationales durant les années 1960. En 1965, le commerce d'entrepôt et les services de la base navale fournissaient environ 75 % des emplois à Singapour. On retrouve aussi dans le commerce saisonnier une part d'explication des échanges intra-industriels. Ainsi, durant une saison, un pays peut produire plus d'un



bien, l'exporter et en manquer durant une autre saison, ce qui l'oblige à en faire l'importation. C'est le cas de la production de pommes au Canada qui fluctue de l'été à l'hiver. Mais ces raisons reliées aux coûts de transport, à l'entreposage et aux effets saisonniers, si plausibles soient-elles, ne rendent pas véritablement compte de l'ampleur du phénomène. À titre d'exemple, les échanges de voitures de tourisme entre le Canada et les États-Unis ne sauraient être attribués à ces raisons. Il faut donc rechercher d'autres facteurs explicatifs.

Le concept d'échange intra-industriel soulève inmanquablement le problème d'agrégation sectorielle. Il est observé que l'ampleur numérique de l'indice d'échange intra-industriel diminue selon que le produit en cause est le moins agrégé. Pour des organismes nationaux, il est nécessaire de procéder à des regroupements d'industries, d'où la mise au point du système de classification type pour le commerce international (CTCI) laquelle, par la révision 2, identifie 10 groupes de produits : 0 (aliments et animaux vivants), 1 (boissons et tabacs), 2 (matières brutes non comestibles), 3 (combustibles minéraux et énergie), 4 (graisses et huiles), 5 (produits chimiques), 6 (articles manufacturiers), 7 (machines et matériel de transport), 8 (articles manufacturiers divers), 9 (articles et transactions non classées par catégorie). Chacun de ces groupes est subdivisé en classes, ce qui donne lieu à une industrie de code à deux, trois ou cinq chiffres. Le code à trois chiffres correspond à notre conception habituelle d'une industrie, en voici quelques exemples :

Code	Industrie
781	véhicules passagers
784	pièces de véhicule
792	appareils de navigation aérienne
851	chaussures
821	meubles
334	produits raffinés de pétrole

On voit bien qu'un indice d'échange intra-industriel du groupe de véhicules moteurs (code 78) incorpore à la fois le commerce de véhicules entiers (code 781) et celui des pièces (code 784) et ne peut soutenir de comparaison avec un indice strictement limité au secteur des pièces. Ce problème d'agrégation, une fois corrigé, ne signifie pas pour autant que l'échange intra-industriel dans un produit spécifique disparaît d'un coup. Des pays persistent à s'échanger des produits à trois chiffres, voire à six chiffres. Le Canada importe des meubles d'Italie et exporte sa propre production de ce bien vers les États-Unis. De même, les

Français importent des jeans américains et exportent en retour des vestons pour hommes ou pour dames.

Diverses études économiques démontrent que l'indice de commerce intra-industriel est en partie lié positivement aux industries à économie d'échelle, à la différenciation de produit et à la proximité géographique. Ce type de commerce reflète le principe de la division du travail entraînée par l'élargissement des marchés. Les multinationales produisent à divers endroits du monde selon les termes d'avantage comparatif et importent des biens intermédiaires pour le montage de produits finis. Par exemple, la société GM confie à son usine de Windsor (ou de Sainte-Thérèse) le mandat de produire en grande série un modèle particulier de voitures Chevrolet pour le marché canadien et américain. D'un autre côté, l'usine GM de Détroit reçoit le mandat de produire exclusivement les sportives Fiero. Le Canada et les États-Unis se trouvent alors à s'échanger le même produit, soit des voitures de tourisme. Ainsi donc, la division du travail explique l'ampleur et l'importance du commerce intra-industriel. Conséquemment, la présence des échanges intra-industriels, qui s'effectue selon les bases d'avantage comparatif, n'invalide pas le théorème d'Heckscher-Ohlin (Grubel et Lloyd, 1975).

#### 4.4.3 Le cycle de produit et les innovations technologiques

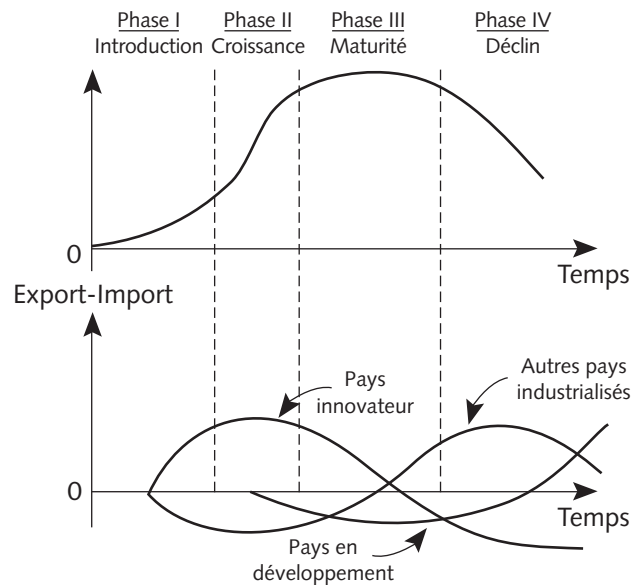
Un des outils théoriques les plus développés pour analyser l'aspect dynamique du commerce international est le cycle de produit dont l'origine remonte à l'économiste suédois Staffan Linder. Au cours des années 1960, des études économiques ont mis en évidence que la production de certains biens initialement mis au point aux États-Unis se déplace vers l'Europe et le Japon, et plus tard vers les PVD. Pour expliquer ce déplacement de production dans le temps, Linder soutient que les principes gouvernant le commerce international des produits manufacturés sont différents de ceux auxquels sont soumis les produits primaires. En effet, alors que les dotations différentielles des pays en facteurs expliquent assez bien le flux des biens primaires, c'est plutôt la demande qui influe sur la direction du commerce des biens manufacturés selon un processus en cinq étapes.

- 1) Un bien manufacturé ne peut être introduit sur un marché par un entrepreneur que lorsqu'il y a une demande potentielle.
- 2) L'entrepreneur connaît mieux son marché domestique pour repérer la demande.

- 3) L'éventail de biens qu'un pays peut produire dépend dès lors de sa demande domestique.
- 4) Le pays innovateur n'exportera le bien que vers des pays dont la demande est semblable à celle qui prévaut sur son marché domestique.
- 5) Les pays qui ont des demandes semblables à celles du pays innovateur jouissent d'un niveau de revenu par habitant comparable.

Les deux dernières étapes de ce processus suffisent pour expliquer la concentration des échanges entre les pays développés. L'ensemble de ces cinq étapes, généralement appelées les « hypothèses de Linder », a

**FIGURE 4.14** Cycle de produit



été repris par Vernon (1966) pour expliquer l'internationalisation de la production par le concept du cycle de produit. Comme l'indique la figure 4.14, le cycle de produit se caractérise par quatre phases distinctes. Dans la première phase, le produit est développé et mis en marché par un entrepreneur qui a repéré la demande dans son pays. Les techniques de production de ce nouveau bien ne sont pas encore maîtrisées, et le produit a besoin d'être adapté aux exigences de la clientèle. Pour ces

diverses raisons d'adaptation dans la phase d'introduction, la production du bien ne peut que se réaliser sur le marché domestique avec un début d'exportation vers les pays de demande semblable. Ajoutons aussi que tout au long de la phase d'introduction, le bien est intensif en main-d'œuvre qualifiée pour sa conception et son adaptation au marché.

Durant la phase de croissance, le procédé de fabrication devient de plus en plus connu et la demande du bien se généralise. Le pays innovateur exporte davantage mais doit maintenant compter avec l'émergence de nouveaux concurrents étrangers. À la phase de maturité, le procédé de fabrication devient plus uniforme, voire codé; le bien est alors plus intensif en capital à cette phase qu'à celle d'introduction. Il s'ensuit une baisse sensible des exportations du pays innovateur, car les premiers pays qui ont adopté ce bien lui font concurrence sur les marchés internationaux.

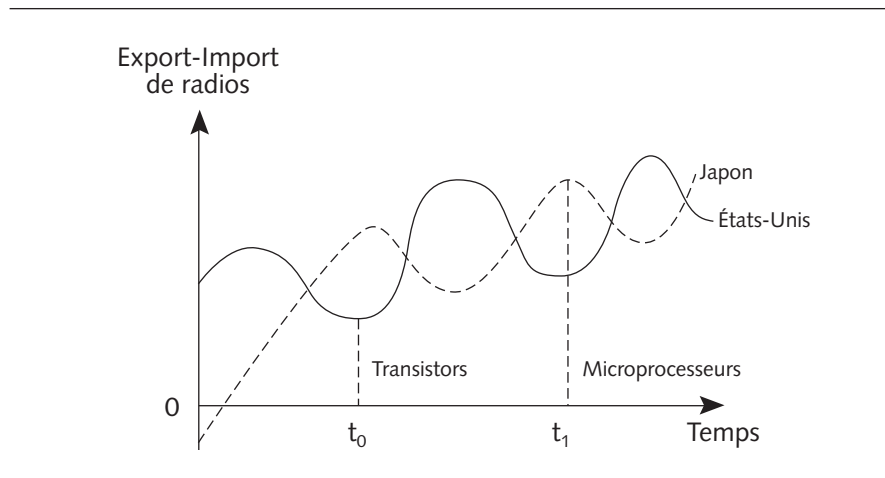
Enfin, à la dernière phase, le pays innovateur devient un importateur net et la production se déplace vers d'autres régions du monde. En général, les nouveaux produits émergent d'un pays industrialisé, notamment des États-Unis, et sont d'abord dirigés vers d'autres pays industrialisés et, ensuite, vers les PVD. Ainsi, dans le cadre de ce modèle du cycle de produit, on aboutit à une division internationale du travail où le Nord se spécialise dans la production de nouveaux produits (entre autres, la haute technologie) et le Sud, dans d'anciens produits. Par ailleurs, le cycle de produit explique assez bien le paradoxe de Leontief où les États-Unis, considérés comme abondants en capital, importent des biens intensifs en capital. En effet, les États-Unis détiennent un avantage dans l'exportation de nouveaux produits intensifs en main-d'œuvre qualifiée et importent les biens qui se situent dans la phase de maturité et de déclin. L'industrie de l'automobile, des appareils radio, des téléviseurs et du textile, parmi tant d'autres, sont des exemples frappants de la pertinence du modèle du cycle de produit. Vers les années 1920, les fabricants américains de voitures ont été les premiers à introduire la production de masse et ont bénéficié de l'économie d'échelle, ce qui leur a permis de dominer le marché mondial jusqu'aux années 1960. Dès le début de 1970, le procédé de fabrication de l'automobile devient standardisé. Le Japon émerge comme nouveau producteur et, il faut le dire, grâce à une politique protectionniste d'industrie naissante. Les exportations japonaises envahissent le marché américain et européen à la faveur des deux chocs pétroliers. Dès 1980, de nouveaux pays producteurs émergent du Sud, comme la Corée du Sud, le Brésil et le Mexique. La compagnie allemande Volkswagen, attirée par de faibles coûts de main-d'œuvre, produit de plus en plus sa voiture de marque Golf au Brésil. Mais il est encore trop tôt pour

émettre des commentaires conclusifs sur le déplacement de la production de l'automobile vers d'autres régions en raison de l'effet dissuasif de l'économie d'échelle et des dépenses énormes qu'exige une mise en marché. Nous y reviendrons au chapitre 9.

Dans l'industrie du textile, que nous traiterons en détail au chapitre 9 aussi, des pays leaders à l'exportation se sont détrônés l'un après l'autre. Les Anglais, qui dominaient cette industrie à l'époque de la révolution industrielle, ont été supplantés par les Américains avec la mécanisation poussée de leur industrie du coton. Vers 1950, le Japon est parvenu à éclipser les Américains pour être, à son tour, devancé par les nouveaux pays industrialisés à faibles coûts de main-d'œuvre : Taiwan, Hong Kong et Corée. Ces derniers doivent maintenant faire face à une vive concurrence livrée par d'autres PVD (Inde, Malaisie, etc.).

Les innovations technologiques dans le procédé de fabrication ont pour effet de prolonger le temps pendant lequel un pays occupe une position avantageuse par rapport aux autres. Plus les salaires sont élevés, plus il y a intérêt à augmenter la productivité. La figure 4.15 illustre le cas du modèle du cycle technologique.

**FIGURE 4.15** Innovations technologiques



Il s'agit du commerce de la radio. À l'origine, comme l'explique Pomfret (1991, p. 69), ce sont les Américains qui ont introduit la radio sur leur marché pour l'exporter ensuite vers l'Europe et le Japon. La

radio, dans sa phase de croissance et de maturité, vint par être surtout produite par les Japonais. Les Américains voyant leur perte de compétitivité ont réagi en introduisant la technologie des transistors, ce qui leur a permis de reprendre le marché mondial avant que les Japonais les rattrapent. Une autre innovation technologique introduite par les Américains a été celle des microprocesseurs. Le processus d'innovation de procédé a cependant ses limites. Les producteurs américains de radio, ne voyant plus d'autres alternatives de production, ont délaissé ce marché pour développer les téléviseurs qui ont connu le même sort au profit des fabricants japonais. Après le téléviseur, ce sont les jeux vidéo que les Américains ont mis en marché.

L'enjeu de ce modèle de cycle de produit et du cycle technologique est d'être constamment à l'avant-garde ou de présenter des avantages compétitifs au regard du système de production. Par ailleurs, ce modèle aide à comprendre les échanges intra-industriels reliés au déplacement des unités de production dans diverses régions selon les termes d'avantage comparatif qui suivent durant les phases de croissance et de maturité. Néanmoins, le modèle du cycle de produit présente l'inconvénient de mal se prêter à une vérification empirique rigoureuse qui demanderait le positionnement préalable d'un produit sur le cycle et une connaissance approfondie des tendances du marché.

## Résumé

---

La théorie du commerce international vise à expliquer deux choses : la direction de l'échange et les bienfaits résultant de l'échange. À cette fin, plusieurs modèles ont été développés au centre desquels figurent le principe des avantages comparatifs attribués aux classiques et aux néoclassiques. Le modèle classique tient pour acquis que la production de chaque unité de bien requiert une quantité de main-d'œuvre différente selon le pays. En d'autres termes, il y a une différence de productivité par pays, ce qui se reflète dans le prix et commande la spécialisation. Par conséquent, à meilleur prix, on devra exporter ce bien et, inversement, on importera le bien dont la productivité domestique sera la moins élevée. Le gain de l'échange résulte de la conjonction des deux facteurs : l'échange et la spécialisation. Le premier facteur s'explique par le fait que les consommateurs de pays différents ont en leur possession un panier de biens qu'ils sont prêts à s'échanger pour atteindre un niveau d'utilité plus élevé. Ce concept d'échange n'implique pas une hausse de production mondiale, mais simplement une réallocation des biens et, donc, une diversité dans les choix. C'est l'essence même de la théorie du consommateur.

Le deuxième facteur, à savoir la spécialisation, entraîne une augmentation de la production mondiale des biens et services puisque chacun des biens est produit le plus efficacement possible. Le modèle de dotation factorielle ne vient que raffiner le modèle classique en expliquant davantage les sources de différences de productivité entre pays. Ce modèle, basé sur une série d'hypothèses, considère qu'un bien ou une industrie est soit intensif en capital, soit intensif en travail, et qu'un pays peut être abondant en un facteur de production au sens physique ou relatif. Il en découle quatre théorèmes fondamentaux dont le principal est celui d'Heckscher-Ohlin (chaque pays exporte le bien intensif en son facteur abondant), suivi du théorème de Rybczynski, de Stolper-Samuelson et de celui se rapportant à l'égalisation du prix des facteurs. Les diverses tentatives de vérification de l'énoncé d'Heckscher-Ohlin ont mis en évidence le paradoxe de Leontief selon lequel un pays comme les États-Unis, considéré comme abondant en capital, importe des biens intensifs en capital plutôt qu'en travail.

Les explications de ce paradoxe ont permis de dépasser la seule référence au concept de capital et de travail et de mettre en évidence l'importance des ressources naturelles, de la composante de main-d'œuvre qualifiée (capital humain) comme source d'avantage comparatif. Quoi qu'il en soit de l'état des travaux empiriques, l'énoncé d'Heckscher-Ohlin s'avère robuste mais soulève des problèmes d'estimation du capital.

Dans le but de tenir compte des imperfections du marché, des travaux ont été accomplis pour examiner la capacité prévisionnelle du modèle d'Heckscher-Ohlin. Une de ces imperfections est la présence d'économie d'échelle. Des études économiques à ce sujet aboutissent à la conclusion que chaque pays gagne à se spécialiser dans le produit où il dispose du plus grand marché. Cette conclusion n'est toutefois pas convaincante, car la spécialisation que l'on observe pour chacun des pays du monde relève en partie de son histoire et s'accompagne souvent de politiques protectionnistes.

Au regard des modèles dits de concurrence imparfaite (monopole et oligopole), divers auteurs font valoir qu'on ne peut prévoir la direction du commerce. Le pays bénéficiant de présence de monopole peut ne pas exporter cette industrie pour la simple raison que le prix n'est pas compétitif. En ce qui concerne les échanges intra-industriels, une des réalités observables entre les économies industrialisées, loin d'être en contradiction avec le modèle d'Heckscher-Ohlin, s'explique par la division internationale du travail basée sur la différenciation de produit et l'économie d'échelle. Néanmoins, ni le modèle classique ni celui de dotation factorielle ne permettent véritablement d'expliquer le déplacement des unités de production d'un pays à l'autre, ce que l'économiste Linder qualifie d'aspect dynamique du commerce. Ainsi s'est développé le modèle du cycle de produit qui explique qu'un bien est intensif en main-d'œuvre qualifiée au stade d'innovation et devient, plus tard, intensif en capital, dans la phase de maturité et de déclin. Conséquemment, le pays innovateur du bien en devient un exportateur net jusqu'à ce que d'autres pays en maîtrisent le procédé de production ou jusqu'à ce qu'il devienne plus rentable de le produire à l'étranger.

Le modèle d'innovation technologique permet d'étirer le cycle de produit, ce qui permet à l'entreprise de demeurer concurrentielle. Les implications de ce modèle du cycle de produit et d'innovations technologiques sont directes :

- 1) les pays du Nord produisent des biens et services nouveaux ;
- 2) les pays du Sud produisent des biens et services rendus à maturité ;
- 3) un pays peut être résolument engagé dans la course aux R-D pour demeurer compétitif, alors qu'un autre peut miser sur sa capacité de produire à meilleur coût et d'attirer les industries qui se trouvent dans la phase de croissance et de maturité.

Ainsi, lorsqu'il s'agit de prévoir la direction du commerce, plusieurs modèles sont fournis et il n'appartient qu'au lecteur de faire son choix, ce qui, somme toute, n'est guère aisé. Les modèles classiques et celui d'Heckscher-Ohlin sont simples dans leur formulation et se



prêtent assez bien à des vérifications empiriques malgré le problème posé par l'accès à des données fiables ; mais leur attrait est réduit par le fait qu'ils ne tiennent pas compte du caractère endogène des sources d'avantage comparatif.

En outre, il ne faut pas oublier que le monde réel est caractérisé par un interventionnisme pouvant fausser le flux naturel du commerce. Quant au modèle du cycle de produit, sa principale faiblesse d'usage réside, d'une part, dans la difficulté de préciser la longueur des différentes phases pour un bien donné et, d'autre part, dans la difficulté de procéder à des vérifications quantitatives. Au regard de ces observations, l'énoncé d'Heckscher-Ohlin mérite d'être interprété dans un sens plus large, soit que tout bien présente un ou plusieurs facteurs spécifiques de compétitivité qu'une entreprise ou un pays se doit de posséder pour demeurer dans le marché.

## **ENCADRÉ 4.2**

### **Spécialisation technologique et spécialisation par produit**

---

La théorie veut que pour qu'un pays reste concurrentiel, particulièrement s'il est développé, il doit se spécialiser dans des industries de haute technologie. Là où la spécialisation dans des produits de haute technologie, comme les puces d'ordinateur, fait défaut, en Allemagne, par exemple, la responsabilité en incombe au système national d'innovation, et les remèdes proposés consistent principalement à accroître les subventions dans les secteurs de haute technologie. Dans le passé, les politiques en matière de science et de technologie ont cependant produit peu de résultats quantifiables et positifs.

L'industrie allemande a souvent été accusée de manquer d'innovation technologique. L'Allemagne se spécialise dans des industries considérées comme moyennement technologiques d'après la part des dépenses de recherche-développement dans les ventes totales. Environ 45 % des exportations allemandes consistent en voitures, machines et produits chimiques, qui sont très sensibles à l'évolution économique du reste du monde. Il est étonnant, toutefois, que la part de l'Allemagne dans les exportations industrielles de l'OCDE n'ait pas diminué dans les années 1980, malgré la spécialisation dans les industries considérées comme à croissance lente. En revanche, la part correspondante des États-Unis a fortement chuté, malgré le rôle important joué par les exportations de produits électroniques.

Une analyse plus détaillée a montré, premièrement, que les chiffres disponibles au sujet des dépenses de R-D ne représentaient environ qu'un quart des dépenses réelles d'innovation. D'autres domaines importants sont la construction et la conception des produits, l'organisation de la production et l'innovation en matière de procédés. Ces domaines sont particulièrement importants dans les industries de moyenne technologie et dans les petites et moyennes entreprises, deux domaines sur lesquels repose en partie la capacité de concurrence des exportations allemandes. Deuxièmement, le nombre de brevets par salarié dans l'industrie allemande donne une idée beaucoup plus favorable de l'innovation industrielle en Allemagne. Troisièmement, une analyse détaillée des exportations allemandes de machines autres qu'électriques montre le rôle important joué par des sous-secteurs dans lesquels l'uniformisation est difficile et où d'importantes ressources humaines sont nécessaires. Donc, considérée de plus près, l'industrie allemande paraît plus novatrice qu'il ne semble à première vue.

Bref, une spécialisation marquée dans les activités à fort coefficient technologique est peut-être rendue moins apparente par les chiffres relatifs à la spécialisation des produits. Ce qui importe, c'est le type d'activité effectivement exercée, autrement dit, la spécialisation technologique opposée à la spécialisation des produits. De cette conclusion, il découle surtout que le diagnostic superficiel d'une innovation industrielle inadéquate en Europe doit être considérée avec beaucoup de scepticisme, particulièrement lorsqu'il s'agit de réclamer une intervention politique et des subventions accrues.

---

Source : H. Klodt et R. Mauer, *Determinants of the Capacity to Innovate: Is Germany Losing Competitiveness in High-tech Industries?*

Document de travail présenté en 1994 à la Kiel Week Conference, Institut für Weltwirtschaft, Kiel (Allemagne), reproduit dans ONUDI (1995). *Développement industriel. Rapport mondial*, Vienne, p. 67.

## Exercices de révision

---

1. Soit deux pays A et B dotés de ressources différentes. Si le pays A se concentre entièrement dans la production du vin, il pourra produire 12 000 unités (bouteilles de 1 litre), et s'il se concentre sur l'acier il pourra en produire 8 000 tonnes. Quant au pays B, sa production maximale de vin ne peut être que de 18 000 unités tandis que celle de l'acier peut atteindre 9 000 tonnes.
  - a) Le pays A a-t-il un avantage comparatif ?
  - b) Lequel des deux pays devrait exporter l'acier ?
  - c) L'échange serait-il bénéfique aux deux pays et pourquoi ?
  - d) Quel est le coût d'opportunité du vin dans chacun des deux pays ?
  - e) Si la bouteille de vin se vend 12 \$, que pourrait être le prix d'une tonne d'acier ?
  - f) Illustrez la courbe de possibilité de production pour chaque pays.
2. S'il y a économie d'échelle dans la production du bien X et du bien Y et si le Canada est spécialisé dans X et les États-Unis dans Y, alors les deux pays peuvent tirer profit d'un échange. Pourquoi ?
3. La théorie des avantages comparatifs s'applique-t-elle au marché du travail ? Expliquez votre réponse en considérant l'offre et la demande d'un « mécanicien d'automobile » pour des services de stations d'essence.
4. Soit la fonction de production suivante, indiquant la quantité de travailleurs requis par unité de production d'appareils radiophoniques et de chaussures :

	Radio	Chaussure
Portugal	4	6
Italie	2	2

- a) Représentez graphiquement la courbe de possibilité de production pour chacun des deux pays.
- b) Déterminez les prix relatifs à l'état autarctique.
- c) S'il y a libre-échange, déterminez les valeurs possibles du terme d'échange.

- d) Si la population active triple tant au Portugal qu'en Italie, la direction de l'échange et le terme d'échange se modifient-ils ?
- e) Pourquoi l'Italie doit-elle se spécialiser autant que le Portugal ?
5. Démontrez que l'équilibre de consommation du libre-échange est supérieur à l'équilibre autarcique.
6. Évaluez si la mise en marché de la thermopompe est compatible soit avec le modèle de dotation factorielle, soit avec le modèle du cycle de produit. (Précisez les caractéristiques de chacun de ces modèles.)
7. On observe souvent que les matières premières sont produites par des firmes en concurrence alors que la production des biens finaux présente une structure monopolistique. Cet énoncé peut-il expliquer la détérioration des termes d'échange des pays exportateurs de matières premières et pourquoi ?
8. Pour un pays en développement exportateur de un ou de quelques produits de ressources agricoles, une appréciation de ses termes d'échange ne peut avoir que des effets bénéfiques. Réfutez cet argument.
9. Avec le libre-échange, il est impossible pour un pays de maintenir ses avantages comparatifs de « bas salaires ». Justifiez.
10. Les multinationales reçoivent souvent une mauvaise presse à l'étranger. Cependant, les salaires qu'elles paient sont généralement plus élevés que ceux des PME, particulièrement dans les pays en développement. Qu'en pensez-vous ?
11. Expliquez pourquoi
- a) le Québec est l'un des plus grands exportateurs d'aluminium au monde.
- b) le « Made in Italy » en chaussure est mondialement reconnu.
- c) les États-Unis sont le numéro 1 mondial des producteurs et des exportateurs de cinéma.
- d) le « champagne » ne peut être qu'un produit de la France.
12. L'évolution des échanges mondiaux indique que les États-Unis performant tout particulièrement à l'exportation dans les industries qui bénéficient d'économies d'échelle. Dissertez autour de cet énoncé.

13. La condition néoclassique de balance nulle à l'équilibre général s'énonce comme suit :

$$pX = Y$$

$$\text{où } p = \text{prix relatif} = \frac{P_X}{P_Y}$$

Démontrez que la somme de l'élasticité de la demande d'importation et de l'élasticité de l'offre d'exportation est égale à 1. (Exprimez les deux élasticités en fonction de l'élasticité de la courbe d'offre.)

14. La vérification du modèle d'Heckscher-Ohlin effectuée par Leontief se révèle non concluante dans la mesure où elle ne tient pas directement compte des trois dimensions que sont l'intensité, l'abondance et les exportations. D'autres auteurs ont tenté d'offrir une solution de rechange pour effectuer une vérification dans un cadre multidimensionnel. Relevez les points forts et les points faibles de l'approche de ces auteurs et concluez sur les tentatives de généralisation du modèle d'Heckscher-Ohlin concernant plusieurs biens, plusieurs facteurs et plusieurs pays. (Consultez l'article de H. Bowen, E. Leamer et L. Sveikauskas, « Multicountry, Multifactors. Tests of the Factor Abundance Theory », *American Economic Review*, décembre 1987, vol. 77, n° 5.)
15. Dans le modèle de dotation factorielle à deux pays et deux biens, si on augmente la taille de l'économie d'un pays (hausse simultanée de la main-d'œuvre et du capital dans des proportions identiques), lequel des événements suivants observe-t-on ?
- Le terme d'échange ne varie pas.
  - Le volume du commerce entre les deux pays ne varie pas.
  - La production des biens ne varie pas.
  - Le flux du commerce (direction) ne varie pas.
16. Les hypothèses de Linder permettent d'expliquer le flux international des ordinateurs qui ont d'abord été développés et fabriqués aux États-Unis. Commentez. (Vous pouvez utiliser le concept de cycle de produit.)
17. L'importance du commerce intra-industriel caractérise les échanges entre le Canada et les États-Unis. Expliquez ce phénomène en vous appuyant sur le cas de l'industrie aéronautique. Selon vous, ce type de commerce intra-industriel est-il de nature à détériorer ou à améliorer le terme d'échange pour les États-Unis ou pour le Canada ?

18. Le libre-échange est susceptible de venir à bout des monopoles de façon plus efficace que les lois antitrust. Commentez. (Il s'agit ici d'analyser les échanges en situation de concurrence imparfaite.)
19. Si le commerce entre pays des biens et des services de facteurs est bénéfique, alors les frontières constituent une mesure protectionniste qu'il faudrait voir à démanteler. Évaluez cette hypothèse tout en précisant le sens du mot « bénéfique ».
20. On vous demande d'effectuer un test empirique du modèle d'Heckscher-Ohlin. Quelles variables devriez-vous utiliser pour ce faire ? Quelles relations prévoyez-vous trouver entre ces variables ?
21. Le modèle ricardien conserve un certain intérêt pour l'économiste intéressé à expliquer les flux commerciaux entre pays. Il comporte cependant des lacunes évidentes. Commentez.
22. On fait une distinction entre économies d'échelle internes et externes. Définissez ces termes et décrivez un des effets de l'existence de l'économie d'échelle externe sur la structure des échanges.

## Références bibliographiques

---

- BALASSA, Bela (1979), « The Changing Pattern of Comparative Advantage in Manufactured Goods », *The Review of Economics and Statistics*, vol. 61, n° 2 (mai).
- BALASSA, Bela (1966), « Tariff Reductions and Trade in Manufactures Among the Industrial Countries », *American Economic Review*, vol. 56 (juin), p. 466-473.
- BALASSA, Bela (1963), « An Empirical Demonstration of Comparative Cost », *Review of Economics and Statistics*, vol. 45, p. 231-238.
- BALDWIN, R.E. (1971), « Determinants of the Commodity Structure of U.S. Trade », *American Economic Review*, vol. 61, n° 1 (mars), p. 126-146.
- BERTRAND, T.S. (1972), « An Extension of the N-Factor Case of Factor Proportions Theory », *Kyklos*, vol. 25, n° 3, p. 592-596.
- BERTRAND, T.S. (1970), « On Factor Price Equalization when Commodities Out-number Factors: A Note », *Economica*, vol. 37, p. 86-88.
- BERTRAND, T.S. et J. VANEK (1971), « The Theory of Tariffs, Taxes and Subsidies: Some Aspects of the Second Best », *American Economic Review*, vol. 61, p. 925-931.
- BHAGWATI, Jagdish N. (1972), « The Heckscher-Ohlin Theorem in the Multi-Commodity Case », *Journal of Politic Economy*, 80, p. 1052-1055.
- BHARADWAJ, R. (1962), « Factor Proportions and the Structure of Indo-US Trade », *Indian Economic Journal*, vol. 10 (octobre), p. 105-116.
- BLAUG, Mark (1976), « The Empirical Status of Human Capital Theory: A Slightly Jaundiced Survey », *Journal of Economic Literature*, vol. 14, n° 3 (septembre), p. 827-855.
- BOWEN, Harry, Edward LEAMER et Led SVEIKAUSKAS (1987), « Multicountry, Multifactors. Tests of the Factor Abundance Theory », *American Economic Review*, vol. 77, n° 5, p. 792-809.
- CHACHOLIADES, Miltiades (1990), *International Economics*, New York, McGraw-Hill.
- CHACHOLIADES, Miltiades (1978), *International Trade Theory and Policy*, New York, McGraw-Hill, p. 288-294.
- CHENERY, Hollis et T.N. SRINIVASAN (dir.) (1992), *Handbook of Development Economics*, vol. 2, 2<sup>e</sup> édition, Amsterdam, North Holland Publishing Co.
- CHIPMAN, J.S. (1965), « A Survey of the Theory of International Trade », *Econometrica*, vol. 33, p. 925-519.

- CHIPMAN, J.S. et J.C. MOORE (1972), « Social Utility and the Gains from Trade », *Journal of International Economics*, vol. 2, p. 157-172.
- DIAB, M.A. (1956), *The United States Capital Position and the Structure of its Foreign Trade*, Amsterdam, North Holland Publishing Co.
- ETHIER, Wilfred (1974), « Some of the Theorems of International Trade with Many Goods and Factors », *Journal of International Economics*, vol. 4, p. 199-206.
- ETHIER, Wilfred (1972), « Nontraded Goods and the Heckscher-Ohlin Model », *International Economic Review*, vol. 13, n° 1 (février), p. 132-147.
- FINDLAY, R. et H. GRUBERT (1959), « Factor Intensities, Technological Progress and the Terms of Trade », *Oxford Economic Papers*, vol. 11, p. 111-121.
- GAUTHIER, François (1992), *Les relations économiques internationales*, 2<sup>e</sup> édition, Québec, Les Presses de l'Université Laval.
- GRUBEL, H.G. et P.J. LLOYD (1975), *Intra-Industry Trade: The Theory and Measurement of International Trade in Differentiated Products*, New York, John Wiley & Sons.
- HECKSCHER, E. (1919), « The Effect of Foreign Trade on the Distribution of Income », *Ekonomisk Tidskrift*, vol. 21, p. 1-32. Réédité dans H.S. Ellis et L.A. Metzler (dir.) (1950), *Readings in the Theory of International Trade*, Homewood, Ill., Richard D. Irwin. Inc.
- HENDERSON, W.O. (1969), *The Industrialization of Europe – 1780-1914*, Londres, Thames and Hudson.
- HORIBA, Y. (1974), « General Equilibrium and the Heckscher-Ohlin Theory of Trade: The Multi-Country Case », *International Economic Review*, vol. 15, n° 2 (juin), p. 440-449.
- HOUTHAKKER, H.S. (1957), « An International Comparison of Household Expenditure Patterns, Commemorating the Centenary of Engel's Law », *Econometrica*, vol. 25 (octobre), p. 532-551.
- HUFBAUER, Gary C. (1970), « The Impact of National Characteristics and Technology on the Commodity Composition of Trade in Manufactural Goods », dans R. Vernon (dir.), *The Technology Factor in International Trade*, New York, Columbia University Press.
- HUFBAUER, Gary C. et Kimberly Ann ELLIOTT (1994), *Measuring the Costs of Protection in the United States*, Washington, D.C., Institute for International Economics.
- HUSTED, Steven et Michael MELVIN (1995), *International Economics*, 3<sup>e</sup> édition, New York, Harper Collins College Publishers.



- JACKSON, John (1992), *The World Trading System*, Cambridge, The MIT Press.
- JOHNSON, H.G. (1957), « Factor Endowments, International Trade and Factor Prices », *Manchester School of Economics and Social Studies*, vol. 25 (septembre), p. 270-283.
- JONES, R.W. (1956), « Factor Proportions and the Heckscher-Ohlin Theorem », *Review of Economic Studies*, vol. 24, p. 1-10.
- KEESING, D.B. (1971), « Different Countries' Labor Skill Coefficients and the Skill Intensity of International Trade Flows », *Journal of International Economics*, vol. 1 (novembre), p. 453-460.
- KEESING, D.B. (1967), « The Impact of Research and Development on the United States Trade », *Journal of Political Economy*, vol. 75, n° 1, p. 38-48.
- KEESING, D.B. (1966), « Labor Skills and Comparative Advantage », *American Economic Review*, vol. 56 (mai), p. 249-258.
- KEESING, D.B. (1965), « Labor Skills and International Trade: Evaluating Many Trade Flows with a Single Measuring Device », *Review of Economics and Statistics*, vol. 47 (août), p. 287-294.
- KENEN, P.B. (1965), « Nature, Capital and Trade », *Journal of Political Economy*, vol. 73 (octobre), p. 437-460.
- KRAVIS, I.B. (1956a), « Wages and Foreign Trade », *Review of Economics and Statistics*, vol. 38 (février), p. 14-30.
- KRAVIS, I.B. (1956b), « Availability and Other Influences on the Commodity Composition of Trade », *Journal of Political Economy*, vol. 64 (avril), p. 143-155.
- KRUGMAN, Paul R. (1991), *Geography and Trade*, Cambridge, Mass., MIT Press.
- KRUGMAN, Paul R. (1981), « Intraindustry Specialization and the Gains from Trade », *Journal of Political Economy*, vol. 89, n° 5 (novembre), p. 959-973.
- KRUGMAN, Paul R. (1980), « Scale Economies, Product Differentiation, and the Pattern of Trade », *American Economic Review*, vol. 70 (décembre), p. 950-959.
- KRUGMAN, Paul R. (1979), « Increasing Returns, Monopolistic Competition and International Trade », *Journal of International Economics*, vol. 9, p. 469-479.
- KRUGMAN, Paul et Maurice OBSTFELD (1992), *Économie internationale*, Bruxelles, Édition Prémisses.
- LAFAY, Gérard et Jean-Marc SIROËN (1994), *Maîtriser le libre-échange*, Paris, Economica.

- LEAMER, Edward (1987), *Sources of International Comparative Advantages : Theory and Evidence* », Cambridge, Mass., MIT Press.
- LEONTIEF, W.W. (1964), « An International Comparison of Factor Costs and Factor Use », *American Economic Review*, vol. 54 (juin), p. 335-345.
- LEONTIEF, W.W. (1956), « Factor Proportions and the Structure of American Trade : Further Theoretical and Empirical Analysis », *Review of Economics and Statistics*, vol. 38 (novembre), p. 386-407.
- LEONTIEF, W.W. (1953), « Domestic Production and Foreign Trade : The American Positioned Re-examined », *Proceedings of the American Philosophical Society*, vol. 97 (septembre), p. 332-349.
- LEONTIEF, W.W. (1933), « The Use of Indifference Curves in the Analysis of Foreign Trade », *Quarterly Journal of Economics*, vol. 47 (mai), p. 493-503.
- LERNER, A.P. (1953), *Essays in Economics Analysis*, London, Macmillan, p. 67-100.
- LETICHE, John (dir.) (1992), *International Economic Policies and their Theoretical Foundations : A Source Book*, 2<sup>e</sup> édition, San Diego, CA, Academic Press inc.
- LETICHE, John, Robert G. CHAMBERS et Andrew SCHMITZ (1992), « The Development of Gains from Trade Theory : Classical to Modern Literature », dans John Letiche, *International Economic Policies and Their Theoretical Foundation : A Source Book*, 2<sup>e</sup> édition, San Diego, CA, Academic Press inc., p. 79-146.
- LEWIS, Arthur (1992), « The Evolution of the International Economic Order », dans John Letiche, *International Economic Policies and Their Theoretical Foundation : A Source Book*, 2<sup>e</sup> édition, San Diego, CA, Academic Press inc., p. 3-25.
- LINDER, Staffan Burenstam (1961), *An Essay on Trade and Transformation*, New York, Wiley.
- LINDERT, Peter (1986), *Économie internationale*, Paris, Economica.
- LIPSEY, Richard (1992), « The Theory of Customs Unions : A General Survey », dans John Letiche, *International Economic Policies and Their Theoretical Foundation : A Source Book*, 2<sup>e</sup> édition, San Diego, CA, Academic Press inc., p. 193-212.
- LIST, Frederick (1841), *Système national d'économie politique*, 2<sup>e</sup> édition, 1857, Paris, Édition Capelle, traduit par Henri Richelot, 556 p.

- MACDOUGALL, G.D.A. (1951), « British and American Exports: A Study Suggested by the Theory of Comparative Costs, Part I », *Economic Journal*, vol. 61, p. 697-724. Réédité dans R.E. Caves et H.G. Johnson (dir.), *Readings in International Economics*, Homewood, Ill., Richard D. Irwin, 1968.
- MARKUSEN, James et James MELVIN (1984), *The Theory of International Trade and its Canadian Applications*, Toronto, Butterworths.
- MASKUS, Keith (1985), « A Test of the Heckscher-Ohlin-Vanek Theorem: The Leontief Commonplace », *Journal of International Economics*, novembre, p. 201-212.
- MEIER, Gerald (1992), « Terms of Trade », dans John Letiche, *International Economic Policies and Their Theoretical Foundation: A Source Book*, 2<sup>e</sup> édition, San Diego, CA, Academic Press inc., p. 53-78.
- MINHAS, B.S. (1963), *An International Comparison of Factor Costs and Factor Use*, Amsterdam, North Holland Publishing Co.
- MINHAS, B.S. (1962), « The Homohypallagic Production Function, Factor-Intensity Reversals, and the Heckscher-Ohlin Theorem », *Journal of Political Economy*, vol. 60 (avril), p. 138-156.
- MYINT, Hal (1992), « The Classical Theory of International Trade and the Underdeveloped Countries », dans John Letiche (dir.), *International Economic and their Theoretical Foundations: A Sourcebook*, 2<sup>e</sup> édition, San Diego, CA, Academic Press, inc., p. 476-494.
- NYAHOHO, Emmanuel (1993), *Les échanges internationaux de services*, Montréal, Éditions Saint-Martin.
- OHLIN, B. (1933), *Interregional and International Trade*, Cambridge, Mass., Harvard University Press, chap. 1 à 5 et annexe III.
- POMFRET, Richard (1991), *International Trade: An Introduction to Theory and Policy*, Oxford, Angleterre, Basil Blackwell.
- PROULX, Pierre-Paul (1995), *Intégration économique et modèles d'associations économiques Québec-Canada*, Études n° 15, Québec, Les Publications du Québec.
- RICARDO, David (1817), *Les principes de l'économie politique et de l'impôt*, Paris, Flammarion, traduit par C. Soudan, 1992, 508 p.
- RYBCZYNSKI, T.M. (1955), « Factor Endowment and Relative Commodity Prices », *Economica*, vol. 22, p. 336-341.
- SAMUELSON, P.A. (1956), « Social Indifference Curves », *Quarterly Journal of Economics*, vol. 70, p. 1-22.

- SAMUELSON, P.A. (1953), « Price of Factors and Goods in General Equilibrium », *Review of Economic Studies*, vol. 21, p. 1-20.
- SAMUELSON, P.A. (1952), « A Comment on Factor Price Equalization », *The Review of Economic Studies*, vol. 19(2), n° 49 (février), p. 121-122.
- SAMUELSON, P.A. (1949), « International Factor Price Equalization Once Again », *Economic Journal*, vol. 59, n° 234 (juin), p. 181-197.
- SAMUELSON, P.A. (1948), « International Trade and the Equalization of Factor Prices », *Economic Journal*, vol. 58, p. 163-184.
- SAMUELSON, P.A. (1939), « The Gains from International Trade », *Canadian Journal of Economics and Political Science*, vol. 5, p. 195-205.
- SMITH, Adam (1776), *Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations*, tomes I et II, Paris, Garnier-Flammarion, coll. « Classiques de l'économie politique », 1991.
- STERN, R.M. (1962), « British and American Productivity and Comparative Costs in International Trade », *Oxford Economic Papers*, vol. 14, p. 275-296.
- STERN, R.M. et K.E. MASKUS (1981), « Determinants of the Structure of U.S. Foreign Trade, 1958-1976 », *Journal of International Economics*, vol. 11 (mai), p. 207-224.
- STOLPER, W.F. et K. ROSKAMP (1961), « Input-Output Table for East Germany with Applications to Foreign Trade », *Bulletin of the Oxford University Institute of Statistics*, vol. 23 (novembre), p. 379-392.
- STOLPER, W.F. et P.A. SAMUELSON (1941), « Protection and Real Wages », *Review of Economic Studies*, vol. 9, p. 58-73.
- SWERLING, B.C. (1954), « Capital Shortage and Labor Surplus in the United States », *Review of Economics and Statistics*, vol. 36 (août), p. 286-289.
- TATEMOTO, M. et S. ICHIMURA (1959), « Factor Proportions and Foreign Trade : The Case of Japan », *Review of Economics and Statistics*, vol. 41 (novembre), p. 442-446.
- VANEK, J. (1968), « The Factor Proportions Theory : The N-Factor Case », *Kyklos*, vol. 21, n° 4 (octobre), p. 749-756.
- VANEK, J. (1963a), *The Natural Resource Content of United States Foreign Trade, 1870-1955*, Cambridge, Mass., The MIT Press.
- VANEK, J. (1963b), « Variable Factor Proportions and Interindustry Flows in the Theory of International Trade », *Quarterly Journal of Economics*, vol. 80 (novembre), p. 129-142.

- VANEK, J. (1959), « The Natural Resource Content of Foreign Trade, 1870-1955, and the Relative Abundance of Natural Resources in the United States », *Review of Economics and Statistics*, vol. 41 (mai), p. 146-153.
- VERNON, R. (1966), « International Investment and International Trade in the Product Cycle », *Quarterly Journal of Economics*, vol. 80 (mai), p. 190-207.
- VINER, Jacob (1992), « The Economics of Customs Unions », dans John Letiche (dir.), *International Economic Policies and their Theoretical Foundations: A Source Book*, 2<sup>e</sup> édition, San Diego, CA, Academic Press Inc., p. 191-192.
- WAHL, D.F. (1961), « Capital and Labour Requirements for Canada's Foreign Trade », *Canadian Journal of Economics and Political Science*, vol. 27 (août), p. 349-358.
- WEISER, Lawrence A. (1968), « Changing Factor Requirements of United States Foreign Trade », *Review of Economics and Statistics*, août, p. 356-360.
- WEISER, Lawrence A. et Keith JAY (1972), « Determinants of the Commodity Structure of U.S. Trade : Comment », *American Economic Reviews*, vol. 52, n° 3 (juin), p. 459-464.
- WILLIAMSON, John (1983), *The Open Economy and the World Economy*, New York, Basic Books Inc. Publishers.
- WINHAM, Gilbert (1992), *The Evolution of International Trade Agreements*, Toronto, University of Toronto Press.

## Chapitre 5

---

# LA THÉORIE DES POLITIQUES COMMERCIALES DU MODÈLE NÉOCLASSIQUE À LA POLITIQUE COMMERCIALE STRATÉGIQUE

Selon la théorie du commerce international, incarnée par le modèle des avantages comparatifs, la production mondiale des biens et services serait à son maximum sous le libre-échange avec ou sans une spécialisation complète. Dans ces circonstances, chaque pays du monde pris individuellement améliorerait son bien-être comparativement à la situation d'autarcie. Par ailleurs, le théorème de Stolper-Samuelson prédit une répartition de revenu inégale associée au libre-échange à l'intérieur d'un pays. Mais nous n'avons pas, jusqu'ici, une mesure exacte de la perte de bien-être des perdants ni du gain de bien-être des gagnants sous le libre-échange. Le terme « bien-être social » n'est d'ailleurs qu'un concept qu'il faut bien définir pour éviter toute interprétation erronée. Aussi, soulignons qu'en dépit des arguments théoriques irréfutables sur les effets bénéfiques du libre-échange, tous les pays du monde, sans exception, pratiquent diverses formes de protectionnisme. Il est donc intéressant d'examiner les conséquences pratiques des mesures protectionnistes ainsi que les raisons les plus souvent invoquées pour les soutenir.

## 5.1 La diversité des mesures protectionnistes

---

Le protectionnisme fait appel à un ensemble si vaste de mesures qu'il n'est guère possible de délimiter ses frontières. Ces mesures sont généralement regroupées en deux catégories : les mesures tarifaires (*tariff barriers*) et les mesures non tarifaires (*non-tariff barriers*).

### 5.1.1 Les mesures tarifaires

Le tarif douanier a longtemps constitué la principale restriction à l'échange international, et ce, jusqu'au début des années 1970. Un tarif ou un droit de douane est une charge imposée sur des biens importés et vise essentiellement à réduire le volume des importations. Il faut signaler qu'un tarif s'applique aussi sur des biens exportés. Par exemple, les PVD exportateurs de biens de ressources naturelles imposent un tarif sur ces biens afin d'accroître les revenus des gouvernements. Le Canada, par sa politique nationale énergétique au cours des années 1970 et 1980, a imposé un tarif sur le pétrole albertain exporté vers les États-Unis pour financer les importations de pétrole des provinces de l'Est (Québec, Terre-Neuve, Nouvelle-Écosse, Nouveau-Brunswick, Île-du-Prince-Édouard). L'Argentine, dans sa politique agricole, impose un tarif sur ses exportations de blé.

Il y a deux types de tarifs : les tarifs *ad valorem* et les tarifs spécifiques. Le tarif *ad valorem* est une charge exprimée en pourcentage de la valeur du bien qui entre dans le pays, alors que le tarif spécifique est un montant fixe par unité de bien (par exemple, 500 \$ par voiture, 10 \$ par jeans, 6 \$ par chemise de coton). Le tarif *ad valorem* est le plus largement utilisé et présente, en effet, certains avantages. Comparativement au tarif spécifique, il est plus équitable et protège davantage contre l'inflation. Ainsi, plus la valeur d'un bien est élevée, plus l'application du tarif *ad valorem* donne des charges élevées. Par exemple, un tarif de 10 % sur des biens entraîne une charge de 1 000 \$ sur une voiture de 10 000 \$ et une charge de 10 \$ sur un vêtement de 100 \$. La voiture et le vêtement sont taxés équitablement à partir de leur valeur respective. Une approche de tarif spécifique pourrait conduire à une situation où l'on impose une charge de 1 000 \$ à une voiture et une autre de 20 \$ par pièce de vêtement sans égard à leur valeur respective. Dans ce cas, l'unité de vêtement comporte un tarif équivalent à 20 % de sa valeur et la voiture, à 10 %.

Par ailleurs, la protection qu'offre le tarif *ad valorem* contre l'inflation est évidente avec le revenu de taxation qui augmente au rythme de l'inflation. Avec une taxe de 10 % sur la voiture, si le prix du bien passe de 10 000 \$ à 12 000 \$ (hausse de 20 %), le revenu de taxation augmente à 1 200 \$ (hausse de 20 %). Avec un tarif spécifique de 1 000 \$ par voiture, ce revenu de taxation ne varierait pas même si le prix du bien augmentait de 20 %. Plus l'inflation augmente, moins le tarif spécifique se révèle contraignant. Une autre difficulté du tarif spécifique réside dans la détermination de sa hauteur, mais une fois cela fait, son administration en est d'autant facilitée. Par contre, le tarif *ad valorem* est beaucoup plus complexe à administrer en raison de la détermination de la valeur du bien en cause. En général, la valeur d'un bien est établie soit sur la base du CAF (coût, assurance et fret), soit sur la base du FOB (*free on board* ou franco à bord) avec le coût du bien rendu au port d'embarquement du pays exportateur. Quelle que soit la base utilisée, une des principales composantes de la valeur du bien est son coût de production dans le pays d'origine. Et ce coût est justement très difficile à évaluer pour les autorités du pays importateur; d'où, d'ailleurs, la controverse soulevée par le *dumping* que nous examinerons un peu plus loin.

Comme instrument de politique commerciale, la valeur d'un bien importé est surestimée. Une des pratiques américaines les plus contestées au sein de l'OMC, au cours des années 1960, était celle qui consistait à déterminer la valeur de certains produits chimiques et de vêtements importés en se référant non pas aux coûts de production dans les pays d'origine, mais à ceux que requerrait la fabrication de produits américains similaires qui, naturellement, étaient plus élevés.

### 5.1.2 Les mesures non tarifaires

Si le tarif a constitué le principal instrument de politique commerciale, il n'en demeure pas moins que d'autres formes de protectionnisme existent et ont pris de l'ampleur avec le temps. En effet, les mesures tarifaires et les mesures non tarifaires fonctionnent comme deux vases communicants: la baisse des premiers relève les seconds. Et comme l'OMC a si bien réussi à faire chuter le mur tarifaire un peu partout dans le monde au cours de ces 50 ans d'existence, on comprend la prolifération actuelle des mesures non tarifaires. Passons en revue certaines d'entre elles parmi les plus utilisées, quitte à revenir à leur problématique par la suite.



Les restrictions quantitatives au commerce, dont le quota ou le contingentement, ne peuvent passer inaperçues. Il s'agit en somme de n'autoriser qu'une quantité limitée d'un bien, soit en valeur ou en unités physiques, d'entrer au pays ou de dépasser les frontières nationales. On parle donc de quota à l'importation et de quota à l'exportation. Trois principales raisons sont évoquées pour la mise en place d'un quota d'importation. Premièrement, le quota est beaucoup plus précis et plus certain quant à son effet que le tarif douanier, car avec un quota la quantité importée est fixée et connue d'avance, alors qu'avec un tarif l'offre d'importation reste marquée d'incertitude. Deuxièmement, la demande domestique pour un produit importé peut être inélastique, rendant désirable l'imposition d'un quota. De même, une offre étrangère inélastique peut justifier l'établissement d'un quota puisque le tarif ne pourra pas induire une baisse significative du produit étranger. Enfin, le quota peut permettre à des industries domestiques de s'ajuster aux conditions du marché ou de procéder à des restructurations profondes de leur système de production. C'est le cas notamment de l'industrie nord-américaine de l'automobile, où le gouvernement de Reagan a négocié en 1981 un quota avec le Japon, ou de l'industrie du textile et du vêtement, où la plupart des pays industrialisés ont appliqué un quota à l'égard des importations des PVD et que nous examinerons dans la troisième partie de cet ouvrage.

Toutefois, comme le quota est généralement arbitraire et discriminant à l'égard des pays et empêche le mécanisme de fonctionnement du système des prix, c'est un instrument de politique commerciale condamné par l'OMC. Ironiquement, l'OMC a « sanctionné » l'arrangement multi-fibre (AMF) qui constitue un quota sur les produits de textile et de vêtement. Ainsi, l'on distingue un quota multilatéral, tel l'AMF, d'un quota bilatéral. On parle également de restrictions volontaires d'exportation, mieux connues sous le sigle anglais VER (*voluntary export restraints*). Le VER constitue le quota négocié entre deux pays pour se soustraire aux dispositions du GATT. En novembre 1993, le litige commercial entre le Canada et les États-Unis sur le blé d'orge a débouché sur l'établissement d'un quota volontaire d'exportation sur le produit canadien par l'Administration américaine.

Le quota à l'exportation est aussi utilisé quoiqu'il soit moins généralisé que celui à l'importation. Le quota à l'exportation, concentré dans certaines industries, dérive souvent de considérations relatives aux « politiques stratégiques » ou à la sécurité nationale. La Maison-Blanche a mis en place une politique de restrictions à l'exportation des superordinateurs qui pourraient avoir un impact militaire considérable sur la sécurité des États-Unis ou de leurs alliés. Les règlements en vigueur,

après la révision du programme de contrôle annoncé par Bill Clinton, le 6 octobre 1995, définissent quatre groupes de pays clients.

Pour ceux de la catégorie A : Europe occidentale, Canada, Mexique, Australie et Nouvelle-Zélande, toutes les restrictions sont levées pour tous les ordinateurs quelle que soit leur puissance. Pour les exportations à destination des pays de la catégorie B, Amérique du Sud, Corée du Sud, pays membres de l'ASEAN (Association des Nations du Sud-est asiatique), Hongrie, Pologne, République tchèque, Slovaquie, Slovénie, Afrique du Sud, toutes les restrictions sont levées pour les ordinateurs d'une puissance inférieure à 10 000 MTOPS, c'est-à-dire capables de réaliser 10 000 millions d'opérations par seconde (*La Presse*, Montréal, 7 octobre 1993, p. F4).

Le quota à l'exportation peut aussi dériver d'une politique de soutien des prix à l'exportation déterminée par une organisation de pays producteurs d'un bien, telle l'OPEP. Dans ce cadre, chacun des pays membres se voit dans l'obligation de ne pas écouler sur les marchés internationaux une quantité supérieure au quota. Enfin, le quota à l'exportation peut être issu d'un VER négocié que le pays exportateur se voit contraint de faire respecter par les entreprises nationales.

D'autres mesures non tarifaires méritent d'être mises en relief. Les subventions à l'exportation constituent une forme déguisée et subtile de protectionnisme. Il peut s'agir de concessions fiscales pour des opérations internationales, de bonifications de taux d'intérêt, de programmes généreux d'assurance à l'exportation, de lignes de crédit ouvertes à l'acheteur étranger à des conditions avantageuses, de versements monétaires directs pour des opérations internationales, etc. Par ces mesures, on confère des avantages compétitifs aux firmes domestiques face à des concurrents étrangers. Les subventions directes ou indirectes à l'exportation empêchent le fonctionnement du système de prix et peuvent biaiser l'orientation du commerce, d'où leur condamnation par l'OMC sous réserve des exceptions.

Des normes de sécurité, de santé et d'environnement passent souvent pour des mesures protectionnistes. Un camion chargé à Montréal et qui se rend à Miami devra faire face à toute barrière de contrôle érigée par chaque État américain traversé en ce qui concerne, par exemple, la compatibilité du contenu avec les caractéristiques physiques de son véhicule. L'enjeu de ces contrôles n'est pas tant la sécurité des citoyens que la liberté d'échange de l'industrie du camionnage. Les normes de santé invoquées pour empêcher l'entrée de nombreux produits agricoles peuvent, d'ailleurs, être très discutables parfois. Les réglementations relatives à la santé ou à l'environnement engendrent des coûts considérables tant pour les exportateurs que pour les importateurs.

Certaines tracasseries administratives s'avèrent des instruments de politiques commerciales très efficaces également. Le cas désormais célèbre de la procédure de dédouanement des vidéos, imaginée par le gouvernement français en octobre 1982, en est un exemple. Au lieu de dédouaner les importations des vidéocassettes aux ports du nord du pays, la France choisit de le faire au poste de douanes de Poitiers déjà débordé. Il s'ensuivit un délai de deux à trois mois pour dédouaner les produits d'un camion comparativement à un équivalent de deux jours avant l'application de cette décision. Selon Chacholiades (1990, p. 209) et la Banque mondiale (1987, p. 141), cette politique protectionniste a fait chuter les importations françaises de vidéocassettes (VCR) de 64 000 unités par mois durant l'année 1981 à environ 10 000 par mois durant le reste de l'année 1982.

En outre, on peut retarder indéfiniment l'émission de permis d'importation, l'octroi de visa de séjour, l'ouverture des bureaux, de filiales, et ce, dans le seul but de décourager les importations. À cela s'ajoute la législation exigeant la mention du pays d'origine sur un produit. L'intention du législateur est ici d'encourager l'achat des produits locaux en faisant appel au sentiment nationaliste. Plus encore, dès qu'un produit a la cote auprès des consommateurs, comme le vin *Made in France*, la chaussure *Made in Italy* ou la montre *Made in Switzerland*, le législateur exige l'inscription des mots « produit importé » pour déclencher une réaction de résistance à côté des autres raisons, somme toute, légitimes de cette pratique. Les politiques d'achat préférentiel des administrations publiques de biens et services locaux visent de toute évidence à éliminer des prestataires étrangers peu importe la concurrence qu'ils offrent. La législation « *Buy America Act* » de 1933 est toujours en vigueur et, grâce à elle, les fournisseurs domestiques sont favorisés lors des achats de biens et services. Cette procédure d'achat préférentiel existe dans près de 36 pays, au début des années 1990 comparativement à une vingtaine dans les années 1980 (selon Jackson, 1992, p. 202). Ainsi vont les slogans : « *Buy American* », « *Buy Canadian* », « *Buy Japanese* », « *Buy British* », « *Buy French* », « *Buy Italian* », « *Buy Korean* »...

Une autre entrave au commerce digne de mention est l'exigence du contenu local. Cette mesure a pour objet d'augmenter la production locale au détriment des importations directes. Le pacte de l'automobile signé entre le Canada et les États-Unis en 1965 en est un exemple où les trois fabricants américains, GM, Chrysler et Ford, se sont engagés à produire au Canada chaque véhicule pour chaque vente réalisée sur ce marché. Évidemment, ces constructeurs ont plus que respecté les exigences du pacte compte tenu des avantages comparatifs qu'offrent les travailleurs canadiens. Mais le pacte ne peut être considéré comme autre

chose qu'une mesure de développement industriel de la part du gouvernement canadien. Tout récemment, Bruxelles a dû statuer sur le fait que les véhicules Honda ou Nissan, fabriqués au Royaume-Uni, ont suffisamment de contenu local ou non pour être considérés comme des produits européens.

Enfin, mentionnons le double système de contrôle de change, pratique observée surtout dans les PVD. Pour l'achat de l'étranger d'équipements de machinerie, l'importateur obtient des devises à un taux de change qui favorise l'achat de ces biens. Par contre, s'il veut acheter des biens finaux et de luxe (voitures Mercedes, BMW, Lexus, Cadillac), l'importateur obtient des devises à un taux de change très défavorable. Ici, la politique commerciale consiste à encourager la production locale et à diminuer les importations. Ce double système de change figure aujourd'hui parmi les principales causes de fuite de capitaux.

Toutes les mesures non tarifaires sont par nature protectionnistes, même si elles sont fondées sur des considérations légitimes, et elles concourent de plus à fausser le mécanisme d'ajustement du système des prix. L'aspect le plus inquiétant de ce protectionnisme est qu'il tend à se répandre de plus en plus. Les subventions à l'exportation soulèvent une problématique particulière dans leur définition même et dans leurs incidences. Les études économiques indiquent que les mesures non tarifaires sont largement concentrées dans l'agriculture, les produits énergétiques, le textile, l'acier, la chaussure, les machines électriques, l'automobile, les métaux et les produits chimiques (Olechowski, 1987, p. 121-126). Il s'agit donc, pour la plupart, d'industries qui sont en difficulté dans les pays industrialisés ou en émergence dans les PVD.

## 5.2 Les impacts économiques des mesures protectionnistes

---

### 5.2.1 L'approche méthodologique

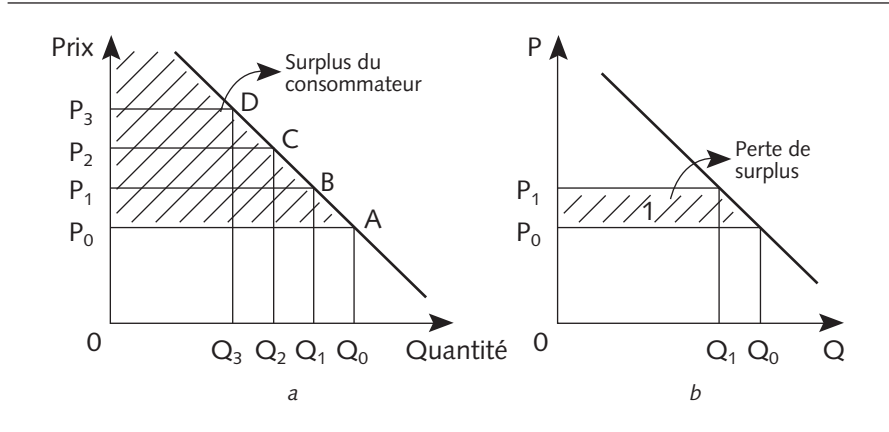
L'usage répandu des tarifs douaniers comme instrument de politiques commerciales a donné lieu à de nombreuses études économiques pour en mesurer les incidences. Le sujet demeure problématique, car les éléments dont il faut tenir compte sont à la fois si nombreux et si complexes que l'analyse qui peut en être faite ne peut être que partielle, et ce, en dépit du concept d'équilibre général. D'abord, la fonction objective à mesurer ne manque pas de soulever des interrogations.

Faut-il évaluer l'incidence des mesures protectionnistes sur le compte courant du pays ? Sur le niveau d'emploi ? Sur l'inflation ? Sur le revenu de taxation allant au gouvernement ? Sur le profit des entreprises ? Sur le revenu des travailleurs ? Le lecteur notera que la liste de ces interrogations peut être infinie et déborder même sur des considérations sociales (heures de travail, environnement, alternance entre le loisir et les études, profession, cheminement de carrière, statut marital, etc.). Face à cet éventail de préoccupations, l'économiste nous convie à ne retenir que la fonction objective appelée « bien-être social collectif », lequel est une fonction du surplus de l'ensemble des consommateurs, du profit des entreprises et du revenu tiré par le gouvernement à la suite de l'application d'une politique commerciale. Précisons chacune de ces composantes du bien-être social.

La figure 5.1 indique une courbe de demande de marché d'un produit. Pour un niveau de prix  $P_0$ , la quantité demandée correspondante est de  $Q_0$ , d'où le point A sur la courbe de demande. La valeur monétaire du bien est donc égale à  $P_0 \times Q_0$ , soit le rectangle  $OQ_0AP_0$ . À chaque niveau de prix et de quantité correspondant est rattachée une valeur monétaire. Si l'on permet aux consommateurs de consommer à la marge jusqu'à la quantité  $Q_0$ , la valeur monétaire de l'ensemble de ces biens demandés serait égale à la surface en dessous de la courbe de demande et délimitée par le segment  $Q_0A$ . Comme en réalité le consommateur ne paie que l'équivalent de la surface  $OQ_0AP_0$  pour la quantité  $Q_0$ , il se trouve à réaliser un surplus égal à la surface hachurée de la figure 5.1a. Ainsi, le surplus du consommateur, étant donné un prix  $P_0$ , est l'aire délimitée par l'axe des ordonnées, la ligne horizontale de prix  $P_0$  et la courbe de demande. Et comme l'indique la figure 5.1b, toute hausse de prix entraîne une perte de surplus, tandis qu'une baisse de prix a l'effet contraire. La même analyse vaut pour le profit des entreprises qui, lui, est défini par rapport à la courbe de l'offre.

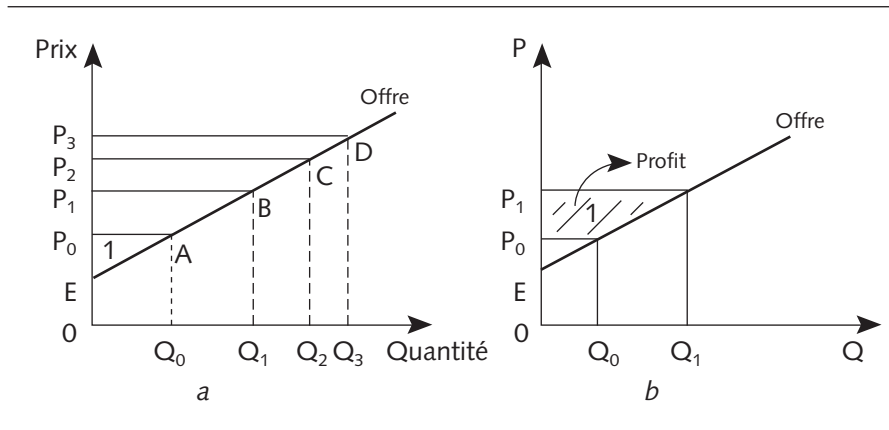
Au prix  $P_0$  de la figure 5.2a, les firmes productrices réalisent un profit équivalent à la surface  $EAP_0$  (l'aire 1) par analogie à celle des consommateurs. Plus le prix augmente, plus le profit des entreprises augmente aussi, et vice versa (figure 5.2b). Le revenu du gouvernement, quant à lui, équivaut au produit de la quantité importée par le tarif imposé. Pour revenir à la fonction objective, la plupart des études économiques présument qu'elle est additive et que chacune des composantes reçoit la même pondération de 100 %, à savoir que le bien-être social est la somme linéaire du surplus des consommateurs, du profit des entreprises et du revenu du gouvernement. Ainsi, les variables mesurées sont de trois ordres : les modifications des termes d'échange ou les prix relatifs, la redistribution du revenu et les variations du bien-être corollaire à

**FIGURE 5.1 Surplus du consommateur**



l'effet revenu. Enfin, l'économiste a recours, d'une part, à la technique graphique pour illustrer l'impact des politiques commerciales sur le bien-être social et, d'autre part, aux modèles mathématiques. Cette méthodologie d'analyse développée pour étudier les incidences des tarifs douaniers a été raffinée pour l'analyse de l'impact des barrières non tarifaires que sont les quotas et les subventions à l'exportation.

**FIGURE 5.2 Profit des entreprises**



## 5.2.2 L'arithmétique de mesure d'impact

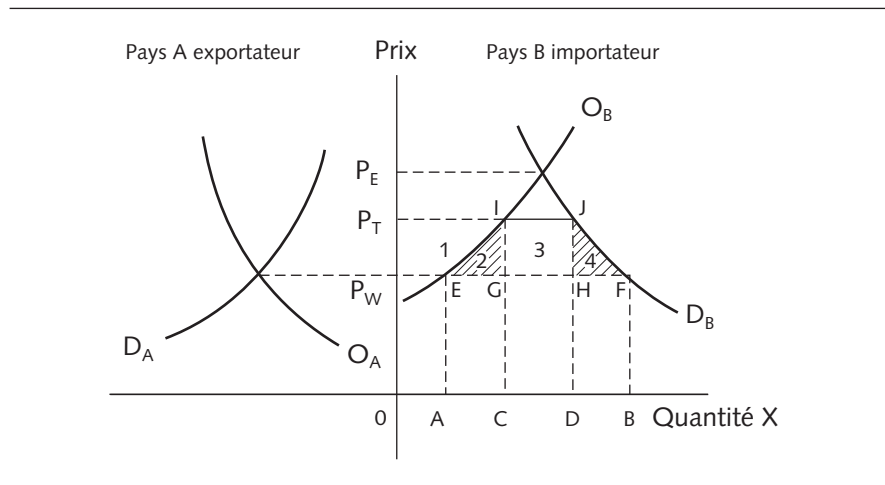
L'effet d'un tarif douanier doit être recherché autant dans l'industrie où il s'applique que dans ses répercussions sur d'autres secteurs d'activité économique. On distingue donc l'analyse partielle limitée à l'industrie protégée et l'analyse d'équilibre général qui vise à examiner l'effet de débordement du tarif. Il faut aussi tenir compte de la dimension du pays qui impose le tarif.

### 5.2.2.1 L'analyse d'équilibre partiel

Illustrons par un graphique les distorsions introduites par un tarif sur un produit importé. Considérons qu'à la situation d'autarcie, le prix d'équilibre des biens dans le pays B est supérieur à celui du pays A ( $P_E > P_W$ ) (figure 5.3).

En l'absence de coûts de transport et autres restrictions, c'est le pays A qui va exporter le bien vers le pays B en vertu du principe des avantages comparatifs. Admettons que le pays B est un petit pays, c'est-à-dire qu'il n'a aucune influence sur le terme d'échange qui lui est imposé par son partenaire. Plus précisément, sous le libre-échange, le prix du bien dans le pays B va se rapprocher du prix  $P_W$  du pays A. Le gouvernement du pays importateur B décide alors d'imposer un tarif *ad valorem*  $t$  qu'on applique au prix  $P_W$ . À la suite de cette imposition de taxe, le prix du produit remonte à  $P_T = P_W + t$  dans le pays B sans qu'il

**FIGURE 5.3 Impact d'un tarif douanier : équilibre partiel**



varie dans l'autre pays<sup>1</sup>. L'imposition de ce tarif amène quatre effets : sur la consommation, sur la production, sur le commerce et sur le revenu, qui sont ci-après explicités à partir de la figure 5.3.

– Effet de consommation :

au prix du libre-échange $P_W$ , la quantité consommée	= OB
au prix additionné du tarif $P_T$ , la quantité consommée	= OD
Résultante :	DB ( )

La consommation diminue d'une valeur équivalant au segment DB ou HF en raison de la hausse du prix.

– Effet de production :

au prix du libre-échange $P_W$ , la quantité produite	= OA
au prix protectionniste $P_T$ , la quantité produite	= OC
Résultante :	AC (+)

Le tarif a pour effet d'augmenter la production domestique du bien d'une valeur égale au segment AC ou EG. L'explication de cet impact positif réside dans la loi de l'offre.

– Effet de commerce :

au prix $P_W$ du libre-échange, les importations du bien	= EF
au prix $P_T$ protectionniste, les importations du bien	= IJ
Résultante :	(EG + HF)( )

Le tarif réduit donc les importations du bien d'une quantité équivalant à la somme du segment EG et HF ou AC + DB. C'est précisément l'objectif recherché.

Le tarif entraîne une modification de répartition de revenu entre les trois agents économiques : les consommateurs, les producteurs et le gouvernement. Pour les consommateurs, le passage du prix du niveau  $P_W$  à  $P_T$  leur fait perdre un surplus équivalant aux aires de la surface 1, 2, 3 et 4. Les producteurs locaux voient leur revenu augmenter de l'aire de la surface 1. Le gouvernement retire un revenu de taxation équivalant à 3 (le taux  $t$  de taxation multiplié par l'importation IJ). La somme du surplus du profit des entreprises et du revenu de taxation ( 1 2 3 4 – +1 +3) donne un résultat négatif ou une perte sèche de valeur égale à 2 4 (surface hachurée). Conséquemment, la mesure tarifaire réduit le bien-être social du pays importateur. La surface ( 2) exprime la perte de bien-être due à l'inefficacité des producteurs domestiques

1. Des études tendent de plus en plus à démontrer qu'un tarif ne se répercute pas entièrement sur les prix internes du pays qui l'impose (Hazledine, 1978).



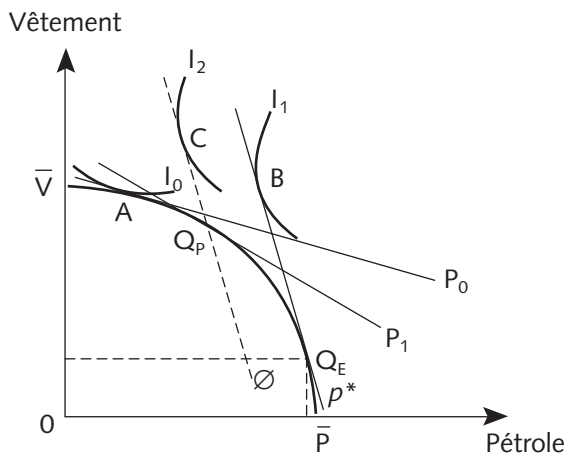
tandis que la surface (4) reflète la perte de consommation entraînée par la hausse du prix.

Faisons ici remarquer que cet effet de revenu net repose sur l'hypothèse d'une pondération identique du surplus, des profits et de l'assiette fiscale dans la fonction de bien-être. Mais on peut bien concevoir l'hypothèse contraire où le poids des profits serait beaucoup plus élevé. Dans ce cas, l'effet du tarif pourrait peut-être avoir une incidence globalement positive. Une allocation plus grande des profits pourrait s'expliquer par ses effets favorables en termes de retombées économiques (hausse d'investissement productif, capacité de recherche, de développement, emploi de la main-d'œuvre, etc.), alors que le surplus du consommateur pourrait servir à d'autres dépenses d'importation qui ne feraient qu'alourdir la balance des paiements ou alors contribuerait à alimenter un climat inflationniste. Après tout, le surplus du consommateur est un concept théorique, sans doute pertinent, dont la mesure est largement tributaire des techniques statistiques; on l'évalue en intégrant le long de la courbe de demande.

### 5.2.2.2 *L'analyse d'équilibre général*

Il s'agit principalement d'évaluer les effets du tarif au-delà de l'industrie concernée. Reprenons le modèle 2-2-2 précédemment étudié où les biens sont le pétrole et le vêtement, et où l'un des deux pays (Canada) est de petite dimension par rapport à l'autre (Europe).

À l'état autarcique, le pays produit et consomme au point A de la figure 5.4 avec un niveau de bien-être  $I_0$ . Sous le libre-échange, le pays exporte le pétrole et importe le vêtement de sorte que la production se retrouve au point  $Q_E$  sur la courbe de possibilité de production  $\overline{VP}$  et la consommation au point B. Il est à remarquer que le terme d'échange  $p^*$  est plus abrupt que le prix relatif à l'autarcie ( $p_0$ ) puisque nous présumons que le prix du pétrole sur le prix du vêtement est plus élevé dans l'autre pays. Avec l'imposition du tarif sur le vêtement importé, le prix de ce bien augmente sur le marché domestique, d'où le quotient  $p_1 = P_P/P_V$  qui baisse. Le point de production passe alors de  $Q_E$  à  $Q_P$  avec la protection. Mais le pays continue à échanger au prix international  $p^*$  qui n'est guère affecté par le tarif. Le pays devrait donc consommer le long de la droite  $\emptyset$  parallèle à  $p^*$  et coupant le point de production  $Q_P$  soit au point tangentiel C sur la courbe d'utilité  $I_2$ . En comparaison de la situation de libre-échange, l'imposition du tarif fait déplacer la production du pétrole vers la situation d'autarcie, c'est-à-dire une baisse de pétrole et une hausse du vêtement. Soit que le secteur protégé augmente sa production au détriment du secteur non protégé

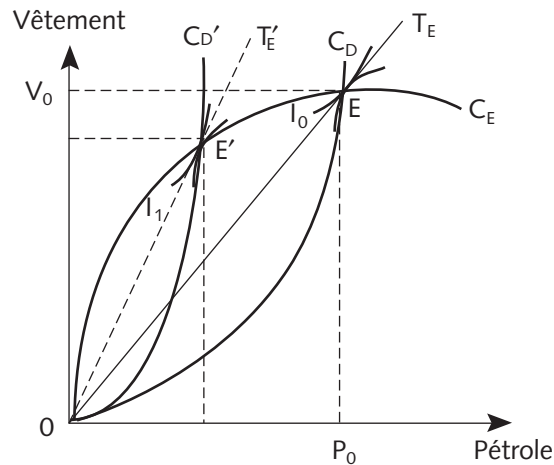
**FIGURE 5.4** Impact d'un tarif douanier : équilibre général

ou que le pays tend à ne pas se spécialiser dans le bien où il détient un avantage comparatif. Le bien-être diminue de  $I_1$  à  $I_2$ , mais il est supérieur à celui de l'autarcie  $I_0$ .

L'effet de distribution de revenu s'apprécie en vertu du théorème de Stolper-Samuelson. Le tarif a pour effet d'augmenter le prix du vêtement et entraîne une hausse du prix réel des facteurs utilisés intensément dans le vêtement et une baisse du prix réel de l'autre facteur. Conséquemment, le salaire augmente au détriment de la rente. Peut-on se servir du revenu de taxation et le redistribuer à ceux qui souffrent de cette mesure protectionniste ? La réponse est négative à plusieurs points de vue. D'abord, quel que soit le montant du revenu tarifaire, le bien-être social entraîné par le protectionnisme reste inférieur à celui du libre-échange. Par ailleurs, il est permis de douter que le gouvernement puisse effectivement donner à ceux qui en ont le plus besoin et ne pas faire le contraire, en raison des problèmes réels d'information.

### 5.2.2.3 Le cas d'un grand pays

Un grand pays a la particularité d'influencer le terme d'échange. Dans quelles conditions un tarif peut-il contribuer à l'amélioration du terme d'échange du pays qui l'impose et jusqu'à quelle limite peut-on pousser ce tarif ?

**FIGURE 5.5 Impact des tarifs sur les termes d'échange**


L'impact du tarif sur les termes d'échange peut être illustré par les courbes d'offre. Le pays exporte le pétrole contre des importations de vêtement, d'où cette courbe d'offre  $C_D$  de la figure 5.5. Parallèlement, le pays partenaire a sa courbe d'offre  $C_E$ . Le point d'équilibre du libre-échange est à  $E$ , résultant en un terme d'échange égal à la pente de la droite  $OT_E$ . Le pays exporte  $P_0$  quantité de pétrole et importe  $V_0$  quantité de vêtement. À ce point d'équilibre  $E$ , aucun des deux pays ne peut augmenter son gain d'échange sans que l'autre ne perde dans la même mesure. Le point  $E$  est celui d'équilibre parétien ou de condition tangentielle. Avec une taxe  $t$  sur le vêtement, la courbe d'offre du pays bouge vers la gauche, car à tout prix relatif mondial  $p^*$ , le pays  $A$  n'est pas très intéressé à commercer puisqu'il cherche à réduire ses importations.

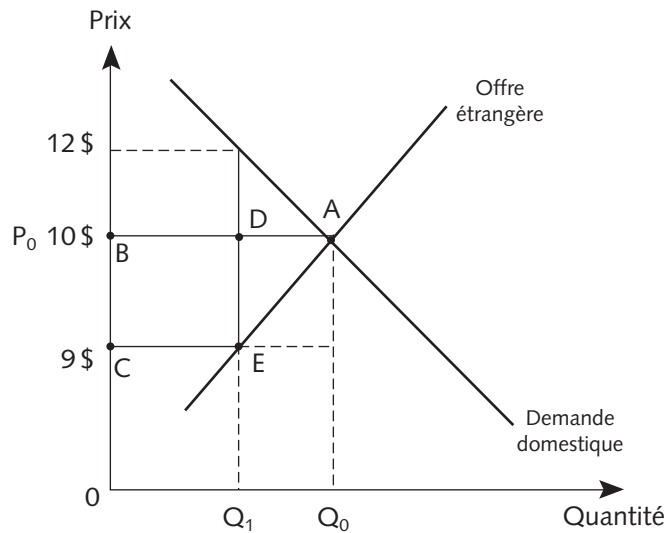
Le nouveau point d'équilibre d'échange se déplace de  $E$  à  $E'$ , donnant un terme d'échange égal à la pente de la droite  $OT'$ . À ce point  $E'$ , le terme d'échange est plus élevé que celui de l'équilibre de libre-échange (la pente  $OT' >$  pente  $OT$ ). En conséquence, l'imposition de la taxe par le pays  $A$  améliore son terme d'échange. En effet, le tarif amène le pays à réduire ses exportations et ainsi à augmenter le prix à l'exportation ; il réduit également ses importations et crée un surplus de façon à faire baisser son prix. À noter qu'à  $E'$  la courbe d'utilité du pays  $A$  ( $I_1$ ) est plus élevée que celle du point  $E$ . L'autre pays voit son bien-être diminué par cette politique tarifaire et il peut réagir en imposant à son tour une mesure protectionniste.

Cette analyse sur l'amélioration des termes d'échange à la suite de l'application d'une politique tarifaire paraît un peu paradoxale. Nous avons conclu que le pays A, qui impose le tarif sur le vêtement, se retrouve dans une situation où le prix du vêtement devient moins cher tant sur le marché domestique qu'ailleurs. C'est ce que l'on convient d'appeler le « paradoxe de Metzler », du nom de son auteur. Ce paradoxe ne peut se concevoir que du moment où l'offre étrangère d'exportation (la courbe d'offre  $C_E$  de la figure 5.5) est inélastique. Si la courbe d'offre étrangère est parfaitement élastique (une ligne droite passant par l'origine [non tracée]), un déplacement de la courbe d'offre du pays qui impose le tarif n'entraîne aucune modification des termes d'échange. Une courbe d'offre très élastique signifie que le pays est prêt à échanger des quantités de biens dans une proportion fixe. Le paradoxe de Metzler peut aussi s'expliquer si la propension marginale à importer du pays qui impose la taxe est faible.

On peut donc conclure que si un pays impose un tarif sans susciter de représailles de la part de ses partenaires commerciaux, il peut fort bien augmenter son bien-être. Est-ce à dire que les petits pays peuvent se permettre d'adopter des politiques tarifaires protectionnistes? Pour y répondre, examinons d'abord le concept de tarif optimal. Comme le terme semble l'indiquer, le tarif optimal est le niveau de tarif qu'un pays impose sur un bien pour que son bien-être augmente à son maximum par rapport à celui du libre-échange. On admet qu'un léger tarif améliore les termes d'échange pourvu qu'il ne soit pas prohibitif, d'où une hausse de bien-être jusqu'à un maximum, puis il diminue et éventuellement devient négatif au fur et à mesure que le tarif est poussé au-delà d'un certain seuil.

Une des conditions suffisantes pour qu'un pays influence le prix international d'un bien est de détenir une part importante de marché de ce bien. Par exemple, les États-Unis concentrent l'essentiel du marché mondial de l'aéronautique (avion entier). La Maison-Blanche peut donc forcer les Européens à vendre leurs avions moins cher en imposant un tarif. La figure 5.6 illustre le gain favorable d'un tarif. Soit que sur le marché domestique le prix  $P_0$  (10 \$) prévaut avant l'imposition du tarif et que les importations du bien sont de  $Q_0$ . Le pays impose un tarif de 3 \$. Le prix aux consommateurs monte à 12 \$ et les fournisseurs étrangers absorbent l'autre dollar et se contentent d'un prix de revient de 9 \$. Le tarif de 3 \$ a donc fait baisser le prix du bien fourni par les exportateurs. Si l'offre étrangère baisse à  $Q_1$ , à ce nouveau prix de 9 \$, le gouvernement soutire directement des exportateurs une valeur monétaire équivalant à la surface DBCE de la figure 5.6, soit le produit de la quantité importée  $Q_1$  par le différentiel de prix qu'ils absorbent.

FIGURE 5.6 Illustration de tarif optimal

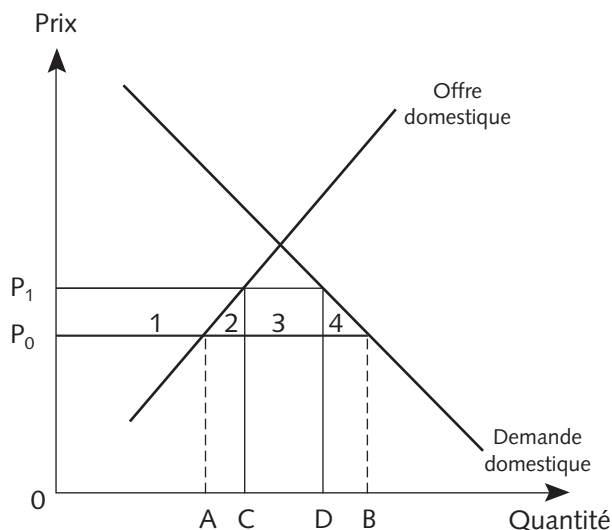


La surface DBCE est à son maximum lorsque la quantité importée après le tarif ne varie pas, c'est-à-dire lorsque  $Q_1 = Q_0$ . En d'autres mots, si l'offre étrangère d'exportation est inélastique, le pays peut taxer davantage. Le tarif optimal en pourcentage du prix payé aux étrangers est donc défini comme l'inverse de l'élasticité de l'offre étrangère, à savoir  $t_{opt} = 1/\epsilon$ , ou  $t_{opt} = \text{tarif optimal et } \epsilon = \text{élasticité de l'offre étrangère}$ . Plus  $\epsilon$  est faible (inélastique), plus le tarif optimal est élevé. Pour une offre très élastique ( $\epsilon = \infty$ ), le tarif optimal est nul. Une économie de dimension réduite ne peut influencer le prix mondial. Conséquemment, le tarif optimal pour un petit pays est nul, donc la meilleure politique commerciale du point de vue du bien-être est le libre-échange.

#### 5.2.2.4 L'impact d'un quota

La figure 5.7 illustre l'analyse en équilibre partiel d'un quota sur un bien importé.

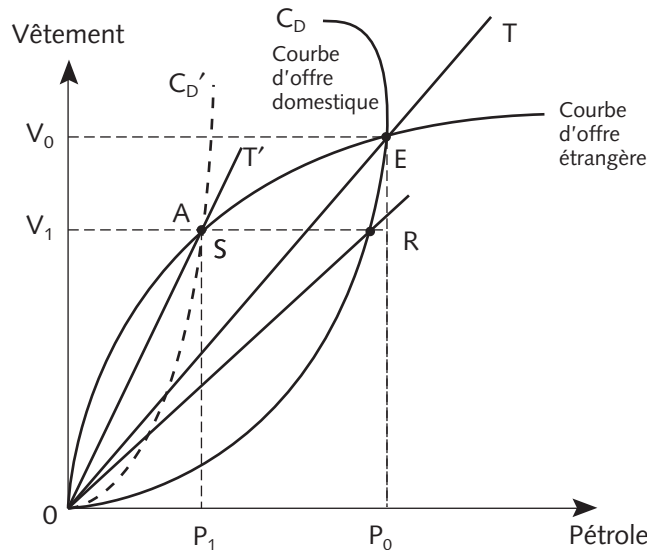
Sous le libre-échange, et en l'absence de coûts de transport et autres restrictions au commerce, le prix prévalant sur le marché domestique du pays importateur est le prix international  $P_0$ . À ce prix  $P_0$ , le pays produit la quantité OA du bien, consomme la quantité OB et importe la

**FIGURE 5.7 Impact d'un quota : équilibre partiel**

quantité  $AB$ . Le pays en vient à considérer ce niveau d'importation comme étant trop élevé et impose un quota d'une quantité  $CD$ . La figure montre que le quota  $CD$  a pour effet d'augmenter le prix à  $P_1$ . À ce prix  $P_1$ , la production domestique augmente de la quantité  $AC$ , sa consommation diminue de la quantité  $DB$  et, bien entendu, de ses importations sont retranchées les quantités  $AC$  et  $DB$ . L'effet de consommation et de production de l'industrie induit par un quota est donc similaire à celui d'un tarif. Il n'en va pas de même pour la distribution de revenu. La perte de surplus du consommateur entraînée par un quota équivaut à la somme des surfaces 1, 2, 3 et 4. Les entreprises gagnent à l'aire 1. Qu'en est-il du revenu de quota ? Ce revenu équivaut à l'aire 3, soit le produit entre les quantités importées et l'écart de prix créé par le quota. Si le gouvernement ne fait qu'imposer le quota laissant le choix aux firmes étrangères exportatrices d'ajuster le prix du bien, on voit que ce revenu de l'aire 3 ira aux firmes étrangères. Dans ces circonstances, la perte sèche du bien-être social est la somme des aires 2, 3 et 4, où 2 et 4 reflètent respectivement la perte due à l'inefficacité des producteurs locaux et la perte de consommation due à la hausse de prix, comme c'est le cas des tarifs. Le quota a alors une incidence plus négative que le tarif en raison de cette perte de revenu de taxation. Dans le cas où le gouvernement administre le quota, soit en l'allouant à une agence publique ou en vendant des licences d'importation aux firmes nationales, le

revenu du quota (surface 3) demeure dans le pays et la perte sèche de bien-être social se résume à la somme des deux triangles 2 et 4. Une façon de s'assurer que la rente provenant du quota reste dans les fonds publics serait de vendre le quota aux enchères (Bergsten *et al.*, 1987). L'analyse en équilibre général est illustrée par la figure 5.8.

**FIGURE 5.8 Impact d'un quota : équilibre général**



À l'équilibre du libre-échange au point d'intersection des deux courbes d'offre (E), le pays importe la quantité  $V_0$  de vêtement et exporte  $P_0$  de pétrole au terme d'échange égal à la pente de la droite OT. L'imposition d'un quota sur le vêtement limite les importations à la quantité  $V_1$  et cette politique crée un déséquilibre dans l'échange. Le pays A peut échanger au point R sur sa courbe d'offre alors que le pays B est contraint de le faire au point S. Si l'échange se passe au point R, le terme d'échange (pente de la droite OR) est moins avantageux pour le pays A. L'inverse prévaut si l'équilibre se passe au point S où les termes d'échange du pays A s'améliorent ainsi que son bien-être, en fonction, bien sûr, de l'élasticité de la courbe d'offre étrangère. Le point R correspond à la situation où c'est le pays exportateur qui profite de la hausse de prix entraînée par le quota, c'est-à-dire que le revenu du quota (surface 3 de la figure 5.7) va à l'étranger. Le point S correspond

à la situation où le gouvernement du pays importateur administre le quota et ramasse le revenu engendré.

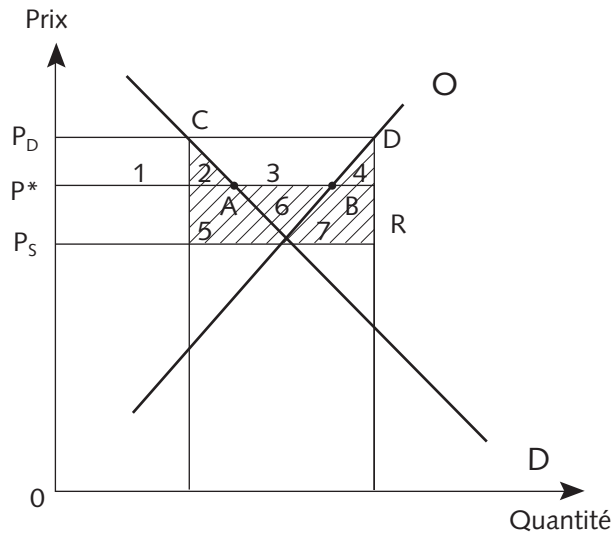
À certains égards, il y a une équivalence entre un tarif douanier et un quota. On considère qu'il y a cette équivalence dès qu'un tarif douanier produit un niveau d'importation qui, si fixé comme contingentement, provoque un écart entre les prix étrangers et les prix domestiques. Mais plusieurs situations invalident cet énoncé. Lorsqu'il y a croissance économique, la demande augmente et entraîne une hausse des importations si les barrières sont d'ordre tarifaire. Par contre, un quota devient de plus en plus restrictif au fur et à mesure que la demande augmente. Par ailleurs, en présence de tarif, le prix domestique varie avec le prix mondial. Plus le prix étranger augmente, moins le tarif sera une mesure protectionniste. Enfin, il ne saurait y avoir d'équivalence entre le tarif et le quota dès qu'il y a un monopole sur le marché domestique. En présence de quota, le monopoleur restreint toujours la quantité produite de manière à fixer un prix plus élevé. Sous un tarif douanier, le monopoleur se comporte comme une industrie en concurrence. Mentionnons qu'on tente de plus en plus de trouver des équivalences tarifaires au quota, par exemple, la tarification établie dans le cadre de l'Uruguay Round dans le domaine agricole.

#### 5.2.2.5 *L'impact des subventions et des taxes à l'exportation*

Les subventions à l'exportation revêtent plusieurs formes : aide financière directe, bonification des taux d'intérêt, marge de crédit à l'importateur, prise en charge des frais (étude de marché, normalisation, etc.). La pratique observable de divers pays en matière d'aide à l'exportation soulève un vif débat quant à ses effets immédiats. Pour certains, comme Grossman (1992), la commercialisation à l'étranger fait appel à une multitude de stratégies (réseaux de distribution, qualité/prix, promotion, publicité, etc.) pour lesquelles il est illusoire d'associer directement une subvention quelconque et un prix à l'exportation. Pour d'autres, dont Brander et Spencer (1981a et b ; 1983a et b), une subvention à l'exportation ou à la production a pour effet d'abaisser le coût de production et de conférer un avantage compétitif de prix aux firmes face aux concurrents étrangers. Quoique la remarque de Grossman soit fort pertinente, la plupart des études économiques admettent qu'en partant une subvention à l'exportation modifie les termes d'échange du pays qui la pratique. La figure 5.9 illustre les effets sur le bien-être d'une subvention à l'exportation.



FIGURE 5.9 Impact d'une subvention à l'exportation



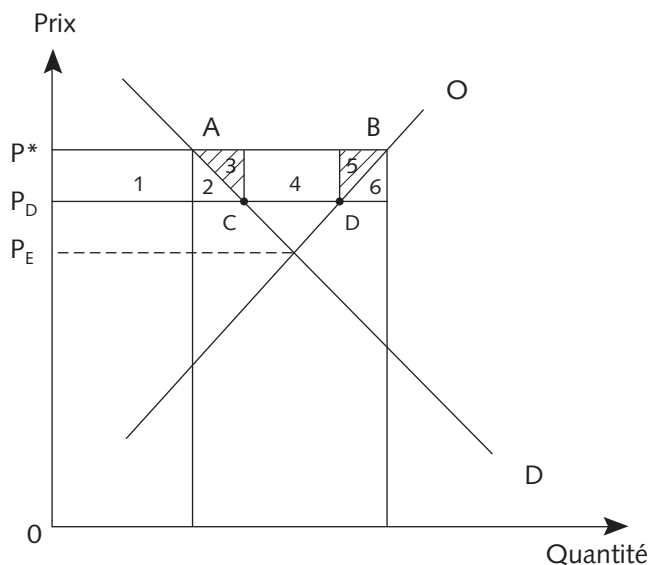
Sous le libre-échange, et sans coûts de transport ni autres restrictions, le prix du bien sur le marché domestique correspond à celui demandé sur le marché international  $P^*$ . À ce prix  $P^*$ , le pays exporte une quantité  $AB$ . Le pays octroie une subvention à l'industrie en vue de rehausser les exportations et, en bout de ligne, d'améliorer son compte courant. L'effet de la subvention est de faire baisser le prix demandé aux consommateurs étrangers à  $P_S$  et d'augmenter le prix domestique à  $P_D$ . De là, on déduit les conséquences sur le bien-être. Le surplus du consommateur du pays qui octroie la subvention diminue d'une valeur égale à la somme des aires 1 et 2. Le profit des entreprises locales augmente de l'aire 1 + 2 + 3. Le revenu de la subvention est négatif et égal à l'aire 2 + 3 + 4 + 5 + 6 + 7, à savoir le montant de la subvention par unité de bien ( $P_D - P_S$ ) multiplié par la quantité exportée ( $CD$ ). Il en résulte un bien-être égal à la somme des aires 2 + 4 + 5 + 6 + 7, d'où une perte sèche. Le triangle 2 exprime la perte de consommation due à la hausse des prix, tandis que le triangle 4 exprime la perte de bien-être due à une diversion des ressources vers l'industrie soutenue. Le reste des aires 5 + 6 + 7 reflète la distorsion des termes d'échange, faisant en sorte que le pays exportateur subventionne la consommation des pays étrangers.

Cette approche analytique des impacts d'une subvention à l'exportation présente cependant quelques inconvénients. D'abord, son effet de

hausse du prix domestique demeure contestable. Il n'est pas exclu de penser qu'une subvention à l'exportation soit attribuée à des industries qui ont une capacité excédentaire de production de sorte que leur engagement à l'étranger est susceptible de ne pas modifier le prix domestique. En outre, il n'est pas évident qu'une subvention à l'exportation ait un aspect prédateur avantageant l'acheteur étranger qui bénéficie d'un meilleur prix. Souvent, la subvention permet simplement aux firmes domestiques de vendre une plus grande quantité à l'étranger au prix international. En d'autres termes, la subvention à l'exportation peut ne modifier ni le prix domestique, ni le prix international, de sorte que son impact doit être recherché dans sa diversion des ressources productrices du pays vers l'industrie soutenue, ainsi que dans son fardeau fiscal, tout en tenant compte des réactions similaires des pays partenaires, comme l'explique Grossman (1992). Le cas d'une taxe à l'exportation est illustré par la figure 5.10.

Au prix mondial  $P^*$ , le pays exporte la quantité  $AB$  du bien. Par suite de l'imposition d'une taxe  $t$ , les producteurs domestiques obtiennent un prix  $P_D$  inférieur au prix mondial. Le prix sur le marché domestique diffère du prix mondial par cette taxe ( $t = P^* - P_D$ ). Après l'imposition

**FIGURE 5.10** Impact d'une taxe à l'exportation



de cette taxe, le surplus du consommateur augmente de l'aire 1 + 2, le profit des entreprises locales baisse de l'aire égale à 1 + 2 + 3 + 4 + 5, et le revenu de taxation équivaut à 4. La résultante est une perte sèche égale à 3 - 5. Le triangle 3 reflète la perte due à une surconsommation en raison du bas prix, et le triangle 5 exprime la sous-production.

Un exemple illustrant l'effet dépressif de la taxe à l'exportation est la politique nationale énergétique du Canada durant les années 1970 et 1980. En septembre 1973, le gouvernement fédéral canadien impose une taxe de 0,40 \$ sur l'exportation du baril de pétrole albertain. La taxe est passée de 1,90 \$ en décembre 1973 à 2,20 \$ en janvier 1974 et à 6,40 \$ en février 1974, en réaction aux chocs pétroliers. En même temps, le consommateur canadien paie son prix de produits pétroliers en deçà du prix international. L'Alberta proteste contre cette politique de taxation et réduit sa production ; il a fallu l'élection d'un nouveau gouvernement en 1984 pour abandonner cette politique nationale énergétique désormais caractérisée par une déréglementation et une marge de manœuvre élargie quant à l'établissement des prix.

#### 5.2.2.6 *Les démonstrations formelles*

D'autres études économiques, combinant à la fois des éléments d'algèbre, de calcul différentiel, d'analyse et de courbes d'utilité, ont été réalisées pour faire une démonstration rigoureuse de l'impact du libre-échange sur le bien-être ou, disons-le tout de suite, des bienfaits de l'échange (Leontief, 1932-1933 ; Samuelson, 1939 ; 1962 ; Baldwin, 1948 ; 1952 ; Meade, 1955 ; Jones, 1961 ; 1965 ; Kemp, 1962). Corden (1974), après s'être référé aux travaux de Samuelson (1962), qui a recours à l'« enveloppe de Baldwin », ainsi qu'aux travaux de Bhagwati (1968) et de Kemp (1962), tire la conclusion suivante :

L'idée centrale de la théorie normative du commerce est qu'il y a gain d'échange et plus spécifiquement, sous certaines conditions, le libre-échange est supérieur au sens Parétien à l'autarcie ainsi qu'à toute forme de protectionnisme.

Cette proposition se démontre par l'usage des courbes d'indifférence et par la courbe de possibilité de production. Plus l'écart entre le prix mondial et le prix autarcique est élevé, plus le gain procuré par le libre-échange est prononcé. La figure 5.4 permet facilement de constater qu'un déplacement des termes d'échange vers le haut et vers une position qui n'est pas horizontale serait de nature à rehausser le niveau d'utilité. L'association entre le gain du libre-échange et la divergence des écarts de prix demeure plausible. Cependant, en ce qui concerne la courbe d'utilité sociale, on ne peut que souligner qu'elle constitue une représentation abstraite d'une réalité assez complexe.

Grandmont et McFadden (1972) ont emprunté le même schéma analytique. Ils ont démontré, sans la postuler, l'existence d'un équilibre à l'état autarcique et sous le libre-échange. De plus, ces auteurs ont prouvé que l'équilibre international est non inférieur, au sens de Pareto, à l'équilibre autarcique. Le langage, assez hermétique, fait appel à la loi de l'offre et de la demande où l'on présente des vecteurs de prix, de biens de consommation, des courbes de possibilités de production, lesquels constituent des ensembles avec des propriétés particulières. Chipman et Moore (1972) font référence à la fonction d'utilité sociale, continue, concave et strictement monotone, que l'on maximise sous contrainte. Les mêmes concepts se retrouvent dans l'analyse de plusieurs auteurs avec des conclusions identiques, à savoir, pour reprendre les propos de Letiche, Chambers et Schmitz (1982) :

Le libre-échange est potentiellement non inférieur à l'autarcie. Une restriction au commerce soit par les tarifs ou les quotas est potentiellement non inférieure à l'autarcie.

L'usage du mot « *potentially* » devrait retenir l'attention. De surcroît, on ne nous dit pas que l'équilibre du libre-échange est supérieur à celui de l'autarcie mais plutôt non inférieur, ce qui affaiblit la proposition. Dans leur article, Grandmont et McFadden démontrent que :

Cet équilibre de libre-échange est non inférieur au sens de Pareto aux consommateurs de chaque nation par rapport à l'équilibre autarcique.

La réponse de Kemp (1962) est sans équivoque :

Sous certaines hypothèses de compensation, le libre-échange ou un protectionnisme quelconque est meilleur que l'autarcie.

Samuelson, un des pionniers de l'approche de preuve rigoureuse des effets du libre-échange, adopte, dans son article de 1962, une position aussi nette en concluant : « Seulement l'équilibre du libre-échange permet à une fonction de bien-être social de se retrouver à un niveau maximum. » Comme on peut le constater, la force des propositions de préférence du libre-échange sur l'autarcie diffère d'un auteur à l'autre. Il convient aussi de souligner que ces diverses analyses d'impact ne sont que des prolongements de la théorie d'équilibre général avec ses conséquences. La démonstration et la comparaison de l'existence de l'équilibre autarcique et de l'équilibre d'échange demeurent problématiques. On peut soutenir que chacune des économies nationales oscille, sans l'atteindre, autour de ce point d'équilibre de sorte qu'il est malaisé de comparer la situation effective à l'état autarcique à la situation effective du libre-échange.

L'analogie avec la situation du marché du travail peut être d'une certaine utilité. En réponse à la théorie d'équilibre et du taux de chômage naturel, la théorie du déséquilibre s'est développée, validant la variation procyclique du salaire réel (Barro et Grossman, 1971). Évidemment, pour ce faire, il faut disposer d'indices fiables de mesure du taux de chômage. Par ailleurs, l'hypothèse de concurrence des marchés est au cœur du mécanisme d'allocation efficace des ressources au sens de Pareto, d'où l'association souvent faite entre l'équilibre parétien et l'équilibre compétitif dans certaines conditions. C'est alors que la littérature moderne vise à généraliser les résultats orthodoxes à des situations de concurrence imparfaite, mais en ayant recours à un langage plus compréhensible. On semble percevoir une certaine désaffection pour les preuves par algèbre et un recours accru à des équations simples. Rapportons ici quelques exemples pour fixer les idées.

Helpman et Krugman (1989) ont dérivé un modèle de l'impact du quota dans un marché oligopolistique à partir de la fonction de demande inverse  $p(m, P) = A - m + aP$

où  $A$  = la constante,  
 $m$  = l'importation (quantité),  
 $p$  = le prix domestique,  
 $P$  = l'indice général des prix,  
 $0 < a < 1$ .

De la définition de la fonction de bien-être  $W(q) = \int_0^q \tilde{p}(m) dm$

$p^*(q)q$ , où  $\tilde{p}(m) = \frac{A - m}{1 - a}$ ,  $q$  étant les importations en présence du

quota  $\tilde{p}(m)$ , la demande de *pari passu*<sup>2</sup> et compte tenu de la règle de fixation de prix et de quantité selon l'approche marginale, l'auteur calcule  $W(qm)$  sous le libre-échange et  $W(qx)$  sous le quota et en établit le ratio équivalent à :

$$\frac{W(qx)}{W(qm)} = \frac{(1 + a)(2 - a)^2}{5 - 3a} < 1 \quad a \ 0 < a < 1$$

Cette dernière identité sert à juger de l'effet du quota en fonction du paramètre  $a$ , pour en déduire que la situation du libre-échange

2. La demande *pari passu* est définie comme étant l'évolution des prix de la firme représentative qui tend à diminuer lorsque la production de toutes les firmes augmente.

domine celle du quota. Les mêmes auteurs ont développé un modèle de compétition monopolistique emprunté à Dixit et Stiglitz (1977) où on évalue la quantité de production et le prix d'équilibre avant et après l'application des mesures tarifaires pour le producteur du pays domestique et du pays exportateur. Dans leur article, Brander et Spencer (1985) examinent le cas des subventions aux exportations à l'aide d'un modèle de concurrence imparfaite à la Cournot-Nash. Les auteurs considèrent une industrie de produit homogène composée de deux firmes, l'une domestique, l'autre étrangère, dont la production est strictement écoulée sur un marché tiers (le pays importateur). Les firmes<sup>3</sup> maximisent la fonction de profit

$$\pi(x,y,s) = xp(x+y) - c(x) + sx$$

$$\pi^*(x,y) = yp(x+y) - c^*(y),$$

où  $x$  = la quantité de production de la firme domestique,

$y$  = la quantité de production de la firme étrangère,

$p$  = le prix en fonction des deux quantités,

$c$  = le coût variable,

$s$  = la subvention par unité de production accordée par le pays domestique.

L'analyse de statistique comparative, ou le différentiel total de la condition de premier ordre de la fonction de profit ( $dx/ds$  et  $dy/ds$ ), permet aux auteurs de conclure qu'une hausse des subventions accroît la part de marché du pays domestique au détriment du pays étranger.

Toutefois, en définissant une fonction de gain pour chacun des deux pays producteurs, ( $G(s,s^*) = U(z) - pz + \pi(x,y,s) - sx$ ;  $G^*(s,s^*) = U(z^*) - pz^* + \pi^*(x,y,s^*) - s^*y$ ) et en recourant à l'analyse de statistique comparative<sup>4</sup>, Brander et Spencer démontrent la proposition suivante :

À l'équilibre non coopératif de Nash, le bien-être global des pays augmente s'il y a réduction des subventions.

Les auteurs concluent qu'une politique de subventions entraîne des coûts plus élevés que les bénéfices qu'elle pourrait engendrer. On peut aussi citer les études de Helpman et Razin (1978) sur l'incertitude où l'échange des titres permet de confirmer la viabilité du commerce des biens et services.

3. Lastérisque indique le pays étranger.

4.  $U(z)$   $pz$  représente l'utilité des consommateurs dérivée de la consommation du bien  $z$ .

Pour sa part, Gene Grossman (1984) a étudié les incidences des investissements étrangers et l'offre d'entrepreneurs pour les pays moins développés. Le modèle d'analyse est celui du choix occupationnel et incorpore un secteur traditionnel (l'agriculture) et un secteur moderne (l'industrie). Il en déduit l'observation suivante :

Le libre-échange fait baisser l'offre d'entrepreneurs locaux par rapport à celle de l'autarcie si les PVD importent les produits industriels. Cependant, il y a gain du libre-échange, si le revenu fiscal peut être distribué de façon à compenser les perdants (entrepreneurs et travailleurs).

On suppose implicitement que le gouvernement, assez bien informé, saura redistribuer les revenus de façon optimale au sens parétien; ce dont on peut douter. Dès le début des années 1980, des efforts ont été déployés pour introduire un processus de vote dans la détermination des politiques commerciales: Baldwin (1985), Brock et Magee (1978), Cassing et Hillman (1985), Caves (1976), Helleiner (1977), Hillman (1982), Mayer (1984), Mayer et Riezman (1987), Nollen et Iglarsh (1990), Pincus (1975), Rodrik (1986) et Young et Magee (1986). On parle ainsi d'« endogéniser la formation des tarifs ». Arrêtons-nous quelques instants sur ce point.

L'article de Mayer (1984) fournit des indications assez claires sur la démarche de ces études. Il s'agit en fait de démontrer que l'imposition des tarifs affecte différemment les agents économiques qui, de ce fait, exercent leur droit de vote pour protéger ou augmenter leur revenu. Le modèle de Mayer postule une fonction d'utilité indirecte individuelle et non collective.  $U^i = U^i(p, Y^i)$  où  $p$  est le prix relatif,  $Y^i$ , le revenu national et  $Y^i$ , la part de l'individu dans le revenu national. L'imposition du tarif ( $t$ ) affecte le niveau des prix domestiques de telle manière que  $p = p^*(1 + t)$  ( $p^*$  est le prix international) et le revenu national, mais laisse invariant le paramètre  $Y^i$ . De là, l'auteur effectue l'analyse statistique comparative d'une variation de tarif et examine les règles de détermination du niveau de ce tarif dans un système de vote majoritaire et dans un système de vote sous contraintes (coût de vote, coût d'information). Comme conclusion à l'analyse, il soutient, d'une part, que l'intérêt divergent des individus sur l'imposition de tarif résulte du système de distribution des facteurs de production et que, d'autre part, les politiques commerciales sont sensibles aux règles d'admissibilité et de participation au vote. Ainsi, il est possible qu'une minorité de producteurs puissent faire campagne, avec succès, en faveur d'une politique protectionniste de leur industrie dans un système de vote majoritaire où les coûts de participation sont considérables. Ce modèle suppose l'existence de la mobilité parfaite des facteurs entre les

industries, de marchés de concurrence, d'une fonction de production homogène, des préférences des consommateurs homothétiques et l'inégalité dans la distribution des facteurs.

La contribution de cette étude de Mayer, tout comme celle des auteurs précités, est de stigmatiser le processus politique dans les politiques commerciales qui s'établissent dans un environnement d'information parfaite. Mais on peut se demander jusqu'à quel point cette conclusion peut tenir advenant la relaxation d'une ou l'autre de ces hypothèses. Là-dessus, les études se font désirer. La littérature récente s'attarde davantage aux nouvelles formes des politiques protectionnistes, entre autres, aux restrictions volontaires d'exportation, en anglais le VER (*voluntary export restraint*); voir Harris (1985), Hillman et Ursprung (1988), Jones (1984), Karikari (1991) et Rothschild (1990). Ces études ont pour objectif d'incorporer l'intérêt des pays étrangers négligé jusqu'alors dans la détermination des politiques commerciales. On y constate que les pays étrangers participent de près ou de loin au processus électoral en cautionnant financièrement les candidats locaux dont la politique commerciale leur est favorable. On explique que le VER peut être effectivement volontaire parce qu'il soustrait le pays domestique ou importateur aux exigences du GATT et que, de son côté, le pays exportateur évite de faire face à des restrictions plus sévères d'accès au marché (Hillman et Ursprung, 1988). Karikari (1991) donne son appui à cette version pourvu que les fonctions de demande soient linéaires, que les coûts marginaux soient constants et que les produits domestiques soient des substituts aux produits importés. Le cas particulier de l'industrie de l'automobile a été examiné par Collyns et Dunaway (1987) sur les restrictions volontaires des exportateurs japonais aux États-Unis.

L'approche souvent utilisée dans l'analyse du VER fait appel à l'équilibre de Cournot-Nash où les firmes domestiques et étrangères maximisent leur profit en passant des ententes sur le niveau de restrictions d'exportation. L'hypothèse d'information parfaite se trouve au cœur de la problématique de ces diverses tentatives d'étude du processus de vote dans la détermination des politiques commerciales. Mais en s'appuyant sur la notion d'utilité et de profit, ces études négligent à tort les sources des avantages comparatifs qui devraient tout aussi bien être endogénéisées; on aboutirait alors à un modèle assez complexe mais qui aurait l'avantage de mieux correspondre à la réalité.

En résumé, on aurait certes pu se référer à d'autres études encore sur les incidences des mesures protectionnistes, mais l'échantillon présenté ici nous paraît suffisant pour porter un diagnostic tant sur la méthodologie que sur les conclusions inférées par l'ensemble de ces études. Fondamentalement, les économistes démontrent l'existence d'un équilibre



du libre-échange et d'un équilibre à l'état autarcique ; le premier offre une allocation efficace au sens de Pareto potentiellement supérieure à celle du second dans le cas d'une redistribution de revenu bien calculée. Ce résultat demeure difficilement contestable à l'intérieur des prémisses élaborées. Hors des hypothèses, l'acceptation des effets nets positifs du libre-échange devient moins évidente. L'approche analytique, souvent hermétique et laissant peu de place à l'intuition, n'a pas pour objectif d'expliquer les sources d'avantage comparatif qui peuvent, de fait, provenir du cadre institutionnel.

Au-delà du calcul économique, d'autres considérations d'ordre sociopolitique en faveur du libre-échange ont une résonance tout aussi attrayante, comme cette pensée de David Ricardo (1977, p. 53) : « L'échange lie entre elles toutes les nations du monde civilisé par les nœuds communs de l'intérêt, par des relations amicales et en fait une seule et grande société. » Milton Friedman (1990, p. 51-52) reprend le même argument de la façon suivante :

Le libre-échange stimule les relations harmonieuses entre des pays qui diffèrent par la culture et les institutions de la même façon qu'un libre-échange à l'intérieur d'un pays stimule les relations harmonieuses entre les individus qui diffèrent par leurs croyances, attitudes et intérêts. La coopération et non le conflit devient la règle. Dès que les gouvernements interviennent, la situation se renverse. À l'intérieur d'un pays, les entreprises recherchent des subventions soit directement, soit par des tarifs ou autres restrictions au commerce... des querelles privées deviennent l'occasion de disputes entre gouvernements. Toute négociation de commerce devient une affaire de politique. Les représentants de gouvernement de haut rang sillonnent le monde pour des conférences. Les frictions se développent. Beaucoup de citoyens de tous les pays sont déçus des résultats de négociation et ont le sentiment d'être manipulés. Le conflit et non la coopération devient la règle.

Il est indéniable que des propos de cette nature frappent plus l'imagination du lecteur que les mesures de bien-être associées au libre-échange. Mais on peut se reconforter : ces divers arguments (économique, sociopolitique) sont en fait complémentaires. Passons maintenant au concept de protection effective.

## 5.3 La protection effective

Les tarifs douaniers ont pour but de protéger l'industrie domestique. Mais dans quelle mesure cet objectif est-il atteint ? Pour débattre cette question, considérons l'exemple d'un pays qui impose un tarif de 25 %

sur la chaussure importée, et ce, dans le but de protéger son industrie locale. De plus, le pays élimine le tarif sur les importations du cuir entrant dans la production des chaussures. Par cette politique commerciale, il est clair que le coût de production de l'industrie locale de chaussures va baisser et que les importations vont être également limitées. Si, par ailleurs, le pays décide d'appliquer le tarif de 25 % sur le cuir importé, la compétitivité de l'industrie de la chaussure sera affectée à la baisse. Cet exemple montre qu'il faut prendre en considération les biens intermédiaires pour réévaluer le degré de protection d'un tarif sur un bien quelconque.

En règle générale, un producteur est mieux protégé si le tarif est plus élevé sur ses produits que sur ses intrants. Le terme « protection effective » vise à mesurer ce degré de protection. Le point de départ consiste à évaluer la valeur totale d'un bien comme la somme de la valeur ajoutée des producteurs domestiques et la valeur totale des intrants. La valeur ajoutée est la valeur monétaire payée aux facteurs de production domestique. Nous obtenons donc l'équation suivante :

$$\text{valeur totale du bien fini} = \text{valeur ajoutée} + \text{valeur des intrants}$$

L'imposition d'un tarif amène un écart entre les prix domestiques et les prix internationaux. On calcule alors la valeur ajoutée aux prix mondiaux ( $V$ ) et la valeur ajoutée aux prix domestiques ( $V_d$ ), d'où résulte un indice du taux de protection effective (TPE) défini par :

$$\text{TPE} = \frac{V_d - V}{V} \cdot 100$$

Par unité de bien, la valeur du bien final est égale à son prix. La valeur unitaire des intrants importés peut s'exprimer en pourcentage de la valeur totale du bien final, d'où la relation suivante :

$$V_d = p - \sum_{i=1}^n \alpha_i p_i$$

- où  $V_d$  = la valeur ajoutée du bien final évaluée au prix international  $p$  ;  
 $\alpha_i$  = le % de la valeur de l'intrant  $i$  importé par rapport au prix du bien final ;  
 $n$  = le nombre d'intrants.

Avec un tarif  $t$  sur le bien final et un autre  $t_i$  sur les intrants, la valeur ajoutée ( $V$ ) aux prix domestiques est :

$$V = p(1+t) - \sum_{i=1}^n a_i p(1+t_i)$$

$$\text{TPE} = \frac{V - V_0}{V_0} = \frac{p(1+t) - \sum_{i=1}^n a_i p(1+t_i) - p + \sum_{i=1}^n a_i p}{p - \sum_{i=1}^n a_i p}$$

$$= \frac{pt - p \sum_{i=1}^n a_i t_i}{p(1 - \sum_{i=1}^n a_i)}$$

$$\text{TPE} = \frac{t - \sum_{i=1}^n a_i t_i}{1 - \sum_{i=1}^n a_i}$$

Le taux de protection effective dépend donc de trois variables : le taux nominal de tarif sur le bien final ( $t$ ), le taux nominal de tarif sur les intrants importés ( $t_i$ ) et la part du bien importé sur la valeur totale du bien final ( $\sum_{i=1}^n a_i$ ) en l'absence de tarif. Pour dériver ce taux de protection effective, il est supposé que le coefficient  $a_i$  ne varie pas en présence de tarifs : ce qui n'est pas toujours le cas. Les entreprises procèdent à des choix de facteurs et à une combinaison d'intrants selon leur coût relatif. Mais on peut recalculer le TPE en allouant un coefficient variable  $a_i$ . Aussi, on présume que la valeur totale par unité (le prix  $p$ ) ne varie pas selon l'échelle de production (hypothèse de rendement d'échelle constant).

Un exemple de calcul du TPE pour un produit (chaussure) à un intrant importé (cuir) permettra de fixer les idées. Soit un tarif de 25 % sur la chaussure de prix international de 40 \$ et une valeur du cuir de 30 \$ (75 % du prix). Pour un tarif de 10 % sur le cuir, le TPE équivaut à :  $(25\% - 75\% \cdot 10\%) / (1 - 75\%) = 70\%$ . Sans tarif douanier sur le cuir, le TPE est de 100 %. On démontre à partir de la formule du TPE que

1) si le tarif nominal du bien final ( $t$ ) égale celui sur le bien intermédiaire importé ( $t_i$ ), alors le TPE est équivalent à la protection nominale; 2) le TPE peut être négatif; 3) le TPE augmente si le tarif sur le bien final augmente ou si les tarifs sur les biens intermédiaires diminuent.

Les estimations basées sur des tarifs d'après le Tokyo Round indiquent que le TPE affiche jusqu'à huit fois le taux nominal pour des produits d'aussi faible valeur ajoutée que les huiles végétales (Yeats, 1987, p. 119). Des TPE de plus de 100 % s'observent pour l'industrie manufacturière du tabac au Japon (156,0 %), dans l'UEE (117,4 %) et pour le café en Nouvelle-Zélande (136,8 %). Pour leur part, les États-Unis ont un taux de protection effective relativement élevé dans les fabriques de coton (85,8 %) et dans les conserveries de fruits (72,5 %). Le tableau 5.1 indique que, dans l'ensemble, le Japon et l'UEE ont un TPE plus élevé que celui des États-Unis.

**TABLEAU 5.1 Taux de protection effective pour certaines industries après le Tokyo Round**

Produits manufacturés	Australie	Autriche	UEE	Finlande	Japon	Norvège
Viandes conservées	18,4	9,4	51,7	50,4	59,6	7,6
Poissons conservés	3,0	15,4	26,5	2,1	23,2	5,3
Fruits conservés	22,8	55,	540,8	2,7	2,6	8,8
Légumes conservés	27,0	43,5	37,9	16,2	40,2	15,2
Café	2,2	32,9	45,5	–	76,6	0,4
Chocolat	44,6	12,8	–	4,8	82,6	0,5
Produits en bois	30,4	1,3	9,2	0,2	1,3	0,4
Papiers et cartons	13,7	2,3	5,5	0,5	13,7	0,0
Articles de papier	19,7	9,7	12,6	1,1	0,7	0,2
Produits en caoutchouc	22,7	2,4	4,5	6,0	1,1	1,0
Fil de coton	27,8	8,8	7,6	2,1	13,7	8,3
Fil de laine	12,2	0,0	1,1	0,0	14,0	0,4
Fil de jute	32,0	2,9	7,2	2,5	19,8	0,0
Tissus de coton	19,9	4,1	11,8	2,5	10,0	7,2
Tissus de laine	69,1	0,3	5,1	0,0	25,3	0,4
Tissus de jute	–	7,0	10,0	1,0	5,3	0,0
Cuir	22,8	2,3	6,0	7,0	21,2	0,5
Articles de cuir	36,0	3,6	9,9	6,1	18,6	7,4
Huiles végétales	10,5	5,5	50,6	71,6	49,6	37,4
Tabac	23,2	401,5	117,4	4,0	156,0	9,7

**TABLEAU 5.1 Taux de protection effective pour certaines industries après le Tokyo Round (suite)**

Produits manufacturés	Nouvelle-Zélande	Suède	Suisse	États-Unis	Pays industriels (ensemble)
Viandes conservées	15,2	0,0	8,3	4,4	15,0
Poissons conservés	2,1	0,3	3,7	2,5	3,7
Fruits conservés	41,0	1,0	30,7	72,5	43,4
Légumes conservés	21,0	5,2	29,0	20,2	30,6
Café	136,8	0,0	2,4	0,0	42,6
Chocolat	78,6	0,1	51,5	0,1	3,3
Produits en bois	24,6	1,3	0,8	10,3	7,4
Papiers et cartons	2,2	0,5	0,4	0,7	4,3
Articles de papier	53,1	0,4	0,3	8,7	7,6
Produits en caoutchouc	16,1	2,2	0,4	0,4	5,0
Fil de coton	4,7	6,8	4,3	18,3	9,0
Fil de laine	70,9	0,0	0,0	18,1	7,8
Fil de jute	0,0	0,0	5,0	4,7	8,7
Tissus de coton	1,3	5,4	0,4	13,5	11,0
Tissus de laine	60,1	0,6	0,0	85,8	34,0
Tissus de jute	0,0	3,5	1,6	–	0,3
Cuir	43,2	0,5	0,2	8,1	7,0
Articles de cuir	45,3	7,0	2,4	17,5	13,7
Huiles végétales	0,0	8,3	67,2	1,5	36,1
Tabac	50,6	3,6	33,4	9,4	47,0

Source : Yeats (1987), p. 119.

## 5.4 Le dumping : illusion ou réalité ?

Le dumping se définit généralement comme la pratique de vendre des biens sur des marchés étrangers à des prix plus bas que ceux demandés sur le marché domestique. La marge du dumping se définit alors comme un écart entre le prix domestique et le prix à l'étranger.

Ainsi défini, le concept du dumping paraît simple à comprendre, mais il est en réalité plus complexe dans son application. C'est que le calcul des deux prix en cause n'est guère aisé. Ce phénomène de discrimination des prix n'est possible que si le marché étranger est séparé du marché domestique, géographiquement et par des barrières. De plus, il ne faut pas qu'il y ait de revente d'un marché à un autre, ce qui est difficilement réalisable sur le plan international. En effet, admettons qu'une firme pharmaceutique vend l'Aspirine à un prix élevé, disons 5 \$ le paquet, sur le marché domestique (pays A) en raison du système généreux d'assurance-médicament défrayée par le gouvernement et que ce

médicament soit vendu au vil prix de 2 \$ dans un pays voisin B. En l'absence de restrictions aux échanges entre les deux pays et si le coût de transport se révèle minime, une autre firme gagnerait à acheter le médicament à 2 \$ dans le pays B et à le revendre à 4 \$ dans le pays A d'origine, réalisant ainsi un profit de 2 \$ par paquet. Cet arbitrage se poursuivra jusqu'à ce que les prix s'égalisent entre les deux pays. Notons, en passant, que ce cas des produits pharmaceutiques ne relève pas d'une abstraction, mais constitue une réalité. En effet, les difficultés de commercialisation des produits pharmaceutiques sont considérables : mesures protectionnistes des pays industrialisés, impossibilité pour les PME de dépasser les limites territoriales à des fins d'exportations fixées par les multinationales et importations parallèles. Les importations parallèles ont d'ailleurs tendance à modifier à la baisse la structure des prix. Selon Marsch et Green (1990) :

Une partie des médicaments fabriqués en Grande-Bretagne est exportée régulièrement vers la Grèce. Ces médicaments sont ensuite achetés par des grossistes britanniques en Grèce et réimportés vers leur pays d'origine. Ces grossistes, agréés par les autorités britanniques, sont alors tenus, entre autres, de procéder à un nouvel étiquetage du médicament.

Cette pratique de réimportation s'explique par les différences de prix des médicaments entre les pays, comme l'indique le tableau 5.2.

Le prix du médicament Ventolin, mis au point par la firme Glaxo, est moitié moins cher en Italie qu'en Grande-Bretagne et les Allemands paient le double du prix demandé aux Anglais. Marsch et Green de conclure : « Les médicaments sont relativement bon marché au Portugal, en Espagne, en France et en Grèce ; ils sont coûteux dans les pays du Benelux, en Scandinavie, en Grande-Bretagne et en RFA. » On voit ici

**TABLEAU 5.2 Les écarts de prix de médicaments en Europe**

Médicaments	Fabricants	Grande-Bretagne		RFA		Italie		France
		Index des prix	Ventes (M \$)	Index des prix	Ventes (M \$)	Index des prix	Ventes (M \$)	Index des prix
Ventolin	Glaxo	1,00	95	2,09	16	0,52	–	–
Zantac	Glaxo	1,00	175	1,44	130	1,12	230	0,79
Tenormin	ICI	1,00	60	1,39	25	0,85	12	0,39
Voltarol	Ciba-Geigy	1,00	80	0,74	50	–	50	0,46
Adalat	Bayer	1,00	120	1,17	80	0,81	80	0,52
Zovirax	Welcome	1,00	20	0,98	20	0,66	14	0,08

Source : Marsch, Peter et Daniel Green (1990), « L'industrie pharmaceutique. Perspectives internationales et marché européen », *Problèmes Économiques*, n° 2-163, 21 février.

le rôle important joué par les intermédiaires dans la commercialisation des produits. La concurrence ne s'exerce pas uniquement entre les producteurs : les distributeurs ont, eux aussi, leur mot à dire.

Si les coûts de transport sont relativement élevés, et qu'en plus il y a des restrictions à l'échange, alors le dumping peut durer longtemps. Ainsi, différents types de dumping peuvent apparaître : le dumping persistant, le dumping prédateur et le dumping sporadique. Le dumping persistant, voire naturel, reflète les caractéristiques différentes des marchés, révélant que l'élasticité du prix de la demande du marché étranger est plus élevée que sa contrepartie domestique. Par exemple, la demande américaine de médicaments peut être inélastique alors que celle des Mexicains peut s'avérer très élastique. Une compagnie américaine productrice de médicaments peut alors vendre son produit meilleur marché au Mexique qu'aux États-Unis. Même sur le marché domestique, des firmes pratiquent cette sorte de discrimination sur des segments de marché d'élasticités différentes. Ainsi, le prix du téléphone résidentiel coûte généralement moins cher que celui du téléphone commercial. Le dumping prédateur relève de la concurrence déloyale. On demande délibérément un prix plus bas à l'étranger à court terme dans le but de pénétrer ce marché, de s'y installer et d'éliminer les concurrents, pour ensuite ajuster le prix à la hausse. Le dumping sporadique est dû à une surcapacité de production temporaire. Pour ne pas voir la production se perdre, on la vend à meilleur prix à l'étranger et, de cette façon, on n'affecte pas le marché domestique. C'est le cas notamment des produits agricoles caractérisés par une politique de soutien de prix. Advenant un surplus de production, on ne saurait les écouler sur le marché domestique et maintenir en même temps le prix plancher, d'où leur vente sur des marchés étrangers à des conditions avantageuses.

Si le dumping persistant paraît acceptable, les dumpings prédateur et sporadique sont condamnables. Mais la difficulté réside dans la distinction de ces trois types de dumping, d'où l'usage de ce mot « passe-partout ». Le pays importateur bénéficie du dumping (une sorte de subvention à l'exportation), mais il réagit en imposant un droit antidumping sous la pression des producteurs locaux. Pourtant, les effets nuisibles du dumping ne sont pas aussi évidents. Des économistes sont sceptiques sur l'efficacité du dumping prédateur comme stratégie de mise en marché. La remarque de Grossman sur la multiplicité des stratégies des firmes laisse entrevoir que l'approche de bas prix n'est pas toujours la bonne pour pénétrer un marché. Quant au dumping persistant, outre les raisons évoquées plus haut sur sa rationalité, on peut faire référence au principe du coût fixe par unité de production qui baisse au fur et à mesure que la production augmente. Une entreprise, qui a déjà récupéré

son coût fixe par des ventes sur le marché domestique, peut baisser son prix sur des marchés étrangers, d'autant plus que ces marchés ne sont pas encore acquis. On en est venu à considérer que la pratique du dumping sous toutes ses formes, sur le marché domestique ou sur le marché international, ne fait qu'augmenter le bien-être et, à ce titre, ne devrait pas être réprimée. Jackson (1992, p. 223) nous révèle que la loi américaine Robinson-Patman, qui empêche la discrimination de prix, n'a pas été mise en vigueur et qu'il est même question aujourd'hui de l'abroger. Au dire de Jackson, plusieurs économistes respectables ne voient rien de mal dans le phénomène de discrimination de prix.

Des statistiques sont disponibles sur les actions antidumping et les mesures compensatoires prises par divers pays, lesquelles sont largement commentées par l'OMC, le FMI et la Banque mondiale. Selon l'OMC (2005, p. 445), au 30 juin 2004, le nombre de mesures antidumping totalise 1349 de par le monde, dont environ 22 % venant des États-Unis et 12 % en provenance de l'Union européenne (tableau 5.3). Auparavant, ou plus précisément sur la période 1980-1991, ce sont également les États-Unis, l'UE, le Canada et l'Australie qui rassemblent presque toutes les actions antidumping. Mais l'aspect le plus révélateur de ces statistiques est que ces actions sont fortement concentrées sur un nombre limité d'industries, dont la sidérurgie, le textile-cuir, l'électromécanique, les produits chimiques et l'automobile, tous des secteurs aux prises avec une vive concurrence (tableau 5.4). Le FMI (1992, p. 16) observe d'ailleurs que ces industries sont également protégées par d'autres mesures non tarifaires. Finger (1987, p. 156) fait remarquer que sur les 460 cas d'action antidumping entre 1980-1986, 94 % n'étaient pas fondés.

Si l'on regarde attentivement les mesures antidumping passées par le Canada, celles-ci sont majoritairement dirigées contre des pays asiatiques (pays relativement à bas salaires), suivis de l'UE et des États-Unis, et également concentrées dans certaines industries (métaux primaires, fabrications diverses, textile et vêtement, produits électriques, machinerie et transport, agriculture) (Finances Canada, 1996, p. 8-9). Le commerce de l'acier, du blé ou du bois d'œuvre est une des sources de conflits de droits antidumping entre le Canada et les États-Unis, des industries où la position compétitive américaine jadis incontestable se trouve aujourd'hui ébranlée. Pour leur part, les pays asiatiques inondent le marché mondial de leurs produits de textile et de vêtement en dépit de l'arrangement multifibre, qui heureusement est abrogé lors de l'Uruguay Round.

Le rapport du Tribunal canadien du commerce extérieur (1991) sur l'utilisation par le Canada du code antidumping est fort intéressant à examiner. Selon ce rapport, entre 1980 et 1990, les mesures antidumping



**TABLEAU 5.3 État récapitulatif des mesures antidumping,  
1<sup>er</sup> juillet 2003 – 30 juin 2004**

	Ouverture de la procédure	Mesures provisoires	Droits définitifs	Engagements en matière de prix	Mesures en vigueur au 30 juin 2004
Afrique du Sud	10	6	2	0	84
Argentine	7	0	2	0	76
Australie	9	4	12	2	51
Brésil	8	0	3	0	54
Canada	13	14	9	0	85
Chine, République populaire de	22	13	26	1	56
Communautés européennes (y compris les nouveaux États membres ayant adhéré le 1 <sup>er</sup> mai 2004)	18	12	8	2	165
Corée	17	9	5	1	23
Costa Rica	0	0	1	0	1
Égypte	0	0	2	0	17
États-Unis	42	22	15	0	293
Inde	37	12	38	2	216
Indonésie	6	0	3	0	2
Israël	0	0	1	1	5
Jamaïque	1	1	1	0	4
Japon	0	0	0	0	2
Malaisie	3	0	5	0	11
Mexique	11	11	8	0	58
Nouvelle-Zélande	4	1	2	0	10
Pakistan	4	3	3	0	4
Pérou	6	2	7	0	29
Philippines	0	0	0	0	3
Taïpei chinois	0	0	0	0	4
Thaïlande	2	3	1	0	23
Trinité-et-Tobago	0	1	0	0	4
Turquie	19	10	11	0	53
Venezuela	0	0	1	0	16
<b>TOTAL</b>	<b>239</b>	<b>124</b>	<b>166</b>	<b>9</b>	<b>1 349</b>

Source : OMC (2005), *Rapport annuel*, tableau 2.4, Genève, p. 44.

ont touché environ 0,69 % des emplois du secteur manufacturier ; c'est-à-dire environ 11 000 emplois en moyenne par année. La proportion des expéditions manufacturières intérieures couvertes est d'une moyenne de 1 %, proportion qui tend à baisser. En 1990, 0,56 % des expéditions intérieures manufacturières étaient couvertes, soit une valeur approximative de 1 milliard de dollars. Que nous révèlent ces chiffres ? En termes absolus, la protection accordée aux industries concernées semble quantitativement non négligeable. Mais la méthode de mesure du TCCE appelle beaucoup de réserves. D'abord, le TCCE nous prévient que son analyse ne tient pas compte des différents niveaux des droits antidumping ni des changements qui se produisent dans les

**TABLEAU 5.4 Ventilation sectorielle des procédures antidumping et antisubventions par l'UEE et les États-Unis – 1985-1991**

Branche	UEE Antidumping		États-Unis Antidumping		États-Unis Antisubventions	
	Total	en %	Total	en %	Total	en %
Matériaux de construction	12	3,7	15	2,4	19	7,2
Sidérurgie-métallurgie	56	17,1	155	24,1	82	31,2
Textiles-cuirs	26	8,0	22	3,5	52	19,8
Bois-papier	34	10,4	116	18,1	7	2,7
Électromécanique	83	25,4	144	22,3	33	12,6
Mécanique	30	9,2	52	8,1	17	6,4
Électronique	42	12,8	68	10,5	1	0,4
Matériel électrique	7	2,1	20	3,1	13	5,0
Automobiles, cycles	4	1,2	4	0,6	2	0,8
Chimie	112	34,3	132	20,5	10	3,8
Minerais	3	0,9	13	2,0	7	2,7
Industrie alimentaire	1	0,3	46	7,1	53	20,2
<b>Total</b>	<b>327</b>	<b>100,0</b>	<b>643</b>	<b>100,0</b>	<b>263</b>	<b>100,0</b>

Source : Lafay et Siroën (1994), p. 72.

schémas d'importation. Ensuite, et c'est ici l'argument essentiel, l'analyse du TCCE ne tient pas compte des répercussions de la protection sur d'autres industries ainsi que de ces effets néfastes sur les consommateurs. En bout de ligne, il est raisonnable de penser que la proportion des expéditions et des emplois couverts par les droits antidumping se situe à un niveau de beaucoup inférieur aux chiffres avancés. De toute façon, peu importe la valeur exacte des chiffres, l'effet positif du droit antidumping présente une analogie avec celui du revenu de taxation que procure un tarif douanier. Certains n'hésitent pas à donner leur appui à une politique protectionniste instaurée dans le but de soutenir les entrées fiscales du gouvernement, en dépit de son effet négatif net sur le bien-être collectif.

Un exemple concret des conséquences nationales d'une mesure antidumping nous est révélé par la plainte déposée par l'ADMA (*Advanced Display Manufacturers of America*), le 17 juillet 1990, devant la Division du commerce international du ministère du Commerce américain, ainsi

que devant la Commission du commerce international. Voici un résumé de l'article rédigé par Jeffrey A. Hart dans *World Economy* de janvier 1993, intitulé « Anti-dumping Petitions ».

Un écran plat (*flat panel display* ou FPD) représente en fait une nouvelle génération d'écrans, le dernier cri en la matière qui, sous forme réduite, offre une capacité de contenu d'information très élevée de 120 000 pixels et plus. La production de ces écrans requiert l'utilisation d'équipements lithographiques et d'autres équipements hautement spécialisés, particulièrement dans les semi-conducteurs. La production est basée sur un très fort volume, déjà requis et assuré au Japon pour alimenter Matsushita, Sharp, Toshiba, etc. Le marché de 11,6 milliards en 1991 devrait atteindre les 31 milliards en 1998 dont 60 % est constitué de firmes informatiques qui utilisent les FPD pour leurs agendas ou leurs ordinateurs portatifs. La demande la plus importante provient de l'Asie et du Japon. Celle de l'Europe et de l'Amérique progressera autant que celle de l'Asie selon les prévisions. Les producteurs japonais contrôlent déjà plus de 90 % du marché mondial des LCD (*Liquid Crystal Displays*) et 69 % du marché mondial des PDP (*Plasma Display Panels*) ; en outre, ils disposent des installations nécessaires à la production de masse et bénéficient des investissements en recherche et développement des firmes d'électronique intégrées.

Les producteurs européens, quant à eux, même s'ils subventionnent la recherche par le programme Eureka-95, reconnaissent leur faiblesse dans ce secteur dominé par les Japonais et les Asiatiques et, tout comme les Américains, ils ont un long chemin à parcourir avant de pouvoir rivaliser avec eux. Les grandes firmes américaines, IBM, Xerox et Texas Instrument, ne sont aucunement impliquées dans la production des écrans et sont peu intéressées à le faire, se sentant incapables de concurrencer les firmes japonaises qui détiennent une telle expertise dans cette production. Sept petites entreprises, sous l'impulsion du ministère de la Défense nationale américain, qui redoutait l'absence de fournisseurs nationaux de plaquettes électroniques pour les systèmes militaires américains, ont formé l'ADMA (*Advanced Display Manufacturers of America*) à l'été 1990. L'inquiétude d'avoir à subir la concurrence des prix prédateurs des Japonais et surtout l'impossibilité d'obtenir du financement auprès des institutions financières privées qui jugeaient le projet non rentable ont poussé l'ADMA à déposer ses plaintes antidumping le 17 juillet 1990, exigeant que des droits compensatoires soient perçus pour la partie de la valeur du marché étranger excédant le prix américain de ce produit (de 71 % à 318 %). La plainte faisait état d'une taxe imposée sur le produit lui-même et non sur le même produit assemblé ou partie d'un

produit fini. Les Japonais ont dénoncé rigoureusement ces plaintes, appuyés par les firmes informatiques américaines qui soutenaient aussi qu'il ne s'agissait pas de dumping, car il n'y avait pas de producteur de masse de plaquettes pour ordinateurs portatifs aux États-Unis.

Mais, justement, ce que cherchait à faire valoir l'ADMA, c'est que l'absence d'une telle industrie était due à cette politique de prix prédateurs. Les procureurs de l'ADMA ont ajouté que les entreprises japonaises avaient limité leur production jusqu'à ce que les multinationales américaines leur aient confirmé leur commande, commande qui aurait pu contribuer au développement d'une industrie nationale plutôt que de servir à accroître les capacités de production des entreprises japonaises. Les vues à court terme de l'industrie informatique américaine l'auront donc rendue dépendante de ses principaux compétiteurs. Ces arguments ont eu gain de cause. Dès l'annonce du verdict, le 15 août 1991, il y a eu une levée de boucliers de la part des manufacturiers d'ordinateurs. Plusieurs ont annoncé le transfert des opérations d'assemblage des ordinateurs portatifs à l'extérieur du pays. Les efforts subséquents pour rapprocher les manufacturiers américains de plaquettes électroniques et les firmes informatiques ont échoué puisque la décision rendue n'empêchait pas les Japonais de poursuivre leur dumping dans un autre marché et que les produits finis, les ordinateurs portatifs, pouvaient entrer au pays sans droits antidumping. En fin de compte, des emplois nationaux relatifs à l'assemblage de ces produits ont été perdus au profit de pays étrangers.

Nous avons rapporté ce cas, car il a le mérite de soulever plusieurs problèmes. Il démontre 1) l'incapacité des lois américaines à régler des problèmes d'industries fortement interreliées ; 2) la difficulté d'administrer et d'appliquer de façon efficace des mesures antidumping, particulièrement dans le cas de produits hautement spécialisés ; 3) les conséquences néfastes à court et à moyen terme pour des travailleurs que la mesure visait en premier lieu à protéger.

Cette brève analyse révèle en outre que les mots « dumping » et « subvention » recouvrent des réalités fort complexes. Aucune législation ne saura fournir un cadre de définition satisfaisant et tout effort dans ce sens ne pourra que laisser place à diverses interprétations. Par ailleurs, il ressort de plus en plus clairement que les actions antidumping et anti-subventions sont des outils servant à protéger des industries nationales, qui n'arrivent plus à soutenir la concurrence étrangère. Et le fait le plus embarrassant est que les mesures pour évaluer l'impact favorable des droits antidumping et antisubventions mises en place jusqu'ici ne sont guère convaincantes, car l'approche utilisée néglige de prendre en

compte les facteurs les plus pertinents. Curieusement, aucun économiste respectable ne s'élève contre le phénomène de discrimination de prix pratiqué par des entreprises nationales sur le marché local. Voilà donc un argument en faveur du protectionnisme qui ne pourra pas être longtemps soutenu. Essayons dans les pages qui suivent d'évaluer la pertinence des autres arguments protectionnistes.

### **ENCADRÉ 5.1**

#### **Les mesures antidumping : le cas des voitures de golf**

---

Les procédés antidumping des pays industriels visent souvent les exportations de pays à économie planifiée vendues à un prix inférieur à celui du marché. Or, il est extrêmement difficile de déterminer si ces pays pratiquent le dumping car bien souvent leurs taux de change officiels, prix intérieurs et coûts de production sont sans rapport avec ceux d'une économie de marché. Le cas des exportations polonaises de voitures de golf illustre très clairement les techniques extraordinairement complexes qu'ont dû adopter les États-Unis et l'Union européenne pour effectuer les enquêtes préalables à l'institution de droits antidumping sur les exportations des pays à économie planifiée.

Depuis 1972, la Pologne vend chaque année plusieurs milliers de voitures de golf aux États-Unis. En 1975, les États-Unis ont engagé une procédure antidumping contre Pezetel, l'office polonais du commerce extérieur, arguant que son prix de vente était inférieur à la « juste valeur » de ces voitures. Comme la Pologne ne fabriquait ces voitures que pour l'exportation aux États-Unis, il était impossible de se référer au prix du marché intérieur ou au prix de vente dans un autre pays pour établir cette juste valeur. Les États-Unis ont utilisé la méthode de la « valeur calculée » pour déterminer approximativement la juste valeur des voitures polonaises. Sur la base de la valeur obtenue à partir des coûts de production d'un fabricant canadien, ils ont accusé Pezetel de dumping et imposé des droits jusqu'en 1976, année où le seul producteur canadien a cessé ses activités. Comme aucun autre pays ne fabriquait alors de voitures comparables, la juste valeur ne pouvait plus être établie sur la base des prix d'un autre producteur. Les États-Unis ont donc déterminé une valeur calculée en choisissant une économie de marché, celle de l'Espagne, d'un niveau de développement comparable à celui de la Pologne, pour estimer ce qu'il en coûterait à un producteur espagnol pour fabriquer des voitures de golf. Une fois ce coût converti en dollars, il a été déterminé que les voitures polonaises n'étaient pas vendues à un prix inférieur à leur juste valeur et la décision antérieure a été annulée en 1980.

On ne saurait considérer cette méthode comme infaillible. Même si l'on peut trouver un pays « de référence » où le dosage des facteurs et les prix soient identiques, il n'y a aucune raison de supposer que sa compétitivité serait la même. De plus, des études ont montré qu'il n'existe guère de corrélation entre les prix relatifs et le niveau de développement mesuré par le PIB et les prix relatifs. Bien que l'affaire se soit heureusement terminée pour le fabricant polonais de voitures de golf, l'issue aurait très bien pu être différente.

---

Source : Banque mondiale (1987), *Rapport sur le développement dans le monde, 1987*, Washington, D.C., p. 191.

## 5.5 Les arguments pour et contre le protectionnisme

---

### 5.5.1 Les arguments en faveur du libre-échange

Depuis la formulation du principe des avantages comparatifs par Adam Smith et David Ricardo, toute une génération d'économistes ne cessera de chanter le credo du libre-échange en s'appuyant sur deux idées maîtresses : le gain de l'échange et les effets pervers du protectionnisme. Suivant le premier argument, les pays ont en leur possession des biens qui peuvent être échangés de façon à augmenter leur utilité. Ce gain, purement d'échanges, s'accroît à travers la spécialisation. De fait, chaque bien comporte des caractéristiques propres de production et est intensif soit en travail, soit en capital, ou simplement en un autre facteur qu'il convient de préciser. D'un autre point de vue, un pays, en comparaison d'autres pays, peut être abondant en travail, en capital ou en tout autre facteur de production, d'où il découle le théorème d'Heckscher-Ohlin s'appuyant sur la spécialisation ou la division du travail sur le plan international. Les modèles dynamiques d'explication du commerce, tels que le cycle de produit et les innovations technologiques, illustrent à leur façon les avantages de la spécialisation. Des modèles d'économie d'échelle et de concurrence imparfaite aboutissent à la conclusion que la production mondiale augmente dans la mesure où chaque pays produit le bien pour lequel il détient le marché domestique le plus élevé.

Ainsi, la liberté d'échange élargit les marchés et offre plus d'occasions d'affaires pour chaque pays. Il en découle un rapprochement, voire une égalité du prix des biens et du prix des facteurs de production, entre les pays. Conséquemment, tout déséquilibre sur le marché des biens et des facteurs se corrige par un ajustement de prix, dont en particulier le chômage. Chacun des pays du monde, produisant le bien en demande et de la façon la plus efficace possible, atteint donc son objectif d'efficacité et d'équilibre. Dans cet environnement de libre-échange, les gouvernements n'ont plus qu'à veiller à instaurer une politique fiscale et monétaire non inflationniste, à limiter leurs ambitions de contrôle et surtout à empêcher l'émergence de monopole.

L'autre argument en faveur du libre-échange concerne le coût du protectionnisme. Les diverses études portant sur l'incidence d'un tarif douanier, d'un quota, d'une subvention ou d'une taxe à l'exportation aboutissent au même résultat : ces diverses mesures contribuent à réduire le bien-être du pays qui les impose. Les économistes ont, en

outre, démontré l'existence de trois équilibres dans une économie : celui du libre-échange, celui d'un protectionnisme non prohibitif et l'équilibre autarcique. L'équilibre du libre-échange offre non seulement une allocation efficace au sens parétien, mais il est également supérieur à celui du protectionnisme. Les estimations numériques du coût de la protection varient d'un auteur à l'autre selon, bien entendu, la dimension de l'économie en cause, les particularités de la fonction de production, du paramètre de prix considéré comme endogène ou exogène. La variable la plus difficile à estimer est l'élasticité de l'offre et de la demande. L'exercice d'estimation du coût de protection est si périlleux, en raison des problèmes économétriques, qu'il importe d'interpréter toute donnée quantitative afférente avec réserve<sup>5</sup>.

Quoi qu'il en soit de l'avancement des travaux d'estimation, les barrières au commerce, particulièrement les barrières non tarifaires, ont un coût appréciable. À cette observation s'ajoute l'effet de redistribution de revenu entraîné par le protectionnisme faisant en sorte que la société présente des perdants qui ne peuvent être véritablement compensés par le revenu du gouvernement. Il faut également tenir compte de la position dominante de certains pays (États-Unis, UE) qui peuvent modifier les termes d'échange en leur faveur, en réduisant le bien-être des pays de petites dimensions. Les incidences sectorielles du protectionnisme sont d'autres réalités à ne pas négliger. Les secteurs difficilement exportables (écoles, santé, bureaux gouvernementaux, etc.), de commerce de gros et de détail, d'hôtellerie et de restauration souffrent particulièrement des mesures protectionnistes. D'un autre côté, nous assistons à la prolifération de certaines firmes non compétitives dans les industries protégées. L'existence de ces effets pervers du protectionnisme n'incite pas pour autant chacun des pays du monde à être libre-échangiste. Voyons maintenant pourquoi.

### 5.5.2 À la défense du protectionnisme

En dépit de ses effets favorables, le libre-échange ne semble pas être répandu dans les diverses nations du monde. Pourquoi donc les mesures protectionnistes sont-elles si souvent instaurées ? Nous allons passer en revue, l'une après l'autre, les raisons qui président à l'application de telles mesures et procéder à une évaluation critique de leur bien-fondé.

5. Voir pour plus de détails les études de Baldwin *et al.* (1980), de Cline *et al.* (1978), de Magee (1993), de Basevi (1968), de Hufbauer et Kimberly (1994) sur les États-Unis ; de Broadway et Treddenick (1978) sur le Canada ; de la Banque mondiale (1986) sur l'UEE, le Japon et les États-Unis.

### 5.5.2.1 *La politique d'industrie naissante*

De toute l'argumentation rationnelle favorable au protectionnisme, la politique de l'industrie naissante ressort constamment, d'autant plus qu'elle bénéficie d'une solide assise historique. L'idée de politique d'industrie naissante est fort simple, même si elle est complexe à appliquer. Sur le plan conceptuel, des philosophes et économistes de renom, tels John Stuart Mill (1806-1873) et Frédérick List (1789-1846), examinent l'histoire économique pour s'apercevoir que certaines nations ont périclité pour n'avoir pas suffisamment veillé à leurs intérêts nationaux. Référons-nous explicitement aux propos de List à ce sujet.

Chez une nation que ses dons naturels et sa culture appellent à l'industrie manufacturière, à peu près toutes les branches de cette industrie doivent fleurir à l'aide d'une protection persévérante et énergique, et il est ridicule de ne lui accorder que quelques années pour se perfectionner dans une grande industrie ou dans l'ensemble de ses industries, comme à un apprenti cordonnier pour apprendre à faire ses chaussures [...] Il résulte de nos déductions antérieures que la protection ne contribue à la prospérité d'une nation qu'autant qu'elle répond à son degré d'éducation industrielle : que tout excès de protection est nuisible ; que les nations ne peuvent parvenir que graduellement à la perfection dans les manufactures. Deux nations, à des degrés différents d'éducation industrielle, peuvent, avec un égal avantage, se faire, par voie de traité, des concessions réciproques pour l'échange de produits manufacturiers différents [...] Ce que toutes ont aujourd'hui à redouter, c'est uniquement la prépondérance de l'Angleterre. (List, 1857, p. 434-441)

Cela ne pourrait être plus éloquent. Ainsi, la supériorité d'une nation dans une industrie s'explique par le fait qu'elle a commencé plus tôt à produire le bien sur lequel elle repose. Il n'y a donc pas d'avantage comparatif inné ni de désavantage inné, mais plutôt acquis et développé par la courbe d'apprentissage. Une forme de protection, du moins temporaire, est donc requise pour permettre à l'industrie de croître, de se positionner sur le marché. L'application de cette politique commerciale demande de toute évidence un choix sectoriel. Des auteurs en ont fourni des éléments de réponses. Pour Bastable (1903, p. 140 ; 1923, p. 140-143), l'industrie choisie doit non seulement être en mesure de prospérer après la période de protection, mais aussi de générer suffisamment de revenus pour compenser les pertes subies par la société pour assurer sa protection. Des économistes comme Johnson (1965, p. 27) et Brander et Spencer (1983 ; 1985) estiment qu'à cause des imperfections du marché dont, entre autres, les services financiers, le secteur privé peut trouver certaines industries non profitables. Cette mauvaise allocation de ressources inhérente au marché libre ne peut être corrigée que par une politique de subventions directes et de protections douanières. Des



évidences empiriques viennent appuyer la validité de la politique d'industrie naissante. Rapportons quelques exemples. Outre les faits historiques sur l'émergence et la propagation de la révolution industrielle, relatés au chapitre un, les années récentes, 1970 à 1980, témoignent de l'implication considérable du gouvernement du Japon dans des industries diverses (automobile, électronique, acier, semiconducteur, etc.), de celui de la Corée du Sud (acier, automobile), du Brésil (toujours dans l'automobile), des gouvernements européens dans l'aéronautique (création d'Airbus) et même des États-Unis (semiconducteur, électronique), qui allouent des fonds de R-D à certaines industries pour leur conférer des avantages compétitifs.

Le développement de l'industrie du génie-conseil, tant au Canada, en Europe qu'au Japon, est lié de près à une politique active de protection<sup>6</sup>. La politique d'industrie naissante est cependant loin de rallier les économistes à sa cause. L'argument de Stuart Mill n'a été partagé par Alfred Marshall qu'avec circonspection, comme le reflètent ses propos (1923, p. 219) : « Les arguments en faveur de telles taxes devraient être scrutés avec une vigilance exceptionnelle, même lorsqu'ils sont présentés par des hommes compétents et des plus intègres. » Le fonctionnement bureaucratique et électoral des gouvernements, combiné au problème de l'information imparfaite, amène des économistes à douter qu'il soit possible de faire un choix approprié de l'industrie à protéger, et que le choix peut même se porter sur une industrie qui a le moins besoin de protection.

D'un autre point de vue, une industrie non rentable pour le secteur privé ne saurait l'être davantage pour la collectivité. Un entrepreneur peut tout aussi bien calculer la valeur présente nette des revenus futurs espérés et se lancer dans l'industrie où cette valeur est positive. L'absence d'entrepreneurs dans un secteur d'activité donné laisse croire qu'ils n'envisagent qu'une perte à long terme et qu'il n'y a plus de raisons pour le gouvernement de s'impliquer dans une telle industrie. En résumé, plus la probabilité de non-rentabilité de l'industrie est certaine, plus on demande une protection : ce qui conduit inévitablement à un gouffre financier public. Ainsi, bien qu'il y ait des évidences empiriques pour soutenir la politique d'industrie naissante, on ne saurait ignorer qu'il y a aussi de nombreux cas d'industries protégées qui n'arrivent pas à s'émanciper de la tutelle gouvernementale pour la bonne raison qu'elles n'ont simplement pas d'incitation à le faire. Plus une industrie

6. Il s'agit de réserver les achats publics aux firmes domestiques et d'exiger des firmes étrangères de s'associer à des partenaires nationaux pour pouvoir obtenir des contrats ; voir pour plus de détails Nyahoho (1993).

est protégée, plus cette protection prend un caractère permanent sous l'effet des groupes de pression; l'exemple le plus frappant en est l'agriculture, l'acier et le vêtement. L'arrangement multifibre, négocié au début des années 1970, a été reconduit à plusieurs reprises au point où il a fallu les négociations de l'Uruguay Round pour dénouer l'impasse et instaurer le principe de libre marché vers l'an 2005.

### 5.5.2.2 *La théorie stratégique du commerce inter national : éléments anciens et nouveaux*

Les partisans de la théorie stratégique du commerce international proposent aux pays de se servir de leurs politiques industrielles, commerciales, de R-D..., afin de pouvoir agir comme des firmes multinationales voulant devenir et demeurer globalement compétitives. Cette argumentation est attrayante pour nombre de gouvernements malgré les critiques théoriques et les difficultés d'application de la politique stratégique.

L'intégration et les interdépendances économiques grandissantes entre pays nécessitent une nouvelle définition de ce que l'on entend par politique stratégique. On distingue généralement la politique industrielle, qui tend à améliorer la performance de firmes et d'industries spécifiques sur le plan national (subventions pour la R-D, dégrèvements d'impôts, financement avantageux), de la politique du commerce international qui s'intéresse davantage à la performance des entreprises nationales sur les marchés extérieurs. Nous regroupons les deux dans notre définition de politique stratégique du commerce international puisque la politique commerciale peut influencer la compétitivité des firmes domestiques (la décision de l'OMC concernant l'Accord multifibre, par exemple). Le nombre grandissant de politiques domestiques dont on discute à l'OMC reflète cette complémentarité du domestique et de l'international.

De plus, étant donné l'importance des investissements directs étrangers (IDE) et des firmes multinationales (FMN) – d'où l'ampleur du commerce intra-industrie et l'externalisation de la production de biens et services dont nous discutons au chapitre 17 –, les diverses politiques qui influent sur les IDE et les FMN sont aussi visées par le terme politique stratégique du commerce international.

Par politique commerciale stratégique, nous entendons de nombreuses politiques nationales et internationales qui visent à modifier la relation stratégique entre firmes. L'existence d'une telle relation et la reconnaissance par les entreprises d'une interdépendance entre elles sont donc des conditions à l'application de la politique stratégique. Les profits d'une entreprise doivent dépendre des choix stratégiques des autres

entreprises. Nous sommes dans le monde d'oligopoles, la concurrence monopolistique pouvant aussi être comprise. Pas surprenant que les écrits dans ce domaine aient porté sur les cas Airbus-Boeing, Bombardier-Embraer...

Selon cette théorie, si le gouvernement s'engage à subventionner (ou autrement aider) les firmes domestiques, les concurrents étrangers pourraient avoir de la difficulté à s'implanter sur le marché domestique et, de plus, se voir exclus de marchés internationaux concentrés. En supposant que les autres gouvernements n'usent pas de représailles, la politique stratégique permettrait aux entreprises et au gouvernement national d'accaparer les rentes tirées de ces marchés. Par le jeu des économies d'échelle, les coûts diminuent à mesure que progresse l'apprentissage des fabricants. Le gouvernement peut garantir la viabilité à long terme des sociétés domestiques en subventionnant les coûts irrécupérables d'établissement de grandes opérations de production à capacité supplémentaire. Ces sociétés baisseraient leurs prix, accroîtraient leur production et réduiraient leurs coûts unitaires en temps opportun pour décourager les concurrents potentiels de pénétrer les marchés ciblés.

Selon ses partisans, la politique stratégique du commerce international tire son efficacité du déplacement de ressources vers des secteurs que le gouvernement juge plus utiles pour le pays compte tenu des externalités et retombées positives et négatives générées par les entreprises et industries visées. De telles interventions peuvent donc se justifier dans la mesure où il existe des échecs de marché indiquant que les prix du marché ne reflètent pas l'ensemble des coûts et bénéfices des activités concernées.

Les partisans de la politique stratégique prétendent, en outre, que les entreprises de haute technologie et à forte valeur ajoutée choisies engendreront des rentes et créeront des emplois bien rémunérés. De telles politiques sont aussi prônées pour protéger les industries domestiques, par ailleurs concurrentielles, contre les politiques abusives d'autres gouvernements. On se doit de réagir, d'où l'application de la théorie des jeux dans l'analyse de la politique stratégique.

La preuve doit évidemment être faite qu'il s'agit bien d'entreprises et d'industries compétitives, et que les politiques commerciales et industrielles stratégiques sont les moyens les plus appropriés de traiter de ces questions.

Voici, à titre d'exemple, une énumération de diverses manifestations de la politique commerciale à diverses époques : les pratiques de l'Angleterre et des États-Unis au début de leur industrialisation, la Politique agricole commune, les divers programmes de financement des exportations américains, l'aide gouvernementale conditionnelle à la performance

exportatrice, des modalités de financement privilégiées pour favoriser l'innovation et les exportations, les politiques d'achat domestique, la fixation de normes techniques pour favoriser les fournisseurs domestiques, des mesures unilatérales pour faire ouvrir les marchés d'autres pays (utilisation des articles 301 et Super 301 par les États-Unis), diverses règles d'origine pour favoriser les membres des unions douanières, l'offre publique d'intrants à des prix inférieurs à ceux du marché, les pourboires et récompenses secrètes, le ciblage d'industries à haute technologie...

Examinons à présent les origines de la politique stratégique ainsi que les arguments en faveur de son utilisation. Les arguments en faveur de la politique stratégique ne datent pas d'hier et découlent directement de ceux de l'industrie naissante que nous venons d'examiner dans la section 5.5.2.1. List en 1841<sup>7</sup>, Hamilton en 1791<sup>8</sup>, en sont des précurseurs. Schmoller (1931) de l'École historique allemande<sup>9</sup> proposait l'utilisation de la politique stratégique et une protection de la concurrence étrangère pour aider les entreprises qui prennent du temps à s'établir à cause de problèmes de démarrage et pour aider au développement de certaines régions.

L'argument en faveur de l'industrie naissante et de la politique stratégique fut ressuscité après la Deuxième Guerre mondiale pour justifier les interventions publiques de PVD en Asie, en Afrique et en Amérique latine (Hirschman, 1945 et 1971 ; Prebisch, 1950 et 1959 ; Gerschenkron, 1962).

En 1967, les articles de Gruber, Mehta et Vernon<sup>10</sup>, d'une part, et de Keesing<sup>11</sup>, d'autre part, suivis de nombreux autres articles, indiquèrent que les industries américaines qui engendraient une balance commerciale positive étaient intensives en technologie et actives en innovation, et que c'étaient ces facteurs, plutôt que le capital, la main-d'œuvre et les réserves minérales, soit les facteurs soulignés par la théorie d'Heckscher-Ohlin, qui étaient responsables de ces succès. L'importance grandissante de la haute technologie dans les produits, processus et services a servi d'argument aux tenants de la politique stratégique.

7. F. List, *The National System of Political Economy*, New York, Augustus M. Kelley, 1966.

8. A. Hamilton, *The Reports of Alexander Hamilton*, J.E. Cooke (dir.), New York, Harper and Row, 1964.

9. K.G. Schmoller (1931), *The Mercantile System and its Historical Significance*, New York, Peter Smith, 1931.

10. W. Gruber, D. Mehta et R. Vernon, « The R&D Factor in International Trade », *Journal of Political Economy*, vol. 75, février 1967.

11. D.B. Keesing, « The Impact of R&D on United States Trade », *Journal of Political Economy*, vol. 75, février 1967.

On sait que Ricardo, List et Marshall ont déjà souligné que la supériorité technologique procurait des avantages comparatifs, mais ce qui est nouveau, c'est le fait que des études empiriques portant sur les flux commerciaux de plusieurs pays ont fait état d'une relation empirique positive entre le solde commercial et les activités d'innovation technologique d'une industrie.

Parallèlement, la théorie du cycle du produit de Vernon, que nous avons examinée au chapitre 4, accordait un rôle évident au changement technologique, à l'investissement direct étranger et au commerce intra-firme pour expliquer les flux de commerce international. Des développements ultérieurs de la théorie ont mené nombre d'entreprises à concevoir leurs marchés comme des marchés globaux plutôt que comme des marchés intérieurs; leurs activités de R-D débordent souvent leur marché national. La réduction de la durée du cycle du produit et le développement industriel du Japon et des « tigres » de l'Asie et maintenant de la Chine et de l'Inde basés sur des stratégies axées sur l'application et le développement de nouvelles technologies ont incité nombre de chercheurs et de politiciens à prôner l'utilisation des politiques industrielles et commerciales stratégiques.

L'augmentation importante du commerce intra-industrie, caractérisée par la spécialisation, la production de produits et de services différenciés et l'échange de pièces et d'intrants intermédiaires au sein de la même firme ou de la même industrie, créa aussi un dilemme, car la théorie d'Heckscher-Ohlin expliquait mieux les flux commerciaux reposant sur des dotations de facteurs différenciées, et donc le commerce interindustriel, plutôt que le commerce intra-industriel. On a alors tenté d'expliquer le commerce intra-industrie en faisant appel à la diversité des préférences et aux économies d'échelle. Évoquer les économies d'échelle dénote un souci grandissant pour les coûts initiaux et irrécupérables de R-D nécessaires au lancement d'un nouveau produit, lesquels coûts unitaires diminuent avec le volume des ventes.

Dans de nombreux domaines, dont l'aéronautique et les semi-conducteurs, il existe des économies d'échelle réalisables non seulement avec le volume de production d'une usine mais aussi avec la somme totale de sa production dans le temps (apprentissage sur le tas). Il est donc tentant pour les gouvernements d'aider leurs entreprises à être les premières et à « descendre » leur courbe de coûts en maximisant leurs ventes. On peut aussi y arriver en fixant le prix initial à un niveau inférieur au prix moyen afin d'accaparer une plus grande part de marché et ainsi maximiser ses profits. Le problème vient du fait que les profits ne se manifestent souvent que plus tard, d'où la pertinence de l'aide de certains gouvernements qui octroient des taux d'intérêt privilégiés à

leurs entreprises pour leur permettre une telle pratique de fixation des prix agressive. Cet exemple n'a rien de théorique, car nombre de travaux empiriques indiquent que les coûts d'assemblage d'avions diminuent de 20 % avec le doublement et le redoublement cumulatif de la production. Il n'est donc pas étonnant que les gouvernements européens aient voulu subventionner la production et le marketing d'Airbus et que les États-Unis aient réagi à de telles pratiques en subventionnant la firme Boeing, le tout donnant lieu, en juillet 1992, à une entente (que l'on tente toujours de préciser à l'OMC) prosolvant de telles subventions dans l'aéronautique civile. On comprend aussi les pressions pour déréglementer le marché du capital japonais à la fin des années 1980, les entreprises japonaises profitant d'un accès au capital à des coûts moindres que ceux de leurs concurrents, d'où une explication « stratégique » de leur performance sur les marchés internationaux.

Il s'agit là d'un des éléments fondamentaux de la théorie du commerce stratégique. Autrement dit, tant et aussi longtemps qu'un produit n'a pas atteint la maturité, et qu'on n'a pas déplacé sa production vers un pays à bas salaires, la firme responsable de la vente du produit profite d'un monopole naturel. Nous voilà donc en présence d'une situation de concurrence monopolistique, chaque entreprise bénéficiant d'un monopole dans la vente de son produit ou de son service, lequel prime sur les produits et services plus ou moins substituables d'autres firmes concurrentes.

Si les économies d'échelle de production spécifiques sont prononcées, nous aboutissons à un marché oligopolistique caractérisé par quelques vendeurs interdépendants offrant des produits différenciés mais substituables. L'interdépendance caractérise ces marchés, d'où la place qu'a prise la théorie des jeux dans la théorie du commerce international stratégique. Dans un contexte oligopolistique, l'avantage comparé dépend des stratégies des entreprises en ce qui concerne la R-D, la localisation de l'établissement, la fixation des prix, la publicité, etc. L'avantage comparé serait donc endogène, et c'est le résultat des actions et réactions des diverses entreprises qui détermine leur avantage comparé.

Le contenu de plus en plus élevé de nouvelles technologies sophistiquées dans les produits, processus et services, conjugué à la mobilité internationale grandissante du capital, serait donc un motif des plus importants qui incite les gouvernements à encourager la formation de consortiums locaux d'entreprises et de grappes industrielles afin d'internaliser les externalités qui découlent de l'innovation et en encourager la genèse. On désire établir des masses critiques d'entreprises dans certains domaines afin de profiter des avantages des grappes industrielles, *i.e.* main-d'œuvre hautement qualifiée plus facilement disponible, connaissances

technologiques plus rapidement accessibles... Les gouvernements ont donc, selon cette argumentation, un autre motif d'utilisation de la politique stratégique du commerce international telle que définie ici.

La stratégie des entreprises et, par extension, celle des pays jouent un rôle important dans la théorie stratégique du commerce international. Il ne s'agit pas là, encore une fois, d'un élément ignoré dans le passé dans les tentatives d'expliquer le commerce international. En effet, depuis toujours, les pays ont eu à choisir entre la libéralisation des échanges, le mercantilisme, la protection d'industries particulières, etc. Notons, cependant, que la majorité des industries protégées dans le passé étaient des industries en déclin, bien organisées et ayant fait un lobbying efficace auprès de leurs gouvernements. Les tenants de la théorie stratégique mettent l'accent sur les nouvelles industries à haute technologie et maintiennent que les gouvernements peuvent échapper aux lobbyistes qui essaient de capter leur attention pour en tirer les bénéfices qui découlent de l'activité publique.

Une des pratiques stratégiques bien connues dans les écrits ayant précédé la théorie du commerce international stratégique est celle du tarif optimal dont l'établissement par un gouvernement monopsonne fait augmenter le prix intérieur, diminuer la demande et baisser le prix reçu par le fournisseur étranger. Les revenus tirés du tarif optimal permettent de compenser les pertes du consommateur et, pour le pays qui l'impose, de prospérer aux dépens de l'exportateur étranger. Voilà une application de la politique stratégique bien connue qui n'est pas nouvelle.

L'application d'un tarif sur les exportations, comme celui de 15 % que le Canada a appliqué sur ses exportations de bois d'œuvre aux États-Unis entre 1987 et 1991, constitue un autre exemple de stratégie gouvernementale dont les acheteurs étrangers et les producteurs domestiques souffrent, sauf si le tarif sur les exportations est fixé à un niveau qui permet de compenser les perdants nationaux. En l'occurrence, les propriétaires de forêts américains gagnèrent, les consommateurs américains perdirent et les entreprises forestières (et les provinces canadiennes) perdirent. Les recettes tirées de la taxe sur les exportations étaient, cependant, d'un niveau supérieur aux pertes des citoyens et des entreprises forestières de même que des provinces canadiennes. Voilà un autre exemple d'application d'une stratégie, élément connu depuis longtemps, qui est comprise dans la théorie stratégique du commerce international.

Un peu plus récemment, le débat sur les politiques stratégiques fut alimenté par les auteurs suivants : Brander et Spencer (1981a et b et 1985), Tyson et Zysman (1983), Dixit (1984), Helpman (1984a et b), Krugman (1986 et 1994a, b et c), Stegemann (1989), Richardon (1993) et Tyson (1992).



Les partisans de la politique stratégique motivent leur choix à partir de leurs critiques de la théorie néoclassique du commerce international, laquelle, en postulant l'immobilité des facteurs de production sur le plan international ; la concurrence parfaite ; les rendements constants à l'échelle ; l'absence de coûts de transaction pour l'accès aux nouvelles technologies ; la non-existence des économies d'apprentissage ; la spécialisation attribuable aux dotations de facteurs et non aux avantages technologiques, ne permet pas de bien expliquer le commerce intra-industrie et intrafirme.

Brander et Spencer évoquaient la possibilité pour les gouvernements de capter une partie des profits d'industries mondiales caractérisées par une concurrence imparfaite et des surprofits, sommes permettant de compenser les subventions utilisées pour ce faire. Cela nécessite le ciblage d'industries, lequel n'est pas une pratique gouvernementale nouvelle. La Royal Society d'Angleterre était bien reconnue comme source importante de l'avantage compétitif de l'industrie anglaise aux XVII<sup>e</sup> et XVIII<sup>e</sup> siècles, tout comme les pratiques de ciblage du gouvernement japonais durant les années 1940 et l'aide gouvernementale octroyée plus récemment au consortium Airbus, à Boeing, à Embraer et à Bombardier.

Les critiques de la politique commerciale stratégique sont également diverses. Il existe depuis longtemps (depuis Alfred Marshall) un débat concernant l'opportunité de cibler les industries, dont celles à haute valeur ajoutée et celles ayant des liens entrée-sortie importants au sein de l'économie nationale. Il peut s'agir des mêmes industries ciblées par les gouvernements étrangers, lesquelles, avec l'aide de leurs gouvernements, pourraient empêcher le développement de firmes domestiques dans les secteurs ciblés. On sait aussi que le développement des industries ciblées, même s'il est réussi et entraîne une augmentation nette dans le bien-être national, se fait aux dépens de celui des autres industries nationales. Soulignons cependant que nombre d'industries à haute valeur ajoutée sont intensives en capital (la pétrochimie) et que leurs coûts en capital sont élevés. L'accumulation du capital dans une économie donne lieu naturellement à un déplacement de ressources aux dépens de secteurs plus intensifs en main-d'œuvre non qualifiée et à plus bas salaires, ajustement qui peut cependant être considéré positif étant donné les avantages comparés des PVD dans les domaines intensifs en main-d'œuvre. Le ciblage des industries de haute technologie souvent intensives en capital n'est donc pas créateur d'emplois, souci important des gouvernements visant à demeurer au pouvoir, mais, selon notre analyse économique, ce n'est que s'il existe une faille de marché qui empêche



la réallocation des ressources vers les secteurs à rendement plus élevé que peut être motivée une intervention gouvernementale. Convenons qu'il est difficile de bien mesurer les failles de marché.

La protection d'un secteur particulier, par exemple l'application par les États-Unis d'un tarif de 62 % sur les écrans d'ordinateur portatifs en 1991 ou celui sur le sucre qui ont entraîné un déplacement de la production vers d'autres pays, indique les lacunes et limites de certaines mesures stratégiques qui font monter le prix des intrants protégés et encouragent les producteurs domestiques à délocaliser leur production.

Notons que ce n'est pas seulement dans une situation exceptionnelle de plein emploi que les taxes prélevées pour subventionner certaines industries impliquent des charges fiscales qui nuisent au développement de nombreuses autres industries domestiques non subventionnées. En outre, l'analyse de la pertinence de ces mesures stratégiques doit aussi tenir compte du fait que même si leur application est réussie, les exportations accrues des firmes et de l'industrie ciblées entraînent une hausse de la valeur de la monnaie locale qui a des effets négatifs sur les exportations de secteurs non ciblés et fait augmenter les importations.

Ne pas répondre au ciblage par les gouvernements étrangers de secteurs dans lesquels nous ne disposons pas d'avantage comparé rallie la majorité des économistes. Il en va autrement lorsqu'il faut se demander si nous devons réagir au ciblage étranger dans des secteurs domestiques où nous possédons des avantages comparés, tels que le blé au Canada. Les subventions étrangères pourraient nous évincer du marché international, et ce, pour de longues périodes dans les secteurs où un investissement initial élevé et irrécupérable est nécessaire pour fonctionner. Dans ces circonstances, il est tentant de subventionner l'industrie domestique et de répliquer (remarquons que cela est plus facile pour les grands pays et les pays riches). Le danger existe cependant que des groupes bien organisés (lobbyistes) s'implantent grâce aux subventions, accaparent leurs gouvernements et réussissent à obtenir que l'octroi de subventions persiste dans les secteurs protégés, et ce, aux dépens des consommateurs et payeurs d'impôts domestiques.

Le fait que la réplique soit très tentante comme stratégie a donné lieu à de nombreux efforts d'appliquer la théorie des jeux pour expliquer et comprendre la pertinence de cette stratégie en commerce international. Le « dilemme du prisonnier », jeu classique où chacun des deux joueurs peut soit imposer un tarif (ou une autre mesure stratégique) ou ne pas l'imposer, est régulièrement présenté dans la majorité des écrits sur la politique stratégique du commerce international dont ceux ayant examiné la concurrence entre Airbus et Boeing et celle entre Bombardier

et Embraer. Ce jeu fait ressortir le fait que du point de vue de chaque pays, pris individuellement, l'imposition d'un tarif (ou l'utilisation d'une mesure stratégique) est la meilleure stratégie (la stratégie dominante), car elle maximise les profits des producteurs, les revenus du gouvernement et le surplus des consommateurs. Le dilemme provient du fait que suivre cette stratégie de part et d'autre donne un résultat moins intéressant pour chaque pays que celui qui serait obtenu si chacun des pays se gardait d'appliquer un tarif ou d'utiliser une mesure stratégique pour des firmes et des industries ciblées. Comme la réplique est plutôt typique, les gains espérés de l'application unilatérale se dissipent et donnent lieu à des guerres et à une somme non nulle négative comme résultat, d'où l'importance d'avoir des règles du jeu telles que celles de l'OMC concernant l'utilisation des subventions... pour tenter de diminuer et, si possible, d'empêcher l'utilisation de telles mesures. L'idéal est la spécialisation, surtout dans un contexte où se manifestent des économies d'échelle statique et dynamique (apprentissage sur le tas).

Nous pouvons donc conclure que la réplique est probable dans un monde où l'intégration économique est de plus en plus prononcée, mais elle ne peut profiter qu'aux pays les plus industrialisés et les plus riches aux dépens des autres, d'où l'importance de règles de jeu qui en limitent la pratique.

Nombreux sont les économistes qui attribuent le développement économique du Japon, de la Corée, de la Chine à d'autres facteurs qu'à l'utilisation de la politique stratégique du commerce international. On évoque plutôt des bas taux d'inflation, les bas salaires, l'utilisation rapide des nouvelles technologies, de hauts taux d'épargne ou de bas taux d'intérêt et des hauts niveaux d'investissement, des taux de change contrôlés...

Une autre critique provient surtout d'économistes américains, car les États-Unis sont moins enclins que d'autres pays à utiliser les divers instruments de la politique stratégique étant donné l'emprise de la théorie néoclassique dans leur analyse économique. On comprend que la pratique de la politique stratégique soit plus répandue dans certains pays. Certains auteurs distinguent entre les pays dits « réglementaires » qui n'ont pas la capacité d'intervenir dans leurs économies et prônent l'utilisation de l'allocation des ressources par le marché, d'une part, et les pays « développementaux » qui utilisent des interventions stratégiques, d'autre part (Johnson, 1982). Les pays plus centralisés et bureaucratiques seraient plus aptes à utiliser des politiques stratégiques (Cowhey, 1993). La Chine, plus centralisée et bureaucratique, irait plus rapidement vers l'application des règles du marché et celles de l'OMC que l'Inde, plus « démocratique ».

L'OMC doit donc composer avec des pays ayant des contextes sociaux et politiques différents d'où des résultats généraux : les pays s'en remettant à des ententes régionales pour établir des régimes plus compatibles avec leurs valeurs et institutions sociopolitiques. Notons cependant que la mondialisation entraîne une certaine harmonisation des modèles, mais que nous n'avons pas vu la fin de spécificités nationales.

Il est aussi probable que les politiques stratégiques utilisées reflètent l'intérêt des individus responsables de leur mise au point. On n'agit pas que pour maximiser le bien-être national !

La difficulté de bien mesurer les distorsions et les effets nuisibles sur le bien-être du pays fait en sorte que les motifs politiques priment sur les motifs économiques dans le choix d'industries stratégiques.

On prétend aussi que la réplique des autres pays est courante et que les règles du jeu de l'OMC rendent de telles interventions de plus en plus difficiles.

On suggère aussi que la disponibilité de subventions et autres instruments de la politique stratégique incitent les entreprises à faire du lobbying pour obtenir les subventions, retardant ce faisant leur adaptation au nouveau contexte de concurrence. Les lenteurs d'adaptation de nombreux secteurs intensifs en main-d'œuvre dans les pays industrialisés témoignent de la justesse de cet argument. Ajoutons à cela la réaction du politicien moyen qui, voulant demeurer au pouvoir, tente de plaire au demandeur qui se trouve devant lui en oubliant ceux qui n'y sont pas et qui souffriraient de l'octroi de la subvention ou autre mesure de protection.

Selon certains (ces arguments proviennent en règle générale du monde syndical mais le monde patronal des industries en déclin s'y retrouve), les politiques stratégiques doivent profiter d'abord aux firmes nationales. La mondialisation, les IDE et l'externalisation qui l'accompagne, ainsi que les règles de l'OMC, rendent la discrimination en faveur d'entreprises domestiques de plus en plus difficile, d'où une critique importante concernant les possibilités d'application de la politique stratégique. La prolifération d'ententes internationales visant la R-D, les échanges de technologie, les *joint-ventures* dans divers domaines et l'importance des firmes multinationales souvent présentes à l'origine comme à la destination indiquent aussi la complexité de toute tentative de mise en application de la politique. Les économistes qui critiquent la pertinence de la politique stratégique évoquent les cas de succès d'entreprises qui ont réussi sans aide gouvernementale et les cas d'insuccès d'entreprises et d'entreprises lourdement subventionnées ou aidées par le secteur public. Convenons que l'existence ou la non-existence d'aide publique ne peut être le seul facteur responsable des succès ou

insuccès des entreprises impliquées, nous éviterons ainsi de tomber dans les sempiternels débats sur le rôle de l'État dans l'économie.

En guise de conclusion, le désir de rendre les firmes domestiques compétitives sur le marché international, celui d'attirer des firmes multinationales, la recherche d'externalités, les différences de culture politique entre pays sont des motifs qui expliquent l'utilisation de la politique stratégique sous diverses formes<sup>12</sup>.

Les politiques domestiques et internationales de nombreux pays reflètent la croyance qu'il est possible de « créer » des avantages comparés en mettant en lumière la R-D, la technologie, les économies d'échelle... par des interventions de politique stratégique. Les politiques et pratiques industrielles et commerciales de pays étrangers influent sur la compétitivité des entreprises domestiques et étrangères dans une économie mondialisée. Les gouvernements continuent de mettre en application diverses politiques stratégiques malgré les critiques que peuvent en faire les économistes d'orientation néoclassique. Ce faisant, ils rendent plus difficile la mise au point d'une réglementation de pratiques, nécessairement domestiques et internationales, dans un monde où les institutions telles l'OMC et les Nations Unies avancent dans ce domaine au pas des pays, jaloux de leurs prérogatives nationales. Et on sait que certains, dont les États-Unis, ne se gênent pas pour agir unilatéralement !

### 5.5.2.3 *D'autres arguments en faveur du protectionnisme*

Des voix s'élèvent dans les pays industrialisés pour dénoncer les bas salaires des PVD considérés comme concurrents déloyaux. Dans le noble souci de protéger les revenus des travailleurs locaux contre les produits bon marché des PVD, on en vient à réclamer des tarifs douaniers. Cette politique protectionniste prend pour assises le théorème de Stolper-Samuelson. Si les importations de vêtement sont intensives en travail, alors un tarif douanier provoquera une hausse du prix réel du travail et une diminution du prix réel du capital. Conséquemment, une des façons d'augmenter le revenu des travailleurs dans l'industrie locale du vêtement consiste à relever son prix par les tarifs sur ses importations. Il faut se rappeler que le théorème de Stolper-Samuelson repose sur des hypothèses assez restrictives telles que la similarité des fonctions de production entre pays.

---

12. Voir A. Goldstein, « The Political Economy of Strategic Trade Policy and the Brazil-Canada Export Subsidies Saga », *The World Economy*, vol. 27, n° 4, p. 541-566, avril 2004.

Par ailleurs, des études économiques tendent à démontrer qu'un tarif protège le capital et non le travail (Burgess, 1983). L'argument visant la protection contre les produits importés de bas salaires est donc fallacieux à plusieurs égards. D'abord, un des postulats du principe des avantages comparatifs est l'existence d'écart de salaires entre les pays ; il est donc hors de propos de qualifier de concurrence déloyale l'avantage des bas salaires. Ensuite, les industries des pays industrialisés intensives en travail (textile, vêtement, chaussure, etc.) et protégées par le tarif ont tendance à ne pas être plus compétitives et le revenu des travailleurs n'augmente pas non plus. Enfin, cet argument pour la protection du revenu des travailleurs confond les causes et les effets. Un niveau de salaire élevé dans l'industrie d'un pays A par rapport à un autre pays B est le reflet d'une hausse de productivité dans d'autres secteurs de l'économie du pays A. L'enjeu ne consiste donc pas pour le pays à augmenter le tarif, mais plutôt à veiller à relever la productivité de l'industrie ainsi menacée. En dernier lieu, ce n'est pas le niveau de salaire en tant que tel qui mesure la compétitivité, mais bien plus le salaire corrigé de la productivité. Soulignons aussi que l'imposition du tarif, même s'il a un effet favorable sur le revenu des travailleurs, entraîne une perte sociale collective, car le gain de revenu des travailleurs de l'industrie protégée est, en réalité, payé par l'ensemble des autres citoyens.

Un autre argument protectionniste, le plus souvent invoqué dans le milieu syndical, est la lutte au chômage. La solution à ce mal économique passe par des mesures tarifaires, des quotas, des politiques d'achat préférentiel de l'Administration et d'incitation des consommateurs pour l'achat des produits locaux avec le slogan « *Achetez chez nous* ». Cet argument est également fallacieux pour diverses raisons. Premièrement, il n'est pas évident que de telles mesures protectionnistes limitent effectivement les importations et contribuent en même temps à une hausse de production locale. Dans l'éventualité de tels effets, il n'est pas exclu que des pays partenaires ripostent, déclenchant une guerre commerciale dont l'issue est imprévisible. La crise économique de 1929 est là pour nous rappeler les effets pervers de la lutte protectionniste. Certes, le caractère abominable de la législation tarifaire américaine de Smoot-Hawley a, par moments, réussi à contenir les importations américaines, mais ce pays n'est sorti de la crise que grâce à des politiques vigoureuses de mise en travaux (le *New Deal*). Deuxièmement, il convient d'examiner les causes réelles du chômage pour arrêter les politiques appropriées. Le chômage est-il structurel (classique) ou conjoncturel (keynésien) ? Le chômage dit « structurel » fait référence soit à des goulots d'étranglement sur le marché du travail ou des rigidités (militantisme syndical excessif, réglementations excessives, salaire minimum élevé, assurance-chômage généreuse, etc.), soit à des qualifications insuffisantes dues à l'avancée

des nouvelles technologies. Le chômage de type « conjoncturel » s'explique par une baisse de la demande interne ou externe au marché domestique. Selon Pierre Fortin, les politiques monétaires et fiscales canadiennes seraient responsables de nos hauts taux de chômage<sup>13</sup>. De toute évidence, une politique tarifaire ne semble pas la meilleure arme pour lutter contre le chômage structurel.

Sans avancer de chiffres, des études économiques diverses indiquent que la portion du chômage structurel tend à augmenter aussi bien dans les pays industrialisés que dans les PVD. Les rapports annuels du Fonds monétaire international, basés sur des consultations bilatérales, font état de cette problématique de chômage et préconisent l'application de ce que l'on appelle désormais un « programme d'ajustement structurel ». Même en présence de chômage conjoncturel, une politique commerciale n'est pas l'instrument politique à utiliser.

Selon une autre vision des choses, le libre-échange rendrait l'économie domestique vulnérable aux chocs externes (importation de l'inflation, du chômage). Les chocs pétroliers de 1973-1974, suivis de ceux de 1978-1979, nous ont donné la preuve de l'interdépendance des économies nationales ainsi que de l'influence des politiques monétaires américaine, allemande et japonaise. Par conséquent, il faudrait à tout prix protéger l'économie des influences étrangères. Cet argument est facilement réfutable. En effet, le commerce extérieur peut compenser la faiblesse de la demande intérieure domestique. Ainsi, le redéploiement des industries d'ingénierie des États-Unis, du Canada, de l'Europe et du Japon, dès 1970, vers les PVD résulte notamment de la récession économique que ces pays éprouvaient et de l'absence de projets chez eux.

Les mesures tarifaires, dit-on, constituent une source de revenus majeure pour le gouvernement de certains pays. Le tableau 5.5 donne le pourcentage de revenu de taxation des importations par pays. On constate que, dans l'ensemble, ce pourcentage est plus élevé dans les PVD en comparaison des pays industrialisés. Pour les États-Unis, le Canada, le Japon et les pays de l'UE, le revenu de taxation douanière atteint à peine 1,5 % du total des revenus. Par contre, un pays comme le Congo (anciennement le Zaïre) ou l'Inde serait du jour au lendemain dans une impasse financière s'il abolissait les tarifs douaniers. Toutefois, on peut se demander si les citoyens gagnent de ce revenu de taxation. Les distorsions créées par les tarifs n'entraînent-elles pas des coûts pour la société ? En maintenant les tarifs, les pays retardent l'ajustement industriel indéfiniment, retard qui causera des problèmes difficiles à rattraper à long terme.

---

13. Pierre Fortin, *The Canadian Standard of Living: Is There a Way Up?*, C.D. Howe Institute, Benefactors Lecture, 1999, octobre.

**TABLEAU 5.5 Revenus tarifaires des gouvernements sur les biens et services**  
(en pourcentage du revenu total)

	Année	%		Année	%
<b>Pays industrialisés</b>			<b>PVD – Asie</b>		
États-Unis	2001	1,01	Chine	1999	9,50
Canada	2001	1,32	Inde	2001	17,72
Australie	1998	2,56	Indonésie	2001	3,11
Japon	1993	1,24	Corée	1997	6,30
Nouvelle-Zélande	2001	1,73	Malaisie	1997	12,63
Autriche	1999	0,02	Népal	2002	28,19
Grèce	1998	0,06	Philippines	2001	17,20
Islande	1998	1,24	Singapour	2001	1,43
Italie	1999	0,01	Thaïlande	2001	10,35
Norvège	1999	0,49	Viêt-nam	2001	17,94
Portugal	1998	0,01			
Suède	1999	0,07	<b>Europe</b>		
Suisse	2000	1,02	Albanie	1998	15,49
<b>PVD – Afrique</b>			Croatie	2001	6,42
Algérie	2001	10,93	Russie	2001	13,68
Burundi	1999	20,14	Tadjikistan	2001	15,94
Cameroun	1999	28,26	Turquie	2001	0,87
Congo, République démocratique du	2001	31,95	Pologne	2001	1,81
Côte d'Ivoire	2001	41,75	<b>Moyen-Orient</b>		
Éthiopie	1999	23,83	Jordanie	2001	16,75
Gambie	1993	42,04	Liban	1999	28,07
Madagascar	2000	51,86	Yémen	1999	10,27
Mauricie	2001	25,02	Israël	2001	0,64
Sierra Leone	1999	48,60	<b>Amérique latine</b>		
Soudan	1999	29,02	Argentine	2001	4,28
Ouganda	2001	49,82	Bahamas	2001	55,94
Maroc	1999	15,78	Belize	1996	29,32
Ghana	1993	26,76	Brésil	1998	2,78
			Chili	2001	5,30
			République dominicaine	2000	42,74
			Jamaïque	2001	6,91
			St-Vincent-et-les-Grenadines	2001	39,56
			Mexique	2000	4,05
			Nicaragua	2000	7,08

Source : FMI (2002), *Government Finance Statistics Yearbook*, Washington, D.C., p. 4-5.

Enfin, des arguments non économiques contre le libre-échange méritent d'être rapportés. Pour des motifs de sécurité nationale, un pays aurait besoin d'avoir le contrôle sur certaines industries clés. Par exemple, un pays hivernal comme le Canada ne peut pas se permettre de manquer d'énergie pour le chauffage ; une politique de sécurité d'approvisionnement devient dès lors impérative. Dans le cadre de sa politique nationale



énergétique, Ottawa, à la suite des problèmes d'approvisionnement enregistrés lors de la première crise pétrolière de 1973-1974, créa Petro-Canada avec un capital public et le mandat d'effectuer des explorations dans le pays. Aux États-Unis, la protection de l'industrie du textile et du vêtement, longtemps accordée par la Maison-Blanche, s'explique apparemment, selon Markusen et Melvin (1984, p. 205), par une motivation de défense. En cas de guerre, les soldats ont besoin d'uniformes et il serait incongru de dépendre des importations. Les industries de haute technologie attirent particulièrement l'attention des gouvernements pour cette même raison de sécurité. Les programmes coûteux de R-D dans l'industrie de l'armement sont largement soutenus par des fonds publics. À cette argumentation de sécurité nationale, somme toute robuste, s'ajoute celle de l'héritage culturel (cinéma, théâtre, chansons, cirque, littérature, etc.).

En janvier 1996, la France utilise les quotas pour sauver, dit-on, la chanson française. Paris a imposé la diffusion de 40 % de chansons d'expression française, ce qui est considéré dans le milieu musical comme un constat d'échec de la performance du produit français. Le Québec a aussi imposé un quota de 65 % de chansons françaises à toutes les stations de radio francophones (AM et FM) entre 6 heures et minuit, avec liberté complète en dehors de cet horaire. Certaines industries, comme le cinéma, présentent des économies d'échelle de sorte qu'un petit pays ne disposant pas de marché domestique ne peut concurrencer des pays plus vastes comme les États-Unis. Un film produit et commercialisé aux États-Unis peut inonder les autres marchés à moindre coût. Quoique l'argument de protection de l'industrie culturelle repose sur des considérations idéologiques et sociales légitimes, il est tout de même malaisé de relier la compétitivité des firmes du secteur au coût de revient. En effet, il est difficile de soutenir que le consommateur français choisit de regarder un film américain de western avec comme acteur Clint Eastwood, le *Roi lion* de Walt Disney ou d'écouter les chansons de Michael Jackson, d'Elvis Presley ou de James Brown parce que ces produits coûtent moins cher que les produits similaires locaux.

D'un autre point de vue, l'impérialisme culturel, par la force des armes ou l'ordre international économique, caractérise l'histoire de l'humanité. Les Romains n'exportaient-ils pas leur culture dans les territoires occupés ? Et ce n'est pas un hasard si l'anglais et le français sont aujourd'hui parlés aux quatre coins du monde, mais provient des échanges culturels et commerciaux imposés par le Royaume-Uni et la France. En somme, les deux arguments que sont la sécurité nationale et l'héritage culturel paraissent ne pas faire bon ménage avec le libre-échange. Toutefois, quelles que soient les raisons invoquées à son appui,



le protectionnisme sous toutes ses formes comporte un coût pour la société à très court terme. Promouvoir la préparation de contenu et d'activités culturelles est d'ailleurs plus indiqué que tenter de bloquer l'importation de produits culturels. Les remarques d'Alfred Marshall, de ne soutenir les industries que dans des cas exceptionnels, prennent ici leur sens.

## Résumé

---

La théorie des politiques commerciales vise le double objectif d'évaluer les impacts économiques des mesures protectionnistes et de fournir les bases de leurs raisons d'être. Pour ce faire, la fonction objective retenue est le bien-être social défini comme étant la somme du surplus du consommateur, le profit des entreprises et le revenu du gouvernement. Toute politique protectionniste se reflète d'abord sur les prix qui, à leur tour, modifient chacun des paramètres du bien-être social. Par ailleurs, l'analyse économique distingue l'équilibre partiel limité à l'industrie protégée de l'équilibre général, qui cherche à étudier les incidences des mesures protectionnistes au-delà du secteur en cause. Le cas d'un grand pays ayant la capacité de modifier les termes d'échange est également mis en relief.

Il se dégage des diverses études de mesure d'impact qu'un tarif douanier sur les importations entraîne une perte sèche de bien-être social du pays qui l'impose. Cette perte s'explique par une sous-consommation en raison des hausses de prix domestiques qu'occasionnent l'imposition d'un tarif et l'inefficacité des producteurs locaux. L'imposition d'un quota résulte également en une détérioration du bien-être social qui peut se révéler encore plus néfaste que le tarif si le quota est administré par le pays exportateur. D'ailleurs, on démontre qu'un quota est plus restrictif qu'un tarif lorsqu'il y a croissance économique ou présence de monopole sur le marché domestique. Une taxe à l'exportation a pour effet de décourager la production locale et d'encourager une surconsommation, conduisant alors à une baisse du bien-être social. Quant aux autres mesures non tarifaires, telles les subventions aux exportations, elles contribuent à détériorer les termes d'échange, à comprimer la consommation domestique et à détourner les ressources vers l'industrie non productive.

Pour un grand pays, l'analyse économique explique qu'un tarif douanier ou un quota sur l'importation peut en améliorer le bien-être. On parle ainsi d'un tarif optimal, lequel est égal à l'inverse de l'élasticité d'offre d'exportation du reste du monde. Plus cette élasticité est faible, plus le tarif optimal est élevé, et vice versa. Mais les effets bénéfiques à tirer d'un tarif optimal risquent d'être minorés par les représailles des pays partenaires. En résumé, la proposition centrale de la théorie positive du commerce établit que l'équilibre du libre-échange est potentiellement supérieur à celui du protectionnisme non prohibitif, lequel à son tour est supérieur à l'équilibre autarcique. De plus, le protectionnisme sous toutes ses formes n'est pas compatible avec une bonne allocation des ressources et empêche le bon fonctionnement du système des prix.

Néanmoins, plusieurs raisons sont souvent invoquées pour justifier le protectionnisme. Certaines d'entre elles sont facilement réfutables, comme celles ayant trait à la protection du revenu des travailleurs, au chômage, aux difficultés d'adaptation de certaines industries, à la concurrence de bas salaires jugée déloyale ou au revenu de taxation pour le gouvernement. Par contre, les arguments se rapportant à la protection d'industrie naissante, à la protection de la culture, à la défense et à la sécurité nationale ainsi qu'à la politique commerciale stratégique reposent sur de solides assises tant théoriques qu'empiriques. Mais il convient de garder à l'esprit que toute politique protectionniste comporte un coût.

## **ENCADRÉ 5.2**

### ***France : agriculture et culture , même combat***

---

Comédiens, producteurs et metteurs en scène français sont montés aux barricades pour sauver l'audiovisuel au GATT. Ils veulent obtenir de Washington que la culture soit exclue du futur accord commercial, comme elle l'est dans l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis et dans l'ALENA. Washington semble toutefois plus disposé à accorder cette faveur à ses petits voisins qu'à la grande Europe.

Mais, à deux mois de la fin des négociations, il est un peu tard pour commencer à faire du bruit au sujet de « l'exception culturelle » et on ne pouvait guère trouver un lieu plus terne que le Parlement européen pour donner de l'emphase à cette cause.

Quoi qu'il arrive, les grandes compagnies américaines trouveront leur place dans les marchés canadien et mexicain, mais pas nécessairement dans une Europe qui se protège par une réglementation nationaliste. Or, l'audiovisuel est le deuxième exportateur des États-Unis, après l'aéronautique, et représente environ 6 pour cent du produit intérieur brut américain.

Contrairement à l'agriculture, où la France essaye aussi d'entraîner ses partenaires européens dans une fermeté à toute épreuve à l'égard de Washington, l'audiovisuel américain n'a jamais profité d'une imposante panoplie d'aide et de protection gouvernementales. Il n'y a donc pas la même possibilité d'amorcer un programme équilibré de désescalade. La France veut simplement exclure l'ensemble du domaine culturel des négociations du GATT, en faisant valoir qu'il n'y a aucune commune mesure entre la culture et le commerce.

C'est peut-être une vision un peu exaltée de l'audiovisuel. C'est surtout une vision très fautive du problème.

En réalité, le problème est presque exclusivement commercial. L'avantage concurrentiel, dont jouissent Time Warner, Paramount et Turner Communications, vient de la taille du marché américain et non d'une supériorité quelconque de la culture américaine.

## ENCADRÉ 5.2 (suite)

---

Dans un domaine tel que l'audiovisuel, qui dépend des aléas du goût du public, il est important de pouvoir amortir ses frais rapidement. Grâce à leur vaste marché, les Américains peuvent rentabiliser chez eux les grandes productions de cinéma ou de télévision. Lorsqu'ils les offrent à l'étranger, ils n'ont qu'à couvrir de modestes coûts de distribution. Tout le reste, ce sont des bénéfices. Les Français et, à plus forte raison, les Québécois doivent compter sur la distribution à l'étranger pour rentabiliser une grande production et ne peuvent pas, par conséquent, faire concurrence aux prix des Américains.

Le remède classique à cette fâcheuse situation est de protéger le marché national contre les importations et de subventionner la production locale. L'Union européenne l'a fait pour l'agriculture avec des résultats intéressants, au début, et des excédents agricoles désastreux, par la suite. Une politique semblable, pour l'audiovisuel, se solderait inévitablement par un excédent de navets aussi grand que celui des betteraves ou des artichauts.

Les autres pays de l'UE sont beaucoup moins chauds que la France pour un affrontement avec les États-Unis. Ils cherchent pour la culture un régime de faveur à l'intérieur du GATT, plutôt que l'exclusion totale.

De son côté, le gouvernement français prépare l'opinion publique à accepter les concessions qu'il faudra faire pour obtenir un accord, le 15 décembre. On rappelle aux Français qu'un salarié sur quatre travaille pour l'exportation et qu'avec un taux de chômage de plus de 10 pour cent, on ne cherche pas à se fermer des marchés étrangers. Si le gouvernement s'apprête à reculer sur l'agriculture, il ne voudra sûrement pas relancer avec fracas la question de la culture. C'est une bonne nouvelle pour les industriels de l'audiovisuel, qui lorgnent le marché mondial.

Quant à ceux à qui la culture tient à cœur, ils devront constater, une fois de plus, que ni l'industrie, ni le gouvernement, ni les commerçants, ni les politiques, ne peuvent la faire s'épanouir. Ils devront donc continuer à chercher une solution ailleurs.

Frédéric Wagnière

---

Source : *La Presse* (1993), Éditorial, vendredi, 8 octobre, Montréal (Québec), Canada, p. B2.

## Exercices de révision

---

1. Est-il vrai que les industries intensives en main-d'œuvre (le textile, le vêtement et la bonneterie) des pays industrialisés souffrent de la concurrence de bas salaires des pays en développement dont la Corée du Sud, Singapour, la Malaisie, la Chine et Madagascar ? Dans l'affirmative, faut-il protéger ces industries du Nord par des tarifs ?
2. Lorsqu'un gouvernement impose un tarif sur un produit importé, il en retire un revenu qui pourrait servir à compenser les consommateurs locaux. Réfutez cet argument.
3. Énumérez et expliquez les conditions d'équivalence entre un tarif douanier et un quota sur un produit importé.
4. L'argument le plus plausible en faveur du protectionnisme est « la politique d'industrie naissante ». En quoi consiste cet argument et pourquoi donne-t-il lieu à des utilisations abusives ?
5. Les économistes considèrent que le libre-échange favorise une meilleure allocation de ressources et d'efficacité technique. Nous en avons pour preuve les firmes japonaises de l'automobile qui ont forcé la main des fabricants américains pour qu'ils répondent aux besoins des consommateurs concernant les voitures compactes. Commentez.
6. Comparez les bénéfices et les coûts du protectionnisme et donnez vos recommandations en matière de politique commerciale.
7. Les entreprises étrangères qui pratiquent le dumping dans l'espoir de pénétrer le marché canadien ne font, en réalité, qu'offrir leurs produits en cadeau aux consommateurs canadiens. Conséquemment, le gouvernement canadien ne devrait pas recourir à des mesures antidumping. Expliquez. (Vous pouvez appuyer votre analyse sur des données quantitatives de recours aux mesures antidumping.)
8. Les producteurs de pain ne pouvant plus soutenir la concurrence étrangère demandent à leur gouvernement d'imposer des tarifs prohibitifs sur le pain importé. Les producteurs domestiques de blé ont aussi une ferme demande de protection de leur industrie, qui fait également l'objet de subventions directes dans bon nombre de pays. Après analyses et délibérations, le gouvernement décide d'imposer un tarif de 45 % sur le pain et de 25 % sur le blé, ce qui constitue 70 % de la valeur du pain.
  - a) Calculez le taux de protection effective (TPE) sur le pain.
  - b) Expliquez pourquoi le TPE varie dans le même sens que le taux nominal du bien final.

- c) Quelle interprétation feriez-vous d'un TPE négatif ?
- d) Pensez-vous que les producteurs de pain et de blé peuvent s'entendre sur un niveau optimal de production ?
9. Le concept de tarif optimal laisse entendre qu'un tarif peut avoir des effets bénéfiques de bien-être pour le pays qui l'impose, contrairement à l'analyse traditionnelle économique. Comment expliquez-vous ce paradoxe ?
10. Pour un petit pays, le tarif optimal sur un bien importé est zéro, c'est-à-dire que le pays doit pratiquer le libre-échange. Vrai ou faux, et pourquoi ?
11. Évaluez l'argument suivant. Le Japon et les nouveaux pays industrialisés (Corée du Sud, Singapour, etc.) ont toujours soutenu leurs entreprises. Le gouvernement canadien ne devrait donc pas hésiter à subventionner les entreprises canadiennes afin de réduire le chômage qui demeure encore à des taux inacceptables en cette deuxième moitié des années 1990.
12. Un tarif douanier sur l'importation d'un bien intensif en travail fait-il augmenter le salaire et diminuer la rente ? Expliquez.
13. En présence d'économie d'échelle et de concurrence imparfaite (monopole), un tarif douanier non prohibitif peut augmenter le bien-être, clament les tenants de la politique commerciale stratégique. Partagez-vous cet avis ? Expliquez pourquoi.
14. Le chômage affecte maintenant plus d'un pays et prend même un caractère universel. Par exemple, en février 1994, le taux de chômage à deux chiffres s'observe au Canada (11,1 %), en France (12,2 %), en Italie (11,2 %), en Espagne (23,1 %), en Belgique (13,8 %) et demeure élevé au Royaume-Uni (8,9 %), en Allemagne (8,2 %), pour ne nommer que ces pays. Même dans les pays où l'on prône le plein emploi (Suède, Suisse, Japon, etc.), le chômage connaît une courbe ascendante. Ici, au Canada, les industries traditionnelles du textile, du vêtement, de la chaussure, etc., jadis intensives en travail, non seulement ne bénéficient plus tellement de l'effet démographique, mais doivent composer avec des exigences particulières des consommateurs locaux dont, de surcroît, le pouvoir d'achat ne semble pas véritablement s'améliorer. Devant cet état de choses, les gouvernements municipaux, provinciaux et fédéral, aux prises avec un endettement excessif, ne disposent plus de marge de manœuvre. Toutefois, certains, comme Alvin Toffler, auteur américain de réputation internationale, vont jusqu'à dire que, de toute façon, le rôle stimulateur de l'État est dépassé parce que nous assistons à une révolution industrielle où le travail, autrefois interchangeable, l'est de

moins en moins. Par ailleurs, l'émergence de l'économie de l'information avec ses exigences élevées d'éducation, la relance du processus démocratique et l'échec du modèle économique centralisateur des pays de l'Est constituent des facteurs de convergence de politiques nationales. Dans ce nouvel environnement, expliquez qu'une politique active de création d'emploi et de réduction du chômage passe par des politiques commerciales de libre concurrence tout en abordant les points suivants :

- a) Proposez une argumentation au sujet de la conservation d'emploi et de la lutte au chômage en faveur du protectionnisme, tout en relevant ses contradictions.
- b) Évaluez si le théorème de Stolper-Samuelson peut servir dans l'établissement de politiques commerciales.
- c) Indiquez le rôle de l'État, des entreprises et des travailleurs dans la réduction du chômage dans le contexte de globalisation.

Prenez garde de dégager l'idée essentielle de ce long préambule.

15. Pensez-vous qu'un pays doit imposer un quota, sous diverses formes, sur la distribution de musique étrangère ou de cinéma étranger dans le but de protéger son héritage culturel ?
16. Devrait-on assouplir les règles de délivrance et de protection des brevets d'invention au nom du principe du libre-échange ?
17. Les États-Unis et le Canada ont imposé un VER (restrictions volontaires à l'exportation) sur les exportations japonaises d'automobiles au début des années 1980. Analysez l'impact de ce quota à l'aide des courbes de demande et d'offre. Évaluez si les producteurs nord-américains de véhicules automobiles n'ont pas su prévoir à temps le revirement dans les besoins des consommateurs.
18. Identifiez et évaluez les arguments populaires en faveur d'une politique industrielle.
19. Définissez et expliquez le commerce intra-industriel. À votre avis, ce type d'échange reste-t-il compatible avec le modèle d'Heckscher-Ohlin ?

## Références bibliographiques

---

- BALDWIN, R.E. (1985), *The Political Economy of U.S. Import Policy*, Cambridge, Mass., MIT Press.
- BALDWIN, R.E. (1952), « The New Welfare Economics and Gains in International Trade », *Quarterly Journal of Economics*, vol. 65, p. 91-101.
- BALDWIN, R.E. (1948), « Equilibrium in International Trade: A Diagrammatic Analysis », *Quarterly Journal of Economics*, vol. 62, p. 748-762.
- BALDWIN, Robert, John MUTTI et David RICHARDSON (1980), « Welfare Effect on the US of a Significant Multilateral Education », *Journal of International Economy*, vol. 10, p. 405-423.
- BANQUE MONDIALE (1987a), *World Development Report*, New York, Oxford University Press.
- BANQUE MONDIALE (1987b), *The Uruguay Round: A Handbook for the Multilateral Trade Negotiations*, J. Michael Finger et Andrzej Olechowski (dir.), Washington, D.C.
- BANQUE MONDIALE (1986), *World Development Report*, New York, Oxford University Press.
- BARRO, R.J. et G.M. GROSSMAN (1971), « A General Disequilibrium Model of Income and Employment », *American Economic Review*, vol. 61, p. 82-93.
- BASEVI, Giorgio (1968), « The Restrictive Effect of the US Tariff and its Welfare Value », *American Economic Review*, vol. 58, p. 840-852.
- BASTABLE, C.F. (1923), *The Commerce of Nations*, 9<sup>e</sup> éd. (rév.), Londres, Methuen & Co.
- BASTABLE, C.F. (1903), *The Theory of International Trade*, 4<sup>e</sup> édition, Londres, Macmillan.
- BERGSTEN, C.F., A.E. KIMBERLY et J.J. SCHOTT (1987), *Auction Quotas and US Trade Policy*, Institute for International Economics Policy Analysis, n° 19, septembre.
- BERTRAND, T.J. et J. VANEK (1971), « The Theory of Tariffs, Taxes and Subsidies: Some Aspects of the Second Best », *American Economic Review*, vol. 61, p. 925-931.
- BHAGWATI, J.N. (1968), « The Gains from Trade Once Again », *Oxford Economic Papers*, vol. 20, p. 137-148.
- BHAGWATI, J.N. (1957), « The Calculation of the Cost of Protection », *Economica Record*, vol. 33, p. 29-51.



- BILKEY, Warren (1978), « An Attempted Integration of the Literature on the Export Behavior of Firms », *Journal of International Business Studies*, vol. 9, n° 1.
- BORRUS, M., L.A. TYSON et J. ZYSMAN (1992), *Creating Advantage: How Government Policies Shape International Trade in the Semiconductor Industry*, dans Paul R. Krugman (dir.), *Strategic Trade Policy and the New International Economics*, Cambridge, Mass., The MIT Press.
- BRANDER J.A. (1986), « Rationales for Strategic Trade and Industrial Policy », dans Paul R. Krugman (dir.), *Strategic Trade Policy and the New International Economics*, Cambridge, Mass., The MIT Press.
- BRANDER, J.A. (1981), « Intra-Industry Trade in Identical Commodities », *Journal of International Economics*, vol. 2, p. 1-14.
- BRANDER, J.A. et B.J. SPENCER (1988), « Unionized Oligopoly and International Trade Policy », *Journal of International Economy*, vol. 24, p. 217-234.
- BRANDER, J.A. et B.J. SPENCER (1985), « Export Subsidies and International Market Share Rivalry », *Journal of International Economics*, vol. 18, p. 85-100.
- BRANDER, J.A. et B.J. SPENCER (1984), « Trade Welfare: Tariffs and Cartels », *Journal of International Economy*, vol. 16, p. 227-242.
- BRANDER, J.A. et B.J. SPENCER (1983a), « International R&D Rivalry and Industrial Strategy », *Review of Economic Studies*, vol. 50, p. 707-722.
- BRANDER, J.A. et B.J. SPENCER (1983b), « Strategic Commitment with R&D: The Symmetric Case », *Bell Journal of Economics*, vol. 14, printemps, p. 225-235.
- BRANDER, J.A. et B.J. SPENCER (1981), « Tariffs and the Extraction of Foreign Monopoly Rents Under Potential Entry », *Canadian Journal of Economics*, vol. 14, p. 371-389.
- BROADWAY, Robin et John TREDDENICK (1978), « A General Equilibrium Computation of the Effects of the Canadian Tariff Structure », *Canadian Journal of Economics*, vol. 11, p. 424-446.
- BROCK, W.A. et S.P. MAGEE (1978), « The Economics of Special Interest Politics: The Case of the Tariff », *American Economic Review Proceedings*, vol. 68, p. 246-250.
- BROOKS, M. et P. ROSSON (1981), *A Study of Export Behavior of Small and Medium Size Manufacturing Firms in Three Canadian Provinces*, Dalhousie Discussion Papers in International Business, Dalhousie University, n° 7, février.
- BUCKLEY, P.J. (1983), « Government in Industry Relations in Exporting: Lessons from the United Kingdom », dans M.R. Czinkota (dir.), *Export Promotion: The Public and Private Sector Interaction*, New York, Praeger Publishers, p. 89-109.

- BURGESS, D.F. (1983), « The Impact of Foreign Trade Distortions on the Social Discount Rate », *Canadian Journal of Economics*, vol. 16, p. 486-507.
- CASSING, J.H. et L.A. HILLMAN (1985), « Political Influence Motives and the Choice Between Tariffs and Quotas », *Journal of International Economics*, vol. 19, p. 279-290.
- CAVES, Richard E. (1976), « Economics Models of Political Choice: Canada's Tariff Structure », *Canadian Journal of Economics*, vol. 9, p. 298-300.
- CAVUSGIL, S.T. et J. NAOR (1987), « Firm Management Characteristics as Discriminators of Export Marketing Activity », *Journal of Marketing Research*, vol. 15, n° 3.
- CAVUSGIL, S.T. et J.R. NEVIN (1981), « Internal Determinants of Export Marketing Behavior: An Empirical Investigation », *Journal of Marketing Research*, vol. 18, n° 1.
- C.D. HOWE INSTITUTE (1994), *Issues Paper*, n° 3, mai.
- CHACHOLIADES, Miltiades (1990), *International Economics*, New York, McGraw-Hill.
- CHACHOLIADES, Miltiades (1978), *International Trade Theory and Policy*, New York, McGraw-Hill.
- CHALMIN, Philippe (1990), « Le GATT et l'agriculture », *Problèmes économiques*, n° 2, 28 novembre, p. 201.
- CHANG, W. (1979), « Some Theorems of Trade and General Equilibrium with Many Goods and Factors », *Econometrica*, vol. 47, p. 709-726.
- CHENERY, Hollis et T.N. SRINIVASAN (dir.) (1992), *Handbook of Development Economics*, vol. 2, 2<sup>e</sup> édition, Amsterdam, North Holland Publishing Co.
- CHIPMAN, J.S. (1965, 1966), « A Survey of the Theory of International Trade », *Econometrica*, vol. 33, p. 477-519; vol. 33, p. 685-766; vol. 34, p. 18-76.
- CHIPMAN, J.S. et J.C. MOORE (1972), « Social Utility and the Gains from Trade », *Journal of International Economics*, vol. 2, p. 157-172.
- CLINE, William *et al.* (1978), *Trade Negotiations in the Tokyo Round: A Quantitative Assessment*, Washington D.C., Brookings Institution.
- COLLYNS, C. et S. DUNAWAY (1987), « The Cost of Trade Restraints: The Case of Japanese Automobiles Exports to the United States », *IMF Staff Papers*, vol. 34, p. 150-175.
- CORDEN, W.M. (1975), « The Costs and Consequences of Protection: A Survey of Empirical Work », dans P.B. Kenen (dir.), *International Trade and Finance: Frontiers for Research*, Londres, Cambridge University Press, p. 51-91.
- CORDEN, W.M. (1974), *Trade Policy and Economic Welfare*, Oxford, Clarendon Press.

- CORDEN, W.M. (1971), *The Structure of Protection in Developing Countries*, Baltimore, The Johns Hopkins Press.
- CORDEN, W.M. (1957), « Tariffs, Subsidies and the Terms of Trade », *Economica*, vol. 24.
- CÔTÉ, Martin S. (1997), *Analyse du commerce intra-industriel entre le Québec et huit États américains limitrophes et étude d'impact de l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis*, Mémoire de maîtrise, Département des sciences économiques, Université de Montréal.
- COWHEY, P.F. (1993), « Domestic Institutions and the Credibility of International Commitments: Japan and the United States », *International Organization*, vol. 47, p. 299-326.
- CZINKOTA, M.R. (1983), *Export Promotion: The Public and Private Sector Interaction*, en collaboration avec J.L. Colaicovo, R.M. Sarmento et E.M. Chant, New York, Praeger Publishers.
- CZINKOTA, M.R. (1982), *Export Development Strategies*, New York, Praeger Publishers.
- CZINKOTA, M.R. et W.J. JOHNSTON (1981), « Segmenting U.S. Firms for Export Development », *Journal of Business Research*, vol. 9, n° 4, p. 353-365.
- DEARDORFF, A.V. (1973), « The Gains from Trade in and out of Steady-state Growth », *Oxford Economic Papers*, vol. 25, p. 173-191.
- DIXIT, A. (1984), « International Trade Policy for Oligopolistic Industries », *Economic Journal*, vol. 94, p. 233-249.
- DIXIT, A. et V. NORMAN (1980), *Theory of International Trade*, Cambridge University Press.
- DIXIT, A.K. et J.E. STIGLITZ (1977), « Monopolistic Competition and Optimum Product Diversity », *American Economic Review*, vol. 67, p. 297-308.
- DORNBUSCH (1990), « Policy Options for Freer Trade: The Case for Bilateralism », dans R. Lawrence et C. Schultze (dir.), *An American Trade Strategy: Options for the 1990s*, Washington, D.C., The Brookings Institution.
- FINANCES CANADA (1996), *L'examen de la loi sur les mesures spéciales d'importations*, Document d'information.
- FINGER, M. (1987), « Antidumping and Antisubsidies Measure », dans J. Michael Finger et Andrzej Olechowski, *The Uruguay Round, A Handbook for the Multilateral Trade Negotiations*, Washington, D.C., Banque mondiale.
- FMI (1992), *Issues and Development in International Trade Policy*, Washington, D.C., août.

- FORTIN, Pierre (1999), *The Canadian Standard of Living: Is There a Way Up?*, C.D. Howe Institute, Benefactors Lecture.
- FRIEDMAN, M. (1990), *Free to Choose: A Personal Statement*, San Diego, New York, Harcourt Brace Jovanovich Publishers.
- GATT (1991), *Council Overview of Developments in International Trade and the Trading System*, Rapport annuel du directeur général, C/RM/OV/1, Genève, juin.
- GAUTHIER, François (1992), *Les relations économiques internationales*, 2<sup>e</sup> édition, Québec, Les Presses de l'Université Laval.
- GRANDMONT, J.M. et Daniel MCFADEN (1972), « A Technical Note on Classical Gains from Trade », *Journal of International Economics*, vol. 2, p. 109-128.
- GERSCHENKRON, A. (1962), *Economic Backwardness in Historical Perspective*, Cambridge, MA, Harvard University Press.
- GROSSMAN, G. (1992), « Strategic Export Promotion: A Critique », dans Paul R. Krugman (dir.), *Strategic Trade Policy and the New International Economics*, Cambridge, Mass., The MIT Press.
- GROSSMAN, G. (1984), « International Trade, Foreign Investment and the Formation of the Entrepreneurial Class », *American Economic Review*, vol. 74, p. 605-613.
- HARRIS, R.G. (1989), « New Protectionism Revisited », *Canadian Journal of Economics*, vol. 22, p. 751-778.
- HARRIS, R. (1985), « Why Voluntary Export Restraints are Voluntary », *Canadian Journal of Economics*, vol. 18, p. 799-809.
- HAZLEDINE, Tim (1978a), « Protection and Prices, Profits and Productivity in Thirty-three Canadian Manufacturing », Conseil économique du Canada, Document de travail n° 110, avril.
- HAZLEDINE, Tim (1978b), « The Regional Consequence of the Canadian Tariff Structure », Conseil économique du Canada, juillet.
- HELLEINER, G.K. (1977), « The Political Economy of Canada's Tariff Structure: An Alternative Model », *Canadian Journal of Economics*, vol. 10, n° 2 (mai), p. 318-326.
- HELPMAN, E. (1984a), « Increasing Returns, Imperfect Markets and Trade Theory », dans R.W. Jones et P.B. Menen (dir.), *Handbook of International Economics*, Amsterdam, North Holland Publishing Co.
- HELPMAN, E. (1984b), « A Simple Theory of Trade with Multinational Corporations », *Journal of Political Economy*, vol. 92, p. 451-472.
- HELPMAN, E. et P. KRUGMAN (1989), *Trade Policy and Market Structure*, Cambridge, The MIT Press.

- HELPMAN, E. et A. RAZIN (1978), *A Theory of International Trade under Uncertainty*, New York, Academic Press.
- HENDERSON, W.O. (1969), *The Industrialization of Europe – 1780-1914*, Londres, Thames and Hudson.
- HILLMAN, A.L. (1982), « Declining Industries and Political-support Protectionist Motives », *American Economic Review*, vol. 72, p. 1180-1187.
- HILLMAN, A.L. et H. URSPRUNG (1988), « Domestic Politics, Foreign Interest, and International Trade Policy », *American Economic Review*, vol. 78, p. 729-745.
- HIRSCHMAN, A.O. (1971), *A Bias for Hope Essays in Development and Latin America*, New Haven, Yale University Press.
- HIRSCHMAN, A.O. (1945), *National Power and the Structure of Foreign Trade*, Berkeley, CA, University of California Press.
- HUFBAUER, Gary C. et Ann Elliott KIMBERLY (1994), *Measuring the Costs of Protection in the United States*, Washington, D.C., Institute for International Economics.
- HUFBAUER, Gary C., Diane BERLINER et Ann Elliott KIMBERLY (1986), *Trade Protection in the United States: Thirty-one Case Studies*, Washington, D.C., Institute for International Economics.
- JACKSON, John (1992), *The World Trading System*, Cambridge, The MIT Press.
- JOHNSON, C. (1982), *MITI and the Japanese Miracle*, Stanford, CA, Stanford University Press.
- JOHNSON, H.G. (1965), « Optimal Trade Intervention in the Presence of Domestic Distortions », dans R.E. Baldwin *et al.* (dir.), *Trade, Growth and the Balance of Payments: Essays in Honor of Gottfried Haberler*, Chicago, Rand McNally & Company.
- JONES, K. (1984), « The Political Economy of Voluntary Export Restraints », *Kyklos*, vol. 37, p. 82-101.
- JONES, R.W. (1971), « Effective Protection and Substitution », *Journal of International Economics*, vol. 1, p. 59-81.
- JONES, R.W. (1969), « Tariffs and Trade in General Equilibrium: Comment », *American Economic Review*, vol. 59, p. 418-424.
- JONES, R.W. (1965), « The Structure of Simple General Equilibrium Models », *Journal of Political Economy*, vol. 73, p. 557-572.
- JONES, R.W. (1961), « Comparative Advantage and the Theory of Tariffs: A Multi-country, Multi-commodity Model », *Review of Economic Studies*, vol. 28, p. 161-175.

- KARIKARI, J.A. (1991), « On Why Voluntary Export Restraints are Voluntary », *Canadian Journal of Economics*, vol. 23, p. 228-233.
- KEMP, M.C. (1968), « Some Issues in the Analysis of Trade Gains », *Oxford Economic Papers*, vol. 20, p. 149-161.
- KEMP, M.C. (1962), « The Gain from International Trade », *Economic Journal*, vol. 72, p. 803-819.
- KEMP, M.C. et H.V. WAN Jr. (1972), « The Gains from Free Trade », *International Economic Review*, vol. 13, p. 509-527.
- KENEN, P.B. (1957), « On the Geometry of Welfare Economics », *Quarterly Journal of Economics*, vol. 71, p. 426-447.
- KRUGMAN P.R. (1994a), *Peddling Prosperity: Economic Sense and Nonsense in the Age of Diminished Expectations*, New York, Norton.
- KRUGMAN P.R. (1994b), « Competitiveness: A Dangerous Obsession », *Foreign Affairs*, vol. 73, mars-avril, p. 28-44.
- KRUGMAN P.R. (1994c), « The Myth of Asia's Miracle », *Foreign Affairs*, vol. 73, novembre-décembre, p. 62-78.
- KRUGMAN, P.R. (dir.) (1987), « Is Free Trade Passé ? », *The Journal of Economic Perspectives*, vol. 1 (automne), p. 131-144.
- KRUGMAN P.R. (1986), « Introduction: New Thinking About Trade Policy, dans P.R. Krugman (dir.), *Strategic Trade Policy and the New International Economics*, Cambridge, MA, MIT Press, p. 1-22.
- KRUGMAN, P.R. et Maurice OBSTFELD (1992), *Économie internationale*, Bruxelles, Éditions Prémisses.
- LAFAY, Gérard et Jean-Marc SIROËN (1994), *Maîtriser le libre-échange*, Paris, Economica.
- LEONTIEF, W. (1932-1933), « The Use of Indifference Curves in the Analysis of Foreign Trade », *Quarterly Journal of Economics*, vol. 47 (mai), p. 493-503.
- LETICHE, J.M., R.G. CHAMBERS et A. SCHMITZ (1992), *The Development of Gains from Trade Theory: Classical to Modern Literature*, dans John Letiche, *International Economic Policies and Their Theoretical Foundation: A Source Book*, 2<sup>e</sup> édition, San Diego, CA, Academic Press inc.
- LEWIS, A. (1992), *The Evolution of the International Economic Order*, dans John Letiche, *International Economic Policies and Their Theoretical Foundation: A Source Book*, 2<sup>e</sup> édition, San Diego, CA, Academic Press inc., p. 3-25.
- LEWIS, A. (1954), « Economic Development with Unlimited Supplies of Labour », *Manchester School of Economic and Social Studies* (mai), p. 139-191.

- LIPSEY, Richard (1992), « The Theory of Customs Unions : A General Survey », dans John Letiche, *International Economic Policies and Their Theoretical Foundation: A Source Book*, 2<sup>e</sup> édition, San Diego, CA, Academic Press inc., p. 193-212.
- LIST, Frédéric (1841), *Système national d'économie politique*, 2<sup>e</sup> édition, 1857, Paris, Édition Capelle, traduit par Henri Richelot.
- LLOYD, P.S. et A.G. SCHWEINBERGER (1988), « Trade Expenditure Functions and the Gains from Trade », *Journal of International Economy*, vol. 24, p. 275-297.
- MAGEE, S.P. (1971), « Factor Market Distortions, Production, Distribution and the Pure Theory of International Trade », *Quarterly Journal of Economics*, vol. 85, p. 623-643.
- MARKUSEN, James et James MELVIN (1984), *The Theory of International Trade and its Canadian Applications*, Toronto, Butterworths.
- MARSHALL, Alfred (1923), *Money, Credit and Commerce*, Londres, Macmillan.
- MAYER, W. (1990), « International Trade with Unemployment : A Non-walrasien Model », *Economic Studies Quarterly*, vol. 41, p. 97-114.
- MAYER, W. (1984), *Endogenous Tariff Formation*, *American Economic Review*, vol. 74, p. 970-985.
- MAYER, W. et R. RIEZMAN (1987), « Endogenous Choice of Trade Policy Instruments », *Journal of International Economics*, vol. 23, p. 377-381.
- MAYES, D.G. (1978), « The Effects of Economic Integration on Trade », *Journal of Common Market Studies*, vol. XVII, n° 1, septembre.
- MEADE, J. (1955), *Theory of International Economic Policy*, Oxford, Oxford University Press.
- MEIER, Gerald (1992), « Terms of Trade », dans John Letiche, *International Economic Policies and Their Theoretical Foundation: A Source Book*, 2<sup>e</sup> édition, San Diego, CA, Academic Press inc., p. 53-78.
- METZLER, L.A. (1949), « Tariffs, the Terms of Trade, and the Distribution of National Income », *Journal of Political Economy*, vol. 62, p. 2-29.
- MILL, J.S. (1904), *Principles of Political Economy*, vol. 2, New York, J.A. Hill and Co.
- MYINT, H. (1992), « The Classical Theory of International Trade and the Underdeveloped Countries », dans John Letiche (dir.), *International Economic Policies and their Theoretical Foundations: A Source Book*, 2<sup>e</sup> édition, San Diego, CA, Academic Press Inc., p. 476-494.



- MYINT, H. (1963), « Infant Industry Arguments for Assistance to Industries in the Setting of Dynamic Trade Theory », dans R. Harrod (dir.), *International Trade Theory in a Developing World*, New York, St. Martin's Press.
- MYRDAL, G. (1956), *An International Economy*, New York, Harper and Row Publishers.
- NOLLEN, S.D. et H.S. IGLARSH (1990), « Explanations of Protectionism in International Trade Votes », *Public Choice*, vol. 66, p. 137-153.
- NYAHOHO, Emmanuel (1996), *L'arsenal des subventions à l'exportation et l'OMC*, Sainte-Foy, Presses de l'Université du Québec.
- NYAHOHO, Emmanuel (1993), *Les échanges internationaux de services*, Montréal, Éditions Saint-Martin.
- OLECHOWSKI, Andrzej (1987), « Non-Tariff Barriers to Trade », dans J. Michael Finger et Andrzej Olechowski, *The Uruguay Round, A Handbook for the Multilateral Trade Negotiations*, Washington, D.C., Banque mondiale.
- OMC (2005), *Rapport annuel*, tableau 2.4, Genève, p. 44.
- OMC (1997), *Rapport annuel 1997*, Genève.
- PINCUS, J.J. (1975), « Pressure Groups and the Pattern of Tariffs », *Journal of Political Economy*, vol. 83, p. 757-778.
- POMFRET, Richard (1991), *International Trade: An Introduction to Theory and Policy*, Oxford, Angleterre, Basil Blackwell.
- PREBISCH, R. (1959), « Commercial Policy and Under-developed Countries », *American Economic Review*, vol. 49, n° 2 (mai), p 251-274.
- PREBISCH, R. (1951), « Theoretical and Practical Problems of Economic Growth » (E/CN.12/221), Mexico City, Economic Commission for Latin America (ECLA), United Nations publication, Sales No. 52.II.G.1.
- PRESTOWITZ, C. (1988), *Trading Places: How we Allowed Japan to Take The Lead*, New York, Basic Books.
- REICH, Robert E. (1991), *The Work of Nations: Preparing Ourselves for 21st Century Capitalism*, New York, Knopf.
- RICARDO, D. (1977), *Les principes de l'économie politique et de l'impôt*, Paris, Flammarion.
- RICHARDSON, J.D. (1993), « New Trade Theory and Policy a Decade Old: Assessment in a Pacific Context », dans R. Higgott, R. Leaver et J. Ravenhill (dir.), *Pacific Economic Relations in the 1990's: Cooperation or Conflict ?*, Boulder, Colorado, Lynne Rienner Publishers, p. 83-105.
- ROBSON, Peter (1990), *The Economics of International Integration*, 3<sup>e</sup> éd., Londres, Unwin Hyman.



- RODRIK, D. (1986), « Tariffs, Subsidies and Welfare with Endogenous Policy », *Journal of International Economics*, vol. 21, p. 285-299.
- ROTHSCHILD, R. (1990), « The Impact of Tariffs and Quotas on Collusion in International Cartels », *Manchester School of Economic and Social Studies*, vol. 58, p. 105-119.
- SABOURIN, Louis (1994), *Organismes économiques internationaux*, Paris, La Documentation française.
- SAMUELSON, P. (1962), « The Gains from International Trade Once Again », *Economic Journal*, vol. 72, p. 820-829.
- SAMUELSON, P. (1939), « The Gains from International Trade », *Canadian Journal of Economics and Political Science*, vol. 5, p. 195-205.
- SCHERER, F.M. et R.S. BELOUS (1994), *Unfinished Tasks: The New International Trade Theory and the Post-Uruguay Round Challenges*, British-North American Committee.
- SCHMOLLER, K.G. (1931), *The Mercantile System and its Historical Significance*, New York, Peter Smith.
- SHARMA I.P. et K.H. CHRISTIE (1993), *And The Devil Take the Hindmost: The Emergence of Strategic Trade Policy*, Department of Foreign Affairs and International Trade, Policy Staff Paper, n° 93/14, décembre.
- STEGEMANN, K. (1989), « Policy Rivalry Among Industrial States: What Can We Learn from Models of Strategic Trade Policy », *International Organization*, vol. 43, p. 73-100.
- THUROW, L.C. (1992), *Head to Head*, New York, Warner Books.
- TOVIAS, Alfred (1991), « A Survey of the Theory of Economic Integration », *Revue d'intégration européenne*, vol. XV, n° 1.
- TRIBUNAL CANADIEN DU COMMERCE EXTÉRIEUR (1991), *Utilisation par le Canada du code anti-dumping du GATT*, Ottawa, Approvisionnements et Services Canada.
- TYSON, L.D. (1992), *Who's Bashing Whom?, Trade Conflict in High Technology Industries*, Washington, D.C., Institute of International Economics.
- TYSON, L.D. et J. ZYSMAN (1983), « American Industry in International Competition », dans J. Zysman et L. Tyson (dir.), *American Industry in International Competition*, Government Policies and Corporate Strategies, Ithaca, New York, Cornell University Press, p. 15-59.
- VINER, J. (1992), « The Economics of Customs Unions », dans John Letiche (dir.), *International Economic Policies and their Theoretical Foundations: A Source Book*, 2<sup>e</sup> édition, San Diego, CA, Academic Press Inc., p. 191-192.

- VINER, J. (1965), *Studies in the Theory of International Trade*, New York, Augustus M. Kelley Publishers.
- WHALLEY, John (1985), *Trade Liberalization Among Major World Trading Areas*, Cambridge, Mass., The MIT Press.
- WILLIAMSON, John (1983), *The Open Economy and the World Economy*, New York, Basic Books Inc., Publishers.
- WINHAM, Gilbert (1992), *The Evolution of International Trade Agreements*, Toronto, University of Toronto Press.
- YEATS, Alexander (1987), « The Escalation of Trade Barriers », dans J. Michael Finger et Andrzej Olechowski, *The Uruguay Round, A Handbook for the Multilateral Trade Negotiations*, Washington, D.C., Banque mondiale.
- YOSHIHIKO, O. (1972), « Gains from Trade Revisited », *Journal of International Economics*, vol. 2, p. 127-156.
- YOUNG, L. et S.P. MAGEE (1986), « Endogenous Protection, Factor Returns and Resource Allocation », *Review of Economic Studies*, vol. 53, p. 407-419.



## Chapitre 6

---

# LES UNIONS DOUANIÈRES ET LE MULTILATÉRALISME

La politique commerciale poursuit le double objectif d'influencer l'ampleur et la direction des échanges. Bien que la plupart des pays souscrivent au principe du libre-échange, les relations économiques internationales restent toujours empreintes de protectionnisme. À la situation chaotique des années 1930 et 1940 a succédé un nouvel ordre international de politiques commerciales fondées sur des règles plus strictes et une coopération plus étroite. On créa alors, en avril 1947, le GATT (*General Agreement on Tariffs and Trade*) pour promouvoir, entre autres, le multilatéralisme sur la base de la non-discrimination. Dès la fin des années 1950, le GATT allait faire face au développement des relations bilatérales ou régionales visant, pour l'essentiel, l'ouverture de marchés entre un nombre restreint de pays. Cette émergence de groupements régionaux suscite plusieurs interrogations, dont les suivantes : Favorisent-ils le libre échange ? Ont-ils pour effet d'augmenter le bien-être de chacun des pays membres au détriment de pays tiers ? Ont-ils un impact de bien-être supérieur à celui du libre-échange multilatéral ? Les réponses à ces questions ont donné lieu à la théorie des unions douanières que nous présenterons dans des sections distinctes.

Dans la première partie, nous traitons des différents types d'intégration économique et de leur impact économique théorique. Nous passons ensuite en revue les principaux blocs régionaux du monde dans leurs raisons d'être et leurs caractéristiques, dont en particulier l'Union européenne et l'ALENA. La troisième section porte sur une réévaluation

empirique des réalisations des blocs. Nous terminons sur l'approche de libéralisation du commerce du GATT ayant mené à la création de l'OMC et concluons sur l'avenir du multilatéralisme.

## 6.1 L'analyse économique des unions douanières

---

Si l'on peut distinguer différents types d'intégration économique, il n'est pas nécessaire de débiter par le niveau le plus bas. Il appartient aux pays membres de définir et de s'entendre sur le type souhaité d'intégration de leurs économies. Au premier niveau, il y a ce qu'on appelle une zone de libre-échange où les pays membres s'interdisent d'avoir recours à des mesures protectionnistes, mais où chacun jouit d'une autonomie complète en ce qui a trait à la conduite des politiques commerciales à l'égard de pays tiers. C'est le cas de l'Association européenne de libre-échange (AELE) créée en 1959, dont la plupart des membres font aujourd'hui partie de l'Union européenne, du système préférentiel du Commonwealth entre le Royaume-Uni, ses dominions et ses colonies, formé en 1932, et de l'ALENA, signé en 1992, entre les États-Unis, le Canada et le Mexique.

Un des problèmes particuliers d'une zone de libre-échange est le principe du contenu local, simple dans son contexte mais complexe à administrer. En effet, chaque pays membre de la zone maintient des niveaux de tarifs différents à l'égard d'un pays tiers. Conséquemment, les produits d'un pays tiers auront tendance à se diriger vers le pays membre qui a le tarif le moins élevé, pour ensuite s'écouler sur le marché de la Communauté. L'exigence du contenu local (règles d'origine) vise justement à empêcher cette infiltration et consiste à demander qu'un produit, pour pouvoir bénéficier des modalités de l'Accord, ait une certaine valeur ajoutée ou change de catégorie dans la classification dans un des pays de la zone. Il faut donc préciser le pourcentage de cette valeur ajoutée et s'assurer de sa conformité, ce qui n'est guère facile, compte tenu des difficultés pratiques d'en établir la preuve.

Le deuxième niveau d'intégration économique est celui d'une union douanière comportant une zone de libre-échange avec en plus une politique commerciale commune des pays membres à l'égard des pays tiers. L'union douanière ne pose pas le problème des règles d'origine qui

caractérisent une zone de libre-échange. La CEE, formée en mars 1957 par six pays (Allemagne, France, Italie, Pays-Bas, Belgique et Luxembourg) était au début une union douanière.

Le troisième niveau d'intégration économique est celui du marché commun (*common market*) qui est une union douanière avec une mobilité des facteurs de production (main-d'œuvre, capital). Plusieurs tentatives de formation d'un marché commun s'observent en Afrique, en Amérique latine et dans les Caraïbes, mais, à tort ou à raison, n'ont qu'une existence théorique comme il sera bientôt expliqué. La CEE constitue un assez bon exemple de marché commun.

Enfin, on retrouve l'union économique qui représente la forme d'intégration la plus poussée dans le sens qu'elle est un marché commun renforcé par une collaboration de politique monétaire et fiscale. Le Benelux (Belgique, Pays-Bas, Luxembourg), entré en vigueur en 1948, est un exemple d'union économique. Par le traité de Maastricht, la CEE devient maintenant une union économique. Les États-Unis ont déjà une union économique puisque ses États ont une monnaie unique, une banque centrale (Federal Reserve Board) et une politique unique de défense. Il en est de même du Canada avec son régime fédéraliste concédant des pouvoirs particuliers aux provinces, mais cette union semble poser des problèmes que l'on tente de régler par un nouvel accord sur le commerce interprovincial (Trebilcock et Schwanen, 1995).

La théorie des unions douanières traite non seulement de l'union douanière, telle qu'elle est définie ci-dessus, mais aussi des zones de libre-échange, du marché commun et de l'union économique. L'analyse économique des unions douanières a aussi une histoire qui est assez bien relatée par Robson (1990). Quoique l'on se réfère souvent aux travaux pionniers de Jacob Viner publiés en 1950, on retrouve également des études antérieures sur le sujet dont notamment l'analyse de Gregory (1921), Haberler (1936), De Beers (1941) et Byé (1950). Selon Robson (1990, p. 5), on dénombre environ 16 unions douanières entre 1818 et 1924 qui ont fait l'objet d'analyse par des économistes classiques et néo-classiques. De fait, le traité de Methuen de préférences commerciales, signé en 1703 entre le Portugal et le Royaume-Uni, a été vivement dénoncé par Adam Smith et David Ricardo pour ses effets de détournement du commerce. La formation de l'union douanière allemande, mieux connue sous le nom de « *Zollverein* » en 1834, a suscité de sévères critiques de la part de McCulloch (1832). Mais l'économiste allemand

List (1885) voit les choses autrement et considère les unions douanières comme des mesures de promotion de l'industrie naissante. Pour revenir à l'analyse de Viner (1950), celui-ci émet l'opinion suivante :

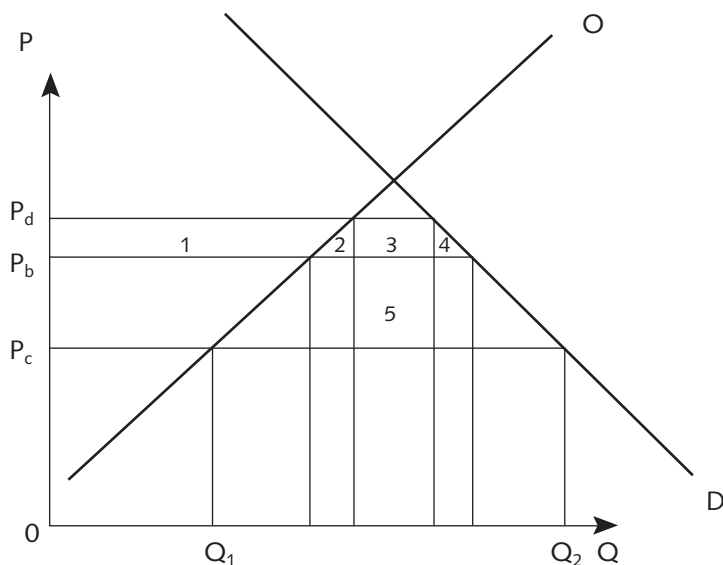
une union douanière ou tout autre arrangement de libre-échange combine des éléments de libre-échange et d'un plus grand protectionnisme et il n'est pas évident qu'elle accroît le bien-être.

Ainsi, l'union douanière rassemble souvent les défenseurs du libre-échange et les protectionnistes. Deux idées maîtresses ressortent de l'analyse de Viner : la création du commerce et le détournement du commerce. Une union entre un pays A et un pays B favorise le commerce entre les deux pays par l'abaissement des barrières tarifaires et non tarifaires entre eux et le maintien de celles-ci à l'égard de pays tiers. Le détournement du commerce en résulte du fait que le pays tiers C qui, avant l'union, ravitaillait le marché A, vient à être partiellement ou totalement remplacé par le pays B. Un exemple numérique permet de mieux expliquer ce phénomène de création et de détournement du commerce. Soit trois pays (A, B, C) produisant un même bien dont le prix de revient est donné dans le tableau suivant.

Pays	Coût (\$)	A impose un tarif de 100 %	Élimination de tarif pour B
A	20	20	20
B	15	30	15
C	12	24	24

Sous le libre-échange, le pays C exporte le bien vers les pays A et B. Dans un souci de protection de son industrie locale, A impose un tarif prohibitif qui rend le prix du bien importé de B ou C plus élevé que celui du marché domestique. Advenant une union douanière entre A et B, ce dernier est alors exempté du tarif prohibitif et peut alors exporter le bien vers son partenaire. Dans ce cas, le commerce entre A et B augmente par rapport à la situation du libre-échange. Maintenant, le pays C, qui reste soumis au tarif, ne peut plus exporter vers le pays A. Les exportations meilleur marché de C sont remplacées par celles de B. Ce détournement du commerce est préjudiciable à l'allocation efficace des ressources. L'effet de création du commerce par l'union est positif sur le bien-être du pays contrairement à l'effet négatif du détournement. Conséquemment, on ne saurait se prononcer sans nuance sur l'impact de l'union sur le bien-être de chaque pays membre. Si l'on tient compte

FIGURE 6.1 Impact sur le bien-être de l'union douanière



à la fois de la consommation et de la production, l'impact de l'union douanière peut être évalué à l'aide de la figure 6.1.

Avant l'union, le pays C représente le meilleur prix ( $P_C$ ), suivi de celui de B ( $P_B$ ) et sous le libre-échange, le pays A importe la quantité  $Q_1Q_2$  uniquement du pays C. Après la formation de l'union, B présente un prix  $P_B$  inférieur à celui de C à cause du tarif auquel celui-ci est soumis ( $P_B < P_C + t$ ). Le pays A verra alors son prix domestique passer de  $P_D$  à  $P_B$  à cause de l'union. Cette baisse de prix fait rehausser le surplus des consommateurs du pays A de l'aire égale à  $1 + 2 + 3 + 4$ ; il fait perdre un profit aux entreprises domestiques équivalant à l'aire 1. De plus, la formation de l'union enlève le revenu de tarif à A qui est égal à l'aire  $3 + 5$ . Le bien-être global du pays A est alors la somme de l'aire  $2 + 4 - 5$ , qui peut soit être positive ou négative, d'où la conclusion qu'une union douanière ne résulte pas nécessairement en une amélioration de bien-être par rapport à la situation du libre-échange. Passons maintenant à un examen des ententes contemporaines.



## 6.2 La coopération régionale et les échanges commerciaux

Le phénomène des blocs régionaux n'est pas nouveau. L'Afrique, l'Amérique latine et les Caraïbes témoignent de la formation des blocs durant les années 1960 et 1970. En Europe, l'Association européenne de libre-échange (AELE) est créée en 1959 alors que le traité de Rome établit la base de la CEE en 1957. Mais les faits les plus significatifs de la fin des années 1980 sont, d'une part, l'élargissement et le renforcement de la CEE à quinze pays, et, d'autre part, l'émergence de l'ALENA. Ces deux blocs régionaux rassemblent les pays les plus commerçants au monde et dont les vues de politiques commerciales sont assez discordantes sur un grand nombre de sujets. Le dossier de l'agriculture (voir le chapitre 13), dans lequel les États-Unis se sont vivement opposés à l'UE, a failli, à lui tout seul, signer l'arrêt du GATT. Dès lors, on peut réellement se demander si la formation des blocs régionaux est de nature à accentuer le détournement du commerce et de miner le multilatéralisme.

On retrouve une littérature intéressante sur la création et le détournement du commerce des unions douanières comme il a été mentionné un peu plus haut, même si, comme l'observe Sapir (1993), l'approche analytique n'a pas tellement évolué depuis les travaux de Jacob Viner en 1950. Citons à cet égard Makower et Morton (1953), Meade (1956), Gehrels (1956), Lipsey (1957), Scitovsky (1958), Johnson (1958), Toviás (1991) et Robson (1990). Sapir constate « qu'il ne peut y avoir de jugement a priori sur l'intégration régionale en général, ni sur l'intégration européenne en particulier. Seulement une analyse empirique permet de déterminer les impacts sur le bien-être. » Plusieurs travaux ont été ainsi effectués dont ceux de Balassa (1966, 1975), Balassa et Bauwens (1988), Bhagwati (1993), Brücker (1988), Drèze (1961), Jacquemin et Sapir (1988, 1991), Marques (1986), Mayes (1978), Neven (1990), Proulx *et al.* (1995), Sapir (1992, 1993)<sup>1</sup>.

Mais avant de procéder à la quantification des échanges intrarégionaux, il convient d'esquisser dans les grandes lignes quelques informations sur chacun des principaux blocs dans leur objectif et la nature exacte du « traité ».

1. Voir, pour plus de détails, la revue de littérature sur la théorie des unions douanières faite par Richard Lipsey (1992). Lipsey rapporte que les auteurs se sont surtout penchés sur l'impact de la spécialisation de la production selon les règles d'avantage comparatif et, dans une moindre mesure, sur l'effet des économies d'échelle et les modifications des termes de change, alors que les aspects relatifs à la variation d'efficacité et au taux de croissance économique ne sont guère traités.

## 6.2.1 Les principaux blocs régionaux : juxtaposition des réalités économiques et politiques

Le tableau 6.1 donne un aperçu des principaux blocs régionaux dans le monde, à l'exclusion des pays de l'Europe de l'Est. Mais attardons-nous sur deux cas particuliers : l'Union européenne et l'ALENA, qui inclut les États-Unis, encore première puissance du monde contemporain.

### 6.2.1.1 L'Union européenne

Pour comprendre l'orientation que prend l'Union européenne, il importe d'en connaître les origines. L'Union européenne a été fondée sur des ententes qui semblaient, de prime abord, viser des objectifs purement commerciaux, mais, en réalité, l'idée de l'unification européenne repose depuis toujours, dans une large mesure, sur des motifs politiques. Comme Jovanovitch (2005, p. 1) nous le rappelle, Victor Hugo aurait souhaité en 1849 une intégration pan-européenne.

L'unification européenne durant l'après-guerre peut se diviser en quatre grandes périodes, chacune ayant ses caractéristiques. La première, entre 1945 et 1955, a préparé le terrain, dans le domaine économique et de la sécurité, pour les institutions de la Communauté européenne. Ses assises économiques ont été établies par le Plan Marshall et l'Organisation européenne de coopération économique (OECE), cette dernière ayant favorisé la coopération entre les États européens, réparti entre eux le soutien prévu par le Plan Marshall et encouragé la libéralisation du commerce.

À la fin des années 1940, Robert Schuman, ministre français des Affaires étrangères, a présenté une proposition de Jean Monnet, commissaire français au Plan à l'époque, visant à intégrer les industries françaises et allemandes du charbon et de l'acier. Le 18 avril 1951, le traité de Paris, signé par la France, l'Allemagne de l'Ouest, l'Italie et les pays membres du Benelux (Belgique, Pays-Bas et Luxembourg), instituait la Communauté européenne du charbon et de l'acier (CECA). Les fondateurs de la CECA y voyaient le premier pas vers l'intégration politique de l'Europe ; les institutions servirent d'ailleurs de modèle pour la formation de deux autres communautés, soit la communauté économique et la communauté de l'énergie atomique.

La deuxième période de l'unification européenne a duré de 1956 à 1968. En mars 1957, les six États membres de la CECA ont signé deux traités de Rome, l'un créant la Communauté économique européenne (CEE) et l'autre, la Communauté européenne de l'énergie atomique

(Euratom). Le traité instituant la CEE prévoyait l'élimination, en 12 ans, des droits de douane internes, des contingents, des primes, des frais de transport différentiels, des taxes discriminatoires et des restrictions de taux de change. En juillet 1968, soit un an et demi avant l'expiration du délai, les droits de douane internes et la plupart des contingents étaient éliminés, les États membres avaient harmonisé leurs tarifs extérieurs dans le cadre du tarif extérieur commun (TEC) et la Politique agricole commune (PAC) était en place, politique que nous approfondirons dans la troisième partie de cet ouvrage.

Les règles régissant la libre circulation des travailleurs entre les pays sont entrées en vigueur dès l'application du traité. Toutefois, dans la pratique, il subsistait un certain nombre d'obstacles à la libre circulation des travailleurs, des capitaux, des biens et des services. Durant cette deuxième période, l'Europe connut de bons taux de croissance économique, de faibles taux d'inflation et de chômage, le recul des obstacles commerciaux et put profiter d'une période de stabilité monétaire à l'échelle mondiale. En outre, les échanges commerciaux intracommunautaires ont quadruplé et ceux avec le reste du monde ont augmenté rapidement, mais pas aussi vite qu'au sein de la CEE.

Le Royaume-Uni avait créé en 1959, avec la Norvège, la Suède, le Danemark, l'Autriche, le Portugal et l'Islande, une zone européenne de libre-échange (l'AELE), à laquelle s'est jointe la Finlande. Mais il est vite apparu que le Royaume-Uni risquait de s'isoler du cœur économique et politique de l'Europe. C'est pourquoi, en 1961, il a présenté une demande d'adhésion à la CEE, imité par l'Irlande, le Danemark et la Norvège, surtout à cause des liens économiques qui les unissaient à la Grande-Bretagne. Cependant, le général de Gaulle, président de la France, a opposé son veto à l'entrée du Royaume-Uni en 1963 et de nouveau en 1968.

La troisième phase de la construction européenne est souvent désignée l'« ère de l'euroessimisme ». Le traité qui a fusionné les trois communautés, soit la CEE, l'Euratom et la CECA, est entré en vigueur en 1967. Ces trois communautés ont continué d'exister en tant qu'entités distinctes sur le plan juridique, tout en ayant des institutions communes, notamment le Parlement, le Conseil des ministres, la Commission et la Cour de justice. Cette troisième phase du développement de la CE s'est étendue entre 1967 et 1983, et a été caractérisée par un manque de direction et de dynamisme. Le protectionnisme national a pris une telle ampleur que, à la fin de la période, les gouvernements de la Communauté se sont inquiétés des forts taux de chômage, du retard en recherche et développement, en innovation et compétitivité et de la faible croissance économique de la CE en comparaison avec ses deux principaux

concurrents, le Japon et les États-Unis. Sur le plan des institutions, cette période a été marquée par une réaffirmation des intérêts nationaux par le Conseil des ministres, tandis que la gardienne des intérêts de la Communauté, la Commission, subissait une baisse relative de son pouvoir. Par ailleurs, le départ du président de Gaulle, en 1969, a ouvert la voie à l'adhésion du Royaume-Uni à la CE. Le 1<sup>er</sup> janvier 1973, le Royaume-Uni, l'Irlande et le Danemark furent donc admis dans la Communauté ; la Norvège se désista, la proposition n'ayant pas reçu l'aval d'une majorité de 53,49 % dans un référendum national.

La CE n'est pas parvenue à réaliser l'union politique et monétaire au cours des années 1970, mais elle a réussi à instituer deux mesures propres à favoriser la coopération dans ce domaine. La première, l'instauration en 1970 de la Coopération politique européenne (CPE), a permis aux États membres qui le souhaitaient de coopérer en matière de politique étrangère. La deuxième, la création du système monétaire européen (SME) en 1979, résultat d'un marché conclu entre le chancelier allemand Helmut Schmidt et le président français Valéry Giscard d'Estaing, devait créer une zone de stabilité monétaire en Europe. En vertu du mécanisme de change, un pays devait intervenir sur le marché des devises si son taux de change déviait de plus ou moins 2 1/4 % par rapport au taux pivot. Ce système a d'ailleurs assuré une période de stabilité monétaire relative jusqu'à la fin des années 1980. Le 1<sup>er</sup> janvier 1981, la CE s'élargit une deuxième fois avec l'admission officielle de la Grèce en son sein.

La quatrième période a commencé en 1984 et se poursuit encore aujourd'hui. Cette renaissance repose essentiellement sur le règlement des doléances budgétaires de la Grande-Bretagne, et son principal moteur a sans doute été le Programme du marché unique. Comme il a déjà été signalé, la CE était devenue très consciente, au cours des années 1970 et au début des années 1980, d'une baisse de la compétitivité européenne par rapport à celle des États-Unis et du Japon, particulièrement dans le domaine de la haute technologie. Selon la Commission, une grande partie du problème était attribuable à la balkanisation du marché interne, qui empêchait les entreprises européennes de réaliser les économies d'échelle nécessaires pour étaler les coûts de recherche et développement et de production. Selon une étude commandée par la Commission, soit le rapport Cecchini, la suppression des obstacles commerciaux internes permettrait : 1) d'ajouter environ 4,5 % au PIB de la Communauté, 2) de réduire de 6,1 % environ les prix à la consommation et 3) de sortir 1,8 million de personnes des rangs des chômeurs.

En 1985, la Commission a présenté son Livre blanc intitulé *L'achèvement du marché intérieur*, qui contenait près de 300 propositions visant à éliminer les obstacles à la libre circulation des biens, des services,

des capitaux et des personnes avant la fin de 1992. Ce délai a pris une plus grande importance encore quand le Programme du marché unique a été rebaptisé *l'Europe de 1992*. L'idée de l'achèvement du marché intérieur a été très bien reçue par les membres de la Communauté, y compris le Royaume-Uni, où le principe coïncidait avec la philosophie de marché libre de la première ministre Margaret Thatcher. Néanmoins, sa mise en œuvre aurait pu dégénérer en un débat sans fin, n'eût été l'adoption de certaines dispositions de l'*Acte unique européen* modifiant le traité de Rome de façon à permettre au Conseil des ministres d'entériner, à une majorité qualifiée, la plupart des directives touchant l'établissement et le fonctionnement du marché intérieur. Parmi les mesures qui échappent à la règle de la majorité qualifiée, signalons les mesures financières, la libre circulation des personnes et les droits et les intérêts des salariés.

En décembre 1991, les dirigeants de la Communauté européenne réunis dans la ville néerlandaise de Maastricht ont approuvé en principe le traité sur l'Union européenne, mieux connu sous le nom de **traité de Maastricht**, conçu pour encadrer le resserrement de l'union économique et politique. Le traité de Maastricht est le résultat d'un an de travail dans deux conférences intergouvernementales, l'une portant sur l'union politique et l'autre sur l'union économique. Ce traité, entré en vigueur le 1<sup>er</sup> novembre 1993, a créé une **Union européenne** constituée des Communautés européennes et des politiques et formes de coopération qui y sont instituées, c'est-à-dire :

- la Communauté européenne (CE), anciennement la Communauté économique européenne (CEE) ;
- la Communauté européenne de l'énergie et de l'acier (CECA) ;
- la Communauté européenne de l'énergie atomique (Euratom).

Ce traité prévoit en outre la coopération intergouvernementale en matière de politique étrangère et de sécurité commune et dans les questions d'affaires intérieures et de justice.

Il importe de noter que *l'Union européenne ne remplace pas la Communauté européenne*. La CE (ainsi que la CECA et l'Euratom) constitue l'un des piliers de l'Union, le deuxième pilier étant la politique étrangère et de sécurité commune et le troisième, la politique en matière d'affaires intérieures et de justice. À la différence de la CE, l'Union européenne ne jouit pas d'une personnalité juridique internationale ; elle ne peut pas, par exemple, contracter des obligations légales ou envoyer ou recevoir des délégations.

Parmi les facteurs ayant donné lieu au traité de Maastricht, on retrouve le désir d'une union monétaire et ce, par la France particulièrement. La rigoureuse politique monétaire de la Bundesbank avait fait

du Deutchmark la devise européenne clé ; les autres pays étaient donc obligés de suivre l'Allemagne ou de subir la spéculation sur leurs devises. La création de la Banque centrale européenne était considérée comme une façon de donner aux autres pays la possibilité d'intervenir dans l'établissement de la politique monétaire européenne. La signature de ce traité a soulevé une vague d'optimisme chez les fédéralistes européens, mais leur enthousiasme a eu tôt fait d'être assombri par le processus de ratification. En effet, en juin 1992, le Danemark a rejeté le traité dans un référendum national. La France, pays qui a toujours été un fervent partisan de l'europanisme, ne l'a approuvé qu'à une faible majorité lors d'un référendum tenu en septembre 1992. Toutefois, le Danemark a donné son accord au traité dans un second référendum, en mai 1993, mais seulement après l'annexion de protocoles qui le dispensaient de participer à la composante « défense » de la Politique étrangère et de sécurité commune (PESC) et d'adopter la monnaie unique. Au cours de l'été 1992, les marchés financiers, réagissant en partie au référendum danois et en partie au déclin du soutien à Maastricht dans l'opinion publique française, ont exercé des pressions sur les devises du Système monétaire européen. En septembre 1992, la livre britannique et la lire italienne ont suspendu leur participation au mécanisme de change. Les pressions constantes exercées sur un certain nombre d'autres devises, notamment le franc français, la couronne danoise, la peseta espagnole et l'escudo portugais, ont entraîné un élargissement de la marge de fluctuation des taux de change, qui est passé de 2 1/2 % à 15 %, en août 1993.

Le succès de Maastricht a également été limité par le fait que le Royaume-Uni a décidé d'annexer au traité un protocole qui lui donnait le droit de se retirer de l'Union économique et monétaire (UEM) s'il le désirait. Le gouvernement britannique ne pouvait pas passer à la troisième phase de l'UEM à moins d'une décision distincte de sa part et de son Parlement. Les États membres n'ont pas réussi non plus à obtenir l'unanimité sur la politique sociale visée par le traité. Comme le Royaume-Uni n'a pas voulu approuver les dispositions touchant les droits des travailleurs, le chapitre social a été annexé au traité sous forme de protocole distinct, au lieu d'y être intégré comme on l'avait prévu au départ.

Avec l'entrée en vigueur du traité de Maastricht en 1993, la Communauté économique européenne a été officiellement rebaptisée Communauté européenne et une nouvelle entité, l'Union européenne (UE), a été créée. Celle-ci regroupe la Communauté européenne, la Communauté européenne du charbon et de l'acier ainsi que la Communauté européenne de l'énergie atomique. En 1995, l'UE s'est encore élargi avec

l'adhésion de l'Autriche, de la Finlande et de la Suède. La Norvège, dont l'entrée avait été autorisée, s'est désistée quand, dans un référendum national tenu en novembre 1994, la population a rejeté l'adhésion.

En 1996, fut convoquée à Turin, la 7<sup>e</sup> conférence intergouvernementale dans le but de rendre plus opérationnelle l'Union et d'asseoir les bases de son élargissement vers les pays de l'Europe de l'Est. Il en découle le traité d'Amsterdam (signé en Octobre 1997 et entré en vigueur le 1<sup>er</sup> mai 1999). Le **traité d'Amsterdam** apporte des modifications importantes au traité de Maastricht, en incorporant des chapitres sur la citoyenneté et des droits fondamentaux (lutte contre toute discrimination, égalité entre hommes et femmes, refus de la peine de mort...); sur la création d'un espace de liberté, de sécurité juridique et de justice, sur un pacte social de collaboration entre les États membres pour la création d'un haut niveau d'emplois; sur une politique étrangère et de sécurité commune ainsi que sur des réformes institutionnelles (pour les rendre plus efficaces et plus démocratiques). Le Conseil européen tenu à Copenhague en 1993 a retenu trois critères pour de nouvelles adhésions :

- une économie de marché,
- un système politique démocratique,
- l'acceptation et la mise en œuvre de l'acquis communautaire (lois et pratiques de l'Union).

Le **traité de Nice** (signé le 26 février 2001) vient clarifier les changements institutionnels requis pour faciliter l'élargissement de l'Union, notamment la répartition du poids du vote entre les pays membres. Ainsi, des 15 membres qu'elle comptait en 1995, l'Union s'est élargie à 25 en 2004 par l'adhésion de Chypre, de la République tchèque, de l'Estonie, de la Hongrie, de la Lettonie, de la Lituanie, de Malte, de la Pologne, de la Slovaquie et de la Slovaquie et de la Slovaquie.

### 6.2.1.2 L'ALENA<sup>2</sup>

L'ALENA a été créé sous l'impulsion des Américains qui s'inquiétaient de la relance du marché commun européen et de l'émergence d'un bloc asiatique formé du Japon et de ses quatres « tigres ».

L'enjeu économique que représente pour les États-Unis la possibilité de fabriquer ou de monter des produits manufacturés sur l'ensemble du territoire mexicain, grâce à l'accord de libre-échange, paraît donc

2. Pour plus de détails sur l'ALENA, voir les auteurs suivants: Hufbauer et Schott (1993), Proulx (1994).



secondaire, dès lors que cette possibilité ne fera qu'étendre une pratique de délocalisation déjà fort développée dans la zone frontalière (les *maquiladoras*). Les salariés américains du secteur industriel n'ont rien de plus à craindre de ce projet que du programme « *maquiladora* » existant, et les entreprises industrielles ne devraient pas fomenter de plans massifs de délocalisation du fait de la ratification de cet accord. Quant au développement des échanges entre le Mexique et ses deux partenaires, là encore la formation d'une zone de libre-échange semble avoir peu de conséquences. En effet, les tarifs douaniers entre ces pays ont atteint des niveaux très bas et leur réduction à la suite de l'accord devrait être modeste.

Les avantages économiques sont cependant plus évidents pour le Mexique qui a ainsi accès à un marché de 250 millions de consommateurs ayant un pouvoir d'achat élevé. Rappelons que le PIB par habitant au Mexique en 1990 était évalué à 3,247 \$ tandis que le PIB par habitant était de 25,576 \$ aux États-Unis et de 25,358 \$ au Canada. L'accord consolide les réformes ambitieuses qui ont été engagées par le gouvernement mexicain, en 1985, et qui sont pour beaucoup dans la hausse du taux de croissance réelle et le ralentissement de l'inflation. La mise en œuvre de l'accord permettra, en outre, au Mexique d'engager les réformes structurelles trop longtemps reportées dans les secteurs de l'automobile, des textiles et de l'habillement, des services financiers, des télécommunications et des transports terrestres.

Donc, si les enjeux économiques ne paraissent pas primordiaux dans l'ALENA, du moins pour le Canada et les États-Unis, il nous semble opportun d'évaluer les raisons de sa signature à l'égard d'enjeux d'autres natures. Ainsi, en 1990, le Congrès américain à tendance démocrate donnait au président Bush, alors en poste, carte blanche pour mener à bien les négociations de l'ALENA. Devant les réactions négatives des milieux syndicaux et environnementaux et la position prudente des autres candidats, ce dernier décide de reporter la signature de cet accord après les élections, en 1992. Comme au Canada, les diverses études concluent que l'ALENA aura un impact marginal sur le chômage aux États-Unis par la création nette d'environ 100 000 emplois en cinq ans. L'ALENA n'est donc pas l'enjeu sur lequel Bill Clinton est élu. Cependant, cet accord se présentera comme l'un des principaux défis du pouvoir exécutif installé à la Maison-Blanche et sera un test de crédibilité pour le nouveau président, désireux d'instaurer des réformes sociales. C'est cette réalité du pouvoir qui motivera la présidence à déployer tous les efforts nécessaires à la ratification, le 17 novembre 1993, de l'entente avec 34 votes de majorité.



Pour le Mexique et monsieur Salinas, les enjeux pour la situation intérieure du pays sont énormes. En premier lieu, il s'agit de la légitimité du parti au pouvoir en la personne de son président, accusé dès son élection de fraude électorale après avoir remporté la victoire avec moins de 51 % des suffrages. Le Parti révolutionnaire institutionnel (PRI), au pouvoir depuis 64 ans, réagira en appuyant son programme économique sur les vœux des organisations économiques internationales et ceux des États-Unis, pour faire contrepoids aux pressions de la puissante opposition de gauche. C'est la politique de l'*apertura* qui libéralise de façon générale l'économie du Mexique et débouche sur le grand projet de l'ALENA. En deuxième lieu, le président Salinas fait face à une situation politique explosive : 40 % de la population vit dans la misère ; l'inflation, qui se situait à 160 % en 1988, est ramenée à 30 % en 1990, pendant que le salaire minimum diminue. Dans ce contexte tendu et par suite de l'absence d'intérêt de l'Europe, l'ALENA devient la solution avec des perspectives de création nette d'emplois au nombre de 600 000 en cinq ans et l'espérance d'un niveau de vie amélioré. Salinas présente l'Accord comme un succès économique présidentiel, un testament qu'il laisse au peuple en vue des élections d'août 1994, pour lesquelles il a désigné son successeur, monsieur Colosio, qui a été assassiné en début de campagne, soit le 23 mars 1994, dans la ville frontière de Tijuana.

Aux États-Unis, plusieurs paramètres de politique internationale sont en cause. D'abord, il semble clair que l'ALENA fait partie intégrante des moyens de pression qu'exerce ce pays envers les membres du GATT et, notamment, envers le bloc économique européen. Tout au long des négociations de l'Uruguay Round, les États-Unis brandiront le spectre d'une montée du protectionnisme du bloc nord-américain en réponse à l'entêtement des Européens, entre autres dans le domaine des produits agricoles. Par ailleurs, l'ALENA s'inscrit dans la politique appelée « Initiative pour les Amériques », lancée en 1990 par le président Bush. L'idée du président est de multiplier les accords de coopération avec les pays des deux autres Amériques, de favoriser leur développement et d'assurer aux États-Unis un marché étendu pour ses produits. Le Chili et l'Argentine se montrent intéressés par cette initiative, mais c'est sans doute le Mexique qui représente le meilleur potentiel à court terme et qui permettra au président de matérialiser cette politique. En outre, l'Accord de libre-échange est un instrument visant à réduire les tensions engendrées par les problèmes de migration massive des Mexicains vers le Nord. Stratégiquement, le pari américain est d'utiliser l'ALENA pour se protéger contre la pauvreté du Sud et les tentations migratrices. Finalement, on doit considérer que, malgré l'ouverture relative du Mexique envers le Canada et les États-Unis, ces derniers redoutent la fragilité du régime Salinas, s'appuyant sur une démocratie douteuse et faisant face à une

situation nationale délicate. Dès lors, il devient impératif d'emboîter le pas des positions libérales de Salinas et de s'assurer qu'un accord soit conclu, rendant difficilement réversible l'initiative mexicaine après une éventuelle prise du pouvoir par la gauche.

Sur un tel échiquier, le Canada n'a d'autre choix que de s'allier à la politique américaine visant la multiplication des accords économiques avec des partenaires de l'Amérique centrale et de l'Amérique du Sud. Des spécialistes de négociations commerciales évoquent l'hypothèse d'« effet de marguerite », plus explicite dans sa version anglaise de « *hub and spoke* ». Il n'est pas question, pour le gouvernement canadien, de se retrouver en marge d'accords économiques auxquels participeraient les États-Unis et d'autres pays de l'hémisphère sans pouvoir profiter à long terme de ces autres marchés potentiels de la même façon que les Américains. Par ailleurs, le Canada tenait à protéger les acquis de l'ALE. En ce sens, le Mexique, avec ses 81 millions d'habitants (102 millions en 2003), représente un élément stratégique de la politique étrangère commerciale du Canada.

Pour Wonnacott (1993), si le Canada ratifie l'ALENA, la voie sera ouverte pour une zone de libre-échange dans l'hémisphère. Dans le cas contraire, cela n'empêchera en aucune façon les États-Unis de signer des accords préférentiels avec chacun des pays de cet hémisphère. De toute évidence, les enjeux politiques ont joué un rôle primordial dans la conclusion de l'Accord de libre-échange nord-américain. Les plus importants sont sans doute les enjeux de politique étrangère des États-Unis, suivis de près par les enjeux de politique intérieure du Mexique. Enfin, le Canada, après avoir privilégié l'approche bilatérale et multilatérale fondée sur la non-discrimination, contemple aujourd'hui les bienfaits du régionalisme. De fait, comme il sera expliqué ultérieurement, dès le début du siècle jusqu'à la Seconde Guerre mondiale, le Canada a adopté une approche unilatérale de commerce privilégié avec le Royaume-Uni et joué un rôle clé dans la mise en œuvre du système de préférence britannique au sein des pays du Commonwealth. Par la suite, l'émergence de la puissance industrielle américaine et, faut-il le souligner, le jeu des stratégies des firmes américaines d'investissement direct plutôt qu'en portefeuille, ont accentué le commerce frontalier et rapproché *de facto* le Canada et les États-Unis. Mais il a fallu attendre la crise économique de 1981-1982, avec ses conséquences de stagnation, ainsi que la preuve de l'échec des démarches de recherche d'une troisième option visant à favoriser les liens avec l'Europe, pour que le Canada décide de se défaire du sentiment nationaliste, signant en 1989 le traité de libre-échange avec les États-Unis maintenant étendu au Mexique (ALENA).

## **ENCADRÉ 6.1**

### **Faits saillants concernant l’ALE et l’ALENA\***

L’ALE de 1988 entre le Canada et les États-Unis, mis en application le 1<sup>er</sup> janvier 1989, a commencé à faire sentir ses effets sur plusieurs aspects du commerce entre les États-Unis, le Canada et le Québec. L’ALENA, impliquant le Canada, les États-Unis et le Mexique, figure aussi comme un des déterminants de la recomposition de l’activité économique en cours en Amérique du Nord.

Nous allons brièvement esquisser les traits saillants de l’ALE, en faire autant pour l’ALENA et rapporter certains des effets de ces accords sur les flux de commerce entre le Canada, les États-Unis et le Mexique, dans la mesure où il s’agit d’effets pertinents à une compréhension du processus d’intégration en Amérique du Nord.

L’ampleur du chevauchement entre l’ALE et l’ALENA est telle que le Canada et les États-Unis ont convenu de suspendre l’ALE tant qu’ils seront tous les deux parties à l’ALENA. Essentiellement, les droits et les obligations de l’ALE demeurent en vigueur, mais dans le cadre d’un accord mis à jour et amélioré. Puisque l’ALENA reprend les éléments essentiels de l’ALE, résumons ces derniers avant de passer à un examen des principaux aspects de l’ALENA.

Parmi les traits saillants de l’ALE, notons :

- le traitement national, selon lequel chaque pays reste libre de légiférer différemment, mais s’engage à ne pas faire de discrimination contre les entreprises des pays membres sur son territoire ;
- l’élimination des tarifs, soit immédiatement ou en cinq ou dix tranches, pour une disparition complète en 1999 ;
- l’élimination de toutes les entraves au commerce et à l’investissement non protégé par mention explicite ;
- le maintien de certaines barrières non tarifaires dans les domaines de la bière, des textiles et de la commercialisation des produits agricoles ;
- le droit d’établissement et de traitement national (non-discrimination contre les entreprises des pays membres) dans les législations à venir dans le domaine des services aux entreprises ;
- l’ouverture limitée des marchés publics ;
- l’accès temporaire pour certains professionnels ;
- le relèvement des seuils utilisés pour l’examen des investissements américains au Canada et des limites à l’utilisation de prescriptions locales, dans le cas d’achats locaux, d’exportation, etc. ;
- le mécanisme bilatéral d’arbitrage concernant l’application nationale des politiques domestiques de droits compensatoires et antidumping (l’objectif canadien de faire modifier la législation américaine n’a pas été atteint).

---

\* Le lecteur intéressé à un examen plus approfondi des divers aspects du sujet que nous abordons dans cette section pourra consulter P.-P. Proulx, *L’Aléna*, Cahier 9319 du Département des sciences économiques, texte publié dans *L’état du monde*, 1994.

## ENCADRÉ 6.1 (suite)

---

Comme l’ALE, l’ALENA est fondé sur l’AGETAC (le GATT), maintenant l’OMC. La plupart des tarifs seront éliminés sur une période de dix ans comme l’a prévu l’ALE. En ce qui concerne les biens, l’ALENA implique, pour le Mexique, l’élimination de ses tarifs sur 43 % des importations des États-Unis et sur 41 % de ses importations canadiennes. Le marché américain sera ouvert à 84 % et celui du Canada à 79 % dès le début. Le calendrier mexicain de diminution tarifaire sur cinq ans englobe une tranche additionnelle de 18 % des exportations américaines et de 19 % de celles du Canada, ces deux pays ajoutant chacun 8 % de leurs importations du Mexique au commerce en franchise. Après 10 ans, 99 % du commerce se fera sans tarif.

Les règles d’origine visant à déterminer quand un produit est nord-américain ont été clarifiées et resserrées. Comme dans l’ALE, sont considérés biens nord-américains des biens incorporant des matériaux non régionaux qui sont suffisamment transformés pour changer de classification tarifaire. En règle générale, des tests de valeur ajoutée viennent compléter celui de changement de classification tarifaire. Il s’agit essentiellement des règles d’origine des communautés européennes, les seuils étant cependant différents.

En ce qui concerne le secteur automobile – les tarifs devaient disparaître le 1<sup>er</sup> janvier 2003 –, on a révisé les règles d’origine, le Pacte de l’auto se poursuit et on reprend l’élimination des restrictions sur l’importation de voitures d’occasion. Les règles d’origine qui stipulaient selon l’ALE que le contenu nord-américain devait atteindre 50 % du coût direct de production, à l’exclusion des coûts de publicité et des frais indirects passe, au bout de 10 ans, à 62,5 % du coût net (une définition plus englobante des coûts) pour les voitures, les camions légers, les moteurs et les transmissions, et à 60 % pour les autres véhicules dans l’ALENA. Le problème de « l’agrégation des coûts » (*roll up*), qui était resté entier dans l’ALE, est aussi amenuisé dans l’ALENA. Selon l’ALE, la valeur locale des pièces importées devait être inférieure à 50 % de la valeur du véhicule fini afin d’être un produit nord-américain et de profiter du traitement privilégié. Si cette valeur était de 49 % elle était acceptée à 100 % et si elle était à 51 % elle comptait pour 0, d’où le problème que l’on a tenté de régler dans l’ALENA.

À la fin de 1999, l’OMC déclare que le Pacte de l’auto est inacceptable et qu’il va à l’encontre de ses règles. Le Canada doit choisir entre deux réactions : réduire à zéro le tarif de 6,1 % qui est appliqué aux producteurs d’autos issus de pays non membres de l’ALENA ou appliquer ce même tarif à GM (Suzuki), Ford (Volvo) et Chrysler (Daimler) qui en sont exemptés. Le prix des voitures de luxe (Jaguar, Volvo, Saab) risque donc d’augmenter relativement selon l’attitude adoptée, et ce, au profit du gouvernement (recettes tarifaires accrues pour quelques années), mais aux dépens des consommateurs (prix de véhicules plus élevés) sans que l’effet sur la production soit significatif puisque les montants impliqués sont de 30 à 50 millions sur des ventes annuelles de 6,5 milliards.

On prévoit que le Mexique, qui réduira ses exigences de contenu local, pourra remplacer la production canadienne de voitures bas de gamme et concurrencer les producteurs canadiens de pièces qui, de leur côté, font concurrence aux fournisseurs américains du Texas et du sud de la Californie. Il s’agit d’effets d’intégration économique que le Canada ne peut empêcher de toute façon.

## ENCADRÉ 6.1 (suite)

---

Au Mexique, les restrictions aux importations, les exigences locales de performance et les restrictions d'investissement seront diminuées progressivement pour disparaître le 1<sup>er</sup> janvier 2004. Les obligations d'exporter seront libéralisées immédiatement et, comme indiqué ci-dessus, les exigences de contenu local passeront de 34 %, en 1994-1998, à 29 %, en 2003, et à 0, en 2004. Les usines des Maquiladoras pourront vendre sur le marché mexicain local et le plafond de 40 % sur l'investissement étranger dans les usines « non maquiladoras » sera diminué progressivement pour les Américains et les Canadiens. Grâce au Pacte de l'auto, négocié en 1965, le Canada est devenu et reste un exportateur net de voitures vers les États-Unis. Cependant, son secteur des pièces d'automobiles demeure faible.

Lors de la négociation de l'ALE, les États-Unis, craignant la transformation au Canada de produits textiles et de vêtements d'outre-mer, ont négocié des règles d'origine pour en limiter l'utilisation dans les textiles et vêtements profitant des tarifs de l'ALE. Le Canada a, cependant, réussi à négocier trois quotas tarifaires permettant l'exportation aux États-Unis de tissus fabriqués à partir de fils importés et de vêtements fabriqués de tissus importés au tarif de l'ALE, mais dans des quantités soumises à des quotas.

Dans l'ALENA, les tarifs sur les textiles et vêtements exportés entre le Canada et les États-Unis continuent à diminuer selon le rythme convenu dans l'ALE. Presque tous les tarifs sur les textiles échangés entre le Canada et le Mexique seront éliminés au cours d'une période de 8 ans. Pour les vêtements, la période de réduction tarifaire est de 10 ans. Les textiles et vêtements sont soumis à des taux tarifaires de l'ALENA dans la mesure où s'effectue un changement de classification tarifaire. On exige maintenant la triple transformation, ce qui nécessite que, de plus en plus, les fils, les fibres, les tissus et les vêtements soient d'origine nord-américaine, ce qui est une contrainte certaine pour les industries canadiennes et québécoises qui utilisent une grande quantité de tissus importés. L'ALENA permet, cependant, l'utilisation d'intrants provenant d'outre-mer, mais des quotas renégociables dans 5 ans ont été fixés. Les États-Unis ont convenu d'éliminer immédiatement leur quota « Accord multifibre » sur les importations originaires du Mexique, leur quota sur les produits « non mexicains » étant augmenté progressivement dans le temps. Cette modalité de l'ALENA accélérera la rationalisation de ces secteurs surtout au Québec, où l'on retrouve une concentration de ces activités. Dans la mesure où l'OMC intègre le secteur des textiles et vêtements de façon efficace, le Québec ne pourra pas profiter d'un effet de détournement de commerce, lequel, quoique modéré, accompagnera l'ALENA.

Dans le domaine du transport terrestre, les camionneurs peuvent prendre et livrer des marchandises d'origine internationale dans l'un ou l'autre des pays membres, mais les livraisons internes sont interdites.

L'ALENA comporte un élargissement de la définition du terme investissement. Alors qu'il ne s'agissait que d'investissement direct étranger dans l'ALE, l'ALENA couvre presque tous les investissements. L'accord exclut les exigences d'exportation, de contenu domestique, d'achat domestique, d'équilibre de balance commerciale, de transfert technologique et de fournisseur exclusif, ces deux derniers sujets n'étant pas exclus dans l'ALE.

L'ALENA traite des questions d'investissement et de services reliés aux secteurs énergie et pétrochimie, élargissant ainsi l'ALE qui ne couvrait pas les questions d'investissement. Il est à noter que l'ALENA traite des mesures de réglementation des gouvernements au niveau fédéral ainsi qu'au niveau sous-fédéral, ce qui ne peut que réanimer les discussions constitutionnelles canadiennes concernant l'application d'ententes internationales au niveau sous-national.

---

## ENCADRÉ 6.1 (suite)

---

En ce qui concerne l'agriculture, l'ALENA comprend deux ententes bilatérales séparées : l'entente canado-américaine reste en vigueur et l'entente canado-mexicaine ne couvre pas les produits laitiers ni le poulet. Les États-Unis et le Mexique ont convenu d'éliminer tous les tarifs, les quotas à l'importation et les licences dès la mise en œuvre de l'ALENA. Ces barrières disparaîtront progressivement sur 15 ans, et tous les quotas seront convertis en quotas tarifaires, lesquels augmenteront progressivement jusqu'à la disparition du quota, méthode analogue à celle proposée par l'OMC.

Les États-Unis ne modifieront pas leurs mesures domestiques, dont « l'Export Enhancement Program » qui concurrence le Canada sur les marchés agricoles du Mexique, malgré le fait qu'on a convenu qu'avec l'ALENA viendra la disparition des subventions aux exportations et des modifications aux politiques nationales qui distordent le commerce agricole.

Le quota global américain sur le sucre est maintenu et l'augmentation du quota mexicain sera compensée par une diminution du quota pour le reste du monde.

En ce qui a trait aux services financiers en Amérique du Nord, leur traitement est difficile, car la réglementation varie selon le pays. L'ALENA contient des principes généraux sur le sujet et prévoit le droit d'établissement et de traitement national. On pourra aussi soumettre les différends dans ce domaine aux mécanismes généraux de règlement des différends, contrairement à l'ALE qui prévoyait un régime séparé pour traiter de ces questions. On énonce un principe général de liberté de commerce transfrontalier, et il est prévu que l'achat de services financiers puisse se faire n'importe où dans la zone de libre-échange. Les pays membres ont aussi convenu de ne pas réglementer la nature de la participation étrangère des fournisseurs de services étrangers, concession canadienne, car on y exigeait l'établissement de succursales pour fonctionner au Canada. Les institutions financières canadiennes pourront tirer profit de l'accès au marché mexicain que permet l'ALENA, car elles sont en général mieux capitalisées que leurs contreparties américaines et elles sont habituées de fonctionner en réseau.

On retrouve aussi dans l'ALENA des propositions concernant la propriété intellectuelle semblables à celles émises dans l'Uruguay Round.

L'ALENA fera augmenter les flux de commerce entre le Mexique et le Canada, mais les véritables enjeux pour le Canada sont les suivants : 1) rivaliser avec le Mexique et les États-Unis comme lieu pour l'investissement afin d'éviter l'effet de marguerite, selon lequel les investissements se seraient concentrés aux États-Unis afin de desservir l'ensemble de la zone de libre-échange ; 2) profiter des effets de détournement de commerce aux dépens des pays non membres de l'ALENA, effets dont on ne doit pas exagérer l'importance étant donné les répercussions de l'Uruguay Round sur l'OMC ; et 3) concurrencer les Mexicains sur les marchés américain et domestique. Cette concurrence sera réelle dans les produits à haute technologie et à valeur ajoutée fabriqués dans les Maquiladoras et progressivement, après la signature de l'ALENA, ailleurs au Mexique.

---

## ENCADRÉ 6.1 (suite)

---

Il ne faut cependant pas surestimer le problème, car les coûts de main-d'œuvre ne représentent, au maximum, que 25 % des coûts totaux de production des produits de haute technologie et à valeur ajoutée, lesquels « voyagent » loin. Dans nombre d'industries, les écarts de productivité sont supérieurs aux écarts de coûts. Par ailleurs, l'insistance des États-Unis pour signer des ententes parallèles concernant les normes environnementales et de travail viendront neutraliser, en partie, l'avantage comparé des Maquiladoras et de l'ensemble du Mexique dotés d'une main-d'œuvre abondante. De plus, la géographie et la proximité font qu'une concentration des effets de l'ALENA est transfrontalière et se fait surtout sentir dans les États américains et les provinces mexicaines limitrophes.

Des pressions accrues de redéploiement se feront sentir également dans le secteur de l'automobile et des pièces, des textiles et des vêtements après la conclusion de l'ALENA et de l'AGETAC. Puisque ce dernier est conclu et intègre les secteurs textiles et vêtements, faisant donc disparaître l'Accord multifibre, le Canada – le Québec particulièrement, étant donné que c'est dans cette province que sont concentrées ces activités – fera face à des problèmes de redéploiement particuliers. Signalons que, de toute façon, ces secteurs ne pouvaient éviter de se redéployer sous les pressions de l'intégration économique qui s'exerçaient bien avant l'ALE et l'ALENA.

En termes généraux, l'ALENA devrait avoir des effets positifs sur les firmes employant une main-d'œuvre hautement qualifiée, dont celles dans les secteurs de haute technologie, et des effets négatifs sur les autres industries.

Comme la majorité du commerce canado-américain est du commerce intra-industrie où des déficits se manifestent, au nord de la frontière américaine, un autre défi consiste à revoir les politiques, les programmes et les pratiques publiques et privées afin de pouvoir tirer profit de ce genre de commerce.

L'exemple des « tigres » du Sud-Est asiatique, le contraste entre les maquiladoras orientés vers les exportations contrairement au reste du Mexique qui est tourné vers les marchés intérieurs, et les problèmes d'endettement sont, entre autres, des facteurs qui ont incité le Mexique à se lancer dans un programme de libéralisation et de stabilisation économique au milieu des années 1980. L'adhésion au GATT en 1986 n'ayant pas donné les effets escomptés sur l'investissement, les ententes avec les États-Unis sur les subventions, les droits compensatoires en 1985, le commerce et l'investissement en 1987 étant trop partiels, on déboucha naturellement sur l'ALENA. On voulait cependant protéger certains secteurs, d'où le désir de contrôler les investissements étrangers dans des secteurs comme les services et l'énergie.

On s'attend à une détérioration initiale de la distribution des revenus, à des problèmes de redéploiement, à une augmentation du déficit commercial étant donné l'ampleur des investissements à engager, effets accompagnés cependant d'une augmentation dans des revenus. Par ailleurs, la croissance de l'emploi au Mexique ira de pair avec les effets de détournement de commerce dont ce pays profitera en attendant l'entrée d'autres membres dans l'ALENA. Toutefois, les travaux de Hufbauer et Schott indiquent que la croissance de l'emploi sera très lente et ne réduira pas les pressions de l'émigration clandestine des Mexicains vers les États-Unis, conclusion qui sous-tend en partie la décision américaine de resserrer son contrôle de l'immigration.

---



## ENCADRÉ 6.1 (suite)

---

Le Mexique poursuit, grâce à l'ALENA, le redéploiement de son économie et son intégration dans l'économie nord-américaine, d'où une meilleure pénétration des marchés américains, l'attraction d'investissements étrangers des autres pays membres et d'outre-mer, des activités de production et d'exportation découlant des effets de détournement de commerce dont souffriront les pays qui n'ont pas signé cet accord.

Les syndicats et travailleurs des secteurs de l'automobile, des textiles et vêtements, des fruits frais et légumes ont exprimé des craintes concernant les pertes d'emplois que pourrait entraîner l'ALENA, alléguant que les disparités de rémunération sont telles (dans le secteur manufacturier, les salaires mexicains correspondraient à 14 % des niveaux américains) que les écarts de productivité ne parviennent pas à les compenser, d'où une compétitivité moindre aux États-Unis.

Pour les États-Unis, l'ALENA ne serait pas allé assez loin dans le domaine de l'énergie et des investissements. Ils ont donné du lest dans leur protection pour les fruits et légumes frais, le sucre et le transport terrestre, et GM, Ford et Chrysler n'ont pas obtenu ce qu'ils espéraient en ce qui concerne les règles d'origine. Exception faite d'impacts transfrontaliers et sectoriels limités, on anticipait les effets économiques de l'ALENA sur les États-Unis. Cependant, cet accord représente pour eux la mise en place d'un bloc géopolitique pouvant servir de contrepoids aux autres blocs et leur permettant d'établir des règles de jeu dans le domaine commercial advenant peu de résultats des négociations du GATT.

Un des enjeux importants pour les trois pays membres sera donc de faire face à des disparités de développement accrues au sein de leur pays respectif, et sur le plan international aux disparités accrues entre les régions qui partent gagnantes et celles qui partent perdantes, les effets d'agglomération (les économies et déséconomies externes) ayant libre cours dans un contexte d'intégration économique. Ces disparités ont déjà été exacerbées par l'ALE et la mise en place du régime des Maquiladoras. L'intégration nord-américaine empruntant une forme institutionnelle légère, comparativement à celle des communautés européennes, le défi sera d'autant plus difficile à relever en raison de l'inexistence de mécanismes de transferts internationaux.

---

### 6.2.1.3 Les autres blocs régionaux

L'Afrique compte plus de 200 organisations régionales dont environ 160 sont intergouvernementales (Banque mondiale, 1990). Ces pays, une fois leur indépendance politique acquise dès le début des années 1960, ont cherché à réduire leur dépendance économique à l'égard des pays industrialisés tout en se rapprochant de leurs voisins. Le plan d'action de Lagos, signé en 1980, visait la création à l'horizon 2000 d'un marché commun continental. Pour y parvenir, on a divisé l'Afrique subsaharienne en trois régions : l'Afrique de l'Ouest, l'Afrique centrale, l'Afrique de l'Est et australe. De plus, ce plan adoptait l'approche graduelle d'intégration selon trois phases : libre-échange, union douanière et communauté économique. À l'évidence, cette démarche étapistes a été peu suivie puisque le type de regroupement



le plus prisé est le marché commun, quoique les résultats obtenus soient nettement en deçà des espoirs, comme il en sera bientôt question. Il en est de même des États de l'Amérique latine et des Caraïbes. Un bloc régional de ce continent regroupe des membres qui appartiennent souvent à d'autres blocs internes ou externes au continent.

Le bloc qui aujourd'hui suscite beaucoup d'intérêt est le MERCOSUR (en espagnol), ou MERCOSUL (en portugais), formé en 1991 entre l'Argentine, le Brésil, le Paraguay et l'Uruguay. Pour son dynamisme, le MERCOSUR est le troisième bloc régional au monde, après l'Union européenne et l'ALENA. Dès son début en 1991, MERCOSUR nourrissait l'ambition d'être un marché commun. Mais les mesures adoptées le classent davantage comme une zone de libre-échange. D'ailleurs, la revue *The Economist* (1996) est d'avis qu'il ne s'agissait pas d'une vraie zone de libre-échange mais que l'appellation « marché commun » attribuée au MERCOSUR traduisait plutôt la volonté des pays signataires de prendre des mesures graduelles pour y arriver. Ainsi, deux périodes distinctes caractérisent déjà l'évolution du MERCOSUR. D'abord, la période de transition allant du début jusqu'à la fin de 1994. Au cours de cette période, les pays signataires ont beaucoup réduit les tarifs entre eux et sur de nombreux produits, à l'exception des industries jugées sensibles ; elles étaient au nombre de 950 pour l'Uruguay, de 427 pour le Paraguay, de 221 pour l'Argentine et de seulement 29 pour le Brésil. La protection de ces industries sensibles, appelée à disparaître vers l'an 2000, persiste encore. Le secteur des services, la propriété intellectuelle et l'achat public ne font pas l'objet de libéralisation dans le MERCOSUR, contrairement aux dispositions de l'ALENA.

La deuxième période du MERCOSUR s'amorce dès la fin de 1994, alors que les pays signataires décident de créer une union douanière avec des tarifs communs imposés aux pays tiers variant de 0 % à 20 %, selon les produits, tout en adoptant une période de transition pour la convergence des tarifs des pays membres vers ces tarifs communs. En décembre 1995, les pays membres s'entendent pour harmoniser leurs politiques économiques sans néanmoins prévoir de dispositions pour permettre la mobilité des travailleurs et, par conséquent, selon la revue *The Economist* (1996), « l'objectif de marché commun demeure une inspiration de très long terme ». Enfin, les relations commerciales entre le MERCOSUR et le Chili sont si bonnes qu'on se demande quand ce pays sera entièrement intégré au groupe.

La montée des blocs économiques occidentaux a, à son tour, stimulé des rapprochements en Asie. L'ANSEA, l'Association des nations du Sud-Est asiatique (Indonésie, Malaisie, Philippines, Singapour, Thaïlande, Viêt-nam,

Brunei, Cambodge, Myanmar, Laos), qui devient une zone de libre-échange, et la formation déjà en marche de la South Asian Association for Regional Cooperation (SAARC) témoignent de ce rapprochement.

Fondée en 1989, l'APEC (Asia-Pacific Economic Cooperation) est un groupement d'économies en bordure du Pacifique qui favorise l'ouverture du commerce et de l'investissement ainsi que la coopération économique et technique. Elle regroupe l'Australie, le Brunei, le Canada, le Chili, la République populaire de Chine, la République de Corée, les États-Unis, Hong Kong, l'Indonésie, le Japon, la Malaisie, le Mexique, la Nouvelle-Zélande, la Papouasie-Nouvelle-Guinée, les Philippines, Singapour, Taïwan, la Thaïlande, le Pérou, la Russie et le Viêt-nam.

En 1994, à Bogor, en Indonésie, les dirigeants de l'APEC ont accepté d'instaurer un régime de liberté du commerce et de l'investissement dans la région, d'ici 2010, pour les économies développées et, d'ici 2020, pour les économies en développement.

Leurs efforts sont guidés par le Comité du commerce et de l'investissement, et le Comité économique. On a aussi formé le Conseil consultatif des gens d'affaires de l'APEC (ABAC), en novembre 1995, et institué dix groupes de travail pour favoriser cette intégration : les transports, les télécommunications, le tourisme, l'énergie, le développement des ressources humaines, la science et technologie, les pêches, la conservation des ressources marines, les données sur le commerce et l'investissement, et la promotion du commerce.

L'ANSEA fut établie en 1967 à Bangkok, Thaïlande, pour favoriser le développement économique et améliorer la stabilité dans la région. Les chefs de pays neutres se réunissent tous les trois ans. Des réunions des ministres des relations internationales ont lieu annuellement, et un Standing Committee, qui les regroupe avec leurs ambassadeurs, se réunit tous les deux mois. Les ministres des affaires économiques, quant à eux, se réunissent annuellement. Par ailleurs, l'ANSEA signa une entente de coopération avec la CE en mars 1980, laquelle visait à renforcer les liens commerciaux et à augmenter la collaboration dans les domaines des sciences et de l'agriculture. L'ANSEA-CE Business Council fut mis sur pied en décembre 1983. En octobre 1992, une autre entente visant à promouvoir le commerce et les investissements fut conclue et on signa conjointement une entente concernant le respect des droits humains. En juillet 1994, les représentants de l'UE assurèrent les ministres des affaires étrangères de l'ANSEA qu'aucun lien ferme ne serait établi entre le commerce et l'aide régionale, d'une part, et les droits humains et sociaux, d'autre part.

## **ENCADRÉ 6.2**

### **MERCOSUR : Commerce, politiques et diplomatie**

Une partie de l'augmentation du commerce à l'intérieur du groupe MERCOSUR représente une diversion des sources extérieures. Par exemple, la vente des voitures entre le Brésil et l'Argentine ou, plus délibérément, la décision du Brésil d'acheter du pétrole de l'Argentine plutôt que de l'Irak. Mais la hausse du commerce intrabloc va de pair avec la croissance accélérée du commerce du MERCOSUR avec le reste du monde. Les économistes reconnaissent que, dans l'ensemble, MERCOSUR a créé plus de commerce que de détournement, preuve indiquant si un régionalisme est ouvert ou fermé. Il y a d'autres avantages aussi : sans la croissance de ses exportations vers le Brésil, l'Argentine aurait plus que souffert de la crise du peso mexicain de 1994-1995.

Alors que les exportations du MERCOSUR vers le reste du monde sont dominées par les produits primaires, la libéralisation du commerce a favorisé la création de marchés locaux pour des produits manufacturés. Ceux-ci (particulièrement les voitures et les pièces d'auto, produits chimiques et machinerie) constituent un pourcentage significatif du commerce intrarégional : presque la moitié de la valeur des exportations de 5,6 milliards de dollars de l'Argentine vers le Brésil en 1995 et près de 85 % des 4 milliards de dollars de biens que le Brésil y envoie en retour. Une grande part de ce commerce est intra-industrielle, comme des firmes similaires, des filiales d'une même firme s'échangeant des produits ou des composants, tirant profit de la spécialisation rendue possible grâce à un plus grand marché.

Ce processus d'intégration est renforcé par l'entrée des investissements étrangers dans le MERCOSUR non seulement de la part de chacun des pays membres mais aussi, et surtout, du reste du monde.

MERCOSUR a aussi procuré des bénéfices politiques. La démocratisation et la défense militaire sont une condition du succès dans le projet [...] Le Brésil et l'Argentine ont renoncé à leurs programmes d'armes nucléaires pour réaliser des exercices militaires conjoints [...] Un autre indicateur de l'efficacité du MERCOSUR est l'importance grandissante de son pouvoir diplomatique dans le monde. En décembre dernier, le groupe a signé un accord-cadre de libre-échange vers 2005 avec l'Union européenne. Il semble maintenant notable que la zone du libre-échange dans l'hémisphère occidental envisagée impliquera un accord entre l'ALENA et le MERCOSUR. Et les Japonais, durant une visite dans la région du premier ministre Ryutaro Hashimoto, en août, ont exprimé l'intérêt d'amorcer un dialogue avec MERCOSUR.

---

Source : *The Economist* (1996), « Remaking South America : A Survey of Mercosur », 12 octobre. Traduction.

Enfin, notons que l'ANSEA a comme particularité d'avoir été fondée sur des objectifs qui, au-delà de la croissance économique, visent à assurer le progrès social, la paix et la stabilité des régions. Ainsi, l'article premier du chapitre un de son traité stipule : « Le présent traité a pour but de promouvoir une paix perpétuelle, une amitié sans fin et la coopération entre les peuples concernés afin de contribuer à leur force, à leur solidarité et à l'instauration entre eux de relations plus étroites. » Les mots « paix » et « amitié » devraient retenir l'attention.

**TABLEAU 6.1 Principaux blocs régionaux \***

		Régime des échanges			Coopération		
		Année de création	Pays membres	Buts	Mesures	Monétaire	Fiscale-industrielle
<b>AEL</b> Association européenne de libre-échange	1959 à Stockholm	4 pays Liechtenstein, Islande, Norvège, Suisse, L'Autriche, et la Finlande ont quitté l'Association le 31 décembre 1994 pour rejoindre l'Union européenne.	Favoriser dans la zone l'expansion soutenue de l'activité économique, le plein emploi, la stabilité financière, assurer des conditions de concurrence équitables et éviter entre-pays membres des disparités sensibles des conditions d'approvisionnement en matières premières.	Zone préférentielle entre les États membres. Élimination des restrictions quantitatives au commerce entre eux. Droits d'établissement.	Échanges de vues périodiques.	Échanges de vues sur les politiques financières.	
<b>ALENA</b> Accord de libre-échange nord-américain	1992	3 pays Canada, Mexique, États-Unis	Créer une vaste zone de libre-échange.	Élimination des tarifs sur une période de 5 à 10 ans sur la base des règles de produit d'origine. Application du traitement national sur les services. Obtention facilitée de visa de séjour pour affaires. Création d'une commission commerciale trilatérale pour le règlement des litiges. Accord parallèle sur l'environnement. Libéralisation des achats publics. Libre circulation du camionnage.	Projet de création de la Banque nord-américaine de développement pour financer les projets d'infrastructure et d'environnement.		
<b>UE</b> Union européenne, en remplacement de la Communauté économique européenne	1957 Traité de Rome et traité de Maastricht en 1992	25 pays Allemagne, Autriche, Belgique, Chypre, Danemark, Espagne, Estonie, Finlande, France, Grèce, Hongrie, Irlande, Italie, Lettonie, Lituanie, Luxembourg, Malte, Pays-Bas, Pologne, Portugal, République tchèque, Royaume-Uni, Slovaquie, Slovénie, Suède	Créer une union économique assurant la libre circulation des biens et services, des capitaux et des personnes; et prévoir l'élaboration de politiques économiques communes.	Élimination des droits de douanes, taxes des produits originaires des États membres. Libre circulation des biens, services, droits d'établissement des personnes. Établissement d'un tarif douanier commun à l'égard des pays tiers. Élimination des barrières non tarifaires entre les pays membres. Coopération en matière de justice. Citoyenneté commune. Politique agricole commune.	Création d'une banque centrale européenne (BCE) en 1999, avec une monnaie unique « Euro ».	Convergence de politiques budgétaires, d'harmonisation de fiscalité. Coordination de politiques commerciales. Création d'Euracom. Création de la CECA. Politiques de coopération industrielle, de recherche, etc.	

TABLEAU 6.1 Principaux blocs régionaux\* (suite)

Caractéristiques régionales		Régime des échanges			Coopération	
Année de création	Pays membres	Buts	Mesures	Monétaire	Fiscale-industrielle	
<b>AMÉRIQUE LATINE ET CARAÏBES</b>						
<b>ANCOM</b> Groupe ou Communauté andine	5 pays Bolivie, Colombie, Pérou, Équateur, Venezuela	Promouvoir l'intégration et le développement harmonieux et équilibré des États membres. Réduire les différences économiques entre les États membres.	Accord d'élimination progressive de tous droits, taxes de produits originaires des pays membres. Accord pour la mise en place d'un tarif douanier commun à l'égard des pays tiers.	Mise sur pied d'un fonds de réserve andin et harmonisation des politiques monétaires.	Adoption d'une stratégie commune de relance de l'emploi, d'infrastructure et de coopération industrielle.	
<b>ALADI</b> Association latino-américaine d'intégration pour remplacer l'Association latino-américaine de libre-échange de 1960	12 pays Argentine, Brésil, Bolivie, Chili, Cuba, Colombie, Équateur, Mexique, Paraguay, Pérou, Uruguay, Venezuela	Promouvoir le développement économique et social de la région par l'établissement d'un marché commun dans un processus graduel.	Accord des tarifs préférentiels. Clause du traitement national sur le commerce des produits, circulation des capitaux.	Coordonner les politiques industrielles sous forme d'accord de complémentarité et en tenant compte de l'inégalité des niveaux de développement.		
<b>CARICOM/ CARIFTA</b> Communauté des Caraïbes remplaçant l'Association de libre-échange des Caraïbes de 1965	15 pays Antigua-et-Barbuda, Bahamas, Barbade, Belize, Dominique, Grenade, Guyane, Haïti, Jamaïque, Montserrat, Saint-Kitts et Névès, Sainte-Lucie, les Grenadines, Suriname, Trinité-et-Tobago	Réaliser l'intégration économique par un régime de marché commun, coordonner les politiques étrangères des États membres et collaborer en matière de services et d'activités communes.	Accord pour établir un système de tarif extérieur commun pour protéger les industries locales. Accord de libre circulation des travailleurs qualifiés et des capitaux. Accord d'élimination des barrières intrarégionales.	Création de la Banque de Développement des Caraïbes. Proposition d'union monétaire.	Créer des institutions associées dont la Banque de Développement des Caraïbes, l'Université des Indes occidentales, le Conseil météorologique. Les coentreprises industrielles.	
<b>MCAC</b> Marché commun d'Amérique centrale	5 pays Costa Rica, Honduras, Nicaragua, Guatemala, El Salvador	Faciliter le développement économique en établissant un marché commun.	Accord d'élimination des droits, taxes de produits originaires des États membres. Accord de libre circulation des capitaux. Accord pour éventuellement avoir une monnaie commune.	Coopérer pour éviter les spéculations sur les taux de change, maintenir la convertibilité et la stabilité. Établissement d'une banque régionale.	Intégration des industries. Institut de recherche industrielle régional Institut régional d'enseignement et de gestion.	
<b>MERCOSUR</b>	4 pays Argentine, Brésil, Paraguay, Uruguay	Parvenir à réaliser un marché commun.	Accord de réduction des tarifs douaniers entre les pays membres. Accord de création d'un système de tarif commun extérieur.		Accord d'harmonisation des politiques économiques.	

**TABLEAU 6.1 Principaux blocs régionaux\* (suite)**

Caractéristiques régionales		Régime des échanges			Coopération	
Année de création	Pays membres	Buts	Mesures	Monétaire	Fiscale-industrielle	
<b>AFRIQUE</b>						
<b>CEDEAO</b> Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest	1975 Traité de Lagos	15 pays Bénin, Burkina Faso, Cap-Vert, Côte-d'Ivoire, Gambie, Ghana, Guinée, Guinée-Bissau, Libéria, Mali, Niger, Nigeria, Sénégal, Sierra Leone, Togo	Promouvoir la coopération et le développement économique, social et culturel, et l'autosuffisance de la région. Maintenir une stabilité économique. Améliorer les relations entre les pays membres.	Accord d'élimination des tarifs et autres restrictions quantitatives et administratives entre les pays membres sur une période de 15 ans. Accord d'établissement d'un tarif douanier commun à l'égard des pays tiers. Accord de libre circulation des personnes, services et capitaux entre les États membres. Peuvent faire partie d'autres groupes régionaux mais s'accordent la clause de la nation la plus favorisée.	Création d'un comité des banques centrales de l'Afrique de l'Ouest et un comité des questions relatives aux capitaux. Visé une union monétaire et une monnaie unique. Ouverture en 1988 d'une banque régionale d'investissement. Promotion de projets communautaires : transport, communications, énergie, agriculture, harmonisation de la fiscalité.	Promotion de projets communautaires : transports, communications, énergie, agriculture, harmonisation de la fiscalité.
<b>CEEAC</b> Communauté économique des États de l'Afrique centrale	1983	11 pays Angola, Burundi, Cameroun, Congo, Gabon, Guinée équatoriale, RCA, République démocratique du Congo, Rwanda, Sao Tomé et Príncipe, Tchad	Promouvoir et renforcer une coopération harmonieuse et un développement équilibré dans les activités économiques et sociales.	Accord d'élimination par étapes entre les États membres des droits de douanes et autres restrictions quantitatives ou administratives au commerce. Accord de libre circulation des personnes, des biens, des services, des capitaux et droits d'établissement entre les États membres. Accord d'établissement d'un tarif douanier commun à l'égard des pays tiers.	Harmoniser les politiques dans les domaines monétaire et financier. Harmonisation des politiques de développement : transport, agriculture, pêche, postes et télécommunications, tourisme, code d'investissement, éducation, science et technologie.	
<b>CEMAC</b> Communauté économique et monétaire des États de l'Afrique centrale en remplacement de l'UDEAC	1964	7 pays Cameroun, Gabon, Guinée équatoriale, RCA, République du Congo, Sao Tomé et Príncipe, Tchad	Constituer un seul territoire douanier et assumer la coordination de politiques d'investissement.	Accord de libre circulation en franchise de taxes et droits des produits du cru originaire des pays membres. Accord de régime préférentiel des produits industriels des États membres. Accord de tarif douanier commun à l'égard des pays tiers. Accord de libre circulation des personnes, droit d'établissement sous réserves.	Même monnaie convertible FCF et création de l'Union monétaire de l'Afrique centrale (UMAC). Harmonisation en matière de développement de transport, agriculture, pêche, postes et télécommunications, tourisme, code d'investissement, taxe unique.	

TABLEAU 6.1 Principaux blocs régionaux\* (suite)

Caractéristiques régionales		Régime des échanges			Coopération	
Année de création	Pays membres	Buts	Mesures	Monétaire	Fiscale-industrielle	
<b>AFRIQUE (suite)</b>						
<b>COMESA</b> Marché Commun des États de l'Afrique de l'Est et du Sud en remplacement de la ZEP (Zone d'échanges préférentiels pour l'Afrique orientale et Australe)	20 pays Angola, Burundi, République démocratique des Comores, Congo, Djibouti, Égypte, Érythrée, Éthiopie, Kenya, Lybie, Madagascar, Malawi, Maurice, Ouganda, Rwanda, Seychelles, Soudan, Swaziland, Tanzanie, Zambie, Zimbabwe	Promouvoir le développement économique et social dans la région.	Établir une zone de libre-échange en éliminant les barrières non tarifaires et tarifaires. Viser à établir une Union douanière avec tarif extérieur commun dès 2004.	Former une union monétaire vers 2014. Maison de compensation créée en 1984 pour faciliter l'ajustement de la balance des paiements. Introduction du dollar COMESA en 1997 (CMD).	Programme de sécurité alimentaire régional. Réglementations phytosanitaires communes dans l'Agriculture. Création en mai 2000 de la COMESA Télécommunication company (COMTEL).	
<b>UEMOA</b> Union économique et monétaire des États de l'Afrique de l'Ouest en remplacement de la CEAO et de l'UDEAO (Union douanière des États de l'Afrique de l'Ouest) de 1959	8 pays Benin, Burkina Faso, Côte-d'Ivoire, Guinée-Bissau, Mali, Niger, Sénégal, Togo	Favoriser le développement, harmoniser et équilibrer les activités économiques des États membres.	Accord de libre circulation des produits du cru originaires des États membres. Accord d'établissement d'un tarif douanier commun à l'égard des pays tiers. Accord d'un régime préférentiel de taxe ou taxe de coopération régionale pour les produits industriels originaires des États membres. Accord de libre circulation des personnes et des capitaux, droits d'établissement sans réserves.	L'union monétaire ouest-africaine (UMOA) avec une même monnaie FCFA rattachée au franc français.	Coopération en matière de développement industriel, agriculture, transport, tourisme, pêche.	
<b>ANSEA ou ANASE</b> Association des nations du Sud-Est asiatique ou Association of South East Asian Nations (ASEAN)	10 pays Brunei, Cambodge, Indonésie, Laos, Malaisie, Myanmar, Philippines, Singapour, Thaïlande, Viêt-nam	Accélérer la croissance économique, le progrès social et le développement culturel dans la région. Promouvoir la paix et la stabilité régionales. Promouvoir la collaboration dans les domaines économiques et d'assistance mutuelle.	Principe de non-discrimination. Tarifs préférentiels entre les pays membres. Établissement d'une zone préférentielle vers 2008.	Promouvoir l'usage des devises des pays membres. Création d'une corporation de réassurance en 1988 d'un capital de 10 M \$ US.	Coopération et assistance mutuelle dans le développement économique. Éviter la double taxation. Encourager la production des biens complémentaires.	

\* Statut des organisations au début de 1997.

Source : Informations tirées de *The Europa World Year Book* (2002), vol. 1, Europa Publications Limited, mai 2002 et la Banque mondiale (2005), *World Development Indicators*, Washington, D.C.



## 6.2.2 La diversité du commerce intr arégional

Dans les chapitres précédents, nous avons expliqué les raisons ayant présidé à la formation des blocs régionaux. Il nous reste maintenant à évaluer l'intensité du commerce entre les pays membres de chaque bloc afin de procéder à une analyse comparative pour, en bout de ligne, en apprécier le succès ou l'échec.

### 6.2.2.1 *Le contraste entre les pa ys industrialisés et les pa ys en dév eloppement*

Chercher à évaluer les impacts économiques d'un bloc régional, c'est d'abord mettre en relief les problématiques inhérentes; ce à quoi nous convie la théorie des unions douanières. Deux idées maîtresses ressortent clairement de la littérature économique sur les unions douanières exposée précédemment, à savoir, la création et le détournement du commerce. De fait, l'objectif ultime d'une union douanière est d'augmenter le commerce entre les pays membres avec comme corollaire la chute relative des transactions de la communauté avec le reste du monde. Les résultats empiriques d'estimation de ces deux effets simultanés sont néanmoins entachés d'irrégularités. D'abord, deux approches peuvent être utilisées: *ex ante* (prédiction de l'effet de l'union); *ex post* (évaluation de l'effet une fois l'union réalisée). L'analyse *ex ante* est hasardeuse, car elle repose sur des estimés des élasticités d'offre et de demande des produits, lesquelles élasticités varient avec le temps. Donc, les résultats *ex ante* divergent selon les auteurs et la période considérée.

L'analyse *ex post* présente elle aussi un problème d'estimation puisqu'elle attribue le changement dans la direction du commerce de pays membres, exclusivement à l'effet de la formation de l'union; ce qui n'est guère plausible. En gardant ces observations en perspective, il convient tout de même de refaire une lecture de la structure des échanges des blocs à partir des données disponibles et récentes, quitte à ce que le lecteur puisse tirer les conclusions appropriées.

Pour cette étude, nous avons retenu 13 principaux blocs régionaux pour lesquels les données d'exportation et d'importation sont facilement accessibles (voir la liste du tableau 6.2). Un regard transversal sur ce tableau révèle que le phénomène de détournement du commerce présente des disparités régionales. En effet, alors que le commerce intrarégional des blocs des pays industrialisés, tels l'ALENA et l'Union européenne s'intensifie constamment, celui de la plupart des pays en



**TABLEAU 6.2 Évolution du commerce intrarégional selon le bloc régional**  
(en pourcentage du total des exportations)

	1970	1980	1990	1995	2000	2002	2003
<b>Pays développés</b>							
AELE	12,9	14,8	9,9	14,6	12,2	12,2	12,5
Union européenne UE-15	59,5	60,8	65,9	62,4	61,6	60,6	61,1
ALENA	36,0	33,6	41,4	46,2	55,7	56,7	56,1
<b>Amérique latine et Caraïbes</b>							
Communauté andine	1,8	3,8	4,1	12,0	8,5	9,5	7,8
MCAC	26,1	24,4	15,3	21,8	13,2	13,4	13,0
CARICOM	4,2	5,3	8,1	12,1	14,6	13,0	12,4
ALADI	9,9	13,7	10,8	17,1	12,7	11,1	11,2
MERCOSUR	9,4	11,6	8,9	20,3	20,0	11,5	11,9
<b>Afrique</b>							
CEMAC	4,8	1,6	2,3	2,1	1,0	1,4	1,4
COMESA	9,6	6,4	7,1	8,2	6,3	6,7	8,0
CEEAC	9,6	1,4	1,4	1,5	1,1	1,1	1,1
CEDEAO	2,9	10,1	7,9	9,0	7,9	10,9	8,4
UEMOA	6,5	9,6	13,0	10,3	13,1	12,7	13,0
<b>Moyen-Orient et Asie</b>							
Arab Common Market	2,3	2,4	2,7	6,7	2,9	5,1	4,1
ANASE	22,9	18,7	19,8	25,4	23,9	23,7	23,0
Union du Magreb Arabe	1,4	0,3	2,9	3,8	2,3	2,7	2,4

Source : Banque Mondiale (2005), *World Development Indicators*, tableau 6.5, p. 334-335. Washington, D.C.

développement s'est d'abord effrité entre 1970-1985 pour ne se relever ensuite que modérément. Plus significatif encore et plus lourd de conséquences, l'échange intrabloc dans les PVD demeure relativement faible.

En ce qui concerne l'ALENA, cet accord est le prolongement du traité Canada-États-Unis, entré en vigueur en janvier 1989. En dépit de sa nouveauté, l'exportation intrarégionale de l'ALENA passe d'une moyenne de 36,0 % en 1970 à 41,4 % en 1990. Le mouvement de continentalisation du commerce est donc antérieur à l'Accord et constitue pour bien des observateurs l'une de ses raisons d'être. Aussi faut-il ajouter que le Mexique n'a adhéré au GATT qu'en 1986, à la suite d'une longue période de politique protectionniste. Depuis ce revirement de politique, le tarif douanier mexicain est passé d'une moyenne de 23 % en 1985 à 11 % en 1994 (Rabeau, 1994). En somme, les trois pays ont simplement convenu d'éliminer les derniers irritants à leur commerce par la conclusion du traité (voir les détails au chapitre suivant).

L'UE, pour sa part, constitue un bloc régional tout à fait unique ; l'exportation intrarégionale étant passée d'une moyenne de 59,5 % en 1970 à près de 62,4 % en 1995. Le dynamisme de ce bloc est tel que nous avons résolu de lui consacrer aussi un chapitre (chapitre 10). C'est notamment l'attrait économique de l'Union qui explique la chute du commerce intrarégional de l'AELE.

Penchons-nous immédiatement sur le cas des pays en voie de développement. Le tableau 6.2 indique soit une baisse généralisée, soit le peu d'importance du commerce intrarégional des blocs du continent d'Afrique, d'Amérique latine et des Caraïbes. Dans son essai explicatif de ce phénomène, le FMI (1992) soulève les problèmes structurels qui limitent les bénéfices potentiels de ces accords dans les PVD, l'incompatibilité fondamentale entre les stratégies nationales de développement économique, l'instabilité des régimes politiques et les conflits frontaliers. Aussi, poursuit le FMI :

[...] les autorités nationales, peu disposées à accepter une dévaluation importante de leur monnaie surévaluée, se sont généralement opposées à tout abaissement significatif des obstacles aux échanges. Au début des années 1980, le MCAC a donné l'exemple d'un accord régional qui, après avoir permis une expansion relativement importante du commerce intrarégional, n'a pu compter sur des politiques nationales de soutien et a vu son succès initial finalement remis en cause.

Notons cependant que la politique commerciale des pays d'Amérique latine a changé d'orientation, passant d'un régionalisme fermé axé sur les subventions aux importations à un régionalisme ouvert (cas du MERCOSUR traité précédemment)<sup>3</sup>.

Pour ce qui est du CARICOM, il faut souligner que les pays membres produisent et exportent presque les mêmes biens primaires : banane, sucre, bauxite (Jamaïque, Guyane) et le tourisme. Les efforts de diversification dans l'industrie, notamment dans l'industrie d'assemblage dans les zones franches, donnent des résultats moyens, car leurs intrants sont largement importés. Les problèmes les plus souvent relevés sont les suivants : chaque pays membre essaie de développer ses industries de substitution d'importations pour son propre marché ; il n'y a pas d'économie d'échelle ni d'ouverture réelle sur le marché. Par ailleurs, le

3. Voir Pierre-Paul Proulx, Guylain Cauchy et Patricia Gudino (1995) pour un examen de ce processus qui s'accompagne d'une intégration Sud-Nord accrue et d'un accroissement du commerce intra-industrie au sein de l'Amérique latine.

CARICOM n'est pas, comme son nom l'indique, un marché commun, car il n'y a pas de libre circulation des facteurs de production. C'est une forme hybride d'intégration qui, trop souvent, tente de protéger les intérêts de certains pays en leur accordant certains avantages. La coopération dans la zone caraïbe a fait l'objet d'une analyse assez détaillée par le Conseil économique et social (1991) dont les conclusions méritent d'être rapportées ici.

Plusieurs enseignements nous paraissent découler de l'étude de cette expérience :

- le premier, c'est que l'intégration régionale n'est pas une entreprise facile dans les Caraïbes. Même quand il existe des facteurs favorables, les obstacles à la réalisation restent nombreux. Ils tiennent autant aux réalités économiques (absence de complémentarité, morcellement des marchés, distances), qu'aux réalités politiques et psychologiques (insularité, chauvinisme) ;

- le second, c'est que pour créer des échanges commerciaux entre les îles, il ne suffit pas d'appliquer des mesures classiques de libération douanière. Pour briser le cloisonnement des économies, il s'avère nécessaire de créer *ex nihilo* des instruments de coopération, capables de réorienter les relations entre les acteurs économiques, de créer des opportunités d'actions communes qui, en l'absence de ces instruments, n'existeraient pas. À cet égard, les domaines décisifs sont : les transports, l'information, le financement du développement, etc.

- le troisième enseignement, c'est qu'il existe une tendance à la polarisation du développement au profit des économies les plus industrialisées et au détriment des pays les moins développés. Pour que la croissance des échanges se fasse de manière harmonieuse, que l'intégration ne se réalise pas au détriment des îles les moins développées, des mesures spécifiques doivent être prises tant au plan institutionnel (protections particulières) qu'au plan des politiques économiques (financement préférentiel des projets) ;

- le quatrième enseignement, c'est que même si l'intégration régionale enregistre des progrès, les conditions en sont tellement difficiles que ces progrès ne peuvent être que lents et limités. La taille des marchés insulaires est modeste et l'on aboutit assez rapidement à leur saturation. Dès lors, l'extension du marché dépend de la capacité des économies régionales à conquérir des marchés extérieurs à la région [...]

Ces problèmes structurels observés dans les Caraïbes se retrouvent également en Afrique. Là, la formation des blocs est souvent célébrée en grande pompe mais sa mise en œuvre est repoussée dans le temps quand elle n'est pas simplement ignorée. Ainsi, on observe que les échanges intra-régionaux en Afrique demeurent encore faibles, notamment la

CEDEAO, qui inclut les pays membres de l'UEMOA. La Banque mondiale explique cette difficulté d'intégration économique de la CEDEAO par deux facteurs principaux. Le premier est le recul de la mobilité de la main-d'œuvre (le Nigeria a expulsé en 1981 et en 1983 plus d'un million de travailleurs ghanéens). Le deuxième facteur est la règle de provenance des produits voulant que les préférences tarifaires ne soient accordées qu'à des entreprises dont le capital appartient pour au moins 51 % à des nationaux. Mais les pays membres de l'UEMOA satisfont rarement à cette règle du 51 % puisque bon nombre d'entreprises sont sous contrôle étranger. Cette règle est d'ailleurs également adoptée par la Zone d'échanges préférentiels pour l'Afrique orientale et australe (ZEP) (transformée en COMESA depuis 1993) et son application y est aussi difficile. Ainsi, intégration régionale est une expression qui a vite été tournée en dérision en Afrique. Il semble, néanmoins, que depuis le choc de la dévaluation du FCFA, les leaders « Africains la considèrent désormais comme le signal d'un nouveau départ, et surtout comme leur affaire et non plus une catastrophe exogène que la France doit les aider à affronter. Voilà pourquoi l'intégration, unique solution endogène, se traduit pour la première fois en actes » (*Jeune Afrique*, 1994, p. 23). Et de conclure la revue : « L'intégration régionale ? Ces mots ne font plus sourire personne. » C'est dans cette perspective qu'a été créée le 2 juillet 1992 l'Union économique et monétaire ouest-africaine (UEMOA), ratifiée le 10 janvier 1994. Cette union vise l'abandon explicite des souverainetés par les États membres dans les domaines couverts par l'intégration et la possibilité d'appliquer des sanctions aux pays qui ne respectent pas les règlements (*Jeune Afrique*, 1994, p. 42-44). Il est permis de douter du réalisme de cette union économique au vu de la persistance des crises socio-politiques dans certains États membres (guerre ouverte en Côte d'Ivoire).

Le bloc ANSEA a connu une légère hausse du commerce intra-régional. Mais, de l'avis de plusieurs observateurs, l'avenir est prometteur pour cette région qui dispose de plusieurs atouts dont, entre autres, une stabilité politique, un endettement extérieur modéré, une politique active d'exportation, une politique active de formation de main-d'œuvre qualifiée et des investissements massifs étrangers. Les pays de l'ANSEA misent de plus en plus sur la coopération économique. On parle ainsi d'un projet de « triangle d'or », réunissant Singapour, la Malaisie et l'Indonésie, qui vise la création d'un centre économique, commercial et financier et bénéficie de privilèges douaniers et fiscaux.

Il convient de s'attarder sur le cas de l'ALENA ainsi que sur celui de l'UE pour une meilleure compréhension des effets tant microéconomiques que macroéconomiques des blocs régionaux.

### 6.2.2.2 *Les effets de l’ALE et de l’ALENA : examen des études récentes*<sup>4</sup>

Rappelons que l’Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) est entré en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier 1994, cinq ans après la conclusion de l’Accord de libre-échange (ALE) dont il poursuit la mise en application dans nombre de domaines. L’ALENA est l’un des plus importants blocs régionaux au monde. De fait, le PIB de ce bloc représente 12,9 billions de dollars américains en 2003, soit 34 % du PIB mondial total, comparativement à un PIB de 10,7 billions pour l’UE15 (Banque mondiale, 2005).

Les tarifs canadiens et américains ont été coupés par étape et sont disparus presque intégralement le 1<sup>er</sup> janvier 1998. Comme effet de l’ALE et de l’ALENA, le tarif moyen mexicain est passé de 10 % à environ 2,9 % lors de son adhésion ; celui des États-Unis de 2,07 % à 0,65 %.

Un examen attentif de ces accords révèle leurs effets autant sur les flux d’investissement direct étranger que sur le commerce intrasociété et intra-industrie. En renforçant les règles et les procédures qui régissent le commerce et l’investissement, l’ALENA a permis la croissance du flux des échanges commerciaux et du mouvement des investissements en Amérique du Nord. Selon les données de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED), la valeur totale des échanges commerciaux, c’est-à-dire les exportations entre les trois pays a presque triplé, passant de 226 milliards de dollars américains, en 1990, à près de 651 milliards de dollars américains en 2003. De plus, selon un rapport conjoint du ministère canadien du Commerce international, du Secrétariat mexicain de l’économie et du représentant américain du Commerce, les exportations du Canada vers ses partenaires de l’ALENA ont augmenté de 87 % en valeur. Les exportations vers les États-Unis ont presque doublé, passant de 113,6 à 213,9 milliards de dollars américains et représentent plus de 80 % des exportations canadiennes, alors que les exportations vers le Mexique ont atteint 1,6 milliard de dollars américains. Les importations canadiennes en provenance des États-Unis sont, elles, passées de 96,5 milliards à 152,9 milliards entre 1993 et 2002. Pour ce qui est des importations canadiennes en provenance du Mexique, elles étaient de l’ordre de 2,9 milliards en 1993, pour ensuite atteindre 8,8 milliards de dollars américains en 2002, soit

4. Le lecteur intéressé à prendre connaissance d’un examen plus complet du sujet pourra consulter une publication rédigée par Pierre-Paul Proulx pour l’Institut de la statistique du Québec portant le même titre, paru en décembre 1999. Il y trouvera aussi un examen de divers sujets connexes dont : les défis et problèmes méthodologiques qui se posent dans l’évaluation ; un examen des méthodes conventionnelles utilisées ; les traits saillants du contexte économique dans lequel ces accords furent appliqués ; les études de ces accords sur l’économie américaine (ils sont peu importants).

une augmentation de 203 %. Bref, les exportations canadiennes vers les États-Unis sont passées de 16,4 % en pourcentage du PIB canadien en 1989 à 27,3 % en 2003.

Pour le Mexique, la tendance est la même puisque de 1994 à 2003 les échanges avec les États-Unis et le Canada ont plus que doublé. Le commerce extérieur du Mexique, qui représentait près de 18 % du PIB avant la signature de l'ALENA, compte presque 60 % du PIB en 2002. Les exportations sont passées de 44 milliards de dollars américains à près de 140 milliards.

L'intégration accrue des échanges commerciaux entre le Canada et les États-Unis après l'entrée en vigueur de l'ALE a fait l'objet de plusieurs études. L'étude qui a été réalisée par Acharya, Sharma et Rao (2003) donne un aperçu des tendances des années 1990. Les auteurs font remarquer que l'augmentation du commerce est surtout d'ordre intra-entreprise, un peu comme certains théoriciens l'avaient prévu dans les années 1980. Une bonne partie des flux commerciaux entre le Canada et les États-Unis sont des échanges intra-entreprise. En général, les auteurs constatent que l'avantage comparatif du Canada se trouve toujours dans les secteurs à forte intensité de produits de base, même si certains secteurs manufacturiers non liés aux ressources, comme la machinerie et les automobiles, ont connu des gains importants. Ils expliquent la source de l'augmentation du volume commercial par la vive croissance de l'économie américaine et la dépréciation du dollar canadien et que l'ALE et l'ALENA ont joué un rôle beaucoup moins important dans la croissance du commerce canado-américain. Dernière remarque selon les auteurs, il semble aussi que la croissance du commerce favorise l'augmentation de la productivité au Canada.

D'autres études, notamment celle réalisée par Schembri et Vesselovsky (2003), et celle faite par Sawchuk et Sydor (2003), examinent le cas particulier du Mexique. Selon la théorie Hecksher-Ohlin, dans le commerce entre les partenaires de l'ALENA, le Mexique, abondant en main-d'œuvre non qualifiée, devrait exporter des biens à forte intensité de main-d'œuvre non qualifiée vers ses deux partenaires, qui eux sont abondants en capital et en main-d'œuvre spécialisée. Les données ne font aucun doute là-dessus. Cependant, Schembri et Vesselovsky constatent aussi l'importance que revêtent les effets de la productivité. L'augmentation du commerce pour le Mexique est attribuable à une forte interaction entre son processus de libéralisation du commerce et une augmentation de sa productivité. Dans un cas comme dans l'autre, le Mexique gagne d'importantes parts des marchés canadien et américain. Sawchuk et Sydor constatent que la part du marché américain que détient le Canada rétrécit au profit du Mexique. On pourrait donc

percevoir le Mexique comme un concurrent sérieux pour le Canada. Cependant, le Mexique offre de nombreux débouchés pour le Canada en matière d'exportation et d'investissement.

Pour leur part, Head et Ries (2003) étudient les données recueillies après l'entrée en vigueur de l'ALE pour voir si elles soutiennent les théories particulières du commerce international. Leur analyse laisse entendre que l'ALE est un facteur important dans l'explication de l'augmentation des volumes commerciaux. Une grande partie des « nouvelles » théories du commerce international prévoit un « effet de marché intérieur » éventuel. Cela implique que la libéralisation du commerce entre deux pays nuit aux exportations de biens différenciés produits dans des conditions caractérisées par l'augmentation des rendements d'échelle du petit pays. Selon ces théories, dans le cas du Canada et des États-Unis, le Canada aurait été évincé des marchés manufacturiers. On dit qu'il y a « effet de marché intérieur inversé » lorsque l'accès au marché dont jouit le petit pays permet d'accroître les exportations de biens différenciés qu'il produit. Head et Ries démontrent que, à vrai dire, c'est l'effet de marché intérieur inversé qui caractérise les échanges entre le Canada et les États-Unis. Ils concluent que les effets de l'ALE sur le bien-être des Canadiens ont, en général, été favorables.

Une autre étude – l'une des premières à se pencher en détail sur les liens régionaux et les liens urbains entre le Canada et les États-Unis –, a été réalisée par Pierre-Paul Proulx (2003) qui explique qu'il y a émergence de réseaux régionaux caractérisés par des liens entre les régions urbaines canadiennes et leurs voisins au Sud. Grâce à une analyse des grappes industrielles à la Porter, Proulx confirme que les avantages de l'agglomération se situent au niveau du réseau regroupé. Par conséquent, les emplacements canadiens ne souffrent d'aucun désavantage particulier et, comme dans l'étude de Head et Ries, l'intégration en des grappes américaines correspondantes donne un important avantage aux emplacements canadiens. Finalement, les deux documents laissent fortement entendre que l'intégration du commerce a profité aux producteurs situés au Canada.

D'autres études s'attaquent au grand débat qui a fait rage aux États-Unis dans les années 1990, portant sur la question de savoir si l'augmentation du commerce a contribué aux inégalités croissantes entre les salaires des travailleurs hautement qualifiés et ceux peu qualifiés. Ainsi, Beaudry et Green (2003) ont abordé cette question dans une nouvelle optique : ils ne se concentrent pas sur l'effet direct sur les salaires, mais sur l'effet indirect éventuel lié à la formation de capital. À l'aide d'une nouvelle théorie selon laquelle le capital est réparti entre un secteur moderne et un secteur traditionnel, ils démontrent que, dans les pays



jouissant de niveaux d'investissement plus élevés par travailleur, l'écart salarial était moins important. Ils se servent de cette théorie pour expliquer les différences entre les tendances en matière d'inégalité des salaires au Canada, aux États-Unis, au Royaume-Uni et en Allemagne. Ce qui surprend, c'est que leur analyse laisse entendre que les flux de capital physique entre frontières auraient pu et pourraient avoir à l'avenir des effets plus importants sur l'inégalité des revenus que les flux commerciaux. En particulier, les auteurs soutiennent qu'une intégration économique plus étroite avec les États-Unis, pays qui est habituellement un importateur net de capital vu son faible taux d'épargne, pourrait réduire l'investissement au Canada et entraîner une plus grande inégalité salariale. En général, il y a lieu d'entreprendre davantage de recherches sur les liens entre la répartition des revenus et l'intégration économique.

Plusieurs autres études très intéressantes peuvent être utilisées pour tenter de comprendre l'effet de la libéralisation nord-américaine du commerce sur l'économie canadienne. Les plus intéressantes sont probablement celles de John McCallum (1999), de Daniel Trefler (1997) et Schwanen (1997). Les conclusions de Trefler sont que l'ALE n'a pas affecté l'emploi ni la rémunération des « cols blancs ». Cette entente aurait contribué de façon minimale à une augmentation du ratio « travailleurs à col blanc » / travailleurs à la production et aurait fait diminuer le commerce intra-industrie. Selon Schwanen, l'ALE et l'ALENA n'auraient pas eu d'effet net significatif sur l'emploi manufacturier, et l'évolution constatée dans les salaires ne serait pas directement reliée à la libéralisation des échanges. Il évoque la pauvre performance de la productivité canadienne et note que la performance des industries orientées vers les exportations est supérieure en termes de salaires et d'emplois. McCallum cite les études de Schwanen, Clausing et Trefler pour conclure que le quart environ de l'augmentation des échanges bilatéraux serait directement attribuable à la réduction des droits de douane et qu'il semble très probable qu'il se soit produit des pertes d'emplois dues à la transition engendrée par la chute des tarifs douaniers. Il démontre qu'entre 1988 et 1995, les exportations canadiennes à destination des États-Unis avaient progressé de 139 % pour les produits dont le commerce avait été libéralisé par l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, contre 65 % pour les autres.

Les économistes mexicains Enrique Espinoza et Pedro Noyola, dans leur étude des échanges entre les États-Unis et le Mexique (1997), ont démontré que la seule explication possible de la structure sectorielle de la croissance des échanges entre les deux pays était la forme de libéralisation mise en œuvre dans le cadre de l'ALENA.



Des études plus récentes sur l'ALENA parviennent aux mêmes conclusions. Ben Goodrich (2002) a, par exemple, utilisé des techniques d'enquêtes par *panel* pour évaluer les effets de l'ALE et de l'ALENA sur le commerce nord-américain. Il est parvenu à la conclusion que le commerce nord-américain de marchandise, dans les six domaines étudiés, a progressé significativement et représente dans bien des cas plus du double de ce qu'il aurait été sans l'ALENA. Goodrich a également montré que l'Accord de libre-échange entre les États-Unis et le Canada, tout comme l'ALENA, ont créé bien plus de flux d'échange qu'ils en ont détournés.

L'ALENA porte aussi sur l'investissement. Il vise à faciliter tant l'investissement direct que l'investissement de portefeuille. Gary C. Hufbauer et Gustavo Vega Canova (2004) ont étudié les données sur l'investissement afin de déterminer s'il y a un « effet ALENA » sur l'investissement direct étranger (IDE). Ils utilisent les statistiques et montrent l'évolution des flux d'IDE dans les trois pays membres de l'ALENA entre 1989 et 2000. Cette période est divisée en deux sous-périodes de six ans, respectivement avant et après l'entrée en vigueur de l'Accord. Selon leurs résultats, le Canada, le Mexique et les États-Unis ont reçu des flux importants d'IDE au cours de ces douze années. Cependant, il y a un contraste évident entre les flux d'IDE au sein des trois pays avant et après l'intégration régionale. Les flux d'IDE entre les trois pays s'élevaient à 63 milliards de dollars entre 1989 et 1993. Entre 1995 et 2000, ils avaient plus que triplé de volume (en \$), atteignant 202 milliards de dollars. Les flux d'IDE dans la zone mais provenant de pays tiers ont également progressé après la création de la zone de libre-échange, mais à un rythme plus lent. Dans le cas du Mexique en particulier, la quasi-totalité de la croissance de l'IDE a été imputable à ses partenaires de l'ALENA. Quelle est l'importance des flux d'IDE pour les économies nord-américaines ? On peut se faire une idée de leur relative importance en se référant à leur part dans le PIB. Dans chacun des pays membre de l'ALENA, les flux entrants d'IDE ont, au cours des cinq premières années suivant la ratification, dépassé 2,5 % du PIB. Au cours de la période précédente, les flux d'IDE avaient, chaque année, été inférieurs à 1,5 % du PIB du Canada et des États-Unis et à 2 % du PIB du Mexique. Fait tout aussi remarquable, les flux d'IDE entre les trois partenaires de l'ALENA ont bien plus progressé que les flux avec le reste du monde. Et ce, bien que les trois pays aient appliqué le principe de la nation la plus favorisée aux dispositions de l'ALENA portant sur l'investissement. Cet accroissement de l'IDE au sein de la zone s'est produit parallèlement à la formidable augmentation des échanges.

Finalement, un article publié sous le titre « Free Trade on Trial » (2004), dans le célèbre périodique *The Economist*, fait un bilan des dix

ans de l'ALENA par rapport aux attentes que cette zone de libre-échange avait créées. Si ces détracteurs furent nombreux lors du lancement du projet, force est de constater, une décennie plus tard, que le nombre n'a guère diminué et que la controverse reste vive. D'ailleurs, selon cet article, l'Accord reste aujourd'hui impopulaire dans les trois États signataires. Pourtant, pour le Mexique, dont le cas est le plus intéressant dans la mesure où avant l'ALENA l'économie y était presque complètement fermée, les études montrent que le pays a largement tiré profit de l'Accord. Quant aux États-Unis, les craintes les plus vives portaient sur la disparition d'emplois. Or, entre 1994 et 2000, l'économie américaine a créé plus de deux millions d'emplois par an. Et si un certain nombre d'emplois ont disparu dans le secteur industriel, l'ALENA n'y a qu'une responsabilité limitée. Enfin, au Canada, les inquiétudes étaient liées à une éventuelle remise en cause du système de protection sociale. Mais dix ans après l'entrée en vigueur de l'Accord, le modèle canadien demeure très différent de celui des États-Unis.

Regardons un peu plus en détail le cas du Québec. Dans son analyse de la part du PIB québécois par industrie pour la période 1984-1994, S. Stevens (1996) note que les exportations du Québec aux États-Unis ont augmenté plus rapidement que celles de l'ensemble du Canada et que les importations québécoises ne présentent pas de tendance définitive, celles du Canada ayant augmenté. Elle examine aussi l'évolution d'indices d'exportation nette pour vérifier s'il se produit une certaine spécialisation entre le Québec et les États-Unis. Cet indice indique une augmentation de l'avantage compétitif du Québec dans les secteurs suivants : produits électriques, machinerie (*mechanical appliances*) et plastiques. La part des exportations nettes vers les États-Unis, dans l'ensemble des exportations de l'industrie de la machinerie et de l'équipement électrique, est passée de 22 % en 1988 à 52 % en 1994.

L'étude de Duruflé et Tétrault (1994) confirme pour le Québec la principale conclusion de l'étude canadienne de Schwanen, à savoir une accélération très sensible du commerce bilatéral de produits libéralisés entre 1988 et 1992 malgré la récession de part et d'autre de la frontière. Les auteurs indiquent qu'au Québec comme au Canada ce sont les secteurs à haute valeur ajoutée qui ont le plus profité de l'accélération des exportations vers les États-Unis. L'accélération étant beaucoup plus forte au Québec (+ 90 % entre 1988 et 1992) qu'au Canada (+ 49 %).

L'étude des Caisses populaires Desjardins d'Hélène Bégin (1997)<sup>5</sup> compare l'évolution des exportations et des importations québécoises des

5. Hélène Bégin, « L'accord de libre-échange a-t-il été bénéfique pour l'économie du Québec ? », Desjardins, *En Perspectives, Études économiques*, vol. 7, n° 7.

produits libéralisés et non libéralisés tel qu'identifié par Daniel Schwanen. L'évolution du commerce des produits non touchés par des baisses de tarifs sert de point de repère pour évaluer les effets du libre-échange. Au Québec, comme au Canada, la croissance des produits libéralisés a été deux fois plus rapide de 1989 à 1996 que de 1981 à 1988 (période pré-ALE). On note qu'en ce qui concerne les exportations vers les autres pays, les deux groupes (libéralisés et non libéralisés) ont suivi la même tendance après comme avant l'entrée en vigueur de l'Accord, confirmation supplémentaire que l'accélération des expéditions vers les États-Unis est attribuable au libre-échange. Elle signale que de 1983 à 1988, soit les cinq années qui ont précédé l'entrée en vigueur de l'Accord, la progression de l'emploi a été semblable dans chacun des deux regroupements. Depuis, l'emploi dans les secteurs qui n'ont pas été touchés par le libre-échange a chuté de 15 % comparativement à une baisse de 8 % pour les secteurs affectés.

En résumé, l'ALE et l'ALENA ont nettement contribué à stimuler le commerce entre le Canada, le Québec et les États-Unis. Toutefois, malgré les divergences dans les méthodologies et dans les résultats, il semble que l'ALE ait eu des effets négatifs à court terme sur l'emploi pour nombre d'entreprises dans le secteur manufacturier canadien. Cependant, malgré des estimations divergentes des effets des accords sur la productivité, diverses études indiquent que l'ALENA et l'ALE ont eu des effets positifs sur la productivité canadienne, même si celle-ci, tout en demeurant largement inférieure à celle des États-Unis dans le secteur manufacturier, s'améliore relativement dans nombre de secteurs de l'économie sauf dans les secteurs des machines industrielles, de l'électronique et d'autre matériel électrique. L'ALE et l'ALENA auraient donc occasionné des coûts de redéploiement à court terme en vue de bénéfices de productivité à moyen terme !

### 6.2.2.3 *L'Union économique européenne : essor commercial et interdépendance*

Les données régulières et détaillées d'Eurostat (office statistique de l'Union européenne)<sup>6</sup> confirment que de profonds changements ont eu lieu dans la structure du commerce de la communauté par pays partenaires et par type de produits échangés. Quatre thèmes méritent ici d'être abordés : l'état de la balance commerciale et du compte courant, l'échange intracommunautaire, la spécialisation industrielle et la place de l'Union dans le monde.

6. L'Eurostat a pour mission de fournir à l'Union un service d'information statistique. À cet effet, l'organisme crée un système statistique européen, met l'information statistique à la disposition du public (incluant les moyens électroniques) et coopère techniquement avec le reste du monde.

Depuis déjà une douzaine d'années, l'Union européenne (UE-15) présente un compte courant excédentaire vis-à-vis du reste du monde, contrairement à sa situation longtemps déficitaire des années 1970 et 1980. En effet, la balance déficitaire des transactions courantes de l'UE-15, particulièrement à l'égard du Japon, des Nations de l'Asie du Sud-Est et de plus en plus de la Chine, est plus que résorbée par son état de surplus envers les pays membres de l'ALENA (États-Unis, Canada, Mexique)<sup>7</sup>. Point notoire, les indicateurs du commerce ne convergent pas au long de la période de 1990 à 2006, les pays de surplus commercial (balance commerciale) vis-à-vis du reste du monde ou vis-à-vis de la Communauté ne sont nuls autres que le Danemark, l'Irlande, la Finlande et la Suède (Eurostat, 2003 et OCDE, 2005). La situation excédentaire du compte courant de l'Allemagne renversée dès le début des années 1990 en raison des problèmes de sa réunification politique s'est de nouveau retournée à partir de l'année 2001. Sur le plan strict du commerce intracommunautaire, les pays qui dégagent constamment des surplus de balance commerciale sont la Belgique, le Danemark, l'Allemagne, l'Irlande, les Pays-Bas, la Finlande et la Suède. De façon générale, les pays du sud de la communauté (Grèce, Espagne, Portugal) sont déficitaires. Malgré les atouts que représente la manne pétrolière, le Royaume-Uni montre un solde déficitaire aigu. Depuis, 1970, dernière année d'équilibre, la dégradation du solde britannique est quasi continue jusqu'en 1989, n'entamant qu'un léger mouvement de repli par après mais toujours déficitaire.

L'évolution du commerce de la communauté autorise une autre lecture sans équivoque : la croissance des échanges intracommunauté européenne. En effet, entre 1960 et 2002, la progression du commerce intracommunauté européenne est quasi continue, passant de 49,4 % à près de 61 %. Est-ce là le reflet du marché unique ? La réponse semble affirmative pour deux raisons essentielles. La première réside dans le fait que les pays de la communauté ont vite réussi à abolir les barrières tarifaires et non tarifaires entre eux, facilitant les échanges de produits pour lesquels, comme nous le verrons sous peu, ils jouissent de notoriété mondiale. La deuxième raison appelle à la préférence communautaire, conduisant à la mise en place du tarif extérieur commun, lequel peut être particulièrement protectionniste pour certains produits (notamment agricoles). Ainsi, selon Gauthier (1996, p. 64), « les échanges intra-

---

7. La balance des paiements enregistre les transactions internationales d'un pays avec le reste du monde au cours d'une période donnée, en général un an. Elle se compose du compte courant, du compte capital et d'opérations financières, ainsi que du compte des réserves. Le compte courant regroupe les transactions en biens, services, revenus de placement ou d'investissement et les transferts courants (dons, cotisations à des organisations internationales, impôts, envois de fonds des travailleurs immigrants, etc.). La balance commerciale est le solde des transactions de marchandises (biens).

communautaires, stimulés par la démobilitation tarifaire, ont quadruplé entre 1958 et 1968 alors que les échanges extracommunautaires n'ont que doublé dans le même laps de temps ».

Évidemment, il serait téméraire d'attribuer cette croissance du commerce intracommunauté européenne à l'effet du marché unique, car d'autres événements ont leur importance, tels la conjoncture exceptionnelle des années 1960, le retour au protectionnisme des États-Unis au lendemain des années 1970 s'alliant à la chute du Bretton Woods appelant les pays de la communauté à une plus forte cohésion. Une autre façon d'apprécier cet effet positif du marché unique est d'examiner le commerce intracommunautaire d'autres blocs commerciaux tels le MCAC, CARICOM, CEMAC, ALADI, où l'on constate un niveau de commerce très faible ou encore son érosion.

L'effet du marché unique ne se limite pas seulement à la dimension des échanges intracommunautaires, mais touche aussi à la composition de ces échanges. Un regard transversal sur la structure du commerce indique que la spécialisation de l'Union européenne dans l'exportation des produits manufacturés s'est bien accentuée au cours des années. De fait, sur la période 1990-2002, pendant que les exportations extra-Union européenne de matières premières ont chuté, celles des produits manufacturés, déjà à 87 % en 1990, ont encore augmenté, atteignant près de 90 % (Eurostat, 2003).

Les données sur les expéditions intracommunautaires témoignent aussi de la prépondérance des échanges des produits manufacturés. Par ailleurs, l'Union achète de moins en moins de matières premières et de plus en plus de produits manufacturés du reste du monde. Entre 1990 et 2002, les importations de machines et d'équipement de transport de l'extérieur de l'Union européenne ont encore augmenté de 6 points leur importance relative. En somme, tant sur le marché interne que sur le marché externe, les produits manufacturés jouent un rôle croissant dans les échanges de l'Union européenne. Une des explications majeures de cette permutation commerciale est l'importance grandissante des échanges intra-industriels pour chacun des pays membres. En effet, selon une étude réalisée par l'OCDE (1994), bon nombre de pays de l'Union européenne présentent un haut degré d'échange intra-industriel, qui, signe des temps, s'est accentué. Ainsi, le degré d'échange intra-industriel de l'Allemagne à l'égard du reste du monde passe de 58,7 % en 1970 à 79,9 % en 1991 et, faut-il observer, ces chiffres sont encore plus élevés à l'égard du reste de l'Europe, atteignant 81 % en 1991 comparativement à 57,9 % vis-à-vis des États-Unis.

Les estimations effectuées par la Commission des communautés européennes (1990, p. 43), sur les échanges intrabranches dans le commerce intracommunautaire, permettent de classer les pays en trois grandes catégories :

- i) la première constituée de pays à un taux d'intrabranche élevé, soit la France (0,83), le Royaume-Uni (0,77), la Belgique (0,77), l'Allemagne (0,76) et les Pays-Bas (0,76) ;
- ii) la deuxième rassemble les pays à taux d'intrabranche modéré, soit le Danemark (0,57), l'Espagne (0,64), l'Irlande (0,62) et l'Italie (0,57) ;
- iii) la troisième est constituée de pays à taux d'intrabranche faible, la Grèce (0,31) et le Portugal (0,37).

Quelles sont les raisons de ces échanges intrabranches dans la Communauté ? La littérature économique sur ce sujet identifie des facteurs de différenciation de produits et d'économies d'échelle. Dans le cas de l'Union européenne, répondre à la question des facteurs explicatifs de l'importance des échanges intrabranches, c'est d'abord identifier les industries où de tels échanges sont prédominants. L'étude de la Commission (1990, p. 44-45) indique quatre secteurs faisant l'objet de commerce intracommunautaire presque exclusivement de type interindustriel : vins, chaussures, habillement, machines-outils. Ce type de commerce obéit au principe des avantages comparatifs classiques : ressources naturelles (vins), coûts salariaux (chaussures, habillement)<sup>8</sup>.

Les industries présentant un commerce intracommunautaire presque exclusivement de type intrabranche sont la chimie, les appareils électroniques et l'automobile. Dans ces secteurs, la différenciation de produits alliés à l'économie d'échelle autorise les entreprises à spécialiser les unités de production et à desservir le marché communautaire. On observe donc une carte de spécialisations sectorielles selon les pays. D'un côté, il y a les pays du Nord (Allemagne, France, Bénélux) de tissu industriel assez varié et s'échangeant des produits manufacturiers similaires. De l'autre, les pays du Sud, en l'occurrence la Grèce, le Portugal, l'Espagne et l'Italie, disposent des avantages comparatifs de ressources naturelles ou

---

8. Les vins sont produits et exploités par le Portugal, l'Espagne, l'Italie et la France, alors que les autres pays de la communauté ne sont que des importateurs. Le Portugal, l'Italie et la Grèce sont les principaux exportateurs de la chaussure et de l'habillement en plus de l'Espagne, qui exporte de la chaussure. Dans le cas des machines-outils, c'est surtout l'Italie et l'Allemagne qui se révèlent de grands exportateurs dans la communauté.

de biens de consommation (textile, habillement, chaussures, aliments)<sup>9</sup>. Et la préférence communautaire a pour effet de stimuler le commerce interindustriel Nord-Sud et le commerce intra-industriel Nord-Nord.

La spécialisation industrielle des pays de la communauté dont nous venons d'esquisser quelques grandes lignes n'empêche cependant pas un certain rapprochement. En effet, trois des quatre pays les moins développés de la Communauté, où le travail est relativement abondant, attirent des industries intensives en capital<sup>10</sup>. C'est notamment le cas de l'Espagne, qui se concentre de plus en plus sur l'industrie de l'automobile, les appareils électrodomestiques, l'aéronautique, les produits pharmaceutiques, et du Portugal, qui, lui, profite de points forts dans les industries des appareils électroniques, de la télécommunication, de l'automobile, grâce à la présence de filiales étrangères orientées vers l'exportation. L'Irlande semble présenter des avantages comparatifs dans des industries de pointe tels que l'informatique, l'aéronautique, l'électronique, les produits pharmaceutiques, grâce aussi à la présence des multinationales étrangères. Ainsi, il n'y a que la Grèce, le quatrième pays le moins développé de la Communauté, qui demeure spécialisée dans des industries traditionnelles, utilisant une main-d'œuvre abondante non qualifiée (articles de cuir, pâtes alimentaires, chaussures).

Après avoir évalué le scénario des échanges communautaires de type interindustriel et de celui intrabranche, la Commission (1990, p. 80-81) tire la conclusion que l'évolution récente des performances extérieures des pays du Sud (Grèce, Espagne, Portugal) semble privilégier le second scénario, à savoir : « [...] une détérioration de la position extérieure des pays de Sud dans certains de leurs points forts traditionnels qui sont des industries intensives en main-d'œuvre, d'autre part, une amélioration de leur position dans des industries à contenu technologique plus élevé ou faisant appel à une main-d'œuvre plus qualifiée ». Le tableau 6.3 résume assez bien ce constat.

9. Une étude de comparaison des coûts salariaux dans le secteur manufacturier, réalisée par le CERC (Centre d'étude des revenus et des coûts, 1983), indique qu'en accordant un indice 100 à la France, l'Allemagne a l'indice le plus élevé (122), suivie de la Belgique (107), des Pays-Bas (102), du Danemark (98), de l'Italie (87), de l'Irlande (78), du Royaume-Uni (70), de l'Espagne (65), de la Grèce (32) et du Portugal (27). Les écarts de salaires entre pays de la Communauté sont très prononcés.
10. En principe, en vertu du théorème de Heckscher-Ohlin, s'il y a libre-échange, chaque pays devrait produire et exporter de façon intensive les biens que l'on y trouve en abondance.



**TABLEAU 6.3 Évolution des performances extérieures des pays du Sud**

Code NACE	Secteur	Indicateur composite de compétitivité historique pour les trois pays*
<b>a) Dégradation dans les points forts qui sont des industries intensives en main-d'œuvre</b>		
431	Industrie lainière	9
432	Industrie cotonnière	9
438	Tapis	5
451	Chaussures	3
453	Articles d'habillement	3
455	Linge de maison	8
<b>b) Amélioration dans les points forts à contenu technologique plus élevé</b>		
257	Pharmacie	+2
346	Appareils électroniques	+2
372	Matériel de précision	+1

\* Grèce, Espagne et Portugal.

Source : Commission européenne (1990, p. 80).

Des études plus récentes tendent à confirmer cet état de spécialisation industrielle des pays membres de l'UE que nous venons de décrire. Par exemple, Sébastien Dupuch et El Mouhoub Mouhoud (2004), dans leur analyse visant à savoir si l'intégration européenne a renforcé la spécialisation industrielle des états membres concluent :

[...] l'Allemagne présente une spécialisation stable dans les secteurs bénéficiant d'économies d'échelle (automobile, équipements de transport, chimie, ingénierie mécanique...), tandis qu'elle apparaît plus fragile dans les secteurs à fort contenu technologique. À l'inverse, le Royaume-Uni a connu une détérioration de sa compétitivité dans les secteurs à économies d'échelle, mais il a maintenu sa position dans les secteurs fondés sur la haute technologie (pharmacie, biotechnologies...). La France, quant à elle, a conservé des avantages dans les secteurs de haute technologie soumis à l'influence publique (aérospatial, aéronautique) et a connu, en outre, un resserrement de ses exportations autour de l'automobile et des biens d'équipement au détriment de secteurs plus traditionnels comme la sidérurgie ou le textile. L'Italie est restée spécialisée dans les industries de main-d'œuvre, mais elle a perdu du terrain dans les secteurs à fortes économies d'échelle (mécanique, chimie, automobile). Toutefois, elle progresse dans les secteurs de haute technologie fournissant les industries traditionnelles. L'Espagne a connu, pour sa part, un déclin de ses activités de main-d'œuvre en faveur de l'automobile, industrie dans laquelle le Portugal a également progressé. Toutefois, ce dernier demeure, avec la Grèce, très spécialisé dans les industries traditionnelles (agroalimentaire, textile). Parmi les pays nordiques, la Suède a développé une spécialisation dans les secteurs à forte



économie d'échelle, mais connaît une détérioration de ses avantages comparatifs dans les secteurs de haute technologie. La Finlande, au contraire, s'est positionnée sur ce type de secteurs avec l'essor de la téléphonie mobile.

Jovanovic (2005, p. 630-665) rapporte les résultats d'analyse de Midelfart-Kanarvik *et al.* (2000, p. 9) qui démontrent que la plupart des pays membres de l'UE connaissent une permutation de leur structure industrielle sous la conjugaison de deux facteurs. Le premier est d'ordre historique, dans le sens qu'un pays ayant tôt développé certaines industries s'y spécialise davantage à l'épreuve du temps. Le deuxième facteur renvoie à des « changements différentiels » (*differential change*), par lesquels un pays abandonne certaines industries pour en adopter d'autres. Il semble qu'environ 80 % des permutations industrielles dans l'UE survenues entre 1980 et 1997 s'expliquent par le facteur de « changement différentiel ».

Les résultats de permutation industrielle relevés par ces auteurs rejoignent dans l'ensemble ceux de Dupuch et Mouhoud (2004) cités plus haut.

Le scénario du commerce intrabranche est également attesté par les stratégies de production de grandes firmes et les programmes de coopération industrielle. En effet, la réalisation du marché intérieur, contribuant à la baisse des coûts de transport, a mené à un processus de rationalisation et de fusion d'entreprises. Par exemple, l'étude de la Commission (1990, p. 55) rapporte le cas de la firme Unilever, qui, en 1973, dispose de neuf unités de production dans neuf États de la Communauté, et qui n'en compte que quatre en 1989 (Allemagne, Italie, Portugal, Royaume-Uni). Le groupe suisse Jacobs Suchard a procédé à la fermeture de onze unités de production européenne, tout en centralisant son service d'approvisionnement selon le type de chocolat plutôt que le pays. Sur le front des fusions d'entreprises, la préférence communautaire semble prendre de l'ampleur, à juger par les statistiques disponibles (voir le tableau 6.4).

La coopération intracommunautaire prend également de l'importance. Par exemple, dans l'industrie biotechnologique, sur un échantillon de 134 accords de coopération internationale (Europe, Japon, États-Unis) de janvier 1991 à février 1993, l'OCDE (1996, p. 114) rapporte que les « deux tiers associent les partenaires européens ». Dans le secteur informatique, sur les 334 accords de coopération internationale passés entre 1964 et 1992, plus du quart l'ont été entre l'Europe et l'Amérique du Nord, suivis de ceux conclus au sein de l'Amérique du Nord (23 %) et à l'intérieur de l'Europe (21 %) (OCDE, 1996, p. 158-160).

**TABLEAU 6.4** Prise de contrôle des mille premières entreprises européennes

Année	National	C.E.	International	Total
1983-1984	101	29	25	155
1984-1985	146	44	18	208
1985-1986	145	52	30	227
1986-1987	211	75	17	303
1987-1988	214	111	58	383
1988-1989	233	197	62	492

National : entreprises appartenant au même État membre.

C.E. : entreprises appartenant à des États membres différents.

International : entreprises appartenant à des États membres dont au moins un État n'est pas communautaire.

Source : Pierre Buigues (1991), tiré de la Commission européenne.

L'association industrielle la mieux réussie est la constitution de l'Airbus, réunissant la société française Aérospatiale, l'allemande Deutsche Airbus, la firme espagnole Casa et l'anglaise British Aerospace. Airbus ressort aujourd'hui comme le plus sérieux concurrent de Boeing dans l'industrie de l'aéronautique.

Toutefois, on observe que les firmes étrangères demeurent actives sur le marché de l'Union, particulièrement les américaines. Par exemple, au cours de l'année 2003, la CNUCED (2004, p. 271-272) rapporte 56 prises de contrôle de firmes d'une valeur de plus d'un milliard de dollars américains. Sur ces 56 firmes contrôlées, on dénote 10 firmes européennes (Royaume-Uni, Allemagne, Italie, France, Autriche, Espagne, Norvège) qui sont acquises par des firmes européennes. C'est notamment le cas de Seat Pagine Gialle Directories d'Italie contrôlée par la firme britannique Silver SPA dans l'imprimerie et l'édition pour une valeur de 4,4 milliards de dollars, du groupe français Cegetel acquis par l'allemande Vodafone dans les télécommunications pour une valeur de 2,3 milliards, de l'allemande Bertelsmannspringer par l'anglaise Investors d'une valeur de 1,2 milliards. Quatorze autres firmes européennes sont passées sous contrôle de firmes étrangères à l'Union, dont principalement des américaines (11). Proctor & Gamble prend le contrôle de l'allemande Wella (parfums, cosmétiques), pendant que State Street Corporation de Boston acquiert l'anglaise First National Bank. Donc, sur les 24 firmes européennes acquises en 2003, pour une valeur de plus d'un milliard, plus de la moitié (58 %) reviennent à des sociétés étrangères. Parallèlement, sur cette liste compilée par la CNUCED, on ne dénote que 5 firmes européennes qui prennent le contrôle des sociétés étrangères. Il en ressort que l'activité de prise de contrôle des firmes européennes est plus concentrée au sein de l'Union.

Ouvrons d'ailleurs une parenthèse sur certains éléments de compétitivité de l'Europe. Les indicateurs de puissance économique de l'Union européenne ne manquent pas. L'Europe des 15 concurrence ou dépasse les États-Unis, première puissance industrielle au monde, sur bien des indicateurs économiques, sociaux et démographiques (voir le tableau 6.5). La force économique de l'Union peut également s'apprécier

**TABLEAU 6.5 L'Europe des 15 comparée à l'Amérique du Nord et au Japon**

Indicateurs	Année	UE15	États-Unis	Canada	Japon
<b>Indicateurs économiques généraux</b>					
PIB (en milliards de \$ US) <sup>1</sup>	2003	10 505	10 857	854	4 317
PIB <i>per capita</i> <sup>1</sup>	2003	27 659	36 924	27 097	33 819
% des exportations mondiales <sup>2</sup>	2003	40,0	10,9	3,4	5,8
% des importations mondiales <sup>2</sup>	2003	38,8	16,0	3,0	5,4
% des exportations de produits manufacturés <sup>3</sup>	2002	83,0	81,0	63,0	93,0
Indice de valeur unitaire des exportations de produits manufacturés en \$ US <sup>4</sup>	2002	78	111	80	111
Balance des transactions courantes en % du PIB <sup>5</sup>	2005	0,0	6,4	1,7	3,6
Nombre de multinationales dans les 100 premières au monde <sup>6</sup>	2002	52	27	4	7
<b>Quelques productions alimentaires et industrielles<sup>7</sup></b>					
Farines de froment (000 tm)	2001	21 529	18 354	2 417	4 607
Viande de bœuf ou veau (000 tm)	2002	7 079	11 983	1 272	535
Lait et crème (000 tm)	2002	938	857	80	38
Houille (000 tm)	2001	75 188	951 203	34 026	3 017
Pétrole (000 tm)	2001	135 454	286 150	88 279	374
Gaz naturel (petajoules)	2001	8 821	22 619	6 578	101
Acier-Lingot (000 tm)	2002	117 329	94 600	16 300	107 376
Automobiles passagers (en milliers)	2002	13 798	6 285	1 350	8 618
<b>Démographie, superficies, marché du travail</b>					
Population totale (en millions) <sup>8</sup>	2004	383	294	32	127
Superficie (000 km <sup>2</sup> ) <sup>1</sup>	2003	3 242	9 629	9 970	378
Population active (en millions) <sup>8</sup>	2004	180,7	148,6	17,2	66,4
Taux d'activité – hommes <sup>3</sup>	2002	78,7	81,0	82,8	84,9
Taux d'activité – femmes <sup>3</sup>	2002	56,9	70,1	72,0	62,4
Taux de chômage <sup>8</sup>	2004	8,3	5,5	7,2	4,7

1. CNUCED (2004), *Manuel de statistiques de la CNUCED*, tableau 7.1, New York et Genève, Nations Unies.

2. Valeur des exportations/importations de marchandises et services, tirées de l'OMC (2004), *Statistiques du commerce international*, Genève.

3. Données tirées de la Banque mondiale (2004), *World Development Indicators*, Washington D.C. Les données du taux d'activité pour l'UE ne concernent que la zone Euro.

4. Nations Unies (2004), *Annuaire statistique du commerce international*, vol II, p. 604, New York, base 1990 = 100.

5. Compilations de l'OCDE (2005), *Perspectives économiques de l'OCDE*, n° 77, Paris.

6. Compilations de la CNUCED (2004), *World Investment Report*, Nations Unies, p. 279-280.

7. Compilations des Nations Unies (2004), *Annuaire de statistiques industrielles par produit*, New York. Les données sur l'UE ne concernent que les pays de la zone pour lesquelles de telles données sont fournies. La production de viande de bœuf ou veau pour les États-Unis se rapporte à l'année 2001. La production des automobiles passagers de l'UE est celle de la production totale de l'Europe après déduction de celle des pays en dehors de la zone et pour lesquels les données sont rapportées.

8. Compilations de l'OCDE (2005), *Statistiques de la population active*, p. 84, Paris.

par la diversité de sa base industrielle. En effet, il suffit de nommer une industrie et l'on trouvera une firme européenne d'envergure internationale. Par exemple, dans l'électronique, la firme hollandaise Phillips ou l'allemande Siemens est de notoriété mondiale, face à General Electric (États-Unis) et aux japonaises Hitachi et Sony.

Dans l'aéronautique, Airbus est la seule rivale de Boeing et McDonnell Douglas ; dans l'armement, la France et le Royaume-Uni sont de grands exportateurs derrière les Américains et les Russes ; dans le chimique et le pharmaceutique, les européens tels que Aventis (France), BASF et Bayer (Allemagne), ou Glaxo (Royaume-Uni) figurent parmi les leaders mondiaux ; dans le pétrole, trois des cinq plus grandes firmes au monde sont européennes (BP, Royal Dutch/Shell). Plus significatif encore, chacun des pays de la communauté a développé des créneaux d'excellence comme : la France (aliments, champagne, cosmétique) ; l'Italie (aliments, vêtements, chaussures) ; l'Allemagne (automobile de luxe, produits chimiques).

Par comparaison, les secteurs d'excellence du Japon sont limités et ne touchent qu'à l'électronique, à l'automobile et aux maisons de commerce. La production agricole et énergétique au Japon ne soutient aucune comparaison avec celle de l'Europe. Quant aux États-Unis, leur base industrielle est également diversifiée (automobile, aéronautique, défense, restauration, informatique, hôtellerie, divertissement, articles de sport...) (voir le chapitre 2).

En somme, l'avantage compétitif des firmes européennes ressort clairement dans les PME ou dans la différenciation de produits. Les firmes américaines, ou dans une certaine mesure celles du Japon, excellent particulièrement dans des industries bénéficiant d'économies d'échelle. L'Europe compétitive s'observe davantage par référence aux NPI (nouveaux pays industrialisés). Bien que ces NPI de l'Asie du Sud-Est soient devenus de bons joueurs sur le pan international, ils présentent un faisceau de signaux de fragilité de leur commerce extérieur : éventail limité de produits d'exportation, forte dépendance sur le marché de la Communauté ou de celui des États-Unis, dépendance quant aux importations de matières premières, en l'occurrence l'énergie, l'absence généralisée de recherches originales, le manque de dynamisme du secteur des services exportateurs. Le contraste est assez frappant pour l'UE qui dispose d'un vaste marché interne, d'un tissu industriel et de services exportateurs variés. Elle possède également un système d'éducation très enviable, le meilleur système de protection sociale au monde, une très bonne infrastructure et elle excelle dans la production agricole en dépit des effets globalement négatifs de la PAC. Mais la diversité européenne montre aussi des signes de faiblesse, à commencer par les inégalités entre les pays.

Il est généralement connu que l'Allemagne est le membre le plus influent de l'Union, dont la devise (le mark) a longtemps joué le quasi-rôle de monnaie d'ancrage. Ce pays tente néanmoins de résoudre les problèmes de sa réunification et fait présentement face à une menace de délocalisation des industries en raison du renchérissement de ses coûts sociaux. La France connaît un haut niveau de chômage, une lourde fiscalité, un État centralisateur et excessivement présent, mais elle a au moins l'avantage de disposer d'un grand nombre d'industries compétitives. Quant au Royaume-Uni, le pays souffre d'un double déficit (commercial et budgétaire), il est en retrait du SME et réticent à l'égard de la monnaie unique, mais il finira par s'y conformer. L'Italie affiche un fardeau d'endettement public particulièrement lourd (environ 108 % du PIB en 2005 selon la définition de Maastricht) et d'inflation relativement élevé. La convergence macroéconomique est presque difficile à concrétiser, d'où des propositions divergentes des pays membres sur l'orientation des politiques commerciales (libéraux *versus* protectionnistes).

Comme Jovanovic (2005, p. 386), nous le rapporte, l'Allemagne est toujours réticente envers une politique industrielle à l'échelle communautaire contrairement à la France qui souhaite vivement une coordination des politiques économiques. Les autres pays membres de l'Union supportent l'une ou l'autre de ces prescriptions.

Une autre faiblesse digne de mention est celle qui nous est rapportée par McRae (1994, p. 49-50). De fait, selon l'auteur, on observe un curieux paradoxe par lequel « les *compagnies* les plus européennes ne *sont* pas généralement européennes, mais *des filiales* des multinationales américaines ». Ainsi, dans l'automobile, les compagnies nationales européennes ne fabriquent que sur leur territoire domestique : Peugeot-Citroën en France ; Volkswagen, Mercedes, BMW en Allemagne ; Fiat en Italie, alors que Ford et GM sont présents dans divers pays d'Europe. Dans le secteur bancaire, ce sont Citibank et Bank of America qui sont les plus répandues en Europe. Le secteur des télécommunications, de l'autre côté de l'Atlantique, reste fortement réglementé et aux mains des monopoles publics.

Par ailleurs, l'Europe a un système social coûteux en corollaire de sa générosité, ce qui alourdit les charges sociales des employeurs et conduit par conséquent à un chômage plus élevé. D'ailleurs, des auteurs comme Alain Minc (1997) dénoncent l'acharnement des acteurs, particulièrement en France, pour une distribution de revenu sur la base d'égalité plutôt que d'équité et vont jusqu'à préconiser une réduction sensible des salaires minimums pour résorber le chômage. Certes, le lien entre emplois et salaires semble ténu, mais l'existence de fortes disparités en matière de création d'emplois entre les États-Unis et l'Europe devrait contribuer à alimenter les réflexions. Relations statistiques fortuites ou vérité ? Des études

récentes publiées par la revue *Problèmes économiques* (2005) expliquent que la lutte au chômage passe notamment par la mise en place des politiques structurelles sur le fonctionnement des différents marchés, le code du travail, l'architecture des prélèvements et des transferts sociaux, sans pour autant négliger la stabilité du contexte macroéconomique.

Enfin, une faiblesse qui ne passe pas inaperçue pour l'observateur le moins attentif : la qualité du *fast-food* laisse à désirer en Europe et fait en sorte que la restauration devient un produit compartimenté, national, voire régional (McRae, 1994, p. 57-58). Les grandes chaînes américaines telles que McDonald, Pizza Hut, Poulet Kentucky, Harvey's n'ont presque pas de rivaux européens. S'il faut synthétiser, disons que les avantages compétitifs de l'Union européenne sont à chercher autant dans la dimension que dans la diversité de son marché interne ainsi que dans sa forte propension à s'attirer de nouveaux membres.

En conclusion, cette analyse que nous avons présentée de la structure des échanges commerciaux fait ressortir le dilemme des blocs régionaux. En effet, un bloc régional recèle des potentialités dès lors qu'il contribue à augmenter le flux du commerce entre les pays membres, tandis que son impact est jugé limité s'il ne débouche pas sur un accroissement important du commerce intrarégional. Or, les blocs qui ont jusqu'ici réussi à augmenter leur flux intrarégional (UE, ALENA, etc.) sont ceux dont les pays membres se sont conformés aux dispositions du traité et se sont échangé des produits différenciés. Ainsi, les blocs sans succès apparent sont composés de membres qui ne s'engagent pas entièrement à respecter l'Accord et dont les politiques économiques sont désarticulées. Pour revenir aux produits différenciés, ils ne reflètent pas seulement le commerce interindustriel mais aussi le commerce intra-industriel. D'ailleurs, l'intégration européenne a entraîné une forte croissance du commerce intra-industriel plutôt qu'interindustriel en raison de l'économie d'échelle et de la stratégie de différenciation de produit. Un bloc régional a donc pour objet d'entraîner un détournement du commerce au profit des États membres. Ainsi, le FMI (1992) constate qu'« on risque de voir le régionalisme devenir un substitut plutôt qu'un complément du multilatéralisme ». C'est ce que nous examinerons après avoir abordé le GATT et l'OMC.

## 6.3 Le GATT et l'OMC

Il est généralement reconnu qu'en dépit des intérêts divergents des pays, le GATT (en français AGETAC, Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce) a réussi à abaisser le mur tarifaire de toutes les parties

contractantes. Le GATT constitue un forum de discussions et de conciliations, auquel participent divers pays, et dont l'objectif est d'éviter que les relations internationales commerciales soient marquées par des stratégies hégémoniques. Le nombre de participants au traité du GATT indique à lui seul l'ampleur de la réussite de cet organisme : ce nombre de 23 signataires en 1947 est passé à environ 70, en 1960, et à un peu plus d'une centaine au début de 1990. Dans les pages qui suivent, nous présentons brièvement les initiatives de mise en place du GATT. Nous en décrivons les grands principes en vue d'une libéralisation du commerce et examinons ensuite le contenu des séries de négociations pour enfin mettre en relief les fonctions nouvelles de l'OMC (Organisation mondiale du commerce), issue de l'Uruguay Round.

### 6.3.1 Le cadre institutionnel

Le GATT, le FMI et la Banque mondiale constituent ce qu'il convient d'appeler le système de Bretton Woods, établi en 1944, pour faciliter et régulariser le commerce international. Plus que jamais, les participants à la conférence de Bretton Woods étaient animés d'un profond désir de ne plus vivre les expériences troublantes du protectionnisme des années antérieures. Les pays devaient alors s'engager à libéraliser le commerce en diminuant les tarifs ainsi que les barrières non tarifaires ; c'est ce noble objectif qui fut attribué au GATT.

Il faut rappeler que le GATT ne fut pas créé pour être une organisation internationale, mais qu'il l'est devenu par la force des choses avec le temps. En effet, le GATT, dans ses modalités de fonctionnement, devait mettre l'accent sur les procédures plutôt que sur les structures, sur des politiques plutôt que sur l'institution, sur le pragmatisme plutôt que sur l'idéalisme. Plus précisément, le GATT devait promouvoir le libre-échange par des négociations et amener les participants à s'entendre sur leurs biens réciproques.

Les États-Unis ont incontestablement joué un rôle de leader dans les initiatives de mise en place du GATT. Ce sont les Américains, à l'instar des Britanniques au début du XIX<sup>e</sup> siècle, qui se sont présentés comme les défenseurs du libre-échange et n'ont pas hésité, aussi étonnant que cela puisse paraître, à ouvrir unilatéralement leurs marchés domestiques aux produits étrangers. Même s'il a fallu attendre presque cinq ans après la conférence de Bretton Woods de 1944 pour voir le GATT en activité, il reste que la politique commerciale américaine durant cette période transitoire était plus libre-échangiste par rapport à celle des autres pays du monde, incluant l'Europe et le Japon dévastés par la guerre. Une des



raisons de ce retard d'opération du GATT réside dans le fait que la conférence de Bretton Woods était centrée sur le système monétaire international parce que placée sous la juridiction des ministères des finances, alors que le commerce était du ressort d'autres ministères (Jackson, 1992, p. 31-32). De plus, les négociateurs américains ne voulaient pas une organisation internationale, mais plutôt une sorte de traité. L'ironie du sort veut que ce soient les Américains qui aient largement contribué à préparer la conférence de La Havane de 1948 pour la ratification de l'Organisation internationale du commerce (International Trade Organization – ITO). Les buts de cette organisation, formulés dans la Charte, sont les suivants :

- a) assurer l'accroissement du revenu réel et de la demande effective des biens, le développement de la production, de la consommation et des échanges commerciaux, et contribuer à l'équilibre de l'économie mondiale ;
- b) stimuler le développement industriel et le développement économique en général et encourager le mouvement international des capitaux destinés aux investissements productifs ;
- c) faciliter à tous les pays l'accès aux marchés et aux sources d'approvisionnement.

Au centre des préoccupations était l'entêtement des Britanniques à préserver le système de préférence au sein du Commonwealth, tel que signé en 1932 à Ottawa ; une clause permettait aux PVD d'adopter temporairement des mesures protectionnistes. Bien que l'ITO ait été approuvée par 53 pays sur les 56 présents à la conférence de La Havane, seulement deux pays ont ratifié l'accord (Libéria et Australie). Aux États-Unis, le président, un démocrate, a soumis la Charte pour approbation à un Congrès dominé par les Républicains, lesquels l'ont rejetée. La Charte de l'ITO était jugée trop américaine par les Européens (par son approche d'abolition générale des tarifs), trop européenne par les Américains (par sa préservation des préférences d'unions douanières), trop libérale par des conservateurs et trop conservatrice par les libéraux : elle fut donc abandonnée.

Après l'échec de l'ITO, les pays, dont le Royaume-Uni et les États-Unis, se sont tournés vers le protocole d'entente sur les réductions tarifaires, c'est-à-dire le GATT qui, alors, au lieu d'être une mesure transitoire, était appelé à prendre un caractère permanent<sup>11</sup>. Le GATT n'avait pas de secrétariat jusqu'en 1955, année où fut nommé le premier secrétaire,

---

11. Le GATT a été conclu en 1947 pour entrer en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier 1948. Cet accord a été modifié à plusieurs reprises, particulièrement lors du Kennedy Round, du Tokyo Round et, tout récemment, de l'Uruguay Round.



Eric Wyndham-White, un citoyen britannique. Par la suite, le GATT s'est affermi en tant qu'organisation internationale avec le Kennedy Round et le Tokyo Round et est devenu, avec l'Uruguay Round, l'Organisation mondiale du commerce (OMC).

### 6.3.2 Les principes et les obligations du GATT

Le GATT ne vise rien de moins que la libéralisation complète du commerce international. Tout pays membre est donc tenu d'abaisser ses mesures tarifaires et non tarifaires à l'égard des autres pays membres. Dans l'atteinte de cet objectif, le GATT a adopté un certain nombre de principes et de procédures qu'il importe d'examiner brièvement. L'article premier porte sur la clause de la nation la plus favorisée (NPF – *most-favored nation*). L'expression « la plus favorisée » ne signifie pas un traitement de faveur, plutôt un traitement équitable, dans le sens que chaque pays signataire étend à chaque membre ce qu'il accorde de meilleur à tout membre. Plus précisément, l'article premier s'énonce comme suit :

1. Tous avantages, faveurs, privilèges ou immunités accordés par une partie contractante à un produit originaire ou à destination de tout autre pays seront, immédiatement et sans condition, étendus à tout produit similaire originaire ou à destination du territoire de toutes les autres parties contractantes. Cette disposition concerne les droits de douane et les impositions de toute nature perçus à l'importation ou à l'exportation ou à l'occasion de l'importation ou de l'exportation, ainsi que ceux qui frappent les transferts internationaux de fonds effectués en règlement des importations ou des exportations, le mode de perception de ces droits et impositions, l'ensemble de la réglementation et des formalités afférentes aux importations ou aux exportations ainsi que toutes les questions qui font l'objet des paragraphes 2 et 4 de l'article III.

La clause de nation la plus favorisée protège le multilatéralisme du danger potentiel des relations bilatérales. En vertu de ce principe, les pays appliquent les tarifs uniformément, sans égard à l'origine des produits, ce qui réduit le détournement du commerce et contribue à une meilleure allocation des ressources. De plus, la NPF entraîne une généralisation des politiques libérales par la pression à la baisse du protectionnisme. Par ailleurs, cette clause minimise les coûts de négociation comme principe général, ce qui convient à un organisme comptant de nombreux pays et fait en sorte qu'on n'a pas besoin de certifier l'origine des produits.

Une lecture attentive de la clause de la nation la plus favorisée, soit l'article premier cité ci-dessus, indique qu'elle s'applique aux biens importés ou exportés, mais non au droit d'établissement ou aux services,

ce que d'ailleurs l'Uruguay Round cherchera à compenser. La clause NPF est inconditionnelle, c'est-à-dire que si le pays A donne un privilège à B, il doit l'étendre à C peu importe si C offre à A un privilège réciproque. Ce caractère inconditionnel n'empêche pas pour autant le recours à des échappatoires. De fait, comme il y a des tarifs différents selon les produits, il ne s'agit plus que de démontrer que les produits sont différents pour ne pas appliquer la NPF à un pays. L'article premier prévoit, par ailleurs, des exceptions en soustrayant les unions douanières (zones de libre-échange, zones préférentielles, marché commun, union douanière, union économique) du champ d'application de la clause à certaines conditions et après autorisations spéciales du GATT (article XXIV).

On voit dans cette exception une des difficultés potentielles majeures auxquelles doit faire face le GATT, à savoir l'émergence du régionalisme au détriment du multilatéralisme. Une autre limite de l'envergure de la NPF est l'arrangement préférentiel accordé aux PVD. Les pays industrialisés peuvent ainsi accorder aux PVD des concessions tarifaires sans qu'ils soient obligés de les étendre à d'autres pays. C'est ce qu'on appelle le « système généralisé de préférence ».

La clause du traitement national (TN) constitue un autre principe fondamental du GATT. Voici ce que stipule l'article III, alinéa 4 :

4. Les produits du territoire de toute partie contractante importés sur le territoire de toute autre partie contractante ne seront pas soumis à un traitement moins favorable que le traitement accordé aux produits similaires d'origine nationale en ce qui concerne toutes lois, tous règlements ou toutes prescriptions affectant la vente, la mise en vente, l'achat, le transport, la distribution et l'utilisation de ces produits sur le marché intérieur. Les dispositions du présent paragraphe n'interdiront pas l'application de tarifs différents pour les transports intérieurs, fondés exclusivement sur l'utilisation économique des moyens de transport et non sur l'origine du produit.

Alors que la clause NPF exige un traitement égal des pays, celle du traitement national demande que les produits étrangers soient traités de la même façon que les produits locaux. Assez curieusement, le paragraphe 8 de l'article III est formulé en ces termes :

8. a) Les dispositions du présent article ne s'appliqueront pas aux lois, règlements et prescriptions régissant l'acquisition, par des organes gouvernementaux, de produits achetés pour les besoins des pouvoirs publics et non pas pour être revendus dans le commerce ou pour servir à la production de marchandises destinées à la vente dans le commerce.

Autrement dit, l'achat gouvernemental est exempté du traitement national. Jackson (1992, p. 199-202) explique cette dérogation par la difficulté de définir un « achat public ». Dans les pays à commerce

étatique, ainsi que dans certains pays européens et au Canada, de nombreuses industries, telles que la poste, le chemin de fer, le chantier naval, le service aérien et l'énergie appartiennent au secteur public, ce qui assujettirait leurs achats à l'Accord. Ces industries, à caractère public, sont au contraire propriétés privées aux États-Unis. Il y a donc une incompatibilité du secteur public entre les États-Unis et ses principaux partenaires commerciaux. Les Américains sont, par ailleurs, réticents à soumettre les achats militaires, et donc publics, au régime du GATT. Ainsi, un des champs d'application majeurs du traitement national (achat public) vient du coup d'être exempté, ce qui de toute évidence limite considérablement la portée de cette clause.

Enfin, une autre particularité du GATT réside dans sa clause de sauvegarde autorisant un pays membre à se protéger contre les importations même loyales qui risquent de causer un préjudice considérable à son économie domestique. D'abord, l'article XII permet des restrictions destinées à protéger l'équilibre de la balance des paiements, telles que la limite du volume ou de la valeur des biens importés. Ensuite, l'article XVIII, portant sur l'aide de l'État en faveur du développement économique, reconnaît le bien-fondé de la politique d'industrie naissante et stipule :

[...] qu'il y a lieu de prévoir en faveur des parties contractantes en question des facilités additionnelles qui leur permettent *a)* de conserver à la structure de leurs tarifs douaniers une souplesse suffisante pour qu'elles puissent accorder la protection tarifaire nécessaire à la création d'une branche de production déterminée et *b)* d'instituer des restrictions quantitatives destinées à protéger l'équilibre de leur balance des paiements d'une manière qui tienne pleinement compte du niveau élevé et stable de la demande d'importations susceptible d'être créée par la réalisation de leurs programmes de développement économique.

Mais c'est surtout l'article XIX qui institue des mesures d'urgence que peut prendre un pays aux prises avec des difficultés découlant du respect de l'Accord. Il s'agit de voir à protéger temporairement des industries domestiques contre les importations. Le GATT fait ici preuve de pragmatisme politique. En effet, les producteurs d'une branche industrielle sont généralement plus organisés pour faire pression sur leur gouvernement alors que les coûts de protection sans doute importants sont reportés sur de nombreux consommateurs mal organisés. De plus, le producteur étranger ne vote pas, contrairement au producteur domestique. L'alinéa 1 de l'article XIX se lit comme suit :

1. *a)* Si, par suite de l'évolution imprévue des circonstances et par l'effet des engagements, y compris les concessions tarifaires, qu'une partie contractante a assumés en vertu du présent accord, un produit est importé sur le territoire de cette partie contractante en quantités tellement

accrues et à des conditions telles qu'il porte ou menace de porter un préjudice grave aux producteurs nationaux de produits similaires ou de produits directement concurrents, cette partie contractante aura la faculté, en ce qui concerne ce produit, dans la mesure et pendant le temps qui pourront être nécessaires pour prévenir ou réparer ce préjudice, de suspendre l'engagement en totalité ou en partie, de retirer ou de modifier la concession.

b) Si une partie contractante a accordé une concession relative à une préférence et que le produit auquel celle-ci s'applique vienne à être importé sur le territoire de cette partie contractante dans les circonstances énoncées à l'alinéa a) du présent paragraphe de telle sorte que cette importation porte ou menace de porter un préjudice grave aux producteurs de produits similaires ou de produits directement concurrents, qui sont établis sur le territoire de la partie contractante bénéficiant ou ayant bénéficié de ladite préférence, celle-ci pourra présenter une requête à la partie contractante importatrice, qui aura alors la faculté, en ce qui concerne ce produit, de suspendre l'engagement en totalité ou en partie, de retirer ou de modifier la concession, dans la mesure et pendant le temps qui pourront être nécessaires pour prévenir ou réparer un tel préjudice.

L'alinéa 2 de cet article précise les procédures à suivre pour se soustraire aux dispositions de l'Accord ; elles se résument ainsi :

- 1) démontrer que les importations augmentent en valeur absolue ou relative à cause soit d'une demande non prévue, soit du respect des obligations du GATT ;
- 2) démontrer que les producteurs domestiques sont menacés à cause des importations ;
- 3) si 1 et 2 sont réunis, le pays importateur peut renier les obligations du GATT temporairement ;
- 4) le pays importateur doit consulter le pays exportateur pour en arriver à un règlement à l'amiable avant d'adopter des mesures de représailles.

Comme on peut le constater, la clause de sauvegarde s'avère difficile à respecter au point où les pays y ont très peu recours. Les pays utilisent plutôt des mesures antidumping, des VER (restrictions volontaires des échanges) ou des quotas négociés au sein du GATT, tel l'arrangement multifibre.

### 6.3.3 Les cycles de négociations

Au tout début des années du GATT, les négociations prennent véritablement la forme bilatérale. Les pays membres négocient avec leur principal partenaire commercial selon les produits, et le résultat de l'entente

s'applique aux autres pays en vertu de la clause NPF. Les avantages de cette procédure se retrouvent dans la rapidité de ces négociations reposant sur la non-discrimination. Comme désavantages, un pays pourrait adopter l'attitude de non-concession des réductions tarifaires et bénéficier de la clause NPF (stratégie du resquilleur ou du « *free rider* »). Graduellement, les négociations du GATT deviennent plus multilatérales avec ses codes de conduite. De 1947 à l'Uruguay Round, on dénote huit séries de négociations dont voici brièvement les caractéristiques et les enjeux.

**TABLEAU 6.6 Les séries de négociations du GATT**

Série	Date	Nombre de pays	Valeur du commerce couvert (milliards \$)	Réduction de tarif	Tarifs moyens après le Round	Domaines couverts
Genève	1947	23	10,0	35,0 %	30-40 %	tarifs
Annecy	1949	13	n.d.	–	n.d.	tarifs
Torquay	1951	38	n.d.	–	n.d.	tarifs
Genève	1956	26	2,5	–	n.d.	tarifs
Dillon	1960-1961	26	4,9	6,5 %	10-12 %	tarifs
Kennedy	1964-1967	62	40,0	35,0 %	8,7 %	tarifs, mesures antidumping
Tokyo	1973-1979	102	206,0	34,0 %	4,7 %	tarifs, mesures non tarifaires, accords-cadres
Uruguay	1986-1993	123	4300,0	36,0 %	3,0 %	tarifs, mesures non tarifaires, règles, services, propriété intellectuelle, textile et vêtement, agriculture, cadre de l'OMC
Doha	2001-	148				Tarifs, agriculture, services, propriété intellectuelle, politique de concurrence, marchés publics, environnement, liens entre commerce et investissement...

### 6.3.3.1 De Genève au Tokyo Round

Durant les cinq premières négociations, de 1947 à 1961 (Genève, Annecy, Torquay, Genève et Dillon Round), l'objectif principal est la réduction des tarifs (tableau 6.6). Il faut se rappeler qu'en dépit de l'échec de l'ITO, les pays ne voulaient pas non plus revivre les expériences protectionnistes des années 1930 qui avaient mené à la guerre. Alors que les États-Unis avaient adopté en 1930 la législation Smoot-Hawley, la plus protectionniste de leur histoire, le Royaume-Uni mit fin à sa politique libre-échangiste et signa en 1932 l'Accord d'Ottawa, créant le système de préférence au sein du Commonwealth. Après la guerre, l'équilibre des forces s'est radicalement transformé. Les États-Unis émergent non seulement

comme puissance militaire incontestée, mais aussi comme puissance économique. De nombreuses industries américaines, alliant les économies d'échelle, l'efficacité technique et soutenues par une devise nationale (dollar) jugée aussi bonne que l'or, n'avaient pas à se soucier des concurrents internationaux.

Autant les Anglais à l'époque de la révolution industrielle voyaient le protectionnisme comme allant à l'encontre de leurs intérêts, autant la Maison-Blanche semblait déterminée à éviter que des murs protectionnistes s'élèvent un peu partout dans le monde afin de permettre à ses entreprises de prendre le large. Le système de préférence britannique est une des mesures que la Maison-Blanche a vivement cherché à abolir, mais sans succès. Néanmoins, les États-Unis ont concédé les plus grandes réductions tarifaires tout au long des cinq premiers cycles de négociations du GATT, ouvrant ainsi leur marché domestique aux produits étrangers. Le Plan Marshall, pour la reconstruction de l'Europe dévastée par la guerre, et celui de Dodge, pour le Japon, allaient donner un coup de pouce aux industries américaines dans leur tentative de pénétration des marchés outre-mer. À cette réalité géopolitique s'ajoute celle d'une conjoncture économique particulièrement favorable, pour ne pas dire euphorique. La fin de la guerre a relancé les industries de consommation à un point tel que la rentabilité des entreprises était évaluée par rapport à leur capacité d'offre plutôt que par leurs stratégies de mise en marché.

Lors du Kennedy Round, les choses ont passablement changé. La conjoncture économique semble virer au rouge aux États-Unis. D'abord, le budget fédéral se détériore sous l'effet de la guerre du Viêt-nam, ainsi que de diverses dépenses pour le développement urbain et la réalisation du projet mobilisateur de la grande société américaine. Sur le plan monétaire, l'alerte est déjà sonnée par l'incapacité de la Federal Reserve Bank à rembourser l'or pour le dollar ; c'est le début de la « surabondance » du dollar. La balance courante des États-Unis commence à faire piètre figure avec la relève des industries européennes, japonaises et canadiennes. Un autre événement lourd de conséquences pour le GATT est la formation de la CEE qui, au Kennedy Round, décide de négocier en bloc. Les États-Unis doivent maintenant composer avec un partenaire commercial de taille importante. Les négociations ont non seulement porté sur les réductions tarifaires, mais également, pour la première fois, sur les mesures antidumping. Le Kennedy Round se distingue ainsi des autres cycles de négociations par son adoption d'un code sur le dumping et les droits compensatoires (article VI). La définition du dumping est entachée d'ambiguïtés. En voici la teneur :

1. Les parties contractantes reconnaissent que le dumping, qui permet l'introduction des produits d'un pays sur le marché d'un autre pays à un prix inférieur à leur valeur normale, est condamnable s'il cause ou menace de causer un préjudice important à une production établie d'une partie contractante ou s'il retarde sensiblement la création d'une production nationale. Aux fins d'application du présent article, un produit exporté d'un pays vers un autre doit être considéré comme étant introduit sur le marché d'un pays importateur à un prix inférieur à sa valeur normale, si le prix de ce produit est

- a) inférieur au prix comparable pratiqué au cours d'opérations commerciales normales pour un produit similaire, destiné à la consommation dans le pays exportateur ;
- b) ou, en l'absence d'un tel prix, sur le marché intérieur de ce dernier pays, si le prix du produit exporté est
  - i) inférieur au prix comparable le plus élevé pour l'exportation d'un produit similaire vers un pays tiers au cours d'opérations commerciales normales,
  - ii) ou inférieur au coût de production de ce produit dans le pays de production de ce produit dans le pays d'origine, plus un supplément raisonnable pour les frais de vente et le bénéfice.

Le lecteur notera, dans cette définition du dumping, l'usage des mots « valeur normale », « opérations commerciales normales » et « supplément raisonnable ». Il est permis de se demander ce que signifient les qualificatifs « normale » ou « raisonnable » ! L'alinéa 2 de l'article VI (non reproduit) autorise un pays à imposer un droit antidumping dont le montant n'est pas supérieur à la marge de dumping, seulement après avoir établi la preuve de l'existence de préjudice à une branche industrielle domestique. L'imprécision du code antidumping ne manquera pas, par la suite, de soulever des controverses au point qu'il puisse devenir non contraignant.

Le Tokyo Round a été lancé en 1973 pour se terminer en 1979. De l'avis d'Olivier Long, directeur général du GATT, « les négociations du "Tokyo Round" sont les plus complexes et les plus vastes qui aient jamais été entreprises dans ce domaine » (GATT, 1979). Le Tokyo Round s'est déroulé dans une conjoncture économique très défavorable : chocs pétroliers, inflation, chômage à des niveaux records dans la plupart des pays et, surtout, la chute du Bretton Woods avec l'abandon du système de parité fixe des devises. Le monde était à nouveau hanté par le spectre d'une course aux dévaluations/dépréciations comme stratégies concurrentielles.

En outre, des facteurs politiques pesèrent sur les négociations. La CEE accueillit dans ses rangs, en 1973, le Royaume-Uni, le Danemark et l'Irlande, ce qui procura à cette communauté qui, de surcroît, négociait en bloc, un poids économique considérable. En 1976, les États-

Unis étaient en élection et le nouveau président Carter est entré en fonction en janvier 1977. Au déclenchement des négociations, les États-Unis et la CEE ne pouvaient pas s'entendre sur le dossier agricole. Aucun résultat final n'a d'ailleurs été obtenu sur l'agriculture, sinon de recommander aux parties contractantes de poursuivre dans un cadre consultatif le développement d'une coopération dans le secteur. Glissons ici quelques mots sur la conduite des négociations. Au premier plan, la CEE, le Japon et les États-Unis s'efforcent de s'entendre avant de négocier avec d'autres pays de taille intermédiaire, tels le Canada, l'Australie et la Nouvelle-Zélande. D'un autre côté, on sait que les États-Unis, la CEE, le Japon et le Canada se réunissent au sein du groupe quadrilatéral pour se concerter. Par la suite, au fur et à mesure que ces discussions progressent entre les pays industrialisés, on intègre les PVD. C'est ce qu'on appelle des négociations de type pyramidal.

L'avantage de cette procédure est que les négociations se concentrent d'abord entre les pays qui ont un pouvoir de veto, et l'inconvénient est que les petits pays n'ont pas d'autre option que de se plier à l'accord issu des délibérations entre ces grands pays. Le résultat final du Tokyo Round le distingue des autres séries de négociations par son traitement spécifique et étendu des mesures non tarifaires : marchés publics, droits antidumping, certificats d'origine, marques d'origine, subventions aux exportations, valeurs en douane, normes et réglementations techniques, etc. Ainsi, outre l'abaissement des tarifs douaniers, toute une série de codes (plurilatéraux) touchent aux barrières non tarifaires. En voici brièvement les faits saillants :

- un accord relatif à l'interprétation et à l'application des articles VI, XVI et XXIII de l'Accord général a été inséré (code sur les subventions et les droits compensatoires). Ce code a pour objectif de limiter le recours à des subventions à l'exportation ;
- un code de valeur en douane a été également arrêté pour une définition d'un système équitable, uniforme et neutre ;
- un accord relatif aux marchés publics visant un marché libre et de transparence dans les procédures d'appel d'offre, de soumission ;
- un accord sur les obstacles techniques au commerce afin d'atténuer et non pas d'éliminer entièrement les obstacles non nécessaires au commerce ;
- un accord sur les procédures en matière de licences d'importation dans le but de les simplifier et de les administrer de manière neutre et équitable ;



- un arrangement international concernant le secteur laitier dans le but de libéraliser ce commerce, éviter les excédents, les pénuries, les fluctuations excessives des prix ;
- un arrangement sur la viande bovine pour promouvoir l'expansion, la libéralisation et la stabilisation du marché.

Si les résultats du Tokyo Round sont impressionnants à première vue, il faut néanmoins se garder de conclure à leur efficacité qui, en réalité, se révèle douteuse. En effet, le Tokyo Round n'a pas réussi à contenir les écarts de conduite des pays signataires au chapitre des subventions à l'exportation, aux marchés publics, ni à celui des obstacles techniques au commerce. Les tracasseries administratives se sont multipliées au fil des années. Le Plan Poitier, imaginé par la France pour dédouaner les vidéocassettes, en est une preuve. Nyahoho (1996), après avoir examiné la pratique des pays en matière de programmes d'aide et de financement à l'exportation, conclut que le code du Tokyo Round est tout à fait ambigu et non contraignant en raison de ces nombreuses clauses dérogoires. Plus encore, selon l'auteur, aucun accord ne saurait véritablement mettre fin aux pratiques de subventions à moins de s'entendre sur une définition à toute épreuve de ce qu'est une subvention – ce qui est improbable.

### 6.3.4 L'Uruguay Round

Lancé en septembre 1986 à Punta del Este, l'Uruguay Round ne s'est achevé que 8 ans plus tard ; c'est la plus longue série de négociations de l'histoire du GATT. Si le Tokyo Round est plus complexe et plus vaste par rapport aux séries antérieures de négociations, l'Uruguay Round l'est encore davantage par son imposant ordre du jour, ses nombreux participants et la gamme des nouveaux sujets abordés. Par ailleurs, des facteurs économiques ont pesé sur le déroulement des négociations. L'économie mondiale a été secouée par la crise économique de 1981-1982, comparable à celle de 1929. Les séquelles de cette crise ont pris un caractère durable : incertitude du niveau des taux d'intérêt, taux de chômage élevés, instabilité des marchés de change, incertitude sur les prix énergétiques et comportement spéculatif des marchés financiers. De surcroît, un déséquilibre profond s'installe entre les pays industrialisés et les PVD. Alors que la reprise économique s'observe timidement dès 1983 au Nord, les pays du Sud vivent une crise d'endettement extérieur déclenchée en 1982 par le Mexique. L'équilibre des forces présente un nouveau visage. L'Allemagne et le Japon émergent comme puissances économiques, bien que non militaires, et dégagent année après année

un surplus commercial. Les États-Unis sont aux prises avec un double déficit sans précédent, à la fois budgétaire et commercial. De grands groupes industriels américains reculent face aux concurrents étrangers (automobile, agriculture, etc.) pendant que leurs banques sont largement affectées par le lourd endettement en Amérique latine.

De nouveaux pays industrialisés apparaissent (Corée, Singapour, Taïwan, Hong Kong, etc.) en Asie du Sud-Est. Parallèlement, des groupes régionaux se consolident – la CEE a 12 membres au début de 1987 avec l'adhésion de la Grèce en 1981, du Portugal et de l'Espagne en 1987 –, tandis que d'autres se transforment en Afrique, en Amérique latine et en Asie. Les PVD y voient l'occasion de négocier en bloc. Les États-Unis réagissent en formant une zone de libre-échange avec le Canada en 1989, qui devient, en 1992, l'ALENA avec l'inclusion du Mexique – cet accord entre en vigueur en janvier 1994. Les États-Unis n'ont plus la capacité de jouer le rôle de leader mondial, ni de défendre le libre-échange. Le Congrès devient lui-même protectionniste au même titre que les autres pays. Ce renouveau du protectionnisme allait d'ailleurs marquer le déroulement des négociations de l'Uruguay Round. Des événements politiques ont eu aussi leur importance. La prise d'otages américains par l'Iran, le 4 novembre 1979, n'a pas manqué de secouer l'électorat et de contribuer à l'élection de Ronald Reagan, républicain et apôtre d'une politique extérieure ferme. On connaît la suite de ce gouvernement républicain sur le plan de la politique monétaire, caractérisée par son austérité. La crise du Golfe, qui a dégénéré en guerre au début de l'année 1991 sous George Bush, un autre républicain, se solde très vite par une victoire américaine. Le monde golfe Persique, en particulier l'Arabie Saoudite, ont intérêt à ne pas se lancer dans des hausses répétées du prix du pétrole et de continuer à facturer ce produit dans le billet vert. De l'autre côté de l'Atlantique, le mur de Berlin s'écroule le 9 novembre 1989 en précipitant la conclusion du traité de Maastricht pour le renforcement de la CEE en vue d'une union monétaire. L'Afrique du Sud effectue une transition vers un régime démocratique par l'abandon de l'apartheid, la libération de Nelson Mandela le 11 février 1990 et son élection en 1994.

Pour revenir aux négociations, 15 groupes en comparaison de 7 pour le Tokyo Round ont été formés, dont les suivants : les groupes 4 (textile et vêtement), 5 (agriculture), 13 (propriété intellectuelle), 14 (investissement) et 15 (services)<sup>12</sup>. Les groupes 13, 14 et 15 sont nouveaux

12. Les autres groupes sont : 1 (tarifs) ; 2 (mesures non tarifaires) ; 3 (produits de ressources naturelles) ; 6 (produits tropicaux) ; 7 (articles du GATT) ; 8 (accord sur les mesures non tarifaires) ; 9 (sauvegarde) ; 10 (subventions et droits compensatoires) ; 11 (règlement des différends) ; 12 (fonctionnement du GATT).

et fort controversés. Dès le lancement des négociations, les PVD étaient réticents à inclure de nouveaux domaines dans l'ordre du jour, prétextant que leurs vieux problèmes n'étaient pas réglés par le GATT (produits tropicaux, textile et vêtement), d'autant plus qu'il était reconnu que le système généralisé de préférence n'avait qu'une valeur limitée. Sur les services, les États-Unis chantaient le credo du libre-échange, partiellement soutenus par l'Europe et le Canada. L'ALE, qui portait un code d'ouverture sur les services, était montré en exemple. Sur la propriété intellectuelle et l'investissement, l'approche américaine consistait à viser la liberté de commerce par une politique de protection juste et raisonnable. Le point de désaccord entre les États-Unis et la CEE était le dossier de l'agriculture, qui, à lui tout seul, a failli sonner la fin du GATT.

Malgré les nombreuses difficultés qu'elles ont soulevées, les négociations de l'Uruguay Round se sont achevées sur un compromis. Un accord final fut signé le 15 avril 1994 à Marrakech, au Maroc, par les parties contractantes et est entré en vigueur au début de 1995. Au terme de cet accord, deux entités juridiquement distinctes sont apparues : le GATT-1994 et le GATT-1947. Le GATT-1994 comprend les dispositions du GATT-1947 avec ses amendements avant l'entrée en vigueur de la nouvelle institution, l'OMC, et des mémorandums spécifiques conclus lors des négociations, notamment l'accord sur l'interprétation de l'article II:1 b) (liste des concessions sur la clause NPF) ; sur l'article XVII (entreprises commerciales d'État) ; sur la balance des paiements ; sur l'article XXIV (unions douanières et zones de libre échange) ; sur les dérogations et obligations du GATT ; sur l'article XXVIII (liste de produits de réductions tarifaires) ; sur l'article XXXV (non-application de l'Accord). De plus, le résultat de l'Uruguay Round ou GATT-1994 incorpore une liste nouvelle d'accords, dont les services, les produits agricoles, les textiles et vêtements, et la propriété intellectuelle.

Certes, il aurait été intéressant d'explicitier le contenu de chacun de ces accords, mais pour des raisons pratiques évidentes, nous avons choisi de traiter à la troisième partie certains des accords les plus débattus à l'Uruguay Round, à savoir ceux sur l'agriculture, les textiles et vêtements, et les services. Examinons brièvement l'élément nouveau majeur du GATT-1994.

Au terme de l'Uruguay Round, l'Organisation mondiale du commerce a été instituée. L'article III de l'acte final lui attribue les fonctions suivantes :

1. L'OMC facilitera la mise en œuvre, l'administration et le fonctionnement du présent accord et des accords commerciaux multilatéraux, et favorisera la réalisation de leurs objectifs, et servira aussi de cadre pour la mise en œuvre, l'administration et le fonctionnement des accords commerciaux plurilatéraux.

2. L'OMC sera l'enceinte pour les négociations entre ses membres au sujet de leurs relations commerciales multilatérales concernant des questions visées par les accords figurant dans les annexes du présent accord. L'OMC pourra aussi servir d'enceinte pour d'autres négociations entre ses membres au sujet de leurs relations commerciales multilatérales, et de cadre pour la mise en œuvre des résultats de ces négociations, selon ce que la Conférence ministérielle pourra décider.
3. L'OMC administrera le mémorandum d'accord sur les règles et procédures régissant le règlement des différends qui figure à l'annexe 2 du présent accord.
4. L'OMC administrera le mécanisme d'examen des politiques commerciales prévu à l'annexe 3 du présent accord.
5. En vue de rendre plus cohérente l'élaboration des politiques économiques au niveau mondial, l'OMC coopérera, selon qu'il sera approprié, avec le Fonds monétaire international et avec la Banque internationale pour la reconstruction et le développement de ses institutions affiliées.

L'OMC devrait aussi encourager le développement et les réformes économiques dans les pays en transition vers l'économie de marché. Enfin, il est reconnu à l'OMC un rôle actif de protection de l'environnement et de promotion du développement durable. Un nouveau comité sur le commerce et l'environnement a été établi pour examiner les relations entre ces deux entités en vue de suggérer des voies et des moyens susceptibles de les rendre compatibles.

Ainsi, l'OMC, en prenant la relève du GATT, devra non seulement voir à la libéralisation du commerce, mais aussi à s'assurer du règlement des différends. En quoi l'OMC diffère-t-elle réellement du GATT ? Selon l'OMC (1995), les principales différences sont les suivantes :

- l'OMC est une institution permanente dotée de son propre secrétariat, alors que le GATT est toujours demeuré un protocole d'entente à caractère provisoire ;
- le GATT s'applique aux marchandises alors que l'OMC y ajoute les services et les droits de propriété intellectuelle ;
- enfin, le système de règlement des différends est plus affermi sous l'OMC.

Le nouveau cadre réglementaire sur les subventions et les droits compensatoires vise une plus grande transparence et une clarification des procédures de règlement de conflits. L'OMC se dote d'un organe de règlement des différends (ORD), lequel peut constituer des groupes de travail spéciaux pour examiner des dossiers de litiges commerciaux et faire des recommandations à l'intérieur des délais préétablis. Aussi, le mécanisme de consultation des politiques commerciales des pays membres,

instauré en 1989, prend un caractère permanent sous l'OMC. Cette surveillance, semblable à celle pratiquée au FMI, vise à accroître la transparence, une meilleure compréhension des politiques commerciales des pays ainsi que leurs effets sur le système du commerce mondial.

En ce qui concerne les membres de l'OMC, la plupart sont d'anciens membres du GATT qui ont signé l'acte final de l'Uruguay Round à Marrakech, en décembre 1994 ou au cours de l'année 1995. Tout autre État peut devenir membre de l'OMC à certaines conditions. Le pays demandeur doit soumettre un aide-mémoire contenant ses politiques commerciales et économiques ainsi que ses engagements de concessions sur les marchandises et les services; l'approbation par les deux tiers des membres de l'OMC est alors requise.

Au 16 février 2005, l'OMC compte 148 pays membres dont la plupart des pays d'Europe de l'Est. On note également que l'OMC compte à cette même date 33 pays observateurs dont la Russie et l'Iran. À l'exception du Vatican (Saint Siège), les pays ayant le statut d'observateur doivent engager les négociations en vue de leur accession dans les cinq ans qui suivent l'obtention de ce statut. C'est précisément le cas de la Russie qui cherche activement à devenir membre de l'OMC. Ainsi, l'OMC compte déjà un plus grand nombre de pays membres que le GATT (128 à la fin de 1994) et voit son mandat de beaucoup élargi, ce qui est un indice de viabilité et de succès. Cependant, en ce début de millénaire, l'OMC doit relever de nouveaux défis. D'abord, au fur et à mesure que le nombre de membres augmente, les négociations multilatérales s'avèrent plus complexes et plus chargées. Le renouveau d'un certain mercantilisme aux États-Unis, désireux de rétablir leur suprématie industrielle, peut conduire à des actions unilatérales du gouvernement américain et porter ombrage à la capacité de règlement des différends de l'OMC.

L'adhésion de la Chine, concrétisée le 11 décembre 2004, l'oblige à effectuer une transition vers une économie de marché, ce qui ne manquera pas de peser lourdement sur la dynamique institutionnelle de l'OMC<sup>13</sup>.

La négociation du millénaire a été annoncée à la rencontre de Seattle du 30 novembre au 3 décembre 1999 mais s'est terminée sur une note de déception non seulement par l'absence d'accord sur l'agenda de négociations du début du millénaire, mais aussi par la présence des milliers de protestataires d'origines diverses. Le vandalisme et la publicité accordée

13. Déjà, en novembre 1999, après 13 années de négociations, un accord a été signé entre la Chine et les États-Unis. Au terme de cet accord, la Chine tente tant bien que mal d'abaisser ses droits de douane et d'ouvrir son marché aux investisseurs étrangers. En échange, les États-Unis consentent à supprimer leurs quotas sur le textile de la Chine.

à ces groupes de protestation étonnent à plus d'un titre. En effet, il est paradoxal que l'OMC, l'un des organismes internationaux qui ont le mieux réussi dans leur mission fondamentale d'ouverture des échanges, suscite autant d'antipathie de la part du public. Cette réaction, somme toute désespérée, reflète-t-elle une mauvaise compréhension des enjeux ou une cause légitime ? Dès qu'on prend la peine d'examiner les critiques adressées à l'OMC, on est stupéfait de leur diversité et surtout de leur contradiction :

- 1) L'OMC contribue à augmenter la pauvreté dans les pays du Sud.
- 2) L'OMC ne sert que les intérêts des firmes multinationales.
- 3) L'OMC se substitue aux gouvernements nationaux et démocratiquement élus.
- 4) L'OMC remet en cause les mesures nationales de protection sociale et d'environnement.
- 5) L'OMC fait peu de cas du travail des enfants et des travailleurs à bas salaires.
- 6) L'OMC est responsable du chômage dans les secteurs traditionnels de l'acier, du textile et du vêtement dans les pays industrialisés, notamment aux États-Unis.
- 7) L'OMC, dans son processus décisionnel, n'inclut pas les citoyens, lesquels sont plutôt perçus comme des consommateurs.

À y réfléchir froidement, ces diverses critiques non seulement ne peuvent en aucune façon être adressées à l'OMC, mais, qui plus est, elles trouvent leur solution par l'OMC. Illustrons notre propos en prenant comme exemple deux sujets controversés : l'environnement et les conditions de travail.

Il est assez curieux que certains environnementalistes s'opposent au libre-échange, donc à l'OMC, en prétextant que la concurrence crée une pression à la baisse des normes de protection environnementale. Peu importe que cet argument soit plausible, on sait déjà que la pollution n'est pas un phénomène local, mais qu'il déborde largement les frontières. Rappelons, par exemple, que les pluies acides causées par les usines américaines situées sur les rives des Grands Lacs se déversent habituellement au nord, c'est-à-dire au Canada. Le gouvernement canadien a-t-il les moyens de forcer tant les firmes américaines responsables de cette pollution que leur gouvernement à prendre des mesures de correction ? Pas vraiment. Dans ces circonstances, le Canada a tout à gagner à collaborer avec le gouvernement américain pour trouver une solution satisfaisante. Bref, le problème de conservation de l'environnement ne peut être véritablement abordé que dans la coopération organisée des États, d'où l'utilité d'un forum comme l'OMC.

En ce qui concerne les conditions de travail, on dénote une certaine hypocrisie autant chez les groupes revendicateurs que chez certains gouvernants. D'abord, l'argument de concurrence déloyale par le versement de bas salaires est simplement fallacieux (voir le chapitre 5). Ensuite, force est de constater que le travail des enfants, l'absence de conditions « minimales » de travail ne traduisent que l'organisation de la société. En réalité, plus les travailleurs voient leur revenu augmenter, plus leurs exigences de conditions de travail seront élevées. Un pays relativement ouvert a plus d'occasions de s'adapter socialement qu'un pays fermé. De plus, c'est conclure trop vite sur la perte de marge d'action qui revient au gouvernement national face à la mondialisation parce que les domaines d'intervention publique deviennent à la fois plus diversifiés et complexes.

Revenons maintenant à la raison d'être de la réunion de Seattle. Il s'agissait de s'entendre sur l'agenda des négociations pour les prochaines années. Et, comme d'habitude, les États-Unis donnent le ton, « cette fois, on ne se laissera pas faire », d'autant plus que les élections du début des années 2000 sont bien engagées. Déjà, en juin 1998, le président Bill Clinton a annoncé le contenu souhaité des négociations (voir l'encadré 6.3) où l'on retrouve des sujets aussi anciens que nouveaux qui, a priori, ne peuvent que soulever une vague d'optimisme d'un renouveau dans les relations commerciales. L'intention de l'administration Clinton se précise lorsque, le 24 novembre 1999, elle publie son agenda de négociations qui comprend les éléments suivants :

- élimination totale des subventions à l'exportation dans le secteur agricole ; accès de marché plus large pour les produits agricoles biotechnologiques ;
- réduction, voire élimination des tarifs sur les produits manufacturés ; simplification des procédures douanières ;
- libéralisation du marché des services, notamment dans les secteurs de la finance, des télécommunications et de la construction ; prévention de la discrimination dans les modes de prestation de services incluant le commerce électronique ;
- transparence accrue dans les achats publics ;
- humanisation de l'économie globale (*getting a human face on the global economy*) en créant un groupe de travail au sein de l'OMC ; engagement plus ferme de l'OMC sur l'environnement ; ouverture de l'OMC à la participation des ONG aux procédures de règlement de litiges ; mesures d'assistance aux PVD pour l'implantation et le suivi des politiques commerciales ;
- accroissement du nombre de pays membres de l'OMC, dont la Chine.



Ces divers éléments de politique ont été réitérés par le discours du président Clinton adressé aux participants, le 1<sup>er</sup> décembre 1999. La réponse de la Commission de la communauté européenne à cette visée américaine est annoncée par le commissaire Pascal Lamy (maintenant promu à la tête de l'OMC) dans sa déclaration du 30 novembre 1999. Le commissaire commence son exposé en ces termes :

La grande question est la suivante : que faisons-nous ici ? Et qu'allons-nous faire cette semaine ? [...] Nous sommes là pour profiter de la chaleur de l'hospitalité du Nord-Ouest de l'Amérique...

Une simple lecture du texte de M. Lamy indique l'absence de programme spécifique. Plus précisément, l'Union ne fait qu'annoncer son intention de négocier de bonne foi dans le secteur agricole. Sur l'environnement, elle souhaite que soit examiné le lien entre les règles de l'OMC et les AEM, l'éco-étiquetage et le principe de précaution. Enfin, M. Lamy finit en déclarant :

Je serai très clair. Nous ne dressons pas aujourd'hui la liste de ces desiderata pour les jeter demain aux oubliettes. Nous voulons un cycle de négociations de vaste portée, qui s'inscrive dans le cadre d'un engagement unique et d'une durée de trois ans.

Le Japon, par la voix de son ministre des Affaires étrangères (M. Yohei Kono), précise les problèmes à aborder par l'OMC :

- participation active des PVD ;
- examen des règles en matière de lutte antidumping ;
- protection de l'environnement ;
- sécurité sanitaire des produits alimentaires ;
- investissement et commerce électronique ;
- accès à l'OMC d'autres pays.

La position canadienne annoncée par le ministre du Commerce international, M. Pierre Pettigrew, mérite d'être ici rapportée. Le ministre souligne que « Les Canadiens sont au fait de l'importance de la diversité culturelle et du pragmatisme » (le lecteur notera cette référence au dossier culturel). De plus, le Canada voudra voir l'élimination des subventions à l'exportation des produits agricoles, une cohérence et une coordination entre les nombreuses organisations internationales et, enfin, une ouverture plus large de l'OMC à des citoyens du monde.

La position des pays en développement est diversifiée au point où il serait difficile de la reproduire intégralement. Nous nous référons au cas de l'Inde qui nous paraît assez instructif, sans toutefois prétendre le généraliser aux autres pays de cette catégorie. D'abord, le ministre du



Commerce et de l'Industrie de l'Inde (Murasoli Maram) réitère l'importance de l'accès aux marchés (un sujet souvent prioritaire pour les PVD). Dans le secteur agricole, on note une double position. L'Inde souhaite l'élimination des subventions à l'exportation, mais demande aussi que les grandes économies rurales puissent protéger leur production nationale pour atteindre l'objectif de sécurité alimentaire. Sur l'environnement et les normes du travail, M. Maram précise que son pays « n'a de leçon à recevoir de personne. L'Inde rejette avec force les tentatives répétées visant à inclure ces questions (normes du travail) dans le programme de l'OMC sous une forme ou sous une autre. » Le ministre conclut sur la nécessité de rechercher une plus grande équité et un meilleur équilibre dans la promotion et le développement du commerce.

Malgré la ferme intention manifestée par tous les participants pour que la réunion soit un succès, le résultat est plutôt décevant. Il est tentant de faire porter le fardeau de cet échec sur quelques participants. Mais le déroulement des assises indique assez bien la responsabilité de chacun, à commencer par les États-Unis. De toute évidence, l'administration Clinton est très préoccupée par les retombées négatives des protestations et du courant néo-mercantiliste du Congrès, par la campagne électorale, qui battait déjà son plein, et enfin par le peu d'ouverture manifestée par l'Union européenne. De son côté, l'UE reste sur la défensive face aux initiatives américaines, notamment dans le secteur agricole, à l'image du cycle de l'Uruguay Round (voir le chapitre 13). On peut également douter du sérieux des PVD, outrés de voir inscrire dans l'agenda les normes du travail et de l'environnement, alors qu'ils réclament un accès plus large aux marchés. En dépit de cet échec circonstanciel de l'OMC à Seattle, l'espoir est de mise, car l'histoire nous enseigne que la pratique du protectionnisme est à éviter.

C'est ainsi que les négociations ont repris à Doha (Qatar), du 9 au 14 novembre 2001. Ce nouveau cycle est baptisé pour les circonstances « Doha Development Round » (cycle de Doha pour le développement). Le texte de la déclaration ministérielle de ce cycle établit un programme de travail autour des points suivants : agriculture, services, accès aux marchés pour les produits non agricoles, droits de propriété intellectuelle, liens entre commerce et investissement, interaction du commerce et politique de concurrence, transparence des marchés publics, facilitation des échanges, commerce électronique, commerce et environnement, intégration des petites économies et des pays les moins avancés (PMA) au commerce mondial et, enfin, modalités sur les règlements des différends (voir l'encadré 6.3).

Une lecture attentive de cette déclaration ministérielle révèle que les normes sociales et l'investissement y sont absents à la suite d'ailleurs

d'une vive opposition des PVD, en particulier l'Inde. Aussi, en ce qui concerne le sujet tant controversé de l'agriculture, la déclaration n'apparaît guère contraignante. En effet, l'on s'aperçoit qu'il ne s'agit que de négocier sans préjuger des résultats, en vue d'une amélioration d'accès aux marchés. Même sur la question des subventions à l'exportation, la déclaration précise, non pas leur élimination, mais plutôt leur retrait progressif. C'est l'art de concilier les exigences américaines (suppression des subventions à l'exportation) et la préoccupation européenne (de façon graduelle et sans préjuger du résultat des négociations).

Dans le domaine des services, aucune exigence particulière n'est annoncée. Quant aux sujets représentés par : politiques de concurrence, transparence des marchés, commerce et investissement, facilitation des échanges; ils constituent ce qu'on dénomme le « programme de Singapour » (Singapore Issues), visant pour l'essentiel à venir à bout des barrières non tarifaires, formelles ou informelles.

Fait important à souligner : les PVD ont obtenu à Doha l'accord des pays industrialisés de ne pas leur interdire, par le biais de la protection des brevets, de produire des médicaments génériques à meilleur coût. La conférence de Doha s'achève sur un vent d'optimisme et annonce que les négociations seront achevées, au plus tard le 1<sup>er</sup> janvier 2005. Pour ce faire, l'OMC convoque la réunion de travail de Cancun au Mexique du 10 au 14 septembre 2003. Ironie du sort, la conférence de Cancun se solde par un échec cuisant, à l'image même de son nom qui signifie « la fosse aux lions ».

Au centre des discussions figurent le dossier agricole et le « programme de Singapour ». Comme d'habitude, les États-Unis souhaitent une suppression des subventions à l'exportation dans le secteur agricole alors que l'Union européenne n'est pas prête à remanier en profondeur sa Politique agricole commune (PAC) parce que trop divisée intérieurement (voir le chapitre 13).

Par ailleurs, deux voix nouvelles ont résonné à Cancun : celle du Groupe G21<sup>14</sup> et d'un groupe de quatre pays d'Afrique de l'Ouest (Bénin, Burkina Faso, Tchad et Mali). Le G21, dirigé par le Brésil, la Chine et l'Inde, réclame une suppression des mesures d'aide à l'exportation et l'instauration du libre marché dans les produits agricoles. De leur côté, ces quatre pays, poussés par des organisations non gouvernementales (ONG), demandent un retrait des subventions des pays industrialisés

14. Le G21 comprend les pays suivants : Afrique du Sud, Argentine, Bolivie, Brésil, Chili, Chine, Cuba, Égypte, Guatemala, Inde, Indonésie, Mexique, Nigeria, Pakistan, Paraguay, Philippines, Tanzanie, Thaïlande, Uruguay, Venezuela et Zimbabwe.

dans le secteur précis du coton et l'octroi d'une compensation pour les préjudices subis jusque-là. Des PVD, particulièrement africains, refusent de négocier sur le Programme de Singapour, capital pour les États-Unis et l'UE, tant et aussi longtemps qu'ils n'obtiendront pas gain de cause dans le dossier agricole. La difficulté pour l'OMC de concilier les intérêts aussi divergents de ses membres conduit à l'échec de Cancun.

Dans ces conditions, le calendrier de janvier 2005, initialement prévu pour la conclusion des négociations du Doha Round, vient par être repoussé à décembre 2005, lequel à son tour ne se concrétise pas.

### **ENCADRÉ 6.3**

#### **DÉCLARATION MINISTÉRIELLE**

#### **CYCLE DE DOHA POUR LE DÉVELOPPEMENT**

---

Principaux programmes de travail

[...]

#### AGRICULTURE

13. Nous reconnaissons les travaux déjà entrepris dans les négociations engagées au début de 2000 au titre de l'article 20 de l'Accord sur l'agriculture, y compris le grand nombre de propositions de négociation présentées au nom de 121 membres au total. Nous rappelons l'objectif à long terme mentionné dans l'Accord, qui est d'établir un système de commerce équitable et axé sur le marché au moyen d'un programme de réforme fondamentale comprenant des règles renforcées et des engagements spécifiques concernant le soutien et la protection afin de remédier aux restrictions et distorsions touchant les marchés agricoles mondiaux et de les prévenir. Nous reconfirmons notre adhésion à ce programme. Faisant fond sur les travaux accomplis à ce jour et sans préjuger du résultat des négociations, nous nous engageons à mener des négociations globales visant à : des améliorations substantielles de l'accès aux marchés ; des réductions de toutes les formes de subventions à l'exportation, en vue de leur retrait progressif ; et des réductions substantielles du soutien interne ayant des effets de distorsion des échanges. Nous convenons que le traitement spécial et différencié pour les pays en développement fera partie intégrante de tous les éléments des négociations et sera incorporé dans les Listes de concessions et d'engagements et selon qu'il sera approprié dans les règles et disciplines à négocier, de manière à être effectif d'un point de vue opérationnel et à permettre aux pays en développement de tenir effectivement compte de leurs besoins de développement, y compris en matière de sécurité alimentaire et de développement rural. Nous prenons note des considérations autres que d'ordre commercial reflétées dans les propositions de négociation présentées par les membres et confirmons que les considérations autres que d'ordre commercial seront prises en compte dans les négociations comme il est prévu dans l'Accord sur l'agriculture.

---

### ENCADRÉ 6.3 (SUITE)

---

14. Les modalités pour les nouveaux engagements, y compris les dispositions pour le traitement spécial et différencié, seront établies au plus tard le 31 mars 2003. Les participants présenteront leurs projets de listes globales fondées sur ces modalités au plus tard à la date de la cinquième session de la Conférence ministérielle. Les négociations, y compris en ce qui concerne les règles et disciplines et les textes juridiques connexes, seront conclues dans le cadre et à la date de la conclusion du programme de négociation dans son ensemble.

#### SERVICES

15. Les négociations sur le commerce des services seront menées en vue de promouvoir la croissance économique de tous les partenaires commerciaux et le développement des pays en développement et des pays les moins avancés. Nous reconnaissons les travaux déjà entrepris dans les négociations, engagées en janvier 2000 au titre de l'article XIX de l'Accord général sur le commerce des services, et le grand nombre de propositions présentées par les membres sur un large éventail de secteurs et plusieurs questions horizontales, ainsi que sur le mouvement des personnes physiques. Nous confirmons les lignes directrices et procédures pour les négociations adoptées par le Conseil du commerce des services le 28 mars 2001 comme étant la base sur laquelle poursuivre les négociations, en vue d'atteindre les objectifs de l'Accord général sur le commerce des services, tels qu'ils sont énoncés dans le Préambule, l'article IV et l'article XIX de cet accord. Les participants présenteront des demandes initiales d'engagements spécifiques d'ici au 30 juin 2002 et des offres initiales d'ici au 31 mars 2003.

#### ACCÈS AUX MARCHÉS POUR LES PRODUITS NON AGRICOLES

16. Nous convenons de négociations qui viseront, selon des modalités à convenir, à réduire ou, selon qu'il sera approprié, à éliminer les droits de douane, y compris à réduire ou éliminer les crêtes tarifaires, les droits élevés et la progressivité des droits, ainsi que les obstacles non tarifaires, en particulier pour les produits dont l'exportation présente un intérêt pour les pays en développement. La gamme de produits visés sera complète et sans exclusion a priori. Les négociations tiendront pleinement compte des besoins et intérêts spéciaux des pays en développement et pays les moins avancés participants, y compris au moyen d'une réciprocité qui ne soit pas totale pour ce qui est des engagements de réduction, conformément aux dispositions pertinentes de l'article XXVIIIbis du GATT de 1994 et aux dispositions citées au paragraphe 50 ci-dessous. À cette fin, les modalités à convenir incluront des études et des mesures de renforcement des capacités appropriées pour aider les pays les moins avancés à participer effectivement aux négociations.

#### ASPECTS DES DROITS DE PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE QUI TOUCHENT AU COMMERCE

17. Nous soulignons l'importance que nous attachons à la mise en œuvre et à l'interprétation de l'Accord sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce (Accord sur les ADPIC) d'une manière favorable à la santé publique, en promouvant à la fois l'accès aux médicaments existants et la recherche-développement concernant de nouveaux médicaments et, à cet égard, nous adoptons une Déclaration distincte.

### ENCADRÉ 6.3 (SUITE)

---

18. En vue d'achever les travaux entrepris au Conseil des aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce (Conseil des ADPIC) sur la mise en œuvre de l'article 23:4, nous convenons de négocier l'établissement d'un système multilatéral de notification et d'enregistrement des indications géographiques pour les vins et spiritueux d'ici à la cinquième session de la Conférence ministérielle. Nous notons que les questions relatives à l'extension de la protection des indications géographiques prévue à l'article 23 à des produits autres que les vins et spiritueux seront traitées au Conseil des ADPIC conformément au paragraphe 12 de la présente déclaration.

19. Nous donnons pour instruction au Conseil des ADPIC, dans la poursuite de son programme de travail, y compris au titre du réexamen de l'article 27:3 b), de l'examen de la mise en œuvre de l'Accord sur les ADPIC au titre de l'article 71:1 et des travaux prévus conformément au paragraphe 12 de la présente déclaration, d'examiner, entre autres choses, la relation entre l'Accord sur les ADPIC et la Convention sur la diversité biologique, la protection des savoirs traditionnels et du folklore et autres faits nouveaux pertinents relevés par les membres conformément à l'article 71:1. Dans la réalisation de ces travaux, le Conseil des ADPIC sera guidé par les objectifs et principes énoncés aux articles 7 et 8 de l'Accord sur les ADPIC et tiendra pleinement compte de la dimension développement.

#### LIENS ENTRE COMMERCE ET INVESTISSEMENT

20. Reconnaissant les arguments en faveur d'un cadre multilatéral destiné à assurer des conditions transparentes, stables et prévisibles pour l'investissement transfrontières à long terme, en particulier l'investissement étranger direct, qui contribuera à l'expansion du commerce, et la nécessité d'une assistance technique et d'un renforcement des capacités accrues dans ce domaine ainsi qu'il est indiqué au paragraphe 21, nous convenons que des négociations auront lieu après la cinquième session de la Conférence ministérielle sur la base d'une décision qui sera prise, par consensus explicite, à cette session sur les modalités des négociations.

21. Nous reconnaissons les besoins des pays en développement et des pays les moins avancés en ce qui concerne un soutien accru pour une assistance technique et un renforcement des capacités dans ce domaine, y compris l'analyse et l'élaboration de politiques de façon qu'ils puissent mieux évaluer les implications d'une coopération multilatérale plus étroite pour leurs politiques et objectifs de développement, et le développement humain et institutionnel. À cette fin, nous travaillerons en coopération avec les autres organisations intergouvernementales pertinentes, y compris la CNUCED, et par les voies régionales et bilatérales appropriées, pour fournir une assistance renforcée et dotée de ressources adéquates pour répondre à ces besoins.

22. Jusqu'à la cinquième session, la suite des travaux du Groupe de travail des liens entre commerce et investissement sera centrée sur la clarification de ce qui suit : portée et définition ; transparence ; non-discrimination ; modalités pour des engagements avant établissement reposant sur une approche fondée sur des listes positives de type AGCS ; dispositions relatives au développement ; exceptions et sauvegardes concernant la balance des paiements ; consultations et règlement des différends entre les membres. Tout cadre devrait refléter de manière équilibrée les intérêts des pays d'origine et des pays d'accueil, et tenir dûment compte des politiques et objectifs de développement des gouvernements d'accueil ainsi que de leur droit de réglementer dans l'intérêt général. Les besoins spéciaux des pays en développement et des pays les moins avancés en matière de développement, de commerce et de finances devraient être pris en

### ENCADRÉ 6.3 (SUITE)

---

compte en tant que partie intégrante de tout cadre, qui devrait permettre aux membres de contracter des obligations et des engagements qui correspondent à leurs besoins et circonstances propres. Il faudrait prendre dûment en considération les autres dispositions pertinentes de l'OMC. Il faudrait tenir compte, selon qu'il sera approprié, des arrangements bilatéraux et régionaux sur l'investissement existants.

#### INTERACTION DU COMMERCE ET DE LA POLITIQUE DE LA CONCURRENCE

23. Reconnaissant les arguments en faveur d'un cadre multilatéral destiné à améliorer la contribution de la politique de la concurrence au commerce international et au développement, et la nécessité d'une assistance technique et d'un renforcement des capacités accrues dans ce domaine ainsi qu'il est indiqué au paragraphe 24, nous convenons que des négociations auront lieu après la cinquième session de la Conférence ministérielle sur la base d'une décision qui sera prise, par consensus explicite, à cette session sur les modalités des négociations.

24. Nous reconnaissons les besoins des pays en développement et des pays les moins avancés en ce qui concerne un soutien accru pour une assistance technique et un renforcement des capacités dans ce domaine, y compris l'analyse et l'élaboration de politiques de façon qu'ils puissent mieux évaluer les implications d'une coopération multilatérale plus étroite pour leurs politiques et objectifs de développement, et le développement humain et institutionnel. À cette fin, nous travaillerons en coopération avec les autres organisations intergouvernementales pertinentes, y compris la CNUCED, et par les voies régionales et bilatérales appropriées, pour fournir une assistance renforcée et dotée de ressources adéquates pour répondre à ces besoins.

25. Jusqu'à la cinquième session, la suite des travaux du Groupe de travail de l'interaction du commerce et de la politique de la concurrence sera centrée sur la clarification de ce qui suit : principes fondamentaux, y compris transparence, non-discrimination et équité au plan de la procédure, et dispositions relatives aux ententes injustifiables ; modalités d'une coopération volontaire ; et soutien en faveur du renforcement progressif des institutions chargées de la concurrence dans les pays en développement au moyen du renforcement des capacités. Il sera pleinement tenu compte des besoins des pays en développement et pays les moins avancés participants et une flexibilité appropriée sera prévue pour y répondre.

#### TRANSPARENCE DES MARCHÉS PUBLICS

26. Reconnaissant les arguments en faveur d'un accord multilatéral sur la transparence des marchés publics et la nécessité d'une assistance technique et d'un renforcement des capacités accrues dans ce domaine, nous convenons que des négociations auront lieu après la cinquième session de la Conférence ministérielle sur la base d'une décision qui sera prise, par consensus explicite, à cette session sur les modalités des négociations. Ces négociations feront fond sur les progrès réalisés jusque-là au Groupe de travail de la transparence des marchés publics et tiendront compte des priorités des participants en matière de développement, spécialement celles des pays les moins avancés participants. Les négociations seront limitées aux aspects relatifs à la transparence et ne restreindront donc pas la possibilité pour les pays d'accorder des préférences aux fournitures et fournisseurs nationaux. Nous nous engageons à faire en sorte qu'une assistance technique et un soutien pour le renforcement des capacités adéquats soient fournis à la fois pendant les négociations et après leur conclusion.

## ENCADRÉ 6.3 (SUITE)

---

### FACILITATION DES ÉCHANGES

27. Reconnaissant les arguments en faveur de l'accélération accrue du mouvement, de la mainlevée et du dédouanement des marchandises, y compris les marchandises en transit, et la nécessité d'une assistance technique et d'un renforcement des capacités accrues dans ce domaine, nous convenons que des négociations auront lieu après la cinquième session de la Conférence ministérielle sur la base d'une décision qui sera prise, par consensus explicite, à cette session sur les modalités des négociations. Jusqu'à la cinquième session, le Conseil du commerce des marchandises examinera et, selon qu'il sera approprié, clarifiera et améliorera les aspects pertinents des articles V, VIII et X du GATT de 1994 et identifiera les besoins et les priorités des membres, en particulier des pays en développement et des pays les moins avancés, en matière de facilitation des échanges. Nous nous engageons à faire en sorte qu'une assistance technique et un soutien pour le renforcement des capacités adéquats soient fournis dans ce domaine.

[...]

### COMMERCE ET ENVIRONNEMENT

31. Afin de renforcer le soutien mutuel du commerce et de l'environnement, nous convenons de négociations, sans préjuger de leur résultat, concernant :

- i) la relation entre les règles de l'OMC existantes et les obligations commerciales spécifiques énoncées dans les accords environnementaux multilatéraux (AEM). La portée des négociations sera limitée à l'applicabilité de ces règles de l'OMC existantes entre les parties à l'AEM en question. Les négociations seront sans préjudice des droits dans le cadre de l'OMC de tout membre qui n'est pas partie à l'AEM en question ;
- ii) des procédures d'échange de renseignements régulier entre les Secrétariats des AEM et les Comités de l'OMC pertinents, ainsi que les critères pour l'octroi du statut d'observateur ;
- iii) la réduction ou, selon qu'il sera approprié, l'élimination des obstacles tarifaires et non tarifaires visant les biens et services environnementaux.

Nous notons que les subventions aux pêcheries entrent dans le cadre des négociations prévues au paragraphe 28.

32. Nous donnons pour instruction au Comité du commerce et de l'environnement, dans la poursuite de ses travaux sur tous les points de son programme de travail dans le cadre de son mandat actuel, d'accorder une attention particulière aux éléments suivants :

- i) effet des mesures environnementales sur l'accès aux marchés, spécialement en ce qui concerne les pays en développement, en particulier les moins avancés d'entre eux, et situations dans lesquelles l'élimination ou la réduction des restrictions et des distorsions des échanges serait bénéfique pour le commerce, l'environnement et le développement ;
- ii) dispositions pertinentes de l'Accord sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce ; et
- iii) prescriptions en matière d'étiquetage à des fins environnementales.



## ENCADRÉ 6.3 (SUITE)

---

Les travaux sur ces questions devraient entre autres choses consister à identifier la nécessité éventuelle de clarifier les règles pertinentes de l'OMC. Le Comité fera rapport à la cinquième session de la Conférence ministérielle, et fera des recommandations, dans les cas où cela sera approprié, en ce qui concerne l'action future, y compris l'opportunité de négociations. Le résultat de ces travaux ainsi que les négociations menées au titre du paragraphe 31 i) et ii) seront compatibles avec le caractère ouvert et non discriminatoire du système commercial multilatéral, n'accroîtront pas ou ne diminueront pas les droits et obligations des membres au titre des accords de l'OMC existants, en particulier l'Accord sur l'application des mesures sanitaires et phytosanitaires, et ne modifieront pas non plus l'équilibre entre ces droits et obligations, et tiendront compte des besoins des pays en développement et des pays les moins avancés.

33. Nous reconnaissons l'importance de l'assistance technique et du renforcement des capacités dans le domaine du commerce et de l'environnement pour les pays en développement, en particulier les moins avancés d'entre eux. Nous encourageons aussi le partage des connaissances spécialisées et des expériences avec les membres qui souhaitent effectuer des examens environnementaux au niveau national. Un rapport sera établi sur ces activités pour la cinquième session.

### COMMERCE ÉLECTRONIQUE

34. Nous prenons note des travaux qui ont été effectués au Conseil général et dans d'autres organes pertinents depuis la Déclaration ministérielle du 20 mai 1998 et convenons de poursuivre le Programme de travail sur le commerce électronique. Les travaux effectués jusqu'ici montrent que le commerce électronique crée de nouveaux défis et des possibilités commerciales pour tous les membres à tous les stades de développement, et nous reconnaissons qu'il importe de créer et de maintenir un environnement favorable au développement futur du commerce électronique. Nous donnons pour instruction au Conseil général d'étudier les arrangements institutionnels les plus appropriés pour l'exécution du Programme de travail et de faire rapport à la cinquième session de la Conférence ministérielle sur les progrès supplémentaires accomplis. Nous déclarons que les membres maintiendront leur pratique actuelle qui est de ne pas imposer de droits de douane sur les transmissions électroniques jusqu'à la cinquième session.

### PETITES ÉCONOMIES

35. Nous convenons d'un programme de travail, sous les auspices du Conseil général, pour examiner les questions relatives au commerce des petites économies. Ces travaux ont pour objectif de définir des réponses aux questions liées au commerce identifiées pour intégrer davantage les petites économies vulnérables dans le système commercial multilatéral, et pas de créer une sous-catégorie de membres de l'OMC. Le Conseil général réexaminera le programme de travail et fera des recommandations en vue d'une action à la cinquième session de la Conférence ministérielle.

[...]

---

Source : OMC (2001), *Conférence ministérielle*, quatrième session, Doha, 20 novembre.



## 6.4 Les blocs régionaux et le multilatéralisme

---

L'Union européenne, tout comme les autres blocs régionaux, favorise-t-elle le multilatéralisme ou est-elle un mur protectionniste ? Pour répondre à cette question, il est tout indiqué de caractériser les blocs régionaux et de préciser les règles établies par l'OMC.

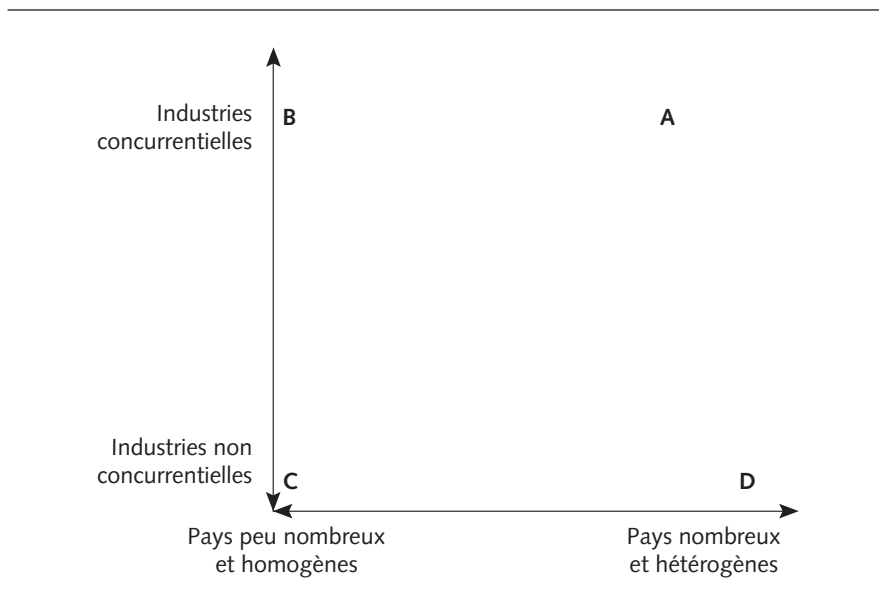
### 6.4.1. Les caractéristiques des blocs régionaux

Ralf Boscheck (1997) est un auteur qui a bien décrit les conditions de succès et d'échec d'un bloc régional, dont celui de l'Union européenne au point où nous reprenons ici son analyse. On peut concevoir le développement d'un bloc sur deux dimensions dans l'espace cartésien. Sur l'axe vertical, se trouve l'impact économique du bloc en termes d'industries concurrentielles. Ainsi, un bloc régional peut conduire soit à l'abolition de barrières internes, à l'émergence de nombreuses industries exploitées à un coût compétitif, soit au maintien de beaucoup de barrières tarifaires et non tarifaires, de présence de monopole ou d'oligopoles à l'abri des mesures protectionnistes.

L'axe horizontal porte les conditions de négociation, elles-mêmes reflétées par le nombre de membres du bloc. L'hypothèse est que la capacité de se soumettre aux dispositions du traité dépend d'une série de facteurs, dont : i) la complexité des sujets traités (cas de l'agriculture dans l'Union européenne, qui constitue un sujet controversé au vu des interventions nationales) ; ii) la conjoncture économique (lorsqu'elle est favorable, il y a cohésion, sinon, c'est l'impasse) ; iii) de la structure administrative mise en place pour le suivi et le règlement des litiges ; iv) de la présence d'un pays dominant qui donne l'exemple ou alors de pays membres vertueux (cas du couple France/Allemagne dans l'Union européenne). L'ensemble de ces facteurs peut être évalué par le nombre de pays membres du bloc, allant de pays peu nombreux et homogènes (CEE à six en 1957 ou l'ALE) vers de nombreux pays et hétérogènes ; entendu par là que plus le nombre augmente, plus la cohésion est fragile.

De ces observations, quatre formes d'intégration régionale peuvent se distinguer (voir la figure 6.2).

FIGURE 6.2 Forme d'intégration régionale



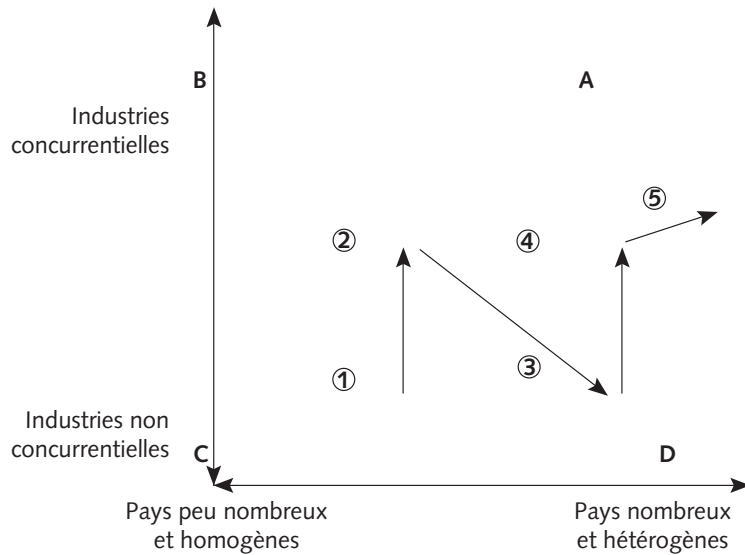
La position C est celle du club de pays homogènes, pratiquant une politique de substitution aux importations : présence d'industries locales non compétitives. La position B correspond au club de pays homogènes où il n'y a pas de barrières internes et ayant des industries concurrentielles. La position A est le club de nombreux pays pratiquant le libre-échange. C'est la position idéale du multilatéralisme. La position D est celle de nombreux pays hétérogènes, non compétitifs, avec beaucoup de barrières internes, qui ne se consultent pas et qui ont des difficultés à entamer des réformes.

La figure 6.3 résume l'évolution de la CEE, alors que la figure 6.4 présente le scénario du multilatéralisme.

Le scénario du protectionnisme ou des pièges du régionalisme est celui où les blocs ne coopèrent pas et constituent une forteresse à l'image sectorielle de la politique agricole commune de l'Union européenne<sup>15</sup>.

15. L'élargissement de l'Union européenne ne peut être perçu véritablement que vers l'Est (les PECO), d'où le risque de dérapage en raison de l'économie moins ouverte de ces pays. Il en est de même de l'ALENA, qui ne peut s'étendre que vers l'Amérique du Sud et les Caraïbes, qui ont une structure industrielle fort différente de celle des pays membres actuellement.

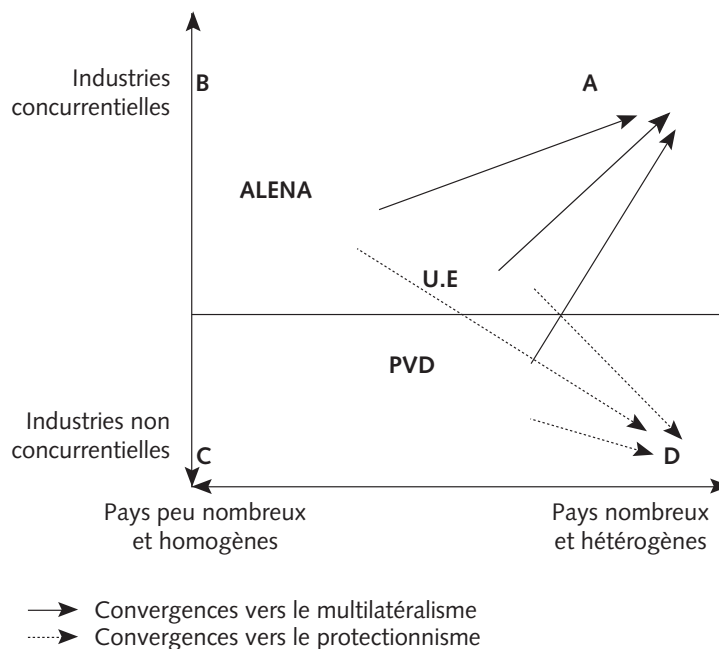
**FIGURE 6.3** Évolution de l'Union européenne



1. CEE à 6, beaucoup de barrières internes (Traité de Rome).
  2. Abolition de tarifs internes et mise au point du tarif externe commun, disparition des quotas vers 1968, ouverture sur le monde, notamment les pays de l'ACP.
  3. La Grèce, l'Espagne, le Portugal qui se joignent durant les années 1980, d'où diversité du club et aussi présence de structure industrielle.
  4. Mise en œuvre de l'Europe 92, circulation des biens, des capitaux et des personnes ; rapport Cechini très positif sur l'effet de l'Union.
  5. La Suède, la Finlande et l'Autriche se joignent à l'UE. Selon Boscheck, la position 5 serait plus basse que la 4, mais nous estimons que la structure industrielle de ces trois nouveaux pays se compare assez bien avec celle des anciens pays de la Communauté.
- Source : Tiré de Boscheck (1997) et adapté.

La possibilité du multilatéralisme correspond au mouvement de globalisation sous la double pression des consommateurs bien renseignés, éveillés, à la recherche de produits de bon rapport qualité-prix, peu sensibles à la rhétorique du protectionnisme et à la volonté des producteurs de disposer des biens suffisamment uniformes pour transcender les frontières nationales. Le scénario de multilatéralisme est celui prôné et veillé par l'OMC et auquel il convient de s'attarder pour pouvoir tirer des conclusions définitives.

FIGURE 6.4 Scénario de multilatéralisme



PVD : bloc des pays en voie de développement, tels ALADI, MCAC, CEDEAO.

### 6.4.2 L'OMC et les blocs régionaux

Un des principes fondamentaux du GATT visant à libéraliser le commerce international est la clause de la Nation la plus favorisée, par laquelle des privilèges ou avantages quelconques sont accordés sous condition, à tous les autres pays contractants (article premier du GATT). C'est donc le multilatéralisme qui est vivement préconisé. Comme les unions douanières ne sont pas assujetties à cette clause, le GATT a adopté très tôt des mesures pour les encadrer et s'assurer qu'elles n'empiètent pas sur le multilatéralisme. L'article XXIV du GATT de 1947 reconnaît qu'une union douanière ou zone de libre-échange puisse se conclure librement en ayant pour but de faciliter le commerce. L'alinéa 5 de cet article est plus explicite sur les règles et obligations à suivre en spécifiant notamment « que les droits de douane ou autres réglementations

envers les pays tiers ne doivent pas être plus contraignants que ceux et celles avant l'union [...] ; que tout accord comprenne un plan et un programme dans un délai raisonnable. »

Par l'aliéna 7 de l'article XXIV, il faut aviser le GATT dès la création de l'union et fournir tous les renseignements nécessaires. À son tour, le GATT examine les dispositifs de l'accord et, dans le cas où le délai pour réaliser l'union est jugé non raisonnable, adresse des recommandations pour le modifier ou alors demande simplement le retrait de l'accord. Toute modification ultérieure de l'accord doit être notifiée au GATT. Assez curieusement, au cours des 50 années de son existence, environ 80 accords régionaux ont été notifiés au GATT et presque aucun n'a été rejeté. On peut donc se demander si ces dispositifs ont réellement un caractère contraignant. De fait, cette mesure d'encadrement laisse en suspens un des points les plus litigieux des unions douanières, celui des règles d'origine qui créent le plus de détournement. Aussi, on ne précise pas ce que signifie « délai raisonnable ».

Lors de l'Uruguay Round, un mémorandum d'accord a été adopté pour l'interprétation de l'article XXIV. Les signataires, après avoir énoncé des principes reconnaissant que les unions douanières se sont accrues en nombre et en importance, qu'elles représentent une portion significative du commerce international et qu'elles peuvent contribuer à l'expansion du commerce mondial, décident de renforcer l'efficacité et l'examen des accords en améliorant la transparence. On apporte ainsi des précisions sur l'article XXIV : 5, notamment en spécifiant que l'évaluation de l'incidence des droits de douane et autres réglementations se fait sur la base d'une évaluation globale des taux de droits moyens pondérés ; que le délai raisonnable ne dépasse pas 10 ans, sauf exception.

Faisons ici remarquer qu'on ne s'étend pas sur les règles d'exception. Un autre point digne de mention de ce Mémorandum est l'examen des unions où dorénavant les notifications seront évaluées par un groupe de travail chargé de formuler des recommandations. L'exigence est aussi imposée aux unions de faire périodiquement rapport à l'OMC sur le fonctionnement de l'accord. Que peut-on conclure sur les perspectives du multilatéralisme au vu de la pratique et des règles de l'OMC ? D'abord, il faut reconnaître que le GATT/OMC a réussi à faire chuter les barrières tarifaires dans le monde. On assiste donc à une double pression à la baisse du mur tarifaire : l'une à l'intérieur d'un bloc (bilatéral), l'autre au sein du GATT (multilatéral).

La résurgence du protectionnisme demeure tout de même une source d'inquiétude pour trois raisons qui se renforcent dans leur effet et selon une étude effectuée par Oman (1994). Premièrement, il y a une

possibilité de détérioration des avantages comparatifs des pays en développement et des nouveaux pays industrialisés. En effet, ces pays, à bas salaires, ont traditionnellement un avantage comparatif dans les industries intensives en travail, d'où le déplacement des industries de l'OCDE vers les PVD ou NPI pour profiter de ces avantages et en même temps réexporter les biens vers les pays industrialisés. Or, de plus en plus, les blocs régionaux, en l'occurrence l'Union européenne et l'ALENA, favorisent les industries d'économie d'échelle, combinent les nouvelles technologies et rendent secondaire l'avantage comparatif de bas salaires.

La deuxième raison a trait à l'avantage de proximité entre producteurs, fournisseurs et clients, donnant lieu à un système de production flexible et à une limitation des délocalisations. Cela favorise nettement les pays industrialisés qui concentrent l'essentiel des services modernes et constituent de loin le marché des consommateurs. Enfin, la troisième raison est institutionnelle, à savoir les règles d'origine de l'Union européenne et de l'ALENA, lesquelles appellent à une production régionale et donc menacent d'expulsion des producteurs des PVD et des NPI. Pour toutes ces raisons, l'OMC demeure l'organisme habilité à concilier l'intérêt des uns et des autres et à faire en sorte qu'il y ait un commerce équilibré entre le Nord et le Sud.

## Résumé

---

Les unions douanières sont là pour rester même si les efforts déployés en vue du multilatéralisme donnent des résultats probants. À la question de savoir si ces unions douanières favorisent le libre-échange entre les pays membres au détriment du reste du monde et si elles augmentent le bien-être de chacun de ces pays, une réponse claire est fournie. C'est l'analyse de Jacob Viner (1950) qui est la plus citée. Pour cet auteur, une union douanière, ou tout autre arrangement de libre-échange, combine des éléments de libre-échange et d'un plus grand protectionnisme; il n'est pas évident qu'elle accroît le bien-être des pays signataires. De fait, une union douanière entraîne deux effets contradictoires: un effet de création de commerce entre les pays membres et un effet de détournement du commerce (remplacement des pays du reste du monde par des pays partenaires). Cela a un impact positif de consommation par rapport à une situation protectionniste: une augmentation du surplus du consommateur, une baisse de profit des producteurs faisant face à une plus vive concurrence régionale et une absence de revenu de taxation, d'où un effet global de bien-être qui peut être soit positif, soit négatif.

De l'analyse empirique des divers blocs régionaux il ressort que leur succès est lié à leur capacité d'augmenter le commerce intracommunautaire au détriment des pays tiers. Ainsi, les blocs qui n'ont pas jusqu'ici donné les résultats espérés (ALADI, MCCA, CEAO, CEDEAO, CARICOM, etc.) sont justement ceux dont les pays membres ne se conforment pas aux obligations ou adoptent des politiques macroéconomiques désarticulées. Par contre, dans le cas de la CEE, on note une hausse spectaculaire du commerce intracommunautaire doublée d'une convergence du tissu industriel avec la perspective du marché unique. On explique ici qu'il y a un intérêt, pour l'OMC, à les encadrer par des procédures de vérification flexibles et conciliables avec l'évolution constante des politiques commerciales.

L'OMC, dont la création est issue de l'Uruguay Round, devra favoriser la mise en œuvre des dispositions du GATT par une procédure stricte de règlement de conflits. Les négociations de l'Uruguay Round ont permis la conclusion d'un accord sur de nombreux sujets brûlants dont le démantèlement de l'arrangement multifibre dès 2005, l'accord sur l'agriculture visant une libéralisation graduelle, l'accord sur la propriété intellectuelle, sur les services, sur le droit d'établissement où l'on reconduit les principes relatifs aux clauses de la nation la plus favorisée, de traitement national et de transparence. Au début du millénaire, les négociations multilatérales déjà entamées sont fort chargées et complexes compte tenu de la présence de nombreux participants et des sujets controversés à débattre, tels l'agriculture, les services, les politiques de concurrence, l'environnement et le commerce électronique.

## Exercices de révision

---

1. Les fonctions de demande et d'offre de téléphone résidentiel au Canada sont représentées par :
 
$$Q_d = 1500 - 10p$$

$$Q_o = 30p - 100$$
 où  $Q_d$  = demande ;  $Q_o$  = offre ;  $p$  = prix.  
 Le prix du téléphone est de 30 \$ aux États-Unis et de 25 \$ au Japon. Le Canada ne peut pas influencer le prix international et impose initialement un tarif de 100 % sur son importation.
  - a) Déterminez la position d'équilibre à l'état autarcique du Canada (prix, production et importations).
  - b) Déterminez l'équilibre du libre-échange (prix, production et importations) et le flux du commerce du téléphone.
  - c) Déterminez l'équilibre avec la taxe de 100 %, et illustrez graphiquement le revenu de tarif, la perte de surplus du consommateur et la perte sèche de bien-être.
  - d) Le Canada forme une union douanière avec les États-Unis. Déterminez le point d'équilibre du Canada (prix, production et importations).
  - e) Cette union douanière augmente-t-elle le commerce ou entraîne-t-elle un détournement du commerce ?
2. Les perspectives de l'OMC pour les pays en développement se révèlent limitées parce que leur commerce intrarégional non seulement demeure faible, mais a également tendance à diminuer. Commentez.
3. Les motifs qui ont présidé à la création de l'Union économique européenne sont de nature essentiellement économique. Réfutez cet argument tout en retraçant les principaux événements qui ont marqué l'histoire de cette union.
4. Quelles sont les évidences empiriques pouvant appuyer l'hypothèse que les blocs régionaux modernes ne sont pas préjudiciables au multilatéralisme ?
5. Les négociations de l'Uruguay Round ont conduit à la mise en place de l'OMC ainsi qu'à une procédure plus affermie de règlement de litiges. En vous basant sur les politiques commerciales visant à promouvoir les exportations au Canada et aux États-Unis, et en les comparant, il vous est demandé de conclure sur le caractère contraignant de l'OMC au regard des subventions et des droits compensatoires.



6. Dans un de leurs ouvrages, Jean-Paul Frétillet et Catherine Véglio (1994) rapportent :

Sept années après Punta del Este, achoppant sur l'égoïsme sacré de l'Europe et des États-Unis, les résolutions initiales se sont envolées. Combien étaient-ils encore à la table des négociations dans la dernière ligne droite ? Deux seulement. Deux vieux épiciers théâtralisant leurs ultimes marchandages sous le regard médusé d'une centaine de pays soigneusement tenus à l'écart. Même Peter Sutherland, le directeur du GATT, n'était pas convié à ces piteuses agapes. Guy Legras, directeur général de l'Agriculture à la Commission et responsable de la négociation agricole, confesse que les années 1992 et 1993 furent essentiellement consacrées à des discussions bilatérales entre les États-Unis et la Communauté européenne sans même chercher à préserver une apparence de parlotte genevoise.

Belle leçon de multilatéralisme. Les spectateurs gobèrent cette palpitante farce sans broncher. En avaient-ils d'ailleurs le choix ? Peter Sutherland se dépêcha de remplacer dans le texte des deux grands les formules « les États-Unis et la Communauté européenne se sont mis d'accord pour... » par « les cent dix-sept parties contractantes du GATT se sont mises d'accord pour... ». Qu'importe, l'Uruguay Round était conclu. Tout allait donc pour le mieux, dans le meilleur des mondes possible.

Commentez ces propos et précisez si vous partagez ce pessimisme. (Vous pouvez commencer par expliquer la problématique du secteur agricole ainsi que les politiques nationales.)

7. Les intérêts tant politiques qu'économiques des pays signataires de l'ALENA sont-ils réellement convergents ?
8. Pourquoi la clause de la nation la plus favorisée et celle du traitement national sont-elles adoptées par le GATT et son successeur l'OMC pour procéder à une libéralisation du commerce ?
9. Dans quelles circonstances le détournement du commerce créé par une union douanière contribue-t-il à accroître le bien-être ?
10. Les statistiques du commerce extérieur indiquent qu'il existe toujours une disparité de performance entre les pays membres de la CEE. Certains pays accumulent un excédent commercial par rapport à leurs partenaires régionaux et au reste du monde, alors que d'autres sont constamment déficitaires. Pensez-vous que la hausse continue du commerce intrarégional de la CEE, devenue l'Union européenne, pourra faire converger les principaux indicateurs macroéconomiques des pays membres ?
11. En quoi l'OMC se distingue-t-elle du GATT ?

12. Selon l'économiste Jacob Viner, une union douanière combine des éléments de protectionnisme et de libéralisme. Vrai ou faux, et pourquoi ?
13. En vertu du théorème d'Heckscher-Ohlin, les pays du sud de l'Europe, qui abondent relativement en travail par rapport aux pays du nord, devraient pouvoir exporter des biens intensifs en travail après la conclusion du marché commun. Pourtant, il semble, en réalité, exister une certaine convergence du tissu industriel entre le nord et le sud de l'Europe du marché commun. Comment expliquez-vous ce paradoxe ?
14. Si les États-Unis ont signé l'ALENA dans l'espoir de contenir le flot d'immigrants mexicains, ils devraient plutôt s'attendre à un effet inverse puisque les salaires seront toujours plus élevés aux États-Unis. (Vous pouvez évaluer les conditions qui limitent l'application du théorème d'égalisation du prix des facteurs.)
15. L'accord du GATT repose sur certains principes de base. Identifiez-les et illustrez leur application dans un élément de la nouvelle entente de l'Organisation mondiale du commerce.
16. Selon la théorie des unions douanières, l'effet net sur le bien-être provient de l'importance relative des effets de création et de détournement de commerce. Définissez ces concepts et illustrez-les graphiquement.

## Références bibliographiques

---

- ACHARYA, Ram C., Prakash SHARMA et Someshwar RAO (2003), « La structure des échanges commerciaux et des investissements directs étrangers entre le Canada et les États-Unis », dans Richard G. Harris (dir.), *Les liens en Amérique du Nord : occasions et défis pour le Canada*, Documents de recherche d'Industrie Canada, Calgary, University of Calgary Press.
- AFFAIRES ÉTRANGÈRES ET COMMERCE INTERNATIONAL (MAECI) (2003), « L'ALENA : une décennie de renforcement d'une relation dynamique », <[www.dfait-maeci.gc.ca/nafta-alena/nafta10-fr.asp](http://www.dfait-maeci.gc.ca/nafta-alena/nafta10-fr.asp)>.
- AFFAIRES ÉTRANGÈRES ET COMMERCE INTERNATIONAL (MAECI) (1997), « ALENA : un partenariat au travail », *Info Export*, juin.
- ALZAMORA, Jean et Jean-Pierre CLING (1993), « Les échanges France-CEE », *Problèmes économiques*, n° 2-323, 28 avril.
- ANDERSON, K. (1991), « Is an Asian-Pacific TGrade Bloc Next ? », *J. World Trade*, vol. 25, n° 4 (août), p. 27-40.
- AXLINE, W.A. (1988), « Regional Co-Opération and National Security : External Forces in Caribbean Integration », *J. Common Market Studies*, septembre, vol. 27, n° 1, p. 1-25.
- BALASSA, B. (1975), « Trade Creation and Diversion in the European Common Market », dans B. Balassa (dir.), *European Economic Integration*, Amsterdam, North Holland Publishing Co.
- BALASSA, B. (1966), « Tariff Reductions and Trade in Manufacturers Among the Industrial Countries », *American Economic Review*, vol. 56, p. 466-473.
- BALASSA, B. et L. BAUWENS (1988), « The Determinants of Intra-European Trade in Manufactured Products », *European Economic Review*, vol. 32, p. 1421-1437.
- BALASSA, B. et M. NOLAND (1988), *Japan in the World Economy*, Washington, D.C., The Institute for International Economics.
- BANQUE MONDIALE (2005), *World Development Indicators*, tableau 6-5, Regional Trade Blocs, p. 334-335, Washington, D.C.
- BANQUE MONDIALE (1993), *The East Asian Miracle : Economic Growth and Public Policy*, Washington, D.C.
- BANQUE MONDIALE (1990), « La coopération et l'intégration régionales en Afrique : difficultés actuelles et perspectives », *Problèmes économiques*, n° 2-169, 4 avril, p. 16-20.
- BARRO, R.J. (1991), « Economic Growth in a Cross Section of Countries », *Quarterly Journal of Economics*, vol. 106, p. 407-444.

- BEAUDRY, P. et D. GREEN (2003), « L'intégration du Canada et des États-Unis et les répercussions sur le marché du travail : une étude dans le contexte général de la mondialisation », dans Richard G. Harris (dir.), *Les liens en Amérique du Nord : occasions et défis pour le Canada*, Documents de recherche d'Industrie Canada, Calgary, University of Calgary Press.
- BEHAR, J. (1991), « Economic Integration and Intra-Industry Trade. The Case of the Argentine-Brazilian Free Trade Agreement », *J. Common Market Studies*, vol. 29, n° 5 (septembre), p. 527-552.
- BELADI, H. et S.K. SAMANTA (1990), « Foreign Technology and Customs Unions : Trade Creation and Trade Diversion », *J. Econ. Studies*, vol. 17(b), p. 27-35.
- BENNETT, K.M. (1985), « A Note on Exchange Rate Policy and Caribbean Integration », *Soc. Economic Studies*, décembre, vol. 34, n° 4, p. 35-43.
- BERGSTEN, C.F. et M. NOLAND (1993), *Pacific Dynamism and the International Economic System*, Washington, Institute for International Economics, mai.
- BERLINER HANDELS FRANKFURTER BANK et BHF BANK (1991), « Pays de l'ASEAN : une deuxième génération de NPI », *Problèmes économiques*, n° 2-210, 30 janvier.
- BERNARD, M. et J. RAVENHILL (1995), « Beyond Product Cycles and Flying Geese : Regionalization, Hierarchy and the Industrialization of East Asia », *World Politics*, vol. 45, n° 2 (janvier).
- BHAGWATI, J.N. (1993), « Regionalism vs Multilateralism : An Overview », dans J. de Melo et A. Panagarya (dir.), *New Dimensions in Regional Integration*, Cambridge, Mass., Cambridge University Press.
- BHAGWATI, J.N. (1992), « The Threats to the World Trading System », *The World Economy*, vol. 15, p. 433-456.
- BOSCHECK, Ralf (1997), « Managed Trade and Regional Choice », *Financial Post*, vol. 91(9), mars, p. 10-14.
- BRADA, J.C. et J.A. MENDEZ (1988), « An Estimate of the Dynamic Effects of Economic Integration », *Rev. Econ. Statistic*, février.
- BRANSON, William H. (1987), « Trade and Structural Interdependence between the United States and the Newly Industrializing Countries », dans Colin I. Jr. Bradford et H. William (dir.), *Trade and Structural Change in Pacific Asia*, Chicago et London, University of Chicago Press, p. 27-60.
- BREWIN, C. et R. MCALLISTER (1990), « Annual Review of the Activities of the European Communities in 1989 », *J. Common Market Studies*, vol. 28, n° 4 (juin), p. 451-496.

- BREWING, C. et R. MCALLISTER (1988), « Annual Review of the Activities of the European Communities in 1987 », *J. Common Market Studies*, vol. 26, n° 4 (juin), p. 431-467.
- BRÜCKER, J. (1988), « Interregional Trade and Commerce Integration », *Reg. Sc. Urban Econ.*, vol. 18, n° 2 (mai), p. 261-281.
- BRUNELLE, Dorval et Christian DEBLOCK (1994), *L'Amérique du Nord et l'Europe communautaire – Intégration économique ? Intégration sociale ?*, Sainte-Foy, Presses de l'Université du Québec.
- BUIGUES, Pierre (1991), « Le marché intérieur européen : quel impact prévisible pour les industries françaises et allemandes ? », *Problèmes économiques*, n° 2-246, 23 octobre.
- BYÉ, M. (1950), « Unions douanières et données nationales », *Économie appliquée*, vol. 3, p. 121-157.
- CENTRE D'ÉTUDE DES REVENUS ET DES COÛTS (CERC) (1993), « Coûts salariaux et compétitivité dans les principaux pays industrialisés », *Problèmes économiques*, n° 2338, 25 août.
- CIBC-Wood Gundy Economics, *Occasional Report n° 19*, septembre 1997.
- CLAUSING, Kimberley (1996), « Trade Creation and Trade Diversion in the Canada-United States Free Trade Agreement », thèse de doctorat, Harvard University.
- CNUCED (2004), *World Investment Report*, New York et Genève, Nations Unies.
- CNUCED (2004), *Manuel de statistiques de la CNUCED sur CD-ROM*, <[www.unctad.org/statistics/handbook](http://www.unctad.org/statistics/handbook)>.
- CNUCED (1993), *World Investment Report*, New York et Genève, Nations Unies.
- CNUCED (1992a), *Economic Integration and Transnational Corporations in the 1990s : Europe 1992*, n° 15, New York et Genève, Nations Unies.
- CNUCED (1992b), *World Investment Report 1992 : Transnational Corporation as Engines of Growth*, New York et Genève, Nations Unies.
- COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES (1990), « L'impact sectoriel du marché commun intérieur sur l'industrie : les enjeux pour les États membres », *Économie européenne*, numéro spécial.
- COMMISSION EUROPÉENNE (1987), *European Unification : The Origins and Growth of European Committee*, 2<sup>e</sup> édition, Luxembourg.
- CONSEIL ÉCONOMIQUE ET SOCIAL (1991), Rapport sur « La coopération entre les États ACP et les territoires et départements d'outre-mer dans la zone Caraïbe », le 29 mai, *Problèmes économiques*, n° 2-245, 16 octobre.

- CÔTÉ, Martin S. (1996), *Analyse du commerce intra-industriel entre le Québec et huit États limitrophes*, Rapport de maîtrise, Département des sciences économiques, Université de Montréal, décembre.
- DE BEERS, J.S. (1941), « Tariff Aspects of a Federal Union », *Quarterly Journal of Economics*, vol. 56, p. 49-92.
- DE BERNIS, G. (1990), « L'Europe et l'industrie », *Économique appliquée*, vol. 42, n° 4, p. 13-29.
- DEBLOCK, C.A., « Sur les comptes extérieurs des pays de l'ALENA », Chronique thématique : Site Web de l'UQAM,
- DE MALO, Jaime et Arvind PANAGARIYA (1993), « L'émergence des blocs régionaux », *Problèmes économiques*, nos 2-319 et 2-320, 31 mars-7 avril.
- DI LORENZO, Thomas (1997), « Le plan Marshall, 50 ans après. Un modèle intrinsèquement néfaste ? », *Problèmes économiques*, n° 2544, 26 novembre.
- DOBSON, W., A.E. SAFARIAN et Chia SIOW YUE (1993), *Foreign Investment in the APEC Region*, Document préparé à la demande du ministère du Commerce international et des Affaires extérieures, Canada, pour le groupe APEC Economic Trends and Issues (novembre).
- DRÈZE, J. (1961), « Quelques réflexions sereines sur l'adaptation de l'industrie belge au marché commun », *Comptes rendus de la Société d'économie politique de Belgique*, 275, 3-37.
- DUNNING, J. (1993), *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Reading, Mass., Addison-Wesley Publishing Co.
- DUPUCH, Sébastien et El Mouhoub MOUHOUD (2004), « L'intégration européenne a-t-elle renforcé la spécialisation industrielle des États membres ? », dans Mario Dehove (dir.), *Le Nouvel État de l'Europe*, Paris, La Découverte.
- DURUFLÉ, Gilles et Benoît TÉTRAULT (1994), « L'impact de l'Accord de libre-échange sur le commerce bilatéral entre le Québec et les États-Unis », Caisse de dépôt et placement du Québec, mars.
- ECONOMIC POLICY INSTITUTE (EPI) (1997), « The Failed Experiment-NAFTA at Three years », Washington D.C., Economic Policy Institute, 26 juin.
- EDEN, Lorraine (1994), *Multinationals as Agents of Change: Setting a New Canadian Policy on Foreign Direct Investment*, Document de travail, Série n° 1, Industrie Canada, novembre.
- ENSIGN, Prescott C. (1997), « Firm Response to Bilateral/Regional Trade liberalization: An Empirical Study of Canadian Acquisitions in the U.S. », National Centre for Management Research and Development, University of Western Ontario.

- ESPINOZA, E. et P. NOYOLA (1997), « Emerging Patterns in Mexico-U.S. Trade », dans Barry Basworth *et al.* (dir.), *Coming Together? Mexico-United States Relations*, Washington, D.C., Brookings Institution.
- État du monde 1994, 1995, 1996, Paris et Montréal, La Découverte/Boréal.
- EUROSTAT (2003), *Commerce extérieur et intra-union européenne, Annuaire statistique*. Bruxelles, Luxembourg, Commission européenne.
- FMI (1992), « La résurgence des accords économiques régionaux », *Bulletin*, vol. 21, n° 8, 20 avril.
- FRÉTILLET, Jean-Paul et Catherine VÉGLIO (1994), *Le GATT démystifié*, Paris, Syros.
- GAUTHIER, André (1996), *La construction européenne. Étapes et enjeux*, Paris, Boréal.
- GEHRELS, F. (1956), « Customs Unions from a Single Country Viewpoint », *Review of Economic Studies*, vol. 24, n° 1.
- GLOBERMAN, S. (1994), *Canadian Based Multinationals*, Calgary, University of Calgary Press.
- GLOBERMAN, S. et D. SHAPIRO (2003), « La répartition des investissements directs étrangers en Amérique du Nord », dans Richard G. Harris (dir.), *Les liens en Amérique du Nord : occasions et défis pour le Canada*, Documents de recherche d'Industrie Canada, Calgary, University of Calgary Press.
- GOODRICH, B. (2002), *The Effects of Trade Liberalization on North American Trade*, Washington, D.C., Institute for International Economics (document préparatoire).
- GOULD, D.M. (1998), « Has NAFTA changed North American Trade ? », Federal Reserve Bank of Dallas, *Economic Review*, premier trimestre.
- GREGORY, T.E. (1921), *Tariffs: A Study in Method*, Londres, Griffin.
- GRUBEL, H.G. et P.J. LLOYD (1975), *Intra-Industry Trade*, London, Macmillan.
- HABERLER, G. (1964), « Integration and Growth in the World Economy in Historical Perspective », *American Economic Review*, vol. 54, p. 1-22.
- HABERLER, G. VON (1936), *The Theory of International Trade*, Londres, Hodge.
- HARTUNG, Valerie (1995), « Regional and Statistical Variation in the Commodity Structure of Canada's Intra-industry Trade with the United States », *Revue canadienne des sciences régionales*, XVIII :3, automne, p. 379-400.

- HEAD, K. et J. RIES (2003), « Le libre-échange et la performance économique du Canada : quelles théories s'appuient sur les faits ? », dans Richard G. Harris (dir.), *Les liens en Amérique du Nord : occasions et défis pour le Canada*, Documents de recherche d'Industrie Canada, Calgary, University of Calgary Press.
- HEAD, K. et J. RIES (1999), « Rationalization effects of tariff reductions », *Journal of International Economics*, vol. 47, p. 295-320.
- HEAD, K. et J. RIES (1998), « Can Small-Country Manufacturing Survive Trade Liberalization? Evidence from the Canada-U.S. Free Trade Agreement », polycopié, décembre.
- HEAD, K. et J. RIES (1997), « Market-Access Effects of Trade Liberalization : Evidence from the Canada-U.S. Free Trade Agreement », dans R.C. Feenstra (dir.), *The Effect of U.S. Trade Protection and Promotion Policies*, Chicago, University of Chicago Press, p. 323-342.
- HELLIWELL, John F. (1994), *Trade and Technical Progress*, NBER, Document de travail n° 4246, Cambridge.
- HELLIWELL, John F. (1993), « International Growth Linkages: Evidence From Asia and the OECD », dans T. Ito et A. Kreuger (dir.), *Macroeconomic Linkage : Saving, Exchange Rates and Capital Flows*, Chicago, University of Chicago Press, p. 7-28.
- HEN, Christian et Jacques LÉONARD (1995), *L'Union européenne*, Paris, La Découverte.
- HUFBAUER, G.C. et J.J. SCHOTT (1995), *Towards a Pacific Community*, Washington, Institute for International Economics.
- HUFBAUER, G.C. et J.J. SCHOTT (1993), *NAFTA, An Assessment*, édition révisée, Washington, D.C., Institute for International Economics.
- HUFBAUER, G. et G. VEGA CANOVA (2004), « Rapport d'étape sur l'ALENA », dans M. Azuelos, M.E. Cosio-Zavala et J.-M. Lacroix (dir.), *Intégration dans les Amériques – Dix ans d'ALENA*, Paris, Presses Sorbonne Nouvelle.
- Index de la Revue économique trimestrielle de la Banque Indosuez (1990), « Les échanges commerciaux européens », *Problèmes économiques*, n° 2-202, 5 décembre.
- INDUSTRY CANADA, Micro-Economic Policy Analysis Staff (1994), « Canadian Based Multinational Enterprises: An Analysis of Activities and Performance », Document de travail n° 2, juin.
- ITC (1992), « Economy-wide Modeling of the Economic Implications of a FTA with Mexico and a NAFTA with Canada and Mexico », Inv. n° 332-317, mai.



- JACKSON, A. (1997), *Effets de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALE) et de l'ALENA sur les marchés du travail canadiens et les normes sociales et du travail*, Congrès du travail du Canada, Rapport de recherche n° 7.
- JACKSON, John (1993), « Regional Trade Blocs and the GATT », *The World Economy*, vol. 16, n° 2 (mars).
- JACKSON, John (1992), *The World Trading System*, Cambridge, The MIT Press.
- JACQUEMIN, A. et A. SAPIR (1991), « Europe-Post-1992: Internal and External Liberalization », *American Economic Review*, vol. 81, p. 166-170.
- JACQUEMIN, A. et A. SAPIR (1988), « International Trade and Integration of the European Community », *European Economic Review*, vol. 332, p. 1439-1449.
- Jeune Afrique* (1994), *Point de vue, l'intégration sur les rails*, 7-13 juillet, p. 42-44.
- Jeune Afrique* (1994), *Sommet de Libreville*, 7-13 juillet, p. 18-23.
- JOHANOVIC, Miroslav (2005), *The Economics of European Integration, Limits and Prospects*, Cheltenham, UK, Edward Elgar.
- JOHANOVIC, Miroslav (1992), *International Economic Integration*, Londres et New York, Routledge.
- JOHNSON, H.G. (1958), « The Gains from Free Trade with Europe: An Estimate », *Manchester School*, vol. 26 (septembre).
- JULIUS, DeAnne (1990), *Global Companies and Public Policy*, Council on Foreign Relations Press.
- KAY, N. (1991), « Industrial Collaborative Activity and the Completion of the Internal Market », *J. Common Market Studies*, vol. 29, n° 4 (juin), p. 3462.
- KEHOE, P.J. et T.J. KEHOE (1994), « Capturing NAFTA's Impact with Applied General Equilibrium Models », *Federal Reserve Bank of Minneapolis, Quarterly Review*, printemps, vol. 18, n° 1.
- KOUPARITSAS, Michael (1996), « A Dynamic Macroeconomic Analysis of NAFTA », *Economic Perspectives*, Federal Reserve Bank of Chicago, p. 14-35.
- KRUGMAN, P. (1991), « Is Bilateralism Bad? », dans E. Helpman et A. Razin (dir.), *International Trade and Trade Policy*, Cambridge, Mass., The MIT Press.
- KUMAR, V. (1990), « Southern African Customs Union and BLS Countries (Botswana, Lesotho and Swaziland) », *J. World Trade*, vol. 24, n° 3 (juin), p. 31-53.

- LA DOCUMENTATION FRANÇAISE (1992), *L'union européenne, les traités de Rome et de Maastricht, textes comparés*, Paris.
- LELART, Michel (1994), *La construction monétaire européenne*, Paris, Dunod.
- LIPSEY, R.G. (1992), « The Theory of Custom Unions: A General Survey », dans John Letiche, *International Economic Policies and Their Theoretical Foundation: A Source Book*, 2<sup>e</sup> édition, San Diego, CA, Academic Press inc., p. 193-209.
- LIPSEY, R.G. (1957), « The Theory of Customs Unions: Trade Diversion and Welfare », *Economica*, vol. 24(93), février.
- LIPSEY, R.G. (1956), « Mr. Gehrels on Customs Unions », *Review of Economic Studies*, vol. 24(3), n<sup>o</sup> 65, p. 211-214.
- MAKOWER, H. et G. MORTON (1953), « A Contribution Towards a Theory of Customs Unions », *Economic journal*, vol. 52(249), mars, p. 33-49.
- MARQUES, Mendes (1978), « The Contribution of the European Community to Economic Growth », *Journal of Common Market Studies*, vol. XXIV, n<sup>o</sup> 4, juin.
- MARTIN, F (1991), « Measuring the Impact of Free Trade Local Analysis Versus Regional and National Models », *Int. Reg. Sci. Review*, vol. 14, n<sup>o</sup> 1, p. 1-14.
- MAYES, D.G. (1986), « The Effects of Economic Integration on Trade », *Journal of Common Market Studies*, vol. XVII, n<sup>o</sup> 1, septembre.
- MAYES, D.G. (1978), « The Effects of Economic Integration on Trade », *Journal of Common Market Studies*, vol. XVII, n<sup>o</sup> 1, septembre.
- MCCALLUM, John (1999), « Two Cheers for the FTA », *Options politiques*, vol. 20, n<sup>o</sup> 5, juin.
- MCCULLOCH, J.R. (1832), *A Dictionary of Commerce*, Londres, Longman, Rees, Orme, Brown, Green and Longman.
- MCRAE, Hamish (1994), *The World in 2020. Power, Culture and Prosperity*, Boston, Harvard Business School Press.
- MEADE, J.E. (1956), *The Theory of Customs Unions*, Amsterdam, North Holland Publishing Co.
- MIDELFART-KNARVIK, K., H. OVERMAN, S. REDDING et A. VENABLES (2000), « The location of European Industry », *Economic Papers*, n<sup>o</sup> 142.
- MINC, Alain (1997), *La mondialisation heureuse*, France, Tribune libre – Plon.
- MONNET, J. (1978), *Memoirs*, Londres, Collins.

- MORICI, Peter (1996), « Editorial, Assessing the Canada–U.S. Free Trade Agreement », *The American Review of Canadian Studies*, vol. 26, n° 4, hiver, p. 491-497.
- NEVEN, D.J. (1990), « Gains and Losses from 1992: EEC Integration Towards 1992. Some Distributional Aspects », *Econ. Pol. European Forum*, vol. 10 (avril), p. 13-62.
- NEVEN, D.J. et L.H. ROLLER (1991), « European Integration and Trade Flows », *European Economic Review*, vol. 35, n° 6 (août), p. 1295-1309.
- NEVIN, Edward (1990), *The Economics of Europe*, Londres, Macmillan.
- NOËL, Gaston et Daniel TREFLER (1997), « The Labour Market Consequences of the Canada–U.S. Free Trade Agreement », *Revue canadienne de sciences économiques*, vol. 30, p. 18-41.
- NYAHOHO, E. (1996), *L'arsenal des subventions à l'exportation et l'OMC*, Sainte-Foy, Presses de l'Université du Québec.
- OCDE (2005), *Perspectives économiques de l'OCDE*, vol. 77, juin, Paris.
- OCDE (1997), *Perspectives économiques de l'OCDE*, Paris, OCDE.
- OCDE (1996), *La mondialisation de l'industrie. Vue d'ensemble et rapports sectoriels*, Paris, OCDE.
- OCDE (1994), *Perspectives économiques de l'OCDE*, vol. 56, décembre.
- OMAN, Charles (1994), *Globalisation et réorganisation : quels enjeux pour les pays en développement ?*, Paris, OCDE.
- OMC (1995), *OMC : un commerce ouvert sur l'avenir*, Division de l'infrastructure et des relations avec les médias, Genève.
- OMC (1995), *Rapport annuel*, Genève.
- Problèmes économiques* (2005), « De nouveaux remèdes contre le chômage », *La Documentation française*, n° 2.879, 6 juillet.
- PROULX, P.-P. (2003), « Villes, régions et intégration nord-américaine », dans Richard G. Harris (dir.), *Les liens en Amérique du Nord : occasions et défis pour le Canada*, Documents de recherche d'Industrie Canada, Calgary, University of Calgary Press.
- PROULX, Pierre-Paul (1994), « L'ALÉNA », dans *L'État du monde 1994*, Montréal, Boréal.
- PROULX, Pierre-Paul et G. CAUCHY (1994), dans C. Manzagol, F. Amesse et P.P. Proulx, « L'espace économique extérieur du Québec et de trois de ses régions : Estrie, Montérégie et Chaudière-Appalaches sous l'effet de l'intégration économique : évolution et stratégies pour l'occuper », *Rapport au*

- Secrétariat à l'aménagement et au développement régional, Ministère du Conseil exécutif du Québec, août, Section 2.3 et annexes 1 et 7.
- PROULX, Pierre-Paul, Guylain CAUCHY et Patricia GUDINO (1995), *Les entreprises et les institutions de la région de Montréal face à l'ALÉNA et à l'intégration économique latino-américaine*, Montréal, CORIM.
- RABEAU, Yves (1994), « Viva ALENA », *Revue Commerce*, n° 1, janvier.
- RAO, P.S. (1992), *The Asia Pacific Rim: Opportunities and Challenges to Canada*, Document de travail n° 37, Ottawa, Conseil économique du Canada.
- RAO, P.S. et S. MAGUN (1990), *Free Trade, Technology Transfer and Economic Convergence*, Document de travail n° 13, Ottawa, Conseil économique du Canada.
- RAVENHILL, J. (1995), « Competing Logics of Regionalism in the Asia-Pacific », *Revue d'intégration européenne*, vol. XVIII, n°s 2-3 (hiver/printemps).
- REICH, R. (1991), « Who Are Them ? », *Harvard Business Review*, mars-avril.
- REICH, R. (1990), « Who Are US ? », *Harvard Business Review*, janvier-février.
- RICHTER, C. et K. RICHTER (1994), « Recent Evidence on the Impact of the Canada-US Free Trade Agreement on Canadian Production, 1980-1992 », *Occasional Papers in International Trade Law and Policy*, Centre for Trade Policy and Law, Carleton University-Université d'Ottawa.
- ROBSON, Peter (1990), *The Economics of International Integration*, 3<sup>e</sup> édition révisée, Londres, Unwin Hyman.
- SABOURIN, Louis (1992), *Les organismes économiques internationaux, mementos et documents fondamentaux*, Québec, École nationale d'administration publique.
- SALAZAR, J.M. (1990), « Present and Future Integration in Central America », *Cepal Review*, vol. 42 (décembre), p. 157-180.
- SALGADO, G. (1990), « Latin American Integration and External Openness », *Cepal Review*, vol. 42 (décembre), p. 135-155.
- SAPIR, André (1993), « Regionalism and the New Theory of International Trade », *The World Economy*, vol. 16, n° 4, juillet.
- SAPIR, André (1992), « Regional Integration in Europe », *Economic Journal*, vol. 102, p. 1491-1506.
- SAREL, M. (1997), « Growth in East Asia », International Monetary Fund, *Economic Issue*, n° 1.

- SAWCHUK, G. et A. SYDOR (2003), « Le Mexique – Un joueur nord-américain », dans Richard G. Harris (dir.), *Les liens en Amérique du Nord : occasions et défis pour le Canada*, Documents de recherche d'Industrie Canada, Calgary, University of Calgary Press.
- SCHEMBRI, L. et L. VESSELOVSKY (2003), « L'avantage comparatif et le commerce en Amérique du Nord : une analyse sectorielle », dans Richard G. Harris (dir.), *Les liens en Amérique du Nord : Occasions et défis pour le Canada*, Documents de recherche d'Industrie Canada, Calgary, University of Calgary Press.
- SCHWANEN, Daniel (1997), « Trading Up : The impact of Increased Continental Integration on Trade, Investment, and Jobs in Canada », *C.D. Howe Institute Commentary*, n° 89, mars.
- SCHWANEN, D. (1993), « A Growing Success : Canada's Performance under Free Trade », *C.D. Howe Institute Commentary*.
- SCITOVSKY, T. (1958), *Economic Theory and Western European Integration*, Londres, Allan and Unwin, p. 64-78.
- SHIGEHARA, K. (1991), « External Dimension of Europe. Its Effects on the Relations Between Europe, The United States and Japan », *Bank Japan Monet. Econ. Stud.*, vol. 9, n° 1 (mars), p. 87-102.
- SNEDDON LITTLE, Jane (1996), « U.S. Regional Trade with Canada during the Transition to Free Trade », *New England Economic Review*, Federal Reserve Bank of Boston, janv.-fév., p. 23.
- STEVENS, S.A. (1996), « The Changing Structure of the Québec Economy », *The American Review of Canadian Studies*, vol. 26, n° 4, hiver, p. 523-559.
- SUMMERS, R. et A. HESTON (1991), « The Penn World Tables (Mark 5) : An Expanded Set of International Comparisons, 1950-1988 », *Quarterly Journal of Economics*, vol. 105, n° 2.
- SUMMERS, R. et A. HESTON (1988), « A New Set of International Comparisons of Real Products and Prices: Estimates for 130 Countries », *Review of Income and Wealth*, vol. 34, n° 1, p. 1-25.
- The Economist* (2004), « ALENA dix ans après, le libre-échange toujours en procès », *Problèmes économiques*, n° 2855, 7 juillet.
- The Economist* (1997), « Le plan Marshall, 50 ans après. Serait-il utile aujourd'hui? », *Problèmes économiques*, n° 2544, 26 novembre.
- The Economist* (1996), « Remaking South America: A Survey of Mercosur », 12 octobre.
- The Europa World Year Book*, vol. 1, *International Organizations*, Europa Publications Ltd., années 1995 et 1997.

- TINBERGEN, J. (1991), « The Velocity of Integration », *The Economist*, vol. 139, n° 1, p 1-11.
- TOVIAS, Alfred (1994), « A Survey of the Theory of Economic Integration », *Revue d'intégration européenne*, vol. XV, n° 1.
- TREBILCOCK, Michael et Daniel SCHWANEN (1995), *Get in There, An Assessment of the Agreement on Internal Trade*, Toronto, C.D. Howe Institute, *Policies Studies*, 26.
- TREFLER, D. (1998), « The Canada–U.S. Free Trade Agreement : An assessment for Canadian Manufacturing », Document préparé pour la Micro-Economic Analysis Branch, Industry Canada, révisé le 30 juillet.
- TREFLER, D. (1997), *No Pain, No Gain : Lessons from the Canada–U.S. Free Trade Agreement*, 25 février.
- UNITED STATES GENERAL ACCOUNTING OFFICE (1997), « North American Free Trade Agreement, Impacts and Implementation, Testimony before the Subcommittee on Trade », Committee on Ways and Means, House of Representatives, 11 septembre.
- UNITED STATES INTERNATIONAL TRADE COMMISSION (1997), *The Impact of the North American Free Trade Agreement on the U.S. Economy and Industries : A Three Year Review*.
- UNITED STATES PRESIDENT'S REPORT TO THE CONGRESS (1997), Study on the Operation and the Effects of the North American Free Trade Agreement, The White House, juillet.
- VANEK, J. (1965), *General Equilibrium of International Discrimination : The Case of Customs Unions*, Cambridge, Mass., Harvard University Press.
- VINER, Jacob (1950), *The Customs Union Issue*, New York, Carnegie Endowment for International Peace.
- WILLIAMS, M. (1985), « An Analysis of Regional Trade and Payments Arrangements in CARICOM 1971-1983 », *Social and Economic Studies*, vol. 34, n° 4 (décembre), p. 3-33.
- WINHAM, Gilbert (1992), *The Evolution of International Trade Agreements*, Toronto, University of Toronto Press.
- WOLF, Martin (1997), « Le plan Marshall, 50 ans après. Sa pérennité ? », *Problèmes économiques*, n° 2544, 26 novembre.
- WONNACOTT, Ronald (1993), « Hemispheric Trade Liberalization : Is the NAFTA on the Right Track ? », Toronto, C.D. Howe Institute, *The Nafta Papers*, n° 49, juin.

- WOOTON, I. (1988), « Towards a Common Market : Factor Mobility in a Customs Union », *Canadian Journal of Economics*, vol. 21, n° 3 (août), p. 525-538.
- ZORRILLA, J.T. et E. GANA (1985), « Trade and Equilibrium Among the ALADI Countries », *Cepal Review*, vol. 27 (décembre), p. 69-77.

# Chapitre 7

---

## LES MOUVEMENTS DE FACTEURS

La théorie du commerce international a été élaborée en se basant sur l'hypothèse de l'immobilité des facteurs entre les pays, ainsi que sur d'autres hypothèses de concurrence parfaite. Il est donc raisonnable de s'interroger sur la validité du modèle de dotations factorielles en cas de mobilité des facteurs. Plus précisément, s'il y a mobilité, le théorème d'Heckscher-Ohlin tient-il toujours? Et qu'en est-t-il du théorème de Stolper-Samuelson? Quels sont les effets économiques de l'immigration dans le pays d'accueil et dans le pays d'origine? Devrait-on favoriser l'émigration? De façon globale, quel est l'impact de la mobilité des facteurs sur le commerce mondial et le bien-être? Pour répondre à ces diverses questions, ce chapitre est divisé en trois parties. Dans la première, nous examinons la validité du modèle H-O-S. Ensuite, nous traitons spécifiquement de l'immigration: son importance quantitative selon les pays, ses causes et ses conséquences économiques. Enfin, dans la troisième partie, nous examinons les tendances géographiques et sectorielles de l'investissement direct et étranger ainsi que ses avantages. Nous traitons également du sujet fort controversé de l'externalisation (*outsourcing*).

### 7.1 La validité du modèle H-O-S

---

On distingue généralement deux types de facteurs: la main-d'œuvre, qui donne lieu à l'immigration, et le capital, qui se déplace sous forme de portefeuille ou d'investissements directs étrangers. La formation d'un



portefeuille consiste à acheter des obligations, des actions étrangères et des actifs monétaires à l'étranger. L'investissement direct à l'étranger (IDE) implique en outre un contrôle de l'unité de production de biens ou services. L'immigration et l'investissement en portefeuille peuvent résulter de l'écart de salaires et du taux de rente entre deux pays, mais ils peuvent aussi reposer sur d'autres motifs (politique, guerre, diversification de placements, etc.), comme il sera expliqué plus loin. L'écart de prix des facteurs reflète diverses réalités dont, entre autres, une technologie de production non identique, la présence d'économie d'échelle dans certains biens, la présence de tarifs, de coûts de transport ou d'autres entraves au commerce, et la concurrence imparfaite. Chacune de ces situations fait en sorte que le libre-échange ne conduit pas à l'égalisation du prix des facteurs.

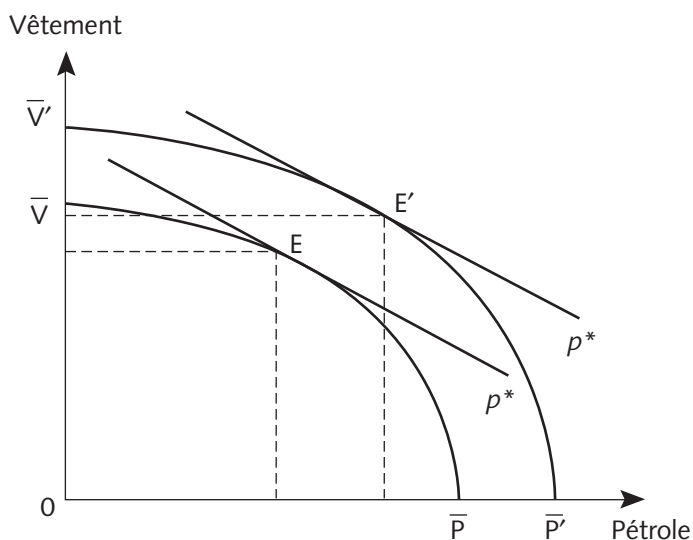
Afin de mieux illustrer l'impact de mobilité des facteurs, considérons à tour de rôle un cas de croissance équilibrée et un cas de croissance non équilibrée. Par croissance équilibrée, nous entendons une hausse dans des proportions identiques des deux catégories de facteurs (le capital et le travail). En d'autres mots, le pays A voit sa population augmenter de, disons, 2 % et son capital également s'accroître de 2 %. Reconsidérons le modèle  $2 \times 2$  où le vêtement est intensif en travail et le pétrole intensif en capital; le pays A est plus abondant en capital que le pays B qui, lui, est plus abondant en travail.

La figure 7.1 illustre la courbe de possibilité de production (CPP) du pays A. Advenant une hausse de capital et de travail dans une même proportion, cette courbe se déplace vers la droite. L'équilibre passe de E à E', impliquant une hausse de production des deux biens et un prix relatif  $p^*$  qui ne varie pas. Globalement, le bien-être à E' est supérieur à celui du point E, mais le bien-être de chaque citoyen ne s'améliore pas puisque chacun produit et consomme la même quantité qu'auparavant. C'est donc un paradoxe de constater que le bien-être de chaque citoyen ne varie pas, tandis que celui de la société s'améliore. Ce paradoxe s'explique par le fait que le pays gagne par une hausse des facteurs, c'est-à-dire qu'il y a un gain associé à une plus grande taille de marché. Sur le plan de l'échange extérieur, il est facile de voir que le sens du commerce demeure inchangé, étant donné que les exportations et les importations augmentent (le prix relatif des deux biens demeurant le même).

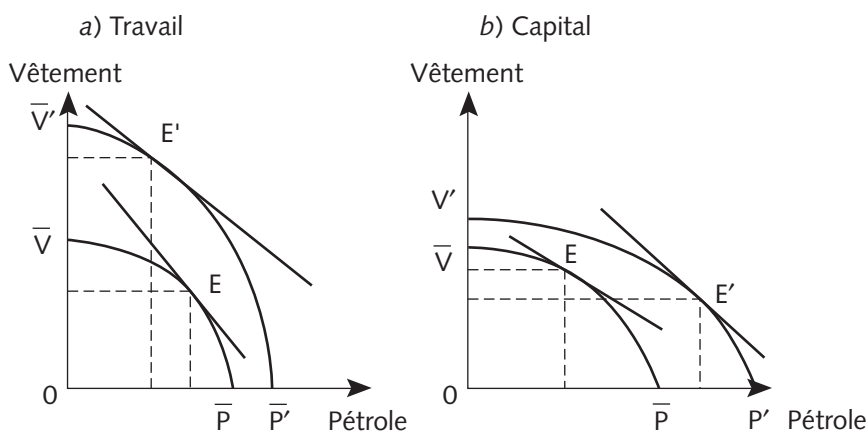
Dans le cas de croissance d'un des facteurs, soit le travail ou le capital (*single-factor growth*), les figures 7.2a et 7.2b illustrent les effets.

Une hausse de travail par le théorème de Rybczynski fait en sorte que le bien intensif en travail (vêtement) va augmenter au détriment de l'autre bien (pétrole). Si le pays A exporte le bien intensif (pétrole) en son facteur abondant (capital) avant la hausse du travail, alors les

**FIGURE 7.1** Courbe de possibilité de production : croissance équilibrée des facteurs



**FIGURE 7.2** Courbe de possibilité de production : croissance non équilibrée des facteurs



exportations de pétrole vont baisser, car sa production est réduite ainsi que ses importations de vêtement, puisqu'elles sont produites en plus grande quantité. Conséquemment, le volume du commerce diminue.

Si le pays exporte le bien intensif en travail (vêtement) et importe l'autre bien (pétrole), et qu'il voit une hausse de dotation en travail, la production du pétrole baissant, son importation va encore augmenter pendant que les exportations de vêtement augmentent aussi. Dans ce cas, le volume du commerce augmente et le théorème d'Heckscher-Ohlin est renforcé, c'est-à-dire qu'un pays abondant en un facteur va exporter le bien intensif en ce facteur si ce facteur augmente dans le pays. L'analogie vaut pour l'effet d'une hausse de capital. Qu'en est-il de l'effet sur le bien-être du mouvement des facteurs? Examinons le cas d'une hausse de capital, quitte à revenir sur celui d'une hausse du travail.

Comme l'indique la figure 7.3, initialement le pays A est doté de  $K_0$  capital de rente  $r_0$ . Avec un apport de capital étranger de  $\Delta K$  tel que  $K_1 = K_0 + \Delta K$ , on passe de  $K_0$  à  $K_1$  avec une rente  $r_1 < r_0$  (principe de l'offre et de la demande). La courbe  $VP_M K$  exprime la valeur du produit marginal physique du capital qui est décroissante par rapport à la rente. La valeur totale du capital est le produit de la rente par le stock du capital, soit  $r \times k$ . Avec un apport de capital de  $\Delta K$ , la valeur de ce capital

**FIGURE 7.3** Effet de bien-être de l'IDE sur le pays d'accueil

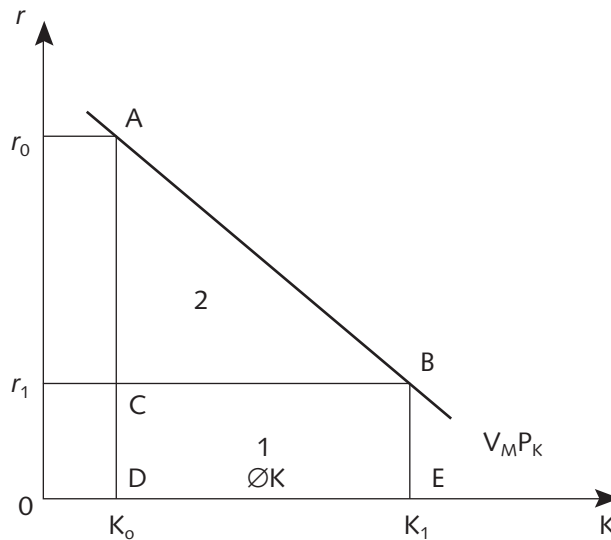
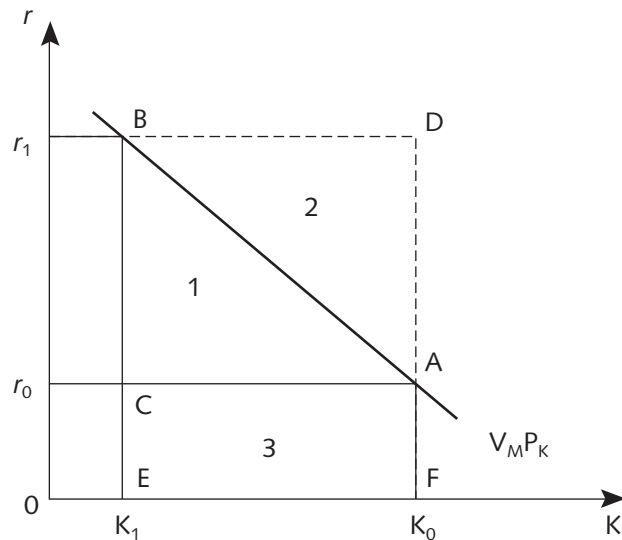


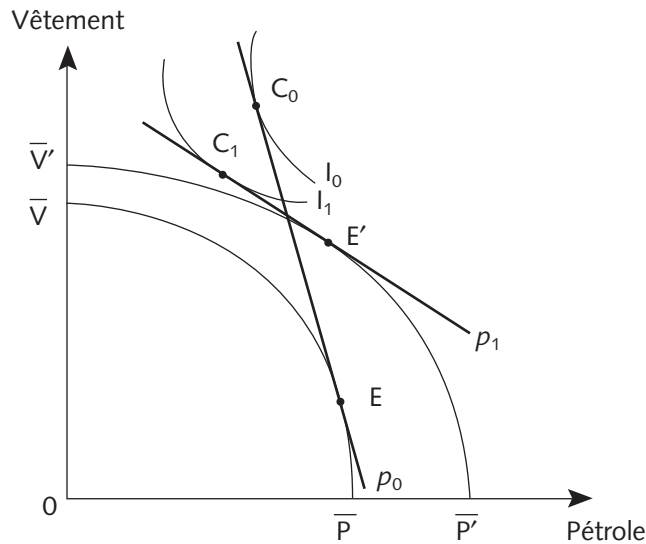
FIGURE 7.4 Effet de bien-être de l'IDE sur le pays d'origine



étranger est de  $r_1 \cdot \Delta K$  = surface 1 de la figure 7.3. La valeur totale du capital est l'aire en dessous de la courbe  $V_M P_K$  entre  $K_0$  et  $K_1$ , soit la surface 1 + 2. La valeur inframarginale du capital, celle qui revient au pays d'accueil, est donc égale à la surface 2. Si l'étranger ne rapatrie pas son gain, le pays d'accueil aura accumulé toute l'aire 1 + 2. Conséquemment, le bien-être du pays d'accueil est d'autant plus élevé que le produit du capital étranger reste dans le pays. Pour le pays d'origine du capital, la figure 7.4 illustre l'effet de bien-être.

Le pays voit une sortie de capitaux  $\Delta K$  telle que  $K_1 = K_0 - \Delta K$  qui fait passer de l'équilibre  $(K_0, r_0)$  à  $(K_1, r_1)$ . De fait, avec un taux de rendement  $r_1$  supérieur à l'étranger, le pays y transfère  $\Delta K$  pour bénéficier de ce meilleur taux par rapport à celui  $r_0$  appliqué sur le marché domestique. Le revenu total du capital investi à l'étranger serait donc de  $r_1 \cdot \Delta K = 1 + 2 + 3$ . La valeur de production domestique perdue par ce transfert de  $\Delta K$  est égale à la surface 1 + 3, d'où il résulte un gain net équivalant à l'aire 2 pour le pays d'origine.

Edgeworth (1894) et Bhagwati (1958) ont observé un paradoxe nommé « *immiserizing growth* » où le bien-être devient négatif avec la croissance des facteurs.

**FIGURE 7.5 Effet de croissance appauvrissante de facteur**


Initialement, la courbe de possibilité de production est  $\nabla P$  avec un équilibre de production à  $E$  et de consommation à  $C_0$  sur la courbe d'utilité  $I_0$  tangente au rapport des prix (figure 7.5). Avec une amélioration des techniques de production dans le pétrole, le pays produit davantage le bien intensif en capital, d'où le déplacement de la courbe CPP à  $\nabla' P'$  et l'équilibre de production à  $E'$ . Mais le prix relatif  $p_1$  à  $E'$  est inférieur à  $p_0$ , ce qui signifie que cette amélioration des techniques de production fait baisser le prix relatif du bien en question.

La pente  $p_1$  étant moins abrupte que celle de  $p_0$ , l'équilibre de consommation  $C_1$  sur la courbe  $I_1$  est inférieur à celui de  $C_0$  sur  $I_0$ , d'où une perte de bien-être associée à la croissance du facteur capital. Les conditions nécessaires énumérées par Bhagwati pour l'existence de ce paradoxe sont les suivantes :

- la croissance du facteur entraîne une hausse du volume d'échanges et/ou une détérioration des termes d'échange, ce qui signifie que le pays a une influence perceptible sur les prix internationaux du bien (cas d'un grand pays) ;
- la demande d'importation du reste du monde a une faible élasticité ;
- le pays dépend fortement des marchés étrangers ; le pourcentage des exportations par rapport au PIB est assez élevé.

L'ensemble de ces conditions s'observent particulièrement dans le cas des produits agricoles. Une hausse de production agricole, consécutivement à l'usage de fertilisants ou à la mécanisation, entraîne une baisse de prix et une chute de revenus en raison de la faible élasticité de la demande. Un pays comme le Brésil, grand exportateur de café, peut se retrouver dans une telle situation. Une hausse des exportations de café entraînée par une hausse de production peut faire chuter le prix ainsi que le revenu d'exportation et, en même temps, provoquer une baisse des importations : ce qui réduit le bien-être des citoyens. Ces diverses observations permettent de conclure que la mobilité des facteurs n'altère pas véritablement le modèle H-O-S et qu'elle contribue de façon générale à une amélioration du bien-être du pays d'origine et du pays d'accueil. Cet optimisme mérite tout de même d'être confronté avec les réalités, à commencer par le phénomène de l'immigration.

## 7.2 Les migrations internationales

---

### 7.2.1 Les vagues migratoires et leurs causes

L'histoire de l'humanité est jalonnée de mouvements migratoires et ce processus de déplacement de facteurs ne semble guère vouloir s'arrêter. Vers 1840, une vague d'immigration, venant de l'Irlande aux prises avec une cruelle famine causée par une pénurie de pommes de terre, déferle sur les États-Unis. Les travailleurs d'Italie, de l'Europe de l'Est et de l'Europe continentale sont aussi attirés par les perspectives qu'offre alors le Nouveau Monde. Une deuxième vague aboutit encore aux États-Unis entre 1900 et 1920, en réaction à la Première Guerre mondiale, à des défauts d'intégration sociale et à la peur du communisme soviétique. Lui-même hanté par la montée du communisme et par des problèmes d'intégration sociale, le gouvernement américain impose un contingentement à l'immigration en 1921, lequel sera maintenu tout au long des années 1930, marquées par la crise économique. Cette crise est suivie par la Seconde Guerre mondiale, ce qui amène aux États-Unis un afflux migratoire de réfugiés juifs et hongrois et l'exode des cerveaux de l'Allemagne et des pays de l'Europe de l'Est. Après la guerre, les États-Unis enregistrent un ralentissement dans leur immigration ; cependant, la victoire des communistes au Viêt-nam en 1975 relance l'immigration vers les États-Unis. De plus, l'instabilité économique des années 1970 amène un afflux de travailleurs mexicains et caraïbes vers les États-Unis qui, de

surcroît, accueillent les dénommés *boat people* du Viêt-nam et les affamés de Somalie. On estime aujourd'hui que chaque année les États-Unis sont prêts à accueillir 300 000 immigrants, sans compter l'immigration clandestine qui avoisine le demi-million, d'après André Kaspi (1995, p. 32)<sup>1</sup>.

L'immigration au Canada a connu une évolution semblable à celle des États-Unis avec quelques nuances. De 1850 à 1900, le Canada attire des travailleurs de l'Europe à la recherche du bonheur ou simplement pour des raisons politiques (fuite devant le communisme). Mais le Canada affiche aussi une forte émigration surtout vers les États-Unis durant cette même période. De fait, bon nombre d'émigrants utilisent le Canada comme transit pour les États-Unis. On estime qu'entre 1851 et 1901, 2,2 millions de personnes ont quitté le Canada contre une arrivée de 1,9 million. De 1901 à 1931, la tendance s'est inversée avec 2,8 millions de départs pour 4,2 millions d'arrivées<sup>2</sup>, en raison de la guerre et de l'augmentation du nombre de réfugiés de l'Europe. Depuis la fin de la guerre, le Canada accueille toujours des immigrants, mais leurs pays d'origine se diversifient (Viêt-nam, Cuba, Amérique latine, Caraïbes, Afrique, Liban, etc.). En effet, chaque décennie amène son flot d'immigrants pour des motifs particuliers, comme le révèle le tableau 7.1.

**TABLEAU 7.1 Réfugiés spéciaux au Canada et mouvements humanitaires : 1947-1994**

Période	Événements	Nombre
1947-1952	Migration européenne d'après-guerre	186 150
1956-1957	Répression de l'insurrection hongroise	37 149
1968-1972	Invasion soviétique de l'ancienne Tchécoslovaquie	10 888
1972-1978	Réfugiés ougandais de la minorité asiatique	7 123
1973-1979	Coup d'État du Chili de 1973	6 225
1975-1978	Chute de Saïgon et victoire communiste au Viêt-nam	7 811
1976-1979	Guerre civile du Liban	10 843
1982-1985	Mouvement polonais suivant la répression de « Solidarité »	7 445
1982-période actuelle	Événements Iran/El Salvador/Liban/Sri Lanka/Guatemala/Yougoslavie	29 235

Source : J.R. Colombo (1996), *The Canadian Global Almanac*, Toronto, Macmillan Canada, p. 75.

1. Voir le dossier sur l'immigration dans la revue *L'Histoire*, n° 193, novembre 1995 ; notamment les articles d'André Kaspi, « Le cas américain, la guerre des peuples », et celui de Pierre Milza (1995), « Les mécanismes de l'intégration en France ».
2. Voir John Robert Colombo, *The Canadian Global Almanac*, Toronto, Macmillan Canada, 1996, p. 71-76.

Les mouvements migratoires en Europe présentent des particularités distinctes par rapport à ceux de l'Amérique du Nord. D'abord, du début du XIX<sup>e</sup> siècle jusqu'à la Seconde Guerre mondiale, l'Europe enregistre de fortes émigrations vers l'Amérique, l'Australie, la Nouvelle-Zélande et l'Afrique à la faveur des projets grandioses stimulés par le développement des colonies, le commerce, les découvertes scientifiques, la religion et également les possibilités commerciales. Les deux guerres vont décimer la population de l'Europe et engendrer deux tendances de politique. La première consiste à encourager l'immigration, ainsi que pratiquée en France, en Allemagne, en Suisse et au Royaume-Uni, par la création des bureaux d'immigration à l'étranger. Les pays qui suivront la tendance résisteront à l'afflux d'immigrants ; ce fut le cas des pays du Nord dont les Pays-Bas et la Scandinavie (bien que ces pays soient actuellement ceux de l'UEE qui accueillent le plus d'immigrants). Depuis le début des années 1970, caractérisées par une conjoncture économique défavorable, certains pays européens, dont la France, cherchent à limiter le nombre d'immigrants.

Que révèlent les données récentes sur les migrations internationales ? D'abord, il est à noter que les statistiques sont insuffisantes et appellent des réserves en raison des problèmes de comptabilisation (diversité des sources, données incomplètes, erreurs de mesure) et de manque de comparabilité des concepts utilisés entre les pays. Nonobstant la précarité des données, les statistiques disponibles sur les migrations internationales autorisent la lecture suivante : globalement, c'est l'Europe (en particulier l'Union européenne), l'Amérique du Nord, l'Australie et la Nouvelle-Zélande qui affichent une immigration nette positive alors que le contraire s'observe pour tous les autres continents ou régions (Afrique, Asie, Amérique latine et Caraïbes ; voir les tableaux 7.2 et 7.3). Aussi, l'importance quantitative, autant du stock que des flux migratoires dans les pays de l'OCDE, mérite d'être mise en relief (tableau 7.3).

Par exemple, pour l'année 2003, la part des effectifs de personnes nées à l'étranger sur la population totale est relativement élevée au Luxembourg (33,0 %), en Suède (11,5 %), en Australie (23,0 %), au Canada (19,3 %) et aux États-Unis (12,3 %) (OCDE, 2004, p. 346). Sur le front des flux annuels, tant les données en valeur absolue que celles en valeur relative s'avèrent non négligeables pour bon nombre de pays de l'OCDE. Une autre caractéristique des migrations internationales souvent méconnue touche aux données de l'espace européen, lesquelles soutiennent fort bien la comparaison avec les données américaines. En 2003, le flux migratoire s'élève à 2 461 000 dans l'EEE, contre 1 939 000 aux États-Unis (tableau 7.3).



**TABLEAU 7.2 Migrations nettes par continents et régions**

	Taux par 1 000 habitants		En milliers	
	1995-2000	2000-2005	1995-2000	2000-2005
Afrique	-0,4	-0,5	-280	-455
Asie	-0,4	-0,3	-1 415	-1 297
Europe	1,5	1,5	1 057	1 083
Amérique latine et Caraïbes	-1,7	-1,5	-838	-804
Amérique du Nord	4,5	4,2	1 386	1 370
Océanie	3,0	3,2	90	103

Source : Nations Unies (2004). *World Population Prospects. The 2004 Revision Population Database*, New York.

**TABLEAU 7.3 Tendances migratoires dans certains pays de l'OCDE**

	Flux migratoires			Effectifs des personnes nées à l'étranger <sup>1</sup>		
	1997-2001	2002	2003 <sup>1</sup> (provisoire)		en milliers	% de la population
<b>Entrée d'étrangers (en milliers)<sup>2</sup></b>						
EEE et Suisse <sup>3</sup>	1 896	2 616	2 461	États-Unis	34 635	12,3
États-Unis	1 949	2 347	1 939	EEE et Suisse	31 558	9,7
Australie	286	428	453	Canada	5 717	19,3
Japon	304	344	374	Australie	4 073	23,0
Canada	289	306	288	Japon et Corée	1 445	0,8
<b>Migration nette (par 1 000 habitants)</b>						
Australie et Nouvelle-Zélande	4,4	6,5	7,0			
Canada	5,7	6,3	6,0			
EEE et Suisse	2,5	3,5	5,3			
États-Unis	3,5	4,5	4,4			
Japon	0,4	-0,4	0,5			
<b>Demandeurs d'asile (en milliers)</b>						
EEE et Suisse	387	421	333			
États-Unis	62	82	61			
Europe centrale et orientale	25	34	34			
Canada	33	33	32			
Australie	10	6	4			

1. Données provisoires de l'année 2003.

2. Il s'agit de l'entrée des immigrants permanents et temporaires.

3. EEE désigne l'Espace économique européen sauf la Grèce, à savoir : l'Allemagne, l'Autriche, la Belgique, le Danemark, l'Espagne, la Finlande, la France, la Hongrie, l'Italie, le Luxembourg, la Norvège, les Pays-Bas, le Portugal, la République tchèque, le Royaume-Uni et la Suisse.

Source : OCDE (2004). *Tendance des migrations internationales*, Rapport annuel, Paris, p. 20.

Nous concluons donc que le monde témoigne d'un flux migratoire d'abord important qui, de plus, s'accroît et se diversifie. Dans son analyse, l'OCDE (1997, p. 45-54) met l'accent sur la mondialisation des mouvements migratoires, en raison de la diversification des nationalités concernées et, également, de la régionalisation à cause de l'importance des flux entre pays voisins. Ajoutons enfin que les flux migratoires internationaux seront d'autant plus élevés que les législations nationales restrictives deviendront plus accommodantes.

Les statistiques relatives aux flux d'entrée de travailleurs étrangers par secteur d'activité et par catégorie professionnelle n'existent que pour quelques pays et ne sont pas suffisamment ventilées.

Dans une récente publication, l'OCDE (2004, p. 67-71) explique que les travailleurs étrangers dans la zone sont relativement concentrés dans les secteurs de la construction, des mines et industries manufacturières, de l'hôtellerie et la restauration, et également dans les services rendus aux ménages. Par exemple, aux États-Unis, près de 30 % des travailleurs étrangers se retrouvent dans l'agriculture, les mines, les manufactures et la construction (tableau 7.4).

En ce qui concerne l'éducation, rapportons ici les observations de l'OCDE (2004, p. 66) :

La distribution des niveaux d'instruction est également très différente entre les nationaux et les étrangers. On constate en effet que les étrangers sont généralement surreprésentés à l'échelon le plus élevé et à l'échelon le moins élevé des niveaux d'éducation [...] et que la structure de la population étrangère par niveau de qualification est variable selon les pays d'accueil. Dans plusieurs pays de l'OCDE, plus de 40 % des étrangers âgés de 25 à 64 ans n'ont pas suivi de cycle secondaire. En France, ce pourcentage atteint même 64 %, alors qu'il s'établit à 52 % en Belgique. En revanche, dans les pays d'installation qui sélectionnent une partie des nouveaux immigrants en fonction de leur niveau d'éducation ainsi qu'au Royaume-Uni, en Norvège, au Luxembourg, et dans une moindre mesure en Suède et en Irlande, la part des étrangers diplômés du cycle supérieur est relativement élevée.

Ainsi, au Canada, le pourcentage de la population de niveau secondaire inférieur est d'environ 16 % tant pour les étrangers que pour les nationaux. Par contre, on y retrouve plus d'étrangers (27 %) détenant un niveau supérieur d'instruction que de nationaux (seulement 20,5 %). Plusieurs pays, notamment le Canada, l'Australie et les États-Unis, ont mis en place des programmes spéciaux pour augmenter le recrutement des travailleurs qualifiés (OCDE, 1990), et dont les résultats se font de plus en plus sentir.

**TABEAU 7.4 Emploi des étrangers par secteurs  
Moyenne 2002-2003, pourcentage de l'emploi étranger total**

	Agriculture et pêche	Mines et industries manufacturières	Construction	Commerce de gros et détail	Hôtels et restaurants	Éducation	Santé et services sociaux	Services aux ménages	Administration publique et OET	Autres services
Allemagne	1,1	31,6	7,3	13,1	11,1	3,1	7,3	0,6	2,3	22,5
Autriche	1,1	24,9	12,3	15,2	12,2	2,8	6,5	0,5	0,9	23,6
Belgique	0,8	21,7	8,0	15,8	7,7	4,8	8,0	0,6	6,5	26,1
Espagne	8,2	12,2	17,7	10,6	14,9	2,4	2,1	16,4	0,7	14,7
Finlande	–	16,8	7,2	13,7	10,2	9,5	12,7	–	–	27,2
France	3,1	16,1	16,4	11,2	7,4	3,4	5,2	7,9	2,9	26,2
Grèce	5,1	17,1	27,9	10,8	9,4	2,1	1,9	16,3	–	9,1
Irlande	2,7	17,1	6,9	10,1	15,9	4,9	11,9	1,3	1,5	27,0
Japon <sup>1</sup>	0,5	58,7	1,8	13,1	–	–	–	–	–	25,9
Luxembourg	0,8	10,3	16,0	13,1	6,8	2,0	5,7	3,7	10,0	31,6
Norvège	1,8	16,5	5,9	12,4	7,7	8,2	19,3	–	2,3	25,7
Pays-Bas	1,5	20,4	4,5	15,0	8,2	5,4	12,2	–	4,6	28,2
(2002)										
République tchèque	3,4	30,2	9,1	18,4	6,5	4,9	5,5	–	3,4	18,6
Royaume-Uni	0,4	11,3	4,5	11,9	11,5	7,8	14,9	1,3	3,8	32,6
Suède	–	17,1	3,6	11,5	6,0	9,1	20,3	–	–	29,2
Suisse	0,7	22,0	9,7	17,5	7,3	4,3	11,4	1,4	2,6	23,2
Australie	1,9	17,1	7,4	17,5	5,7	6,3	10,6	3,1	3,7	26,8
Canada (2001) <sup>2</sup>	1,8	19,1	4,7	14,2	7,4	5,7	9,4	0,6	3,9	33,2
États-Unis <sup>3</sup>	4,0	16,2	9,0	20,3	10,5	5,3	10,5	1,5	2,0	20,8

Note : Les chiffres en gras indiquent les secteurs où les étrangers sont surreprésentés (i.e. la part de l'emploi étranger dans ce secteur est supérieure à la part de l'emploi étranger dans l'emploi total). Le signe « – » indique que l'estimation n'est pas significative.

1. Les données se réfèrent à juin 2002. La catégorie « Hôtels et restaurants » est incluse dans la catégorie « Commerce de gros et de détail ».
2. Les données portent sur la population née à l'étranger âgée de 15 ans et plus.
3. Les données se réfèrent à mars 2002.

Source : OCDE (2004). *Tendance des migrations internationales, Rapport annuel*, Paris, p. 69.

## 7.2.2 Les impacts économiques de l'immigration

Nous avons précédemment indiqué qu'une hausse du facteur travail peut renforcer le théorème d'Heckscher-Ohlin dans le sens qu'un pays déjà abondant en travail et qui voit sa population augmenter exportera davantage le bien intensif en travail. Un des premiers effets de l'immigration, en admettant qu'elle soit quantitativement importante, contribue à faire baisser le salaire dans le pays d'accueil et à le relever dans le pays d'origine. La question reste à savoir si cet afflux de main-d'œuvre pourra s'intégrer au marché du travail. La réponse est affirmative si nous nous référons au modèle classique où tout déséquilibre sur le marché des biens ou des facteurs se corrige par un ajustement de prix. Dans ce modèle, la demande d'un facteur (en l'occurrence le travail) est donnée par la valeur marginale de sa production : plus cette valeur marginale est élevée, plus le salaire est élevé, et vice versa.

### **ENCADRÉ 7.1**

#### ***La difficile relation entre la croissance démographique et la croissance économique***

---

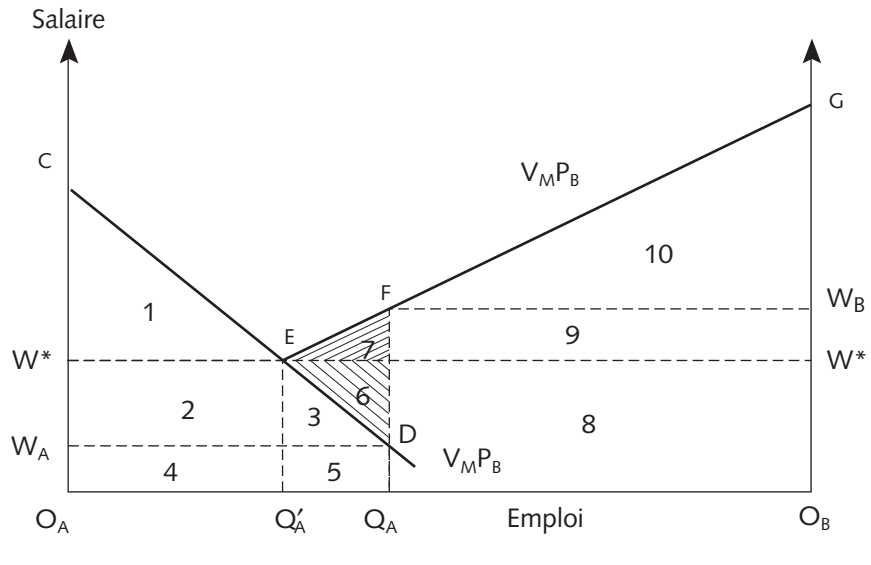
La relation entre la croissance démographique et la croissance économique est loin d'être définie. Plusieurs études s'affrontent et aujourd'hui on ignore encore pour une bonne part la nature et la portée exactes des rapports qui existent entre les deux processus. Selon certains auteurs, la poussée démographique a beaucoup contribué à déclencher le processus du développement. D'autres sont d'avis que les changements démographiques ont été provoqués avant tout par l'évolution sociale et économique. De nos jours, l'histoire de ces transformations prend une autre signification avec l'évolution économique et démographique des PVD. En effet, les changements qui interviennent en démographie, d'une part, et en économie de l'autre, ne peuvent s'expliquer par une simple relation réciproque de cause à effet puisque les mouvements économiques et les tendances démographiques sont aussi régis par un ensemble complexe de facteurs (sociaux, culturels, politiques et psychologiques...).

Les statistiques intéressent aussi bien les pays développés que ceux en développement ont fait apparaître soit une corrélation négative, soit l'absence de toute interdépendance systématique. En effet, lorsque l'expansion économique et l'accroissement démographique se sont ralentis dans les pays développés entre 1931 et 1940, tandis que la croissance démographique progressait dans les PVD, on enregistrait déjà un affaiblissement très sensible de la corrélation positive déjà constatée. Après la guerre, le rapport s'est inversé, la population des PVD ayant commencé d'augmenter presque deux fois plus vite que celle des pays développés, et que dans ceux-là, malgré un accroissement beaucoup plus rapide qu'auparavant du produit total, les taux de progression du revenu par habitant sont demeurés inférieurs à ceux des pays développés. Ainsi, le rapport direct ou positif, qui jusqu'aux années 1930 s'était longtemps établi entre la croissance démographique et l'expansion économique, a été remplacé, au cours des dernières décennies, par un rapport inverse ou négatif.

---

Nations Unies, 1966 et Kuznets, 1966, p. 39-40.

FIGURE 7.6 Impact économique de l'immigration



À l'état autarcique, le pays A a un niveau de salaire  $W_A$  inférieur à celui du pays B ( $W_B$ ). Les travailleurs émigrent de A vers B afin de profiter d'une hausse de salaire de ce pays d'accueil. Avant le libre-échange, le pays A a un équilibre de salaire  $W_A$ , d'emploi  $Q_A$  et donc une valeur de production équivalant à la surface  $1 + 2 + 3 + 4 + 5$ . Dans le pays B, l'équilibre est de salaire  $W_B$ , d'emploi  $O_B Q_A$ , d'où une production de  $8 + 9 + 10$ . Sous le libre-échange, des travailleurs émigrent du pays A vers le pays B (quantité  $Q_A - Q'_A$ ) et contribuent à rapprocher le salaire dans ces deux pays à  $W^*$ . Conséquemment, dans le pays A, les travailleurs voient leur revenu varier de l'aire  $2 - 5$  ( $O_A W^* E Q_A - O_A W_A D Q_A$ ); les producteurs perdent le revenu de l'aire  $2 + 3$ , d'où une balance négative  $3 - 5$ . Le bien-être total du pays A diminue donc avec l'émigration de ces travailleurs. Dans le pays B d'accueil, les travailleurs accusent une variation de revenu qui équivaut à l'aire  $3 + 5 + 6 - 9$  ( $O_B Q_A E W^* - O_B Q_A F W_B$ ); les producteurs gagnent un surplus de  $7 + 9$ , d'où une balance de bien-être positive égale à  $3 + 5 + 6 + 7$ . Le pays d'accueil voit son bien-être augmenter par l'immigration.

L'effet global pour les deux pays s'exprime par la somme de la balance du pays A et celle du pays B, soit  $3 + 5 + 3 + 5 + 6 + 7 = 6 + 7$  (surface hachurée ou le triangle EDF). Conséquemment, la mobilité des travailleurs entraîne une hausse de revenu mondial. Cet effet positif d'immigration reflète une meilleure allocation des ressources, alors que la main-d'œuvre se déplace vers la région où sa contribution est mieux rémunérée et sa productivité, plus élevée. Le revenu des travailleurs étrangers dans le pays B est égal à l'aire  $3 + 5 + 6$  qui peut être totalement ou en partie dépensé sur place. Si une proportion de ce revenu est envoyée au pays d'origine, ce qui est souvent le cas, le bien-être de ce pays va donc s'améliorer. Dans le cas extrême où tout le revenu des travailleurs étrangers est rapatrié, le bien-être du pays d'origine devient positif et est égal à  $3 + 5 + 3 + 5 + 6 = 6$ . Celui du pays d'accueil est égal à  $3 + 5 + 6 + 7 - 3 - 5 - 6 = 7$ . Dans les faits, ce n'est qu'une proportion du revenu qui est rapatriée à cause des dépenses incompressibles sur place, et ce, contrairement à l'investissement de portefeuille qui peut se rapatrier entièrement.

En résumé, le déplacement de main-d'œuvre augmente le commerce, le revenu et le bien-être. Cette analyse d'incidence à saveur néoclassique repose sur un ajustement de salaire, de part et d'autre, dans les pays en cause. La baisse du salaire dans le pays d'accueil est souvent qualifiée de « dumping social<sup>3</sup> », de telle sorte que le syndicat soucieux de protéger le revenu de ses travailleurs ne peut que s'y opposer, pendant que l'employeur est mieux disposé à l'égard de l'immigration. Nous estimons que cet effet de « dumping social » ne doit pas être exagéré, dans le sens que l'impact économique des travailleurs étrangers doit être recherché ailleurs que dans l'hypothèse de flexibilité des salaires. Le salaire demeure élevé dans les pays industrialisés qui accueillent des immigrants, mais il est en partie compensé par un niveau élevé de productivité. C'est donc un meilleur usage de la main-d'œuvre (en matière de productivité) qui explique fondamentalement l'effet bénéfique de l'immigration<sup>4</sup>.

Demeure cependant la question de savoir si la mobilité internationale de la main-d'œuvre permet de corriger les déséquilibres sur le marché du travail. Des études tant théoriques qu'empiriques visant à mesurer l'impact de l'immigration sur le chômage, on retient que cette relation est

3. Pour certains, le terme « dumping social » signifie l'importation de produits et services fabriqués par des travailleurs à bas salaires dans le pays exportateur.
4. Selon la théorie de la croissance endogène, l'arrivée d'immigrants crée une demande de biens et services et des dépenses d'infrastructure, d'où un effet positif dans le pays d'arrivée; l'inverse se produisant dans le pays d'origine.

beaucoup plus complexe. Nous savons maintenant que les causes du chômage tiennent à la fois à la conjoncture économique et à des éléments structurels tels la composition démographique, le profil de la population active (éducation, sexe, âge, qualification...) ainsi qu'à des rigidités. Rapportons ici la conclusion d'une étude de l'OCDE (1997, p. 45) :

Au terme de cette analyse, il ne semble pas possible d'établir une corrélation étroite entre l'augmentation des flux d'entrées d'étrangers dans un pays et l'évolution du taux de chômage. En outre, l'idée que le taux de chômage diminuerait si l'immigration était suspendue ou fortement réduite n'est pas confirmée par les données statistiques disponibles. Manifestement, d'autres facteurs jouent un rôle plus déterminant que l'immigration sur l'évolution du chômage.

Des pays de très bas taux de chômage (Suisse, États-Unis, Luxembourg) comptent en même temps un pourcentage élevé des actifs étrangers dans la population active totale. Par contre, des pays à haut taux de chômage (Espagne, Irlande, Italie) ont un pourcentage très limité d'actifs étrangers. Donc, des évidences empiriques indiquent qu'il ne faut pas compter sur l'effet stabilisateur de la mobilité de main-d'œuvre. Plus encore, cette mobilité peut avoir des effets pervers : les régions ou les pays prospères (bas taux de chômage) attirent de la main-d'œuvre et, par le fait même, consolident leur position avantageuse.

Pour revenir sur l'incidence de l'immigration, il est souvent reconnu que les personnes étrangères ont généralement atteint l'âge adulte avant d'émigrer et, de ce fait, font partie directement de la population active et ne constituent pas une charge pour l'État du pays d'accueil. Aussi, dans le pays d'origine, c'est souvent la classe moyenne payant plus d'impôts qui quitte le pays après avoir profité du système scolaire et de santé.

Des auteurs, comme Bhagwati, viennent à suggérer l'imposition d'un impôt sur l'« exode des cerveaux » qui serait prélevé sur les émigrants hautement qualifiés. Cette solution est de toute évidence contraire au principe du libre marché et ne manquera pas d'être inefficace dans son application en raison des problèmes latents de contournement et du niveau même de taxation qui peut être prohibitif.

## 7.3 L'investissement direct étranger

### 7.3.1 La mobilité par les facilités de crédit

Si la mobilité internationale du travail donne effectivement lieu à un déplacement de ce facteur d'un pays à un autre (ce qu'on appelle immigration), il n'en est pas de même de la mobilité du capital qui, elle, ne renvoie pas à un transfert physique des facilités de production (machines, usines, terre...) d'un pays à un autre, mais désigne l'activité d'emprunt et de prêt international. Il en découle deux grandes catégories :

- L'investissement en portefeuille qui regroupe les transactions financières internationales pour fins d'investissement et dans lesquelles le prêteur n'a aucun contrôle sur l'emprunteur. Ce sont notamment les titres de participation (actions étrangères) ou les titres de créance (obligations, bons du trésor, acceptations bancaires, billets de trésorerie...). Ainsi, un individu, une firme ou un gouvernement peut acheter les obligations ou les actions d'une firme ou d'un gouvernement étranger. Comme ces titres peuvent être facilement acquis ou cédés d'un territoire à un autre, il en ressort que l'investissement en portefeuille est très mobile.
- L'investissement direct étranger (IDE), lequel implique un contrôle du prêteur sur l'emprunteur, contrairement à celui en portefeuille qui ne confère que des titres de participation ou de créance.

C'est donc le contrôle qui permet de distinguer entre l'IDE et le portefeuille<sup>5</sup>. Mais le seuil de contrôle fixé par certains pays n'étant guère uniforme limite les comparaisons de données, bien que, dans son *Manuel de la balance des paiements*, le FMI (1993, p. 92-95) recommande la règle de 10 % des actions ordinaires ou des droits de vote pour qu'un investissement soit classifié comme IDE. Cependant, le FMI (1993, p. 93) constate :

Bien que le critère de 10 % soit spécifié [...], certains pays peuvent choisir d'y ajouter deux nuances qui impliquent un certain élément de subjectivité. Premièrement, si l'investissement détient moins de 10 % (voire 0 %) des actions ordinaires ou des droits de vote dans l'entreprise mais

5. L'investissement en portefeuille et l'IDE sont les deux principales catégories du compte capital et opérations financières de la balance des paiements. L'autre rubrique de ce compte, « autres investissements », qui désigne des transactions financières ne figurant pas au compte de l'IDE ou de celui de portefeuille, telles les crédits commerciaux, la monnaie fiduciaire (billets de banque et pièces de monnaie en circulation) et les souscriptions au capital des organisations internationales non monétaires.



qu'il a un pouvoir de décision effectif dans la gestion, l'entreprise peut être considérée comme une entreprise d'investissement direct. Deuxièmement, si l'investisseur détient 10 % ou plus des actions de la société mais qu'il n'a pas de pouvoir de décision dans la gestion, l'entreprise peut ne pas être incluse dans les entreprises d'investissement direct.

Si la plupart des pays de l'OCDE adoptent le critère de 10 %, d'autres ont une attitude un peu plus souple. Par exemple, la Belgique-Luxembourg, la Grèce, les Pays-Bas n'ont pas de critère de seuil minimum, alors que le Canada, les États-Unis, la France, le Royaume-Uni et l'Allemagne ont maintenant opté pour le critère de 10 % (OCDE, 2003)<sup>6</sup>.

L'IDE présente également des particularités quant à sa composition: i) capital social, ii) bénéfices réinvestis, iii) autres transactions. Le capital social se rapporte à la souscription au capital des succursales, filiales ou des entreprises apparentées. Les autres transactions d'investissement direct retracent les emprunts et les prêts de ressources financières entre l'investisseur et les filiales, succursales et entreprises apparentées. Lorsqu'on parle de mobilité du capital, c'est davantage par référence à l'IDE que par l'investissement en portefeuille.

### 7.3.2 Les tendances géographiques et sectorielles

L'analyse quantitative de l'IDE se fait à partir des données de flux (entrant, sortant) et des données de stock (entrant, sortant)<sup>7</sup>. Nous nous référons ici à la publication régulière de la CNUCED qui est suffisamment exhaustive sur le sujet. Trois faits saillants ressortent de l'évolution récente de l'IDE par le monde: une croissance des flux, une forte concentration et une répartition sectorielle. On observe ainsi une croissance importante des flux de l'IDE tout au long des années 1990 (figure 7.7). En fait, la valeur des flux d'IDE entrants, estimée à une valeur annuelle moyenne de 311 milliards entre 1992 et 1997, s'est considérablement accrue pour atteindre 1 388 milliards de dollars en 2000 (augmentation par un facteur de 4)<sup>8</sup>. Par comparaison, la valeur des exportations de

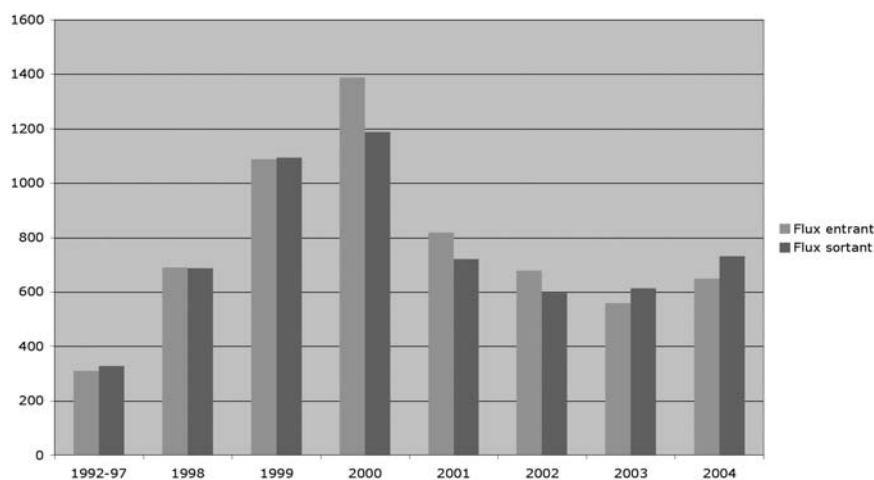
6. L'Allemagne appliquait le critère de 25 % jusqu'en 1989 pour ensuite le remplacer par celui de 20 % jusqu'en 1998. Jusqu'en 1997, le Royaume-Uni appliquait le critère de 20 %.

7. Les données « entrant » tant pour le flux que le stock réfèrent aux pays d'accueil, tandis que les données « sortant » renvoient aux pays d'origine. Le stock est l'accumulation du flux sur une période déterminée.

8. Le lecteur est prié de consulter la publication *World Investment Report* par la CNUCED des Nations Unies pour une analyse détaillée de l'évolution de l'IDE au niveau mondial, ainsi que celle de l'OCDE intitulée *Annuaire des statistiques d'investissement direct international*, pour les pays de cette zone.

marchandises et de services est passée de 4 240 milliards en 1992 à 7 925 milliards en 2000 (augmentation par un facteur de seulement 1,8). Évidemment, le flux entrant de l'IDE a connu une baisse significative de croissance de 2001 à 2003, et ce, en raison de la faible croissance économique et des turbulences sur le marché boursier. Mais des espoirs sont permis pour sa relance au cours des années à venir compte tenu des facteurs à la fois macroéconomiques favorables (retournement de la conjoncture), microéconomiques (amélioration de la rentabilité financière des entreprises) et institutionnels (efforts de libéralisation des marchés et privatisation plus accélérée dans plusieurs pays dont la Chine et l'Inde) (CNUCED, 2003, p. 3-31).

**FIGURE 7.7 Flux mondial de l'IDE : 1992-2004 (en milliards de dollars)**



Source: CNUCED, *World Investment Report*, divers numéros, New York et Genève, Nations Unies.

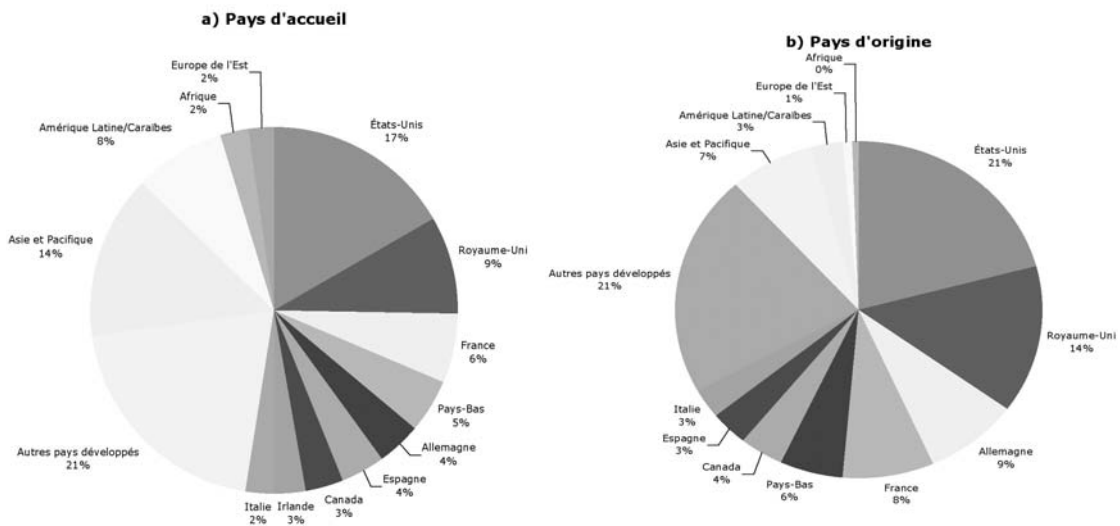
Ainsi, on observe une progression spectaculaire du stock de l'IDE entrant, passant d'une valeur, au niveau mondial, de 673 milliards de dollars de 1980 à 1 950 milliards de dollars en 1990, et à 8 895 milliards de dollars en 2004 (soit une augmentation par un facteur de plus de 4 entre 1990 et 2004). L'évolution globale de l'IDE sortant (flux et stock) est similaire à celle des données entrantes ci-dessus.

Il ressort clairement que la mondialisation des économies est reflétée non seulement par la croissance vigoureuse et persistante des exportations de biens et services, mais aussi par le déplacement massif des capitaux (en l'occurrence l'IDE) d'un endroit à un autre, ainsi que par la mobilité plus accentuée de la population à l'échelle planétaire.

En ce qui concerne la forte concentration géographique de l'IDE, comme l'indique la figure 7.8, on constate que les principaux pays pourvoyeurs de l'IDE demeurent toujours les plus industrialisés, notamment les États-Unis, l'UE-15 et le Japon qui, à eux seuls, rassemblent 88 % de l'IDE sortant pour l'année 2004. Même si la part détenue par les États-Unis fluctue d'une année à l'autre, ils conservent toujours le premier rang des fournisseurs mondiaux de l'IDE, suivis de loin par le Royaume-Uni, l'Allemagne et la France.

Les quelques pays en développement qui investissent à l'étranger sont les NPI d'Asie, c'est-à-dire Hong Kong, Taiwan, la Corée, la Malaisie et Singapour. Bien que la Chine figure de plus en plus comme un grand récipiendaire de l'IDE, elle n'investit que très peu à l'étranger. Sur cet aspect de pays d'accueil de l'IDE (entrant), là aussi les pays industrialisés conservent une position dominante à la hauteur de 73 % pour l'année 2004.

**FIGURE 7.8 Pays d'accueil et d'origine du stock de l'IDE pour l'année 2004**



Source : CNUCED (2005), *World Investment Report*, Nations Unies, New York et Genève.

Bien que la part des États-Unis ait diminué au fil des années, ils demeurent le premier pays qui accueille l'IDE et qui investit également à l'étranger. D'ailleurs, la position nette des États-Unis (soustraction du stock sortant du stock entrant), fortement négative tout au long des années 1980, redevient positive durant les années 1990 et est de nouveau négative dès le début de l'an 2000. Comme nous le rapportent Beth et Robert Yarbrough (1994, p. 335), les firmes japonaises ont beaucoup investi aux États-Unis durant les années 1980 en achetant le célèbre Rockefeller Center de New York, et en prenant le contrôle de firmes importantes telles le producteur de films Columbia, l'hôtel Wishire à Beverly ou Firestone. Les pays du golfe, à la faveur des deux premiers chocs pétroliers (1973 et 1979), ont aussi cherché à recycler leurs pétrodollars en investissant aux États-Unis. Pour sa part, le Canada a compté sur l'entrée massive des capitaux étrangers, notamment des États-Unis et du Royaume-Uni, pour son développement économique. Toutefois, dès le milieu des années 1970, de grandes sociétés canadiennes telles que Bombardier, Northern Telecom, Alcan, MacMillan Bloedel se sont diversifiées géographiquement. C'est ainsi que le Canada devient un créancier net dès le milieu des années 1990 vis-à-vis du reste du monde en matière d'investissement direct.

Faisons remarquer qu'une position nette débitrice (une entrée d'IDE supérieure à la sortie) ne devrait pas nécessairement soulever d'inquiétude. En effet, d'un côté, plus le passif de l'IDE (entrée) est élevé pour un pays, plus grande est la probabilité d'un retrait de revenu d'investissement qui viendrait grever le compte courant, d'où son impact négatif sur l'économie. De l'autre, un passif élevé au titre de l'IDE témoigne de la confiance que les investisseurs étrangers placent dans l'économie nationale.

Voyons maintenant la répartition sectorielle de l'IDE. Selon la CNUCED (2004b, p. XX-XXX), l'IDE est de plus en plus concentré dans les services. En effet, alors que les services ne comptent que pour 25 % du stock de l'IDE au début des années 1970, ils augmentent sensiblement pour atteindre 50 % en 1990 et près de 60 % en 2002. Parallèlement, les parts des secteurs primaire et manufacturier dans le stock mondial de l'IDE n'ont fait que décliner, passant de 9 % à 6 %, et de 42 % à 34 % sur cette période. On observe également une permutation entre les diverses catégories de services. La part des services financiers dans le stock entrant de l'IDE de l'ensemble des services diminue de 65 % en 1990 à 47 % en 2002. L'IDE dans le secteur énergétique (électricité), l'eau, les télécommunications et même les services aux entreprises prend de plus en plus d'importance. Plusieurs explications sur cette forte concentration de l'IDE dans les services sont avancées, à savoir :

- i) La tertiarisation de chacune des économies où les services accaparent environ 70 % du PIB dans les pays industrialisés et 52 % dans les PVD.
- ii) La simultanéité de la production et de la consommation des services, faisant en sorte que leur prestation à l'étranger passe par l'IDE.
- iii) Les efforts de libéralisation des régimes de contrôle de l'IDE entamés dans divers pays au lendemain de la crise économique du début des années 1980, ainsi que la mise en œuvre des politiques de privatisation dans les PVD prônées par le FMI dans la foulée des programmes d'ajustement structurel.

### 7.3.3 Les avantages et désavantages de l'IDE

La majeure partie des travaux empiriques ont tenté de déterminer s'il existe une corrélation statistique entre l'IDE et le commerce international, à savoir s'ils sont corrélés négativement (substituts) ou positivement (compléments), laissant de côté la question de la relation de causalité entre ces deux phénomènes<sup>9</sup>. La nature des liens revêt beaucoup d'importance pour les politiques commerciales et les politiques d'investissement. En guise d'introduction à l'étude plus détaillée de cette question, nous passons en revue les thèses et travaux récents sur le sujet<sup>10</sup>.

Des travaux se dégagent un consensus sur les déterminants de la décision entre : 1) effectuer un IDE, 2) produire à domicile et exporter, et 3) vendre une licence de technologie à des firmes étrangères. Selon le paradigme « éclectique » de Dunning (1976 et 1981), la firme multinationale existe et se déploie à l'étranger d'abord parce qu'elle est propriétaire d'*actifs intangibles* qui peuvent être exploités sur une grande échelle tels que la propriété intellectuelle, certaines technologies, des brevets, des marques de commerce, des connaissances de gestion et des connaissances organisationnelles, ainsi que de réseaux de marketing. Ensuite, il est plus rentable de produire dans différents pays à l'aide de ces actifs que de produire dans un seul pays et d'exporter. De plus, les profits provenant de l'internalisation, par exemple de l'exploitation et de la gestion interne

9. Voir E. Graham, « On the Relationship among FDI and International Trade in Manufacturing : Empirical Results for the U.S. and Japan », *W.T.O. Staff Working Paper*, RD 96-008, juillet 1996.

10. Il existe un nombre considérable de travaux sur le sujet de l'IDE dont ceux de Markusen (1995), Liansheng (1992), Tersen et Bricourt (1996), Wong (1995), du rapport annuel *World Investment Report de la CNUCED*, de Dunning (1980) et Caves (1982).

de ces actifs, sont supérieurs à ceux qui pourraient provenir de l'octroi de licences permettant à des entreprises étrangères de les exploiter. En outre, ces profits sont tels qu'ils couvrent les coûts additionnels que la firme doit supporter pour gérer une grande organisation dispersée dans plusieurs endroits.

Les écrits sur la FMN soulignent l'importance de la technologie dont elle dispose et celle qu'elle est en mesure de développer, ce qui lui permet de mettre sur le marché un produit distinctif que les acheteurs préfèrent, ou de le produire et de le standardiser à un coût moindre que celui de ses concurrents. En outre, la nécessité d'être sur place explique pourquoi les entreprises qui offrent des services font de l'IDE et produisent dans plus d'un pays. L'IDE précède l'offre de services alors qu'il suit souvent le commerce de biens. Les règles de l'OMC concernant la « présence commerciale » reconnaissent cette réalité. D'autres raisons encore expliquent pourquoi la firme multinationale est souvent plus efficace dans la production de biens. L'intégration verticale lui permet de localiser différentes étapes de production dans divers pays en fonction de leurs coûts de production. La firme, pour minimiser ses coûts de production, produit dans divers pays et effectue des échanges afin de satisfaire la demande pour des produits et intrants particuliers dans divers marchés (Brainard, 1993 ; Wong, 1995). Les coûts de transport élevés pour des produits trop lourds par rapport à leur valeur ajoutée, la nécessité de produire certains produits à proximité des consommateurs, la plus grande possibilité d'adapter le produit aux besoins locaux lorsqu'on est sur place, de même que celle de connaître les compétiteurs locaux, sont toutes des raisons qui motivent l'intégration horizontale et la fabrication de produits semblables dans différents pays (Brainard, 1993a, 1993b ; Markusen, 1995). Dans certains cas, et l'investissement américain au Canada en est un exemple, l'IDE et l'implantation à l'étranger permettent de contrer les barrières tarifaires et d'éviter les tarifs que l'on aurait à payer si l'on exportait vers le pays. L'IDE peut aussi être un moyen de parer les mesures protectionnistes que certains pays pourraient appliquer (Kojima, 1977 ; Bhagwati, 1987).

Toutefois, la possession d'actifs intangibles et les différences dans les coûts de production entre les pays ne peuvent seules expliquer pourquoi l'entreprise choisit d'effectuer la production elle-même. On peut octroyer des licences permettant d'utiliser la technologie, mais on choisit d'internaliser pour diverses raisons (Buckley et Casson, 1976 ; Markusen, 1995 ; Wong, 1995). Entre autres, on peut vouloir ainsi éviter les coûts de transaction entraînés par la préparation et le suivi de contrats avec des firmes étrangères qui pourraient ne pas respecter les niveaux de qualité désirés. De plus, le contrôle de l'utilisation de la technologie

est plus facile à effectuer lorsqu'il s'agit de sa propre filiale. Par ailleurs, le fait que certaines technologies nécessitent des facteurs complémentaires, par exemple des travailleurs avec des connaissances spéciales que l'on ne retrouve pas ailleurs, peut empêcher la vente de la technologie à un prix acceptable.

Cependant, les coûts et bénéfices de l'IDE continuent d'être au centre d'un vif débat. D'un côté, on met en lumière les transferts de technologie et les externalités domestiques qui l'accompagnent alors que, d'un autre côté, les critiques évoquent les problèmes de balance des paiements, l'exploitation du marché hôte et la possibilité réduite des pays hôtes de gérer leurs économies. Dans la mesure où l'IDE fait augmenter la production nationale du pays hôte, celui-ci tire profit de l'IDE chez lui. Les auteurs critiques de l'IDE évoquent l'existence d'effets négatifs à moyen terme sur la balance des paiements à cause de l'importation d'intrants par les filiales et du rapatriement des profits. Si le régime du taux de change est flexible, il découlera de ces comportements une dépréciation de la monnaie. Si le régime du taux de change est fixe, on se retrouvera avec un surplus réduit ou un déficit dans la balance des paiements. Mais dans la mesure où l'effet de l'IDE est plus prononcé sur les exportations du pays hôte que sur ses importations, ce que semblent indiquer les études empiriques, l'effet net sur la balance des paiements devrait être peu important. En outre, il se peut que l'IDE crée ce que des auteurs ont identifié comme étant une diversification excessive de la production des filiales et des filiales de taille sous-optimale. Cet effet, observable dans le passé, a tendance à s'estomper à mesure que l'intégration économique donne lieu à la spécialisation et aux échanges. La possibilité pour les filiales d'emprunter à l'étranger peut nuire à la conduite de la politique monétaire domestique. Nul doute qu'une entente multilatérale pourrait baliser certains des comportements et effets jugés nuisibles de la part des FMN.

Lors des négociations ayant précédé l'ALENA, de nombreuses inquiétudes furent exprimées quant à l'effet dépressif qu'auraient sur les salaires américains les importations en provenance du Mexique, et ce, surtout pour les cols bleus. Les travaux empiriques ayant examiné la relation IDE-emploi ont été faits indirectement à partir de l'hypothèse qu'une augmentation nette des exportations donnerait lieu à une augmentation nette de l'emploi, le contraire étant postulé pour les importations. Un relevé récent des études concernant l'effet de l'IDE sur l'emploi du pays d'origine de cet investissement indique qu'on ne peut formuler de conclusions définitives sur la question (Baldwin, 1995).

Les incitations offertes par divers pays pour attirer l'IDE s'apparentent à des subventions avec les effets que nous avons examinés



ailleurs dans cet ouvrage. La capacité fiscale des pays étant très inégale, il est aisé de conclure que l'absence de règles dans ce domaine ne peut que profiter aux pays les plus riches. Ainsi, depuis les années 1980, nombre de pays ont libéralisé leurs législations nationales concernant l'IDE. En l'absence d'un régime multilatéral, la libéralisation de régimes nationaux a été accompagnée d'un nombre grandissant d'ententes bilatérales et régionales (ALENA et MERCOSUR), et plurilatérales. Selon l'OMC, environ les deux tiers des 1 160 traités bilatéraux d'investissement existant en juin 1996 ont été conclus durant les années 1990. En outre, l'OMC, par l'entremise des ententes sur les services, la propriété intellectuelle et les marchés publics, impose des obligations aux pays membres concernant le traitement des étrangers et des firmes étrangères sur leurs territoires. La règle de « droit d'établissement et de présence commerciale » reconnaît que l'IDE est nécessaire à l'exportation de services. Lors du réexamen de l'entente de l'OMC sur les mesures d'investissement, nous nous pencherons sur les interrelations entre la politique d'investissement et celle de la concurrence. Enfin, l'entente sur les subventions et les droits compensatoires de l'OMC considère comme des subventions certaines des mesures fiscales, financières et indirectes que les pays utilisent pour attirer l'IDE.

Une autre source d'effet bénéfique est la présence d'économie de gamme. Certaines industries ont un contenu élevé de dépenses publicitaires, de marketing et de distribution (pharmacie, essence), de R-D (hautes technologies) et de financement (énergie). Conséquemment, la présence d'une multinationale dans une de ces industries permet de faire face à ces dépenses et de les répartir sur les unités de production localisées dans divers pays. Par exemple, une multinationale du secteur de l'automobile peut concentrer ses activités de R-D dans un bureau unique et faire fabriquer le produit développé par d'autres unités qui, prises individuellement, ne peuvent pas assumer les frais de R-D. Cette stratégie de division internationale du travail est nommée « *multi-plant economies of scale* ». Ainsi, la multinationale d'économie d'échelle bénéficie à la fois au pays d'accueil et aux pays d'origine par son efficacité d'exploitation.

L'analyse radicale dénonce les effets potentiels pervers des firmes multinationales (FMN). Pour certains, l'investissement direct à l'étranger (IDE) vers les PVD reflète la volonté des capitalistes de s'approprier les ressources naturelles, la main-d'œuvre bon marché, et entraîne une sortie massive de capitaux de ces pays lors du rapatriement des profits (Girvan, 1976). Les effets positifs peuvent se révéler limités si l'IDE est un substitut à l'investissement domestique ou s'il est financé à même l'emprunt local. Il est aussi possible que les FMN procèdent à des allocations de ressources dans un sens contraire aux priorités du pays



d'accueil et qu'elles accentuent le problème d'extraterritorialité, c'est-à-dire que les grandes décisions sont prises en dehors du pays et dans le bureau de la société mère. Les filiales doivent-elles être soumises aux lois du pays hôte ou à celles du pays de la société mère ? Le problème d'économie tronquée (*truncation*) se pose dans le sens que la société mère limite les activités de la filiale et ne lui confie que des responsabilités secondaires et souvent avec un mandat exclusif de ne desservir que le marché local sans engagement à l'exportation en dépit des avantages évidents à le faire. Nous ne saurions ignorer non plus le grave problème de transfert des prix ou de manipulation des prix entre les filiales à des fins d'évasion fiscale. La pratique consiste à fixer le prix à une filiale pour non seulement maximiser son profit, mais également celui de la société mère. Il n'en fallait pas plus, selon Helleiner (1989, p. 1465), pour que certains États américains légifèrent sur la taxe unitaire où le taux de taxation des entreprises est basé sur le pourcentage de revenu réalisé dans l'État, mesuré par la part de l'emploi de l'État sur le total des emplois de la firme (ou vente) plutôt que sur le profit déclaré dans l'État. Ces mesures ont été abandonnées depuis. Des études empiriques semblent néanmoins montrer que l'abus de transfert de prix est limité, quoiqu'il puisse être dramatique dans certains pays (Vaitsos, 1974 ; Murray, 1981 ; Kopits, 1976).

Sans vouloir minimiser les controverses soulevées par les multinationales, il ressort néanmoins que ces firmes ont un comportement particulier : 1) de motivation, en maximisant le profit de l'ensemble des filiales et non pas d'une seule ; 2) d'information, en étant plus renseignées que leurs rivales domestiques, car plus connectées avec l'extérieur ; 3) d'efficacité technique. Enfin, la firme multinationale peut limiter la concurrence ou l'encourager. Pour pénétrer les marchés étrangers, elle dispose de trois grandes stratégies : exporter directement, produire sous licence à l'étranger, ou établir une filiale, ou investir. Le choix entre ces trois approches dépend de plusieurs facteurs, d'où l'importance de connaître les éléments qui influencent l'investissement direct à l'étranger.

Un autre sujet qui devient de plus en plus médiatique est la pratique d'externalisation (*outsourcing*). La section suivante vise à éclairer les enjeux de cette forme de déplacement de la production vers des pays étrangers.

## 7.4 L'externalisation de la production de biens et services<sup>11, 12</sup>

Conséquente à la mondialisation des marchés, la délocalisation des activités de production à l'étranger est une réalité de plus en plus fréquente. En effet, le phénomène a occupé une part grandissante des tribunes médiatiques ces dernières années. L'externalisation de la production de biens vers le Mexique et la Chine et de services vers l'Inde et les Philippines est-elle responsable de la situation de croissance économique sans création d'emploi que l'on observe actuellement dans nombre de pays industrialisés ? Le McKinsey Global Institute<sup>13</sup> estime que 18,4 milliards de dollars de services aux entreprises ont été externalisés jusqu'à maintenant – 10 % du marché potentiel. Dans la section suivante, nous examinerons ce phénomène et les conséquences qui en découlent.

### 7.4.1 Définitio

Le *Petit Robert* définit l'externalisation comme l'action de « confier à une entreprise extérieure (une tâche, une activité secondaire) ». Ainsi, ce concept réfère à « l'obtention d'intrants matériels ou de services par une autre firme ». À cet égard, l'externalisation peut se faire à la fois sur le plan domestique (*outsourcing*) et étranger (*offshoring*). Nous nous intéresserons ici à la dimension internationale, puisque le débat est fortement centré sur le déplacement des emplois des firmes de pays développés vers les firmes des pays à faibles salaires. Dans leur étude, Amiti et Wei (2004) définissent l'externalisation à l'étranger<sup>14</sup> (*international outsourcing*) comme « l'obtention de services ou d'intrants matériels par l'intermédiaire d'une firme installée dans un pays étranger ». Ce concept comprend à la fois le commerce intrafirme (les fournisseurs étrangers appartiennent à la firme) et le commerce entre un fournisseur

11. Le lecteur intéressé à parfaire son analyse du sujet pourra consulter le *Rapport sur le commerce mondial 2005* de l'OMC, dans lequel il trouvera un chapitre sur l'externalisation et une bibliographie à jour sur le sujet.
12. Voir aussi P.P. Proulx, « Menaces et occasions pour le Canada et le Québec sur le plan international : La Chine et les Indes en Amérique du Nord : l'externalisation de la production de biens et services ; l'approfondissement de nos relations commerciales avec les États-Unis, comment réagir ? », Communication présentée au 30<sup>e</sup> congrès de l'ASDEQ, mai 2005, disponible sur le site du Centre d'études internationales et mondialisation, UQAM ; et A. Bardhann et D.M. Jaffee, *Innovation, R&D and Offshoring*, Fisher Center for Real Estate and Urban Economics, University of Berkeley, 2005.
13. *Business Week*, « Special Report : "The Future of Outsourcing" », 30 janvier 2006.
14. Nous utiliserons externalisation en référence à l'externalisation étrangère dans le but d'alléger la lecture.

étranger et la firme. Le concept de délocalisation, généralement plus utilisé pour discuter d'externalisation, fait référence au déplacement à l'extérieur des frontières.

Nous retenons comme définition ce qui suit :

L'externalisation est le remplacement d'intrants et de services intra-firme par :

- ceux provenant d'une entreprise non affiliée: i) domestique ou ii) étrangère,
- ceux provenant d'une entreprise affiliée: i) domestique ou ii) étrangère.

Les activités impliquant des entreprises domestiques sont du « *outsourcing* » et celles impliquant des entreprises localisées à l'étranger du « *offshoring* ». Les activités impliquant des entreprises affiliées à l'étranger font intervenir des IDE et des problèmes particuliers de gestion, de contrôle... dont nous faisons état ci-bas. Les activités d'externalisation impliquant des entreprises canadiennes et américaines font référence au « *nearshoring* » pour distinguer du « *offshoring* ».

Les données statistiques sectorielles et nationales disponibles ne permettent pas de mesurer avec exactitude ce phénomène au plan de l'entreprise où se prennent les décisions. De plus, contrairement aux données sur le commerce international de biens, les données de la balance des paiements sur le commerce international de services ne sont pas suffisamment ventilées par région et par pays.

Une autre difficulté provient de l'importance des transactions d'externalisation se faisant à l'intérieur de firmes multinationales dont certaines négligent, on le sait, de rapporter aux agences statistiques une partie importante de leurs transactions internes.

De plus, étudier l'externalisation par secteur est difficile et hasardeux, car l'activité en question peut ne pas correspondre à celle de l'entreprise (par ex. : une compagnie d'automobile qui externalise des services de comptabilité, une banque qui externalise des activités de technologie de l'information).

## 7.4.2 L'aspect historique du phénomène

L'externalisation, d'abord domestique et ensuite à l'étranger, n'est pas un phénomène nouveau. Il y a longtemps que les entreprises conservent à l'intérieur leurs compétences et fonctions stratégiques et se procurent à

l'extérieur de l'entreprise celles qui ne le sont pas. En fait, cette pratique est déjà la norme dans plusieurs industries manufacturières telles que l'automobile, le textile et vêtement.

Dans le cas de l'automobile, les grandes firmes américaines ont développé une filière de production basée sur la différenciation de produit et l'économie d'échelle. En fait, une des mesures déterminantes adoptées par les constructeurs pour réduire le prix de revient a été de concevoir des voitures modulables à composants mondialisés interchangeables, *qui pouvaient être assemblées dans plusieurs pays et dont les pièces provenaient également de divers pays*. Les tableaux entrée-sortie des États-Unis de 2002 indiquent que 70 % du coût d'une voiture est constitué de pièces composantes et services achetés à des fournisseurs extérieurs. De plus, selon le Département américain du Commerce, 25 % de ces intrants intermédiaires seraient des services. On ne peut cependant établir quelle part de ces intrants intermédiaires a été importée<sup>15</sup>.

L'industrie du textile et vêtement a également connu son lot d'externalisation, particulièrement ces dernières années à la suite des nouvelles dispositions de l'Uruguay Round. La filière de production de cette industrie est assez éclatée car très peu d'entreprises intègrent l'ensemble des procédés de fabrication. Comme l'industrie est plutôt intensive en main-d'œuvre et que les firmes des pays développés assumaient des coûts salariaux de plus en plus élevés, la production a été largement délocalisée vers les pays du Sud, et particulièrement en Asie<sup>16</sup>.

L'externalisation a pris des proportions nouvelles aujourd'hui, puisqu'elle touche de plus en plus le secteur des services. La Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED), dans son Rapport sur l'investissement dans le monde 2004, fait largement état de cette nouvelle tendance. Intitulé *The Shift Towards Services*, le document indique fort bien la croissance importante des investissements directs étrangers dans le secteur des services et les implications qui en découlent. En fait, la croissance des IDE dans le secteur des services a été plus rapide que dans tout autre secteur. Le stock d'IDE mondial dans les services a quadruplé entre 1990 et 2002, passant de 950 milliards à plus de 4 000 milliards de dollars<sup>17</sup>.

---

15. Voir le chapitre sur l'industrie de l'automobile pour plus de renseignements.

16. Voir le chapitre sur le textile et le vêtement pour de plus amples explications.

17. Voir la section 7.3 sur l'IDE, p. 363.

Les services visés par les projets d'investissement direct à l'étranger sont multiples<sup>18</sup>. La CNUCED (2004) définit quatre catégories de services caractérisés par une plus forte propension à l'exportation (tableau 7.5). À cet égard, le rapport mentionne que l'IDE relié à l'externalisation d'activités demeure relativement concentré géographiquement. Toutefois, en raison du renchérissement des coûts de main-d'œuvre et des pressions concurrentielles, la localisation spatiale de l'IDE des services se diversifie.

**TABLEAU 7.5 Ventilation des types de projets reliés à l'IDE susceptibles d'être délocalisés**

Services de centre d'appels/contact	Centres de services partagés	Services TIC	Bureaux régionaux
Bureau d'information	Traitement des plaintes	Développement de logiciels	Sièges sociaux
Service/support technique	Comptabilité	Tests d'applications	Centre de coordination
Service après-vente	Traitement des transactions	Développement de contenu	
Soutien administratif	Traitement des demandes	Ingénierie et design	
Plaintes	Traitement de gestion administrative	Optimisation de produits	
Service/support clientèle	Traitement de la paie		
Études de marché	Traitement des données		
Prospection	Externalisation des TIC		
Services d'information	Logistique		
Relations avec la clientèle			

Source : Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED), *The Shift Towards Services*. Rapport sur l'investissement dans le monde 2004, Genève, p. 159.

Comme le souligne le rapport, à l'instar des coûts, la distance géographique et des facteurs d'ordre psychologique, dont la langue, la culture et d'autres points communs, peuvent influencer la localisation des services reliés à l'IDE. À cet égard, Kobayashi-Hillary (2004) identifie

18. Voir Box IV.1 dans CNUCED, *op. cit.*, p. 150. La majorité des services externalisés y sont détaillés : audiovisuel, services culturels, services aux entreprises, enseignement supérieur et formation, services financiers, de santé, reliés à Internet, animation 3-D et les services professionnels divers.

quatre vecteurs servant de base aux décisions relatives à l'externalisation : institutions et politiques gouvernementales, mondialisation et économie du savoir, technologie et stratégies des firmes<sup>19</sup>.

### 7.4.3 Les stratégies des firmes : faire ou faire faire ; à domicile ou à l'étranger ?

Les principaux déterminants de l'externalisation de services au niveau de l'entreprise sont :

- a) *La séparabilité technique et institutionnelle* : du côté des services, la codification et la digitalisation de la collecte et du traitement de l'information ont rendu possible l'exécution de services séparables dans le temps et l'espace.
- b) *Le degré de standardisation des tâches* : la standardisation et l'automatisation ont donné lieu à la naissance de chaînes de production impliquant de nombreux fournisseurs autonomes provenant de plus d'un pays tel qu'on les retrouve dans l'industrie de l'auto. Il s'agit essentiellement d'activités qui ne sont pas stratégiques pour l'entreprise (*core activities*), lesquelles sont attribuées à des fournisseurs spécialisés.
- c) *Les coûts de transaction et de gestion* : ces coûts peuvent se limiter à la recherche d'un fournisseur, à la négociation et au suivi de l'exécution d'un contrat dans le cas de l'externalisation. Une partie des coûts de gestion, c'est-à-dire ceux de monitoring, de suivi et de coordination de la production ou des achats peuvent être plus élevés lorsqu'il y a externalisation, d'où la nécessité d'examiner les coûts totaux selon l'option de faire ou faire faire. *Plus l'activité est standardisée, plus l'option d'externalisation devient intéressante*. Les nouveaux produits ou services et les activités les plus exigeantes sur le plan des qualifications professionnelles ne sont pas standardisées et en conséquence moins sujettes à l'externalisation.
- d) *La taille du marché* : l'importance de la taille du marché pour la décision d'externalisation est reconnue depuis longtemps, puisque le nombre d'entreprises de taille optimale qui peuvent exister dans un marché dépend de la taille dudit marché. Une taille minimale d'entreprise est nécessaire pour permettre l'emploi de travailleurs spécialisés. En fait, les coûts de gestion et de coordination augmentant

19. Voir aussi Aubert et Croteau (2005) qui explorent le cas de Dell Inc.

avec la taille des entreprises, on peut comprendre que l'on atteigne des coûts supérieurs à ceux provenant de l'achat à l'extérieur. À cet égard, l'externalisation permet donc de limiter l'augmentation des coûts unitaires de production.

Parmi les autres facteurs expliquant l'ampleur des activités d'externalisation, il y a celui qui résulte de coûts de production moins élevés à l'étranger. La rémunération d'un programmeur chinois serait de 20 % inférieure à celle d'un programmeur canadien. Selon Industrie Canada, une entreprise canadienne épargne 10 % de ses coûts de travail et entre 25 % et 45 % de ses frais pour le « *business process outsourcing* » en pratiquant l'externalisation. Faire faire à l'étranger nécessite cependant des coûts de gestion accrus dont l'ampleur dépend du choix qui est fait entre acheter à des fournisseurs indépendants à l'étranger et effectuer un investissement direct à l'étranger pour y établir une succursale d'où des coûts additionnels de gestion interne et pour se familiariser avec les lois et réglementations ainsi qu'avec le contexte institutionnel dans lequel œuvrera la succursale. La décision tient aussi compte des coûts de monitoring et de suivi des transactions qui risquent d'être plus élevés dans le cas d'achat d'une entreprise indépendante que dans le cas d'une succursale.

Les coûts fixes de gestion seraient, selon les études disponibles, plus élevés dans le cas d'établissement d'une succursale à l'étranger que dans celui de production interne dans l'entreprise, dans le cas d'achat de fournisseurs étrangers plutôt que domestiques. Les coûts de production sont plus bas dans le cas d'externalisation à l'étranger, ce qui compense pour les coûts de gestion plus élevés et fait de l'établissement de succursales une option moins coûteuse que la production interne à l'entreprise pour les produits standardisés. Rappelons aussi que les coûts de « monitoring » et de coordination sont plus bas au sein de l'entreprise (à domicile ou dans son réseau avec sa succursale) et pour l'externalisation auprès de fournisseurs domestiques que pour des fournisseurs étrangers externes. De plus, les coûts unitaires intérieurs à l'entreprise (avec les fournisseurs locaux, avec les succursales et avec des fournisseurs étrangers) diminuent avec la standardisation des produits et services. Mentionnons également que les produits et services les plus standardisés ne sont pas, en règle générale, les produits et activités stratégiques des entreprises. Un certain degré de standardisation est donc nécessaire pour qu'ait lieu une externalisation. Des activités de haute technologie se prêteraient donc moins à l'externalisation. Voilà une indication précieuse pour ceux soucieux de créer et maintenir des emplois rémunérateurs à domicile ! L'innovation est une condition *sine qua non* pour le développement économique et l'emploi domestique.

Notons cependant que plus la productivité d'une firme est élevée, plus elle peut se permettre d'encourir des coûts fixes et donc d'externaliser certaines de ses activités et en profiter aux dépens de firmes moins productives et rentables.

#### 7.4.4 Les principaux pays impliqués dans l'externalisation

Amiti et Wei (2004) fournissent aussi un portrait de la répartition géographique de l'externalisation basé sur des données de la balance des paiements du FMI. Ces auteurs soulèvent un point intéressant concernant la difficulté de mesurer le phénomène de l'externalisation, et ce, pour trois raisons. Premièrement, les données sont de nature à sous-estimer l'externalisation puisque la valeur des services importés est par nature plus faible que la valeur du même service produit au niveau domestique. Deuxièmement, l'application d'une répartition égale à toutes les industries est due au manque de données. Enfin, l'inclusion de tous les intrants par industrie y compris ceux achetés à des industries différentes mais non ceux achetés dans la même industrie fausse quelque peu la mesure. D'un point de vue méthodologique, les auteurs analysent deux groupes : les services informatique et d'information et les autres services aux entreprises. Pour les pays développés, Amiti et Wei (2004) dénotent que, globalement, l'externalisation de services demeure toujours plus faible que dans les biens. Mais le niveau de croissance est beaucoup plus rapide dans les services. En effet, l'externalisation des services aux États-Unis a augmenté mais demeure relativement faible.

Quant à savoir quels pays pratiquent le plus l'externalisation, une réponse est fournie en se référant à la catégorie des services aux entreprises qui sont quantitativement plus importants que ceux d'informatique et d'information. Selon les données de 2002, on remarque que les États-Unis pratiquent le plus l'externalisation en valeur absolue ; ils sont suivis par l'Allemagne, le Japon, les Pays-Bas, l'Italie, la France et le Royaume-Uni (tableau 7.6). Il est plus qu'intéressant de noter que, contrairement à ce qu'on anticipait, l'Inde et la Chine se retrouvent respectivement au 11<sup>e</sup> et 18<sup>e</sup> rangs des pays pratiquant le plus l'externalisation (Amiti et Wei, 2004). Bien sûr, une comparaison en termes absolus fausse les résultats puisque les grandes économies auront tendance à échanger davantage que les petites économies.

Amiti et Wei (2004) présentent une mesure relative de l'externalisation (importations par rapport au PIB) (tableau 7.7). On remarque alors que le portrait se modifie significativement, particulièrement au



**TABLEAU 7.6 Pays pratiquant le plus l'externalisation en termes absolus, 2002 (en millions de dollars US)**

Rang	Pays	Services aux entreprises	Rang	Pays	Services Informatique et Information
1	États-Unis	40 929	1	Allemagne	6 124
2	Allemagne	39 113	2	Royaume-Uni	2 602
3	Japon	24 714	3	Japon	2 148
4	Pays-Bas	21 038	4	Pays-Bas	1 586
5	Italie	20 370	5	Espagne	1 572
6	France	19 111	6	États-Unis	1 547
9	Royaume-Uni	16 184	9	France	1 150
11	Inde	11 817	10	Chine	1 133
18	Chine	7 957	14	Russie	592
20	Russie	4 583			

Les données concernant les services Informatique et Information ne sont pas disponibles pour l'Inde.  
 Source : Amiti, Mary et Shang-Jin Wei, *Fear of Service Outsourcing: Is it Justified?* Washington, D.C., International Monetary Fund, WP/04/186, 2004, p. 22.

**TABLEAU 7.7 Pays pratiquant le plus l'externalisation en termes relatifs 2002 (Ratio en % du PIB domestique)**

Rang	Pays	Services aux entreprises	Rang	Pays	Services Informatique et Information
1	Angola	35,01	1	Chypre	2,06
2	République du Congo	22,33	2	Luxembourg	1,25
3	Mozambique	17,41	3	Moldavie	0,71
4	Irlande	15,44	4	Belgique	0,57
5	Vanuatu	14,22	5	Guyane	0,48
44	Inde	2,40	13	Allemagne	0,31
57	Allemagne	1,96	29	Russie	0,17
74	France	1,33	30	Royaume-Uni	0,17
75	Russie	1,33	43	Chine	0,09
85	Royaume-Uni	1,03	48	France	0,08
99	Chine	0,63	57	Japon	0,05
103	Japon	0,62	73	États-Unis	0,01
117	États-Unis	0,39			

Les données concernant les services Informatique et Information ne sont pas disponibles pour l'Inde.  
 Source : Amiti, Mary et Shang-Jin Wei, *Fear of Service Outsourcing: Is it Justified?* Washington, D.C., International Monetary Fund, WP/04/186, 2004, p. 23.

niveau des services aux entreprises. En effet, en termes relatifs, les États-Unis (premiers en termes absolus) glissent au 117<sup>e</sup> rang avec un ratio de 0,39 %. De son côté, le Royaume-Uni passe du 9<sup>e</sup> au 85<sup>e</sup> rang avec un ratio d'à peine plus de 1 %. Plus significatif encore, l'Inde a un ratio une fois et demi supérieur à ceux des États-Unis et du Royaume-Uni réunis. Les auteurs en concluent que la thèse selon laquelle les pays industrialisés pratiquent l'externalisation de manière plus intensive que les économies en développement n'est pas validée de manière empirique.

Au niveau des pays qui profitent le plus de l'externalisation, encore une fois dans les services aux entreprises, en termes absolus, les États-Unis se classent bons premiers suivis par le Royaume-Uni, l'Allemagne, la France et les Pays-Bas (tableau 7.8). Étonnamment, selon les auteurs, les pays ayant reçu le plus d'attention au niveau de l'attrait pour les services externalisés, l'Inde et la Chine se retrouvent respectivement aux 6<sup>e</sup> et 14<sup>e</sup> rangs. Ils en concluent que les plus importants bénéficiaires de l'externalisation des services semblent être les pays riches industrialisés, plutôt que les pays pauvres en développement, et ce, même en termes relatifs (tableau 7.9)<sup>20</sup>.

**TABLEAU 7.8 Pays bénéficiant le plus de l'externalisation en termes absolus, 2002 (en millions de dollars US)**

Rang	Pays	Services aux entreprises	Rang	Pays	Services Informatique et Information
1	États-Unis	58 794	1	Irlande	10 426
2	Royaume-Uni	36 740	2	Royaume-Uni	5 675
3	Allemagne	27 907	3	États-Unis	5 431
4	France	20 864	4	Allemagne	5 185
5	Pays-Bas	20 074	5	Espagne	2 487
6	Inde	18 630	10	France	1 191
8	Japon	17 401	11	Japon	1 140
14	Chine	10 419	12	Chine	638
29	Russie	2 012	25	Russie	137

Les données concernant les services Informatique et Information ne sont pas disponibles pour l'Inde.  
Source : Amiti, Mary et Shang-Jin Wei, *Fear of Service Outsourcing : Is it Justified?* Washington, D.C., International Monetary Fund, WP/04/186, 2004, p. 24.

20. Le lecteur notera que le classement des pays bénéficiaires de l'externalisation des services fournis par Amiti et Wei pour l'année 2002 diverge sensiblement de celui de la CNUCED pour l'année 2001. La circonspection serait donc de mise quant à la valeur réelle des activités externalisées et à leur répartition spatiale.

**TABLEAU 7.9 Pays bénéficiant le plus de l'externalisation en termes relatifs, 2002 (Ratio en % du PIB domestique)**

Services aux entreprises			Services Informatique et Information		
Rang	Pays		Rang	Pays	
1	Vanuatu	17,13	1	Irlande	8,54
2	Singapour	14,98	2	Chypre	2,19
3	Hong Kong	11,53	3	Luxembourg	1,09
4	Papouasie/ Guinée	10,55	4	Costa Rica	0,91
5	Luxembourg	9,78	5	Belgique	0,76
21	Inde	3,79	17	Royaume-Uni	0,36
33	Royaume-Uni	2,35	24	Allemagne	0,26
50	France	1,45	42	France	0,08
54	Allemagne	1,40	49	États-Unis	0,05
79	Chine	0,82	51	Chine	0,05
88	Russie	0,58	54	Russie	0,04
90	États-Unis	0,56	59	Japon	0,03
95	Japon	0,44			

Les données concernant les services Informatique et Information ne sont pas disponibles pour l'Inde.  
 Source : Amiti, Mary et Shang-Jin Wei, *Fear of Service Outsourcing: Is it Justified?* Washington, D.C., International Monetary Fund, WP/04/186, 2004, p. 25.

Enfin, Amiti et Wei (2004) observent la balance commerciale des services. On notera que le Royaume-Uni et les États-Unis ont dégagé des surplus, autant au niveau des services aux entreprises que de l'Informatique et Information. Ils se classent respectivement premier et deuxième au niveau de leur surplus global (tableau 7.10). C'est pourquoi les auteurs signalent que si les pays diminuaient globalement l'externalisation, les deux plus grands perdants seraient inévitablement le Royaume-Uni et les États-Unis. Il est à noter que le Canada se classe au 4<sup>e</sup> rang au niveau du surplus dans l'Informatique et Information. De plus, on voit que l'Inde a commencé à dégager un surplus notable au niveau des services aux entreprises. Soulignons en outre le cas de l'Irlande qui manifeste un surplus considérable dans les services Informatiques et Information. Ainsi, Amiti et Wei (2004) conviennent que la présomption selon laquelle le commerce global des services est dominé par l'externalisation des pays développés vers les pays en développement n'est pas confirmée par les données.

Il ressort de ces deux analyses que, bien que les pays industrialisés profitent globalement de l'externalisation, tant en termes absolus que relatifs, la part des pays en développement accuse une croissance significative.

**TABLEAU 7.10 Pays ayant les plus importants surplus et déficits, 2002**

Rang	Pays	Services commerciaux	Rang	Pays	Services Informatique et Information	Rang	Pays	Total
<b>Surplus</b>								
1	Royaume-Uni	20 555,96	1	Irlande	9 882,71	1	Royaume-Uni	23 628,68
2	États-Unis	17 864,30	2	États-Unis	3 884,00	2	États-Unis	21 748,30
3	Hong Kong	15 424,54	3	Royaume-Uni	3 072,72	3	Hong Kong	15 663,41
4	Inde	6 813,44	4	Canada	1 077,12	4	Inde	6 813,44
5	Singapour	3 826,12	5	Espagne	914,65	5	Singapour	3 826,12
6	Chine	2 462,05	15	France	41,39	9	Chine	1 967,20
10	France	1 752,32				10	France	1 793,70
<b>Déficit</b>								
135	Russie	2 570,90	95	Russie	454,30	137	Russie	3 025,20
139	Corée	4 450,90	96	Chine	494,85	139	Italie	4 001,71
140	Japon	7 313,51	97	Italie	674,85	140	Corée	4 555,30
141	Indonésie	7 985,71	98	Allemagne	939,29	141	Indonésie	7 985,71
142	Allemagne	11 205,43	99	Japon	1 007,74	142	Japon	8 321,25
143	Irlande	13 882,01	100	Brésil	1 118,10	143	Allemagne	12 144,72

Source : Amiti, Mary et Shang-Jin Wei, *Fear of Service Outsourcing: Is it Justified?* Washington, D.C., International Monetary Fund, WP/04/186, 2004, p. 26.

## 7.4.5 La controverse économique

Les services comptant pour une forte part de l'activité économique dans un pays, le dynamisme de ce secteur revêt une importance primordiale sur sa compétitivité. Examinons de plus près le cas d'un pays hôte. Comme nous l'avons mentionné précédemment sur les avantages de l'IDE et le déploiement des firmes multinationales, l'externalisation attire des ressources financières dans une économie. Bien que la balance des paiements puisse être négative (dû au rapatriement des bénéfices), l'effet global déborde du cadre de l'industrie et se déverse certainement sur les autres secteurs de la vie économique.

L'externalisation peut également contribuer à rehausser la compétitivité des firmes domestiques. Toutefois, comme le mentionne le rapport de la CNUCED (2004), les effets sont difficilement prévisibles puisque le résultat dépendra largement des politiques gouvernementales et du cadre réglementaire mis en place. La technologie et le savoir-faire sont des éléments bénéfiques pour les pays hôtes, mais les effets favorables dépendent d'une multitude de paramètres allant de l'intensité de la

compétition à l'adaptation à l'environnement local, en passant par la qualité de la formation et de l'éducation. Voyons le cas de l'Inde à titre illustratif.

L'externalisation des services en Inde est grandement responsable de l'expansion rapide des exportations dans ce secteur. En effet, selon la National Association of Software and Service Companies (NASS-COM), au cours de la dernière décennie, la valeur des exportations dans les logiciels et autres services est passée de moins de 0,5 milliard à 12 milliards en 2003-2004. De plus, l'intensité des exportations de l'industrie a augmenté de 58 % à 78 % ; la part des exportations de services en pourcentage des exportations totales de l'Inde passe de 3 % à 21 % au cours de la période 1996-2003 (CNUCED 2004, p. 169). Il ressort maintenant clairement que les firmes multinationales ont largement contribué à cette performance de l'Inde dans l'exportation des services, notamment Nortel Networks du Canada, Texas Instrument, American Express, British Airways, GE, Swissair, qui ont fourni du capital, du savoir-faire et des infrastructures. L'Inde a ainsi vu le nombre d'emplois augmenter de manière significative depuis le début des années 2000 (tableau 7.11).

**TABLEAU 7.11 Types de services dans les TIC en Inde, 2001-2004**  
(Nombre d'employés et millions de dollars)

Types de services	2001-2002		2002-2003		2003-2004	
	Emploi	Revenu	Emploi	Revenu	Emploi	Revenu
Service à la clientèle	30 000	400	65 000	810	95 000	1 200
Finance	15 000	300	24 000	510	40 000	820
Ressources humaines	1 500	30	2 100	45	3 500	70
Service des paiements	7 000	110	11 000	210	21 000	430
Administration	14 000	185	25 000	310	40 000	540
Développement des contenus	39 000	450	44 000	465	46 000	520
Total	106 000	1 475	171 100	2 350	245 500	3 580

Source : Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED) (2004) *The Shift Towards Services*, Rapport sur l'investissement dans le monde 2004, Genève, p. 172.

Kobayashi-Hillary (2004) identifie trois facteurs déterminants particuliers à l'Inde : expertise disponible, qualité du produit fini et coût moindre du projet. Toujours selon lui, les éléments recherchés par les firmes en Inde sont : les compétences, la qualité du service, le recrutement des meilleurs, un plus grand bassin de main-d'œuvre et une certaine flexibilité. L'éducation a joué un rôle primordial : l'Inde compte

plus de 250 universités et plus de 900 collèges, d'où graduent plus de 2,1 millions d'étudiants annuellement. C'est pourquoi l'Inde a aujourd'hui un bassin aussi élevé de main-d'œuvre qualifiée et parlant particulièrement bien l'anglais.

Quant aux effets sur les pays d'origine, différentes études ont démontré que les répercussions, bien que diverses, étaient globalement positives. En premier lieu, nous avons montré précédemment qu'il ne s'agissait pas seulement d'un problème Nord/Sud, mais également Nord/Nord. Rappelons que l'externalisation doit être vue comme un déplacement de la production résultant d'avantages comparatifs différents. D'ailleurs, la CNUCED (2004) soutient que les compagnies refusant de pratiquer l'externalisation risquent de perdre leur avantage compétitif par rapport aux firmes engagées dans cette voie. De plus, l'externalisation permettrait un transfert vers des activités plus productives et de plus grande valeur ajoutée.

L'augmentation de la productivité dans la production de biens et particulièrement de services, qui représente entre les deux tiers et les trois quarts de l'emploi des pays industrialisés, est essentielle au développement économique. L'externalisation permet une telle augmentation qui implique : intégration économique, spécialisation, diffusion de technologie et permutation des avantages comparatifs. Notons toutefois qu'une forte augmentation dans les importations à la suite d'activités d'externalisation peut donner lieu à une détérioration du compte courant du pays d'origine, mais cet effet négatif peut être partiellement compensé par les dépenses des pays hôtes exportateurs qui utilisent une partie de leurs revenus pour se procurer des produits à grande valeur ajoutée des pays industrialisés. Enfin, l'externalisation permet d'anticiper que la diminution des coûts donnera lieu à des revenus et des dépenses d'investissement plus élevés.

L'externalisation impliquant des succursales introduit un autre élément qui doit figurer dans l'analyse des effets, car elle produit des investissements directs étrangers, lesquels modifient les dotations relatives de capital et de main-d'œuvre dans les pays impliqués. En général, et selon le théorème de Rybczynski, la sortie de capital donnerait lieu à une modification de l'emploi de secteurs intensifs en capital vers des secteurs intensifs en main-d'œuvre dans le pays exportateur de capital ; le contraire étant le cas dans le pays importateur profitant de l'externalisation<sup>21</sup>. Le rapatriement des profits peut contrebalancer cet effet.

---

21. Voir le chapitre 4, section 4.2.2 pour une discussion du théorème de Rybczynski.

Au niveau du marché du travail, puisque l'enjeu est principalement là, les pertes d'emplois seront compensées par de nouveaux emplois, en assumant que les ressources soient mobiles et que le marché du travail soit flexible. À cet égard, le plein emploi et la mobilité parfaite des facteurs du modèle H-O conditionnent la relocalisation des facteurs au sein d'une économie. Or, comme le démontrent Amiti et Wei (2004), il peut y avoir certaines rigidités à court terme réduisant la mobilité des facteurs et augmentant le niveau de chômage. S'il devait y avoir des frictions intersectorielles, la croissance du chômage pourrait être encore plus élevée. Selon Labrie (2005), l'idée selon laquelle l'importation à l'étranger contribue à réduire les emplois s'appuie sur une vision statique du marché du travail, qui suppose que la quantité de travail dans une économie est fixe. Cette croyance ignore le fait qu'une économie en expansion produit constamment de nouveaux débouchés en matière de produits, mais aussi en termes d'emplois. Dans une économie dynamique, même si l'ouverture des frontières commerciales peut faire en sorte que certaines entreprises ou industries spécifiques déclinent si elles ne peuvent demeurer concurrentielles, le nombre d'emplois disponibles a une tendance à augmenter avec l'accroissement de la productivité et la croissance économique générée.

Amity et Wei (2004) concluent que le risque d'une baisse massive de l'emploi liée à l'externalisation dans les pays développés a été fortement exagéré. Examinons le cas des États-Unis.

Il existe un courant s'opposant aux délocalisations assez puissant aux États-Unis<sup>22</sup>. Selon Hira et Hira (2005), plutôt que de contribuer à l'augmentation du niveau d'emploi, l'externalisation aurait engendré la perte de 7 à 9 millions d'emplois. À l'inverse, Mann (2003) soutient que l'emploi dans le secteur des TIC devrait croître de 43 % d'ici 2010. Cette étude montre également qu'environ 3,4 millions d'emplois devraient être délocalisés aux États-Unis d'ici 2015, soit 300 000 annuellement. Or, il soutient que ce nombre demeure marginal lorsque comparé aux 4 millions de changements d'emploi aux États-Unis en moyenne chaque mois<sup>23</sup>. Qui plus est, de tous les emplois disparus dans les secteurs des logiciels et services entre 2000 et 2003, à peine 2,8 % ont été causés par une externalisation (*offshoring*). Amity et Wei (2004), dans leur étude sur les États-Unis, montrent que l'effet négatif de l'externalisation sur l'emploi peut être perçu dans le cas où l'économie est décomposée en 450 secteurs. Or, cet effet négatif tend à disparaître lorsqu'on regarde

22. Le lecteur pourra consulter une littérature relativement abondante à ce sujet, en commençant par Hira et Hira (2005).

23. Mann (2003), dans CNUCED, *op. cit.*, p. 176.

des données plus agrégées (96 secteurs de l'économie américaine). Ces résultats indiquent que le « l'externalisation des services n'entraîne pas une baisse d'emploi mais confère à certaines firmes un niveau d'efficacité supérieur, ce qui finalement génère une création nette d'emploi ».

De leur côté, Agrawal et le McKinsey Global Institute (2003) arrivent à la conclusion qu'une partie importante des gains attribuables à l'externalisation seraient récupérés par les économies développées. Ces bénéfices prendraient la forme de prix plus bas pour les consommateurs, d'expansion des marchés à l'exportation et de profits plus élevés. À ce chapitre, les États-Unis gagneraient deux fois plus que l'Inde. En effet, chaque dollar dépensé en externalisation produirait entre 1,12 \$ et 1,14 \$ de retombées pour les firmes américaines.

#### 7.4.6 Les politiques d'accompagnement

De nombreux pays ont mis en place d'importantes mesures protectionnistes à la suite de la montée de l'externalisation des biens et services. En effet, pas moins de 35 États américains ont proposé plus de 150 projets visant à pénaliser les firmes pratiquant l'externalisation (Labrie, 2005). Ce type de restrictions est susceptible d'avoir des conséquences importantes pour les pays les imposant, tant au niveau des firmes, des travailleurs, que des consommateurs. D'un point de vue économique, pénaliser les entreprises revient à décourager les producteurs à abaisser leurs coûts de production et à innover. Bien que cela puisse préserver des emplois à court terme, cette politique est à même d'empêcher la création d'emplois plus productifs et par conséquent plus rémunérateurs. Comme le souligne Labrie (2005), on a souvent tendance à oublier que les emplois sauvegardés le sont à un prix très élevé<sup>24</sup>. Rappelons également que le Canada se classe parmi les quatre plus grands bénéficiaires de l'externalisation et que les retombées sont globalement positives pour les pays développés. Regardons maintenant la situation sous le libre-échange.

Les forces qui poussent les firmes à pratiquer l'externalisation sont puissantes, mais elles sont surtout l'illustration classique des gains possibles dus à la spécialisation et à l'échange. Sans reprendre tout l'argumentaire démontré plus haut, il apparaît clair qu'au niveau international

24. Voir le cas de la National Foundation for American Policy qui révèle le cas de 50 emplois « sauvés » en Indiana au coût de 162 000 \$US par emploi pour les contribuables (Labrie, Yannick (2005), *op. cit.*, p. 4. et Kevin Corcoran « State Ends Deal with Indian Firm », *Indianapolis Star*, 21 novembre 2003).



le commerce entre pays avec des dotations relatives de facteurs très différentes s'explique par leurs avantages comparés, alors que celui entre pays avec des dotations semblables s'explique par le désir de variété et le principe d'économie d'échelle. L'externalisation permet aux pays d'exploiter leurs avantages comparés et d'obtenir une variété accrue de produits et de services simultanément. Ce phénomène entraîne des possibilités énormes, autant pour les pays en développement que développés. Cette tendance amorcée dans les années 1990 est susceptible de s'accélérer fortement dans les décennies à venir. C'est pourquoi le libre-échange semble la voie la plus appropriée pour faire face à cette situation et les mutations qu'elle entraîne.

Plutôt que tenter de se protéger, les entreprises et gouvernements auront intérêt à trouver de nouvelles solutions afin d'améliorer leur compétitivité. Les pays devront définitivement ajuster leurs politiques afin d'encourager l'éducation, la formation et la R&D. Rappelons que le progrès technologique a un impact bien plus important sur l'emploi que l'externalisation qui demeure somme toute relativement faible. D'ailleurs, l'Accord général sur le commerce des services (AGCS), entré en vigueur en 1995 à la suite des négociations de l'Uruguay Round, marque réellement la volonté d'assurer un commerce transparent, prévisible et libre d'entrave. Dans cet environnement métamorphosé, la nouvelle division internationale du travail a un potentiel puissant d'amélioration du bien-être pour l'économie globale.

## Résumé

---

L'économie internationale est caractérisée par une mobilité de la main-d'œuvre et des capitaux, d'où l'intérêt d'examiner l'incidence de ce déplacement de facteurs sur le principe des avantages comparatifs. On explique que dans le cadre du modèle 2 × 2 × 2, un pays abondant en un facteur exportera davantage le bien intensif en ce facteur si celui-ci augmente dans le pays. Par ailleurs, autant le pays d'accueil que le pays d'origine bénéficient de ce flux. Toutefois, des auteurs ont observé un paradoxe (*immiserizing growth*) où le bien-être d'un pays se révèle négatif avec une croissance des facteurs. On explique ce paradoxe par une détérioration des termes d'échange créée par une hausse des facteurs, une demande d'importation du reste du monde inélastique et une forte dépendance du pays à l'égard des marchés étrangers. C'est notamment le cas des produits agricoles pour certains PVD.

Une analyse des flux migratoires des récentes années indique que ce sont principalement les pays industrialisés qui reçoivent les immigrants, à savoir les États-Unis, le Canada, les pays de l'UEE, le Japon, l'Australie et la Nouvelle-Zélande. Des disparités s'observent au sein de l'UEE avec l'Allemagne en tête des pays où l'immigration est la plus forte, suivie du Royaume-Uni, de la Suisse, des Pays-Bas et de l'Italie ; en bas de liste figurent la France et le Danemark. Les diverses études d'impact économique indiquent que l'immigration a un effet favorable pour le pays d'accueil et un effet négatif pour le pays d'origine. Mais l'effet combiné de l'immigration (pays d'accueil et pays d'origine) ressort positif en raison d'un meilleur usage et, conséquemment, d'une meilleure productivité des travailleurs dans le pays d'accueil. Par ailleurs, l'effet négatif de bien-être dans le pays d'origine peut être tempéré par le rapatriement des revenus des travailleurs.

Sur le plan de l'investissement direct à l'étranger, les données du début des années 1990 semblent indiquer une certaine diversification de provenances (pays industrialisés et PVD). Alors que l'analyse radicale dénonce les effets pervers sur le pays d'accueil des investissements effectués par les FMN, d'autres études misent plutôt sur les éléments distinctifs de ces sociétés transnationales. On avance que ces dernières apportent avec elles dans les pays hôtes leur savoir-faire, leur efficacité technique, contribuant ainsi à une production locale et à la création d'emplois.

Bien que l'externalisation ne soit pas un phénomène nouveau, son essor dans le secteur des services est remarquable. Nous avons vu que les pays industrialisés ne pratiquent pas nécessairement l'externalisation

de manière plus intensive que les pays en développement et que ceux-ci, globalement, en bénéficient grandement. Pour les pays qui la pratiquent davantage, l'externalisation peut engendrer une croissance économique par des gains de productivité amenés par la réallocation de ressources vers les secteurs où ces pays détiennent des avantages comparatifs. De plus, malgré le fait que la main-d'œuvre soit caractérisée par une certaine rigidité, l'externalisation peut encourager la création d'emplois plus rémunérateurs dans les secteurs économiques à haute valeur ajoutée dans le cas où des programmes de formation sont développés afin de faciliter l'ajustement. Pour les pays recevant les investissements liés à l'externalisation, ils profitent également d'un accroissement des exportations de services, d'un plus grand nombre d'emplois, de la construction d'infrastructures et de transfert de savoir-faire et de technologies. Comme tout autre secteur de l'économie internationale, l'externalisation des biens et services en est un où les partenaires commerciaux doivent tirer profit de leurs avantages comparatifs respectifs.

## Exercices de révision

---

1. Que pensez-vous du paradigme électrique de Dunning comme explication des activités internationales des firmes multinationales ?
2. La théorie de l'internationalisation prétend expliquer une grande part du fonctionnement de la firme multinationale. Commentez.
3. L'analyse néoclassique aboutit à la conclusion que l'immigration est aussi bénéfique au pays d'origine qu'au pays de destination. Exposez les fondements de cette analyse dans ses hypothèses, sa démarche méthodologique et la plausibilité de sa conclusion, avec à l'appui une illustration graphique.
4. Considérez un petit pays qui exporte du bois d'œuvre intensif en capital, lequel est sous contrôle étranger (une filiale d'une multinationale). À l'aide du théorème de Stolper-Samuelson, pouvez-vous dire si une hausse du prix mondial du bois d'œuvre augmenterait le bien-être des citoyens de ce pays ?
5. Reprenez l'énoncé de la question 4 mais avec, cette fois, une industrie exportatrice intensive en travail et dont le stock de capital est sous contrôle étranger.
6. La théorie de la croissance appauvrissante (*immiserizing growth*), attribuée à Edgeworth et à Bhagwati, a peu de rapport avec les réalités observables pour la raison essentielle que ses conditions sont trop restrictives. Discutez en faisant référence à des cas de pays.
7. Dans le cadre du modèle d'Heckscher-Ohlin, la mobilité des facteurs accroît le bien-être. Démontrez et évaluez. (Vous pouvez, à tour de rôle, considérer la croissance équilibrée et la croissance non équilibrée des facteurs.)
8. Expliquez comment la théorie des avantages comparatifs aide à prévoir le flux de l'investissement direct étranger (origine et destination).
9. Les données statistiques sur l'investissement direct étranger indiquent que les États-Unis constituent de loin le plus grand pays d'accueil. Expliquez cette position privilégiée des États-Unis.

10. Dès le début des années 1980, une vague de défaut de paiements de pays souverains ébranle le monde financier. Un nombre impressionnant de PVD se retrouvent à court de liquidités et voient leur endettement extérieur s'alourdir. Le FMI, soucieux d'aider ces pays à rétablir leur situation d'équilibre externe, a mis en œuvre ce qu'on appelle aujourd'hui « le programme d'ajustement structurel » (PAS). Mais un des volets de ce programme consiste à demander aux PVD d'assouplir leurs réglementations en matière d'investissement étranger.
- a) Précisez les avantages et les désavantages pour un PVD lourdement endetté d'attirer les activités d'une multinationale.
  - b) Le rapatriement de profits à moyen et à long terme des multinationales est-il si préjudiciable à l'économie du pays d'accueil au vu du phénomène de la fuite des capitaux déjà existants ?
  - c) Le gouvernement devrait-il promouvoir la venue de l'IDE à l'aide des incitatifs financiers (économies fiscales, subventions directes, etc.) ?
11. Évaluez si l'investissement direct étranger et les exportations sont des substituts ou des compléments.
12. Les hypothèses de marché et d'effet de revenu sont-elles assez robustes pour expliquer la destination de l'investissement direct étranger ? Motivez votre réponse.
13. Pouvez-vous établir des différences entre les approches américaine, française et japonaise de l'investissement direct étranger ?
14. Est-il possible que, s'il y a libre mobilité des facteurs, les économies de petite dimension ne puissent pas retenir leur main-d'œuvre qualifiée ? Peut-on alors envisager une taxe d'immigration par le pays d'origine ?
15. Depuis quelques années, le Canada relève les frais de formalités d'immigration pour les candidats. Commentez l'impact de ces frais en tant que mesure limitative de l'immigration ainsi que d'autres considérations économiques.
16. Évaluez si un pays peut réduire sensiblement son taux de chômage en limitant l'immigration.

## Références bibliographiques

---

- AGRAWAL, Vivek et Diana FARRELL (2003), « Who Wins in Offshoring? », *The McKinsey Quarterly* 2003, Special Edition, p. 37-43.
- AGRAWAL, Vivek, Diana FARRELL et Jaana K. REMES (2003), « Offshoring and Beyond », *The McKinsey Quarterly* 2003, Special Edition, p. 25-35.
- AMITI, Mary et Shang-Jin WEI (2004), *Fear of Service Outsourcing: Is it Justified?* Washington, D.C., International Monetary Fund, WP/04/186.
- AUBERT, Benoit et Anne-Marie CROTEAU (2005), *Information Technology Outsourcing from a Business Strategy Perspective*, Cahier du GRESI n° 05-01, février.
- BALDWIN, R.E. (1995), *The Effect of Trade and Foreign Direct Investment on Employment and Relative Wages*, NBER, Document de travail n° 5037, p. 1-62, février.
- BANQUE MONDIALE (1995), *Le monde du travail dans une économie sans frontières*, Washington, D.C.
- BARDHANN, A. et D.M. JAFFEE, (2005), *Innovation, R&D and Offshoring*, Fisher Center for Real Estate and Urban Economics, University of Berkeley.
- BHAGWATI, J.N. (1987), « VERS, Quid Pro Quo DFI and VIEs: Political Economy Theoretic Analyses », *International Economic Journal*, vol. 1, n° 1, p. 1-14.
- BHAGWATI, J. (1958), « Immiserizing Growth: A Geometrical Note », *Review of Economic Studies*, 25, 201-205. Publié dans R.E. Caves et H.G. Johnson (dir.) [1968], *AEA Reading in International Economics*, Homewood, Ill., Richard D. Irwin, Inc.
- BLAIR, A. (1987), « The Relative Distribution of United States Direct Investment: The UK/EEC Experience », *European Economic Review*, vol. 31.
- BRAINARD, S.L. (1993a), *A Simple Theory of Multinational Corporations and Trade with a Trade-off Between Proximity and Concentration*, NBER, Document de travail n° 4269, p. 1-40, février.
- BRAINARD, S.L. (1993b), *An Empirical Assessment of the Factor Proportions Explanation of Multinational Sales*, NBER, Document de travail n° 4583, p. 1-32, décembre.
- BUCKLEY, P.J. et M.C. CASSON (1976), *The Future of the Multinational Enterprise*, Londres, MacMillan.
- CAVES, Richard E. (1993), « Japanese Investment in the United States: Lessons for the Economic Analysis of Foreign Investment », *World Economy*, vol. 16, n° 3 (mai), p. 279-300.

- CAVES, Richard E. (1992), « Foreign Direct Investment and Market Performance », dans John Letiche, *International Economic Policies and their Theoretical Foundation: A Source Book*, 2<sup>e</sup> édition, San Diego, CA, Academic Press.
- CAVES, Richard E. (1989), « Exchange Rate Movements and Foreign Direct Investment in the United States and Japan: A Comparison », dans D.B. Audretsch et M.P. Claudon (dir.), *The Internationalization of US Markets*, New York, New York University Press, p. 199-228.
- CAVES, Richard E. (1982), *Multinational Enterprise and Economic Analyses*, Cambridge, Mass., Cambridge University Press.
- CAVES, Richard E. (1971), « International Corporations: The Industrial Economics of Foreign Investment », *Economica*, p. 1-27.
- CHAN-LEE, James H. et Helen SUTCH (1985), *Profits and Rates of Return in OECD Countries*, Document de travail n° 20, OECD Economics and Statistics Department, mai.
- CNUCED (2005), *World Investment Report*, New York et Genève, Nations Unies.
- CNUCED (2004a), *The Shift Towards Services*. Rapport sur l'investissement dans le monde, Genève.
- CNUCED (2004b), *World Investment Report*, New York et Genève, Nations Unies.
- CNUCED (1996), « Les instruments internationaux régissant l'investissement étranger direct », (TD/B/43/5), 1<sup>er</sup> août.
- CNUCED (1989a), *Transnational Service Corporations and Developing Countries: Impact and Policy Issues*, Current Studies, Series A, no. 10, New York.
- CNUCED (1989b), *Foreign Direct Investment and Transnational Corporations in Services*, New York.
- COLOMBO, John Robert (1996), *The Canadian Global Almanac*, Toronto, Macmillan.
- CORCORAN, Kevin (2003), « State Ends Deal with Indian Firm », *Indianapolis Star*, 21 novembre.
- DELOITTE & TOUCHE TOHMATSU INTERNATIONAL CONSULTING GROUP (1996), *1995 Foreign Direct Investment Trends of U.S. Multinationals and U.S. Manufacturers*, Institute for Manufacturing Research.
- DUNNING, J.H. (1993), *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Wokingham, Royaume-Uni et Reading, Mass., Addison Wesley.
- DUNNING, John H. (1989), *Transnational Corporations and the Growth of Services: Some Conceptual and Theoretical Issues*. Current Studies, Series A, n° 9, New York.

- DUNNING, John H. (1988), « The Eclectic Paradigm of International Production : A Restatement and some Possible Extensions », *Journal of International Business Studies*, vol. 19, p. 1-31.
- DUNNING, John H. (1985), « The Investment Development Cycle Revisited », *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 121, p. 667-675.
- DUNNING, John H. (1981), *International Production and the Multinational Enterprise*, Londres, Georges Allen and Unwin.
- DUNNING, John H. (1976), *Trade Location of Economic Activity and the Multinational Enterprise. A Search for an Eclectic Approach*, Reading, Mass., University of Reading, Discussion Papers (Series 2)29.
- DUNNING, John H. (1980), « Toward an Eclectic Theory of International Production : Some Empirical Tests », *Journal of International Business Studies*, vol. 11, p. 9-31.
- DUNNING, John H. et Alan M. RUGMAN (1985), « The Influence of Hymer's Dissertation on the Theory of Foreign Direct Investment », *American Economic Review*, p. 228-232.
- EDGEWORTH, F.Y. (1894), « The Theory of International Values », *Economic Journal*, vol. 4, p. 35-50.
- FMI (1993), *Manuel de la balance des paiements*, 5<sup>e</sup> édition, Washington, D.C.
- GIRVAN, N. (1976), *Corporate Imperialism : Conflict and Expropriation*, White Plains, N.Y., M.E.S. Sharpe.
- GUENGANT, Pierre (1997), « Migrations internationales et développement : les nouveaux paradigmes », *Problèmes économiques*, 14 mai, n<sup>o</sup> 2, p. 520.
- HELLEINER, G.K. (1989), « Transnational Corporations and Direct Foreign Investment », dans Hollis Chenery et T.N. Srinivasan, *Handbook of Development Economics*, vol. II, Amsterdam, North Holland Publisher Co., p. 1441-1480.
- HELPMAN, E. (1985), « Multinational Corporations and Trade Structure », *Review of Economic Studies*, vol. LII, p. 443-457.
- HELPMAN, E. (1984), « A Simple Theory of International Trade with Multinational Corporations », *Journal of Political Economy*, vol. 92, p. 451-471.
- HELPMAN, E. et P.R. KRUGMAN (1985), *Market Structure and Foreign Trade*, Cambridge, MIT Press.
- HILL, Hal (1990), « Foreign Investment and East Asian Economic Development », *Asian-Pacific Economic Literature*, vol. 4, n<sup>o</sup> 2 (septembre), p. 21-58.



- HIRA, Ron et Anil HIRA (2005), *Outsourcing America: What's behind our National Crisis and How we Can Reclaim American Jobs*, New York, AMACOM.
- JACQUEMIN, A. (1989), « International and Multinational Strategic Behaviour », *Kyklos*, vol. 42, p. 495-513.
- JOHNSON, H.G. (1970), « The Efficiency and Welfare Implication of the Multinational Corporation », dans C.P. Kindleberger (dir.), *The International Corporation: A Symposium*, Cambridge, MIT Press.
- JONES, Ronald W. (1967), « International Capital Movements and the Theory of Tariffs », *Quarterly Journal of Economics*, vol. 81, p. 1-38.
- JONES, Ronald W. et Fumio DEI (1983), « International Trade and Foreign Investment: A Simple Model », *Economic Inquiry*, vol. XXI, p. 449-464.
- KASPI, André (1995), « Le cas américain, la guerre des peuples », *L'Histoire*, n° 193 (novembre).
- KINDLEBERGER, Charles P. (1969), *American Business Abroad: Six Lectures on Direct Investment*, New Haven, Yale University Press.
- KLEIN, W. Michael (1994), « The Real Exchange Rate and Foreign Direct Investment in the United States, Relative Wealth VS Relative Wage Effects », *Journal of International Economics*, vol. 36, p. 373-389.
- KOBAYASHI-HILLARY, Mark (2004), *Outsourcing to India: The Offshore Advantage*, Berlin, New York, Springer.
- KOJIMA, K. (1977), « Direct Foreign Investment Between Advanced Specialized Countries », *Hitotsubashi Journal of Economic*, vol. 28, p. 1-18.
- KOPITS, G.F. (1976), « Taxation and Multinational Firm Behavior: A Critical Survey », *IMF Staff Papers*, vol. 23, p. 624-673.
- KRUGMAN, P.R. (1990), *Rethinking International Trade*, Cambridge, Mass., MIT Press.
- KUZNETS, S. (1966), *Modern Economic Growth, Rate, Structure and Spread*, New Haven, CT, Yale University Press.
- LABRIE, Yannick (2005), « Devrait-on se protéger contre les délocalisations à l'étranger ? », IEDM, *Les notes économiques*.
- LALL, Sanjaya (1980), « Monopolistic Advantages and Foreign Involvement by US Manufacturing Industry », *Oxford Economic Papers*, vol. 32, p. 102- 122.
- LIANSHENG, W. (1992), *Foreign Direct Investment and Transnational Corporations, A review of trade-theoretical approaches*, Department of Economics, University of Oslo Working Paper.

- MAGDOFF, H. (1976), « The Multinational Corporation and Development: A Contradiction », dans D. Apter et L. Goodman (dir.), *The Multinational Corporation and Social Change*, New York, Praeger.
- MALLEY, Jim et Thomas MOUTOS (1994), « A Prototype Macroeconomic Model of Foreign Direct Investment », *Journal of Development Economics*, vol. 43, p. 295-315.
- MANN, Catherine L. (2003), « Globalization of IT Services and White-collar Jobs: The next Wave of Productivity Growth », *IIE Policy Brief*, 03-11, Washington, D.C., Institute for International Economics, mimeo.
- MARKUSEN, J.R. (1995), « The Boundaries of Multinational Enterprises and the Theory of International Trade », *Journal of Economic Perspectives*, vol. 9, p. 169-189.
- MCKINSEY GLOBAL INSTITUTE (2003), *Offshoring: Is It a Win-Win Game ?*, McKinsey Global Institute.
- MESSERLIN, P.A. (1995), « The Impact of Trade and Capital Movements on Labor: Evidence on the French Case », *Revue économique de l'OCDE*, n° 1, p. 89-124.
- MILZA, Pierre (1995), « Les mécanismes de l'intégration en France », *L'Histoire*, n° 193, novembre.
- MILZA, Pierre, André KASPI, Christian JELEN, Jean-Michel GAILLARD et Daniel BERMOND (1995), « La France et ses immigrants », *L'Histoire*, n° 193, novembre, p. 20-42.
- MURRAY, R. (dir.) (1981), *Multinationals Beyond the Market, Intra-firm Trade and the Control of Transfer Pricing*, Brighton, Harvester Press.
- NATIONS UNIES (2004), *World Population Prospects*, the 2004 revision, New York.
- NATIONS UNIES (1966), *Les perspectives d'avenir de la population mondiale*, New York.
- NEVEN, Damien et Georges SIOTIS (1993), « Foreign Direct Investment in the European Community: Some Policy Issues », *Oxford Review of Economic Policy*, vol. 9, n° 2, p. 72-93.
- NICOLAIDES, P. et S. THOMSEN (1991), « Can Protectionism Explain Direct Investment ? », *Journal of Common Market Studies*, vol. 29, p. 635-643.
- OBSTFELD, Maurice et NATIONAL BUREAU OF ECONOMIC RESEARCH (1986), « Capital Mobility in the World Economy: Theory and Measurement », *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy*, vol. 24, p. 55-104.
- OCDE (2004), *Tendances des migrations internationales, Rapport annuel*, Paris.

- OCDE (2003), *Annuaire des statistiques d'Investissement direct international*, Paris.
- OCDE (1997), *Tendances des migrations internationales, Rapport annuel*, Paris.
- OCDE (1996a), *Annuaire des statistiques d'investissement direct international*, Paris.
- OCDE (1996b), *L'Accès au marché après le cycle d'Uruguay*, Perspectives sur l'investissement, la concurrence et la technologie, Paris.
- OCDE (1996c), *Définitions de référence de l'OCDE des investissements directs internationaux*, 3<sup>e</sup> édition, Paris.
- OCDE (1993), *Promouvoir l'investissement direct étranger dans les pays en développement*, Paris.
- OCDE (1990), « L'augmentation croissante des flux migratoires vers les pays de l'OCDE », *Problèmes économiques*, n° 2-197, 31 octobre.
- OCDE (1981), *Profits and Investment Demand*, Document de travail n° 1, Economic Policy Committee Ad Hoc Group of Experts on Economic Modeling, février.
- OCDE (1980), *Investment Determinants and Investment Incentives*, Document de travail n° 2, avril, Paris.
- OMC (2005), *Rapport sur le commerce mondial*, Genève.
- OZAWA, T. (1991), « Japan in a New Phase of Multinationalism and Industrial Upgrading: Functional Integration of Trade, Growth and Foreign Direct Investment », *Journal of World Trade*, vol. 25, p. 43-60.
- PARRY, Thomas G. (1985), « Internationalization as a General Theory of Foreign Direct Investment: A Critique », *Weltwirtschaftliches Archiv*.
- TAYLOR, Jim (1993), « An Analysis of the Factors Determining the Geographical Distribution of Japanese Manufacturing Investment in the UK, 1984-1991 », *Urban Studies*, vol. 30, n° 7, p. 1209-1224.
- TERSEN, D. et Jean-Luc BRICOUT (1996), *L'investissement international*, Paris, Armand Collin.
- THUROW, L.C. (1969), « A Disequilibrium Neoclassical Investment Function », *Review of Economical Statistics*, vol. 51, n° 4, novembre, p. 431-435.
- VAITSOS, C.V. (1974), *Intercountry Income Distribution and Transnational Enterprises*, Oxford, Clarendon Press.
- VERNON, Raymond (1966), « International Investment and International Trade in the Product Cycle », *Quarterly Journal of Economics*, vol. 80.

- WILLMORE, N. Larry (1986), « The Comparative Performance of Foreign and Domestic Firms in Brazil », *World Development*, vol. 14, n° 4, p. 489-502.
- WONG, K. (1995), *International Trade in Goods and Factor Mobility*, Cambridge, Mass., MIT Press.
- YANNOPOULOS, G. (1990), « Foreign Direct Investment and European Integration : The Evidence from the Formative Years of the European Community », *Journal of Common Market Studies*, vol. 28, p. 235-259.



# *Partie II*

---

## LA PRATIQUE DES POLITIQUES COMMERCIALES DE CERTAINS PAYS OU GROUPES DE PAYS



## Chapitre 8

---

# LA POLITIQUE COMMERCIALE DES ÉTATS-UNIS

## D'UN PROTECTIONNISME PROCÉDURIER À UNE AGRESSIVITÉ UNILATÉRALE ET DES ACCORDS BILATÉRAUX, RÉGIONAUX ET MULTILATÉRAUX

### 8.1 L'économie américaine : une bonne croissance, mais des signes inquiétants

---

Avec, en 2004, une population de plus de 293 millions d'habitants, un PIB par habitant de plus de 39 700 dollars américains, des exportations de marchandises de 818,8 milliards de dollars américains, des importations de 1525,5 milliards de dollars américains (OMC, 2005), les États-Unis restent la plus grande nation commerçante au monde pour les marchandises et les services, n'étant devancés à ce chapitre que par l'Union européenne des 25. La taille de leur économie et de leurs échanges a de grandes répercussions sur l'économie mondiale, qui se manifestent de plusieurs façons. L'importance de leurs importations ainsi que l'ouverture de leur marché arrivent à soutenir l'économie mondiale et leur permet du même coup de bénéficier aux meilleures conditions des biens, des services et des capitaux nécessaires à la croissance intérieure. Après une légère récession de courte durée en 2001, les États-Unis jouissent d'une bonne croissance favorisée par l'ouverture et la transparence de



leur régime commercial. Ils contribuent également dans une large mesure aux investissements directs étrangers, ceux-ci dépassant les 252 milliards de dollars américains en 2004 alors que le pays recevait dans la même année presque 107 milliards d'investissements (OCDE, 2006). Les États-Unis profitent également d'un bas taux d'inflation, et ce, malgré des politiques monétaires et budgétaires expansionnistes et la dépréciation du dollar américain par rapport à l'euro.

La bonne croissance de l'économie américaine ne masque pas cependant des faits pouvant être inquiétants. Il y a tout d'abord l'épargne des ménages qui est très faible, 3,7 % en 2002 (OMC, 2006, p. 4), de même que l'épargne nationale. Le pays enregistre également, année après année, des déficits dans les opérations courantes, dont un de près de 805 milliards de dollars américains en 2005 financé par de larges entrées de capitaux étrangers. Les politiques budgétaires donnent également lieu à des résultats préoccupants. L'excédent budgétaire de 1,3 % du PIB s'est transformé en un déficit de 4,7 % en 2004 et la dette publique est maintenant supérieure à 64,0 % du PIB. Cette situation découle de réductions d'impôts de 1359 milliards de dollars américains étendues sur une période allant de 2001 à 2011, et de l'augmentation des dépenses militaires et des dépenses consacrées à d'autres programmes et activités (OMC, 2006). Malgré les prévisions optimistes de croissance économique à moyen terme, le déficit public constitue un sérieux problème en raison des baisses d'impôts et de la retraite de la génération du baby-boom. Le contexte de déficits budgétaires et du compte courant, le faible taux d'épargne et la surchauffe potentielle du marché immobilier amènent maintenant les autorités à réduire les dépenses publiques et à resserrer la politique monétaire.

Pour comprendre la nature et l'évolution de la politique commerciale des États-Unis, il importe de connaître non seulement la Constitution et les institutions américaines, mais aussi le processus par lequel on formule la politique commerciale et les acteurs impliqués.

Le va-et-vient entre le Congrès et la présidence et leur ascendant réciproque, d'intensité variable selon l'époque, expliquent une grande part de ce à quoi l'on peut s'attendre en politique commerciale américaine. La situation actuelle s'apparente quelque peu à celle vécue en 1930, année où sous l'influence prépondérante du Congrès fut adopté le *Tariff Act* de 1930 (la loi de Smoot-Hawley) qui augmentait les tarifs américains sur 20 000 articles et produits et, ce faisant, allait aiguillonner la Grande Dépression. Même si les temps et les moyens ont changé, on peut s'attendre, dans le contexte actuel, à voir surgir diverses formes de protectionnisme de la part des États-Unis. Essayons de voir quelle est l'origine de cette situation.

## 8.2 Les politiques commerciales

---

### 8.2.1 Les rôles du président et du Congrès selon la Constitution<sup>1</sup>

Selon la Constitution américaine, le Congrès édicte les lois, l'exécutif les met en application et le judiciaire les interprète. Il arrive souvent que le président dirige un parti politique (les Démocrates ou les Républicains) alors que le parti d'opposition contrôle soit la Chambre des représentants, soit le Sénat, ou les deux chambres du Congrès simultanément. Il faut remonter aux années 1940 pour retrouver un président du Parti démocrate et un Congrès républicain. Et les partis politiques ne sont pas toujours du même avis en ce qui concerne la politique commerciale, un des facteurs dont il faut tenir compte dans l'analyse des changements relatifs à la politique commerciale américaine et à son application.

Le Congrès demeure un organe autonome, c'est pourquoi tant d'efforts sont déployés pour en arriver à des compromis entre le président, les membres de son cabinet et ceux du Congrès. Selon la Constitution américaine, la politique étrangère américaine, dont la politique commerciale est une composante, était trop importante pour qu'il fût laissé au seul président la responsabilité d'en décider. C'est la raison pour laquelle le Congrès s'est vu attribuer un tel poids. Ainsi, au regard du commerce international, la Constitution a prévu que le Congrès soit seul habilité à approuver les ententes. Le président ne peut conclure la négociation d'une entente commerciale sans obtenir une délégation d'autorité du Congrès. Un des mécanismes mis au point, la procédure accélérée (*fast track authority*), que nous examinerons plus loin, est un élément important qu'il faut connaître pour apprécier la stratégie de négociation des Américains en politique commerciale.

Interpréter le rôle du Congrès nécessite d'aller au-delà d'un décompte des votes. Les membres du Sénat et de la Chambre des représentants et de leurs comités expriment souvent des opinions divergentes. Certains individus ont eu une influence prépondérante selon les circonstances dans le domaine de la politique commerciale. Et la presse américaine, qui couvre plus en détail et plus en profondeur la politique commerciale que la presse canadienne, rapporte souvent des propos des

---

1. Pour approfondir le sujet, le lecteur consultera le *U.S. Foreign Policy Agenda*, U.S. Information Agency, vol. 1, n° 9.

membres du Congrès dont la portée est difficile à saisir si on ne comprend pas le rôle qu'ils jouent.

Cependant, et malgré la Constitution américaine, l'avis du Congrès ne prévaut pas nécessairement si le président n'est pas d'accord, car ce dernier peut opposer son *veto* sur certains projets. C'est pourquoi le Congrès et le président doivent être conciliants, car la Constitution a aussi prévu que le Congrès puisse passer outre au *veto* présidentiel, moyennant le vote aux deux tiers dans chaque chambre du Congrès.

On observe que, depuis la Seconde Guerre mondiale, le Congrès est devenu plus partisan et moins unanime concernant nombre de politiques, et que les relations avec le président sont devenues plus difficiles. Le désir d'équilibrer le budget fait que l'on accorde moins de marge de manœuvre au président qu'on ne le faisait à certaines époques, dont celle qui a suivi l'adoption de la loi Smoot-Hawley. Afin d'atteindre ses objectifs de politique étrangère et commerciale, le président se doit d'impliquer le Congrès. Ainsi, le président et le représentant des États-Unis pour le commerce (United States Trade Representative) négocient les traités et, selon la Constitution américaine, les membres du Sénat doivent les ratifier aux deux tiers.

Brossons maintenant à grands traits le tableau des figures, aspects et institutions qui interviennent dans l'établissement des tarifs, l'application des droits antidumping et la négociation des traités aux États-Unis<sup>2</sup>.

Il existe dans ce pays un processus qui 1) assure la protection du Congrès contre le lobbying protectionniste, 2) permet que des pressions soient exercées pour l'ouverture de nouveaux marchés et 3) vise la protection des industries touchées par les importations.

Si les bénéfices de la libéralisation des échanges sont, en règle générale, répartis largement dans la population, les coûts sont, en revanche, souvent concentrés et affectent principalement les entreprises et les travailleurs dont les marchés et les emplois sont réduits par les importations. La politique commerciale américaine, tout en visant l'ouverture des marchés, se souciera donc de protéger les intérêts de ceux qui supportent, au premier chef, ces coûts de libéralisation des échanges. Il est alors aisé de comprendre que les exportateurs américains, qui, de leur côté, profitent des ouvertures des marchés, ne hausseront pas la voix pour faire adopter des lois à visées protectionnistes.

2. On consultera avec profit I.M. Destler, *American Trade Politics*, 3<sup>e</sup> édition, Institute for International Economics et Twentieth Century Fund, juin 1992.

Les membres du Congrès, organe responsable de réglementer le commerce international des États-Unis, sont naturellement enclins à « recevoir » les doléances des perdants et à « promettre » de s'en occuper. En réalité, leur réélection en dépend et on ne peut dire qu'ils soient aussi enclins à libéraliser les échanges qu'à faire le contraire.

Mais les États-Unis ont souvent été les premiers à vouloir instaurer des mesures visant la libéralisation des échanges. Ainsi, ils ont été très présents, avec les Britanniques et les Canadiens, lors de l'élaboration initiale de l'AGETAC (l'Accord général sur les tarifs et le commerce) communément appelé le GATT (General Agreement on Tariffs and Trade) et qui est maintenant devenu l'OMC (Organisation mondiale du commerce). Cela tient à des idées comme celles exposées dans la théorie conventionnelle du commerce international, idées épousées par des individus influents aux États-Unis, tels que Cordell Hull et Franklin D. Roosevelt. L'association que font les Américains entre paix et commerce international est une autre idée qui fonde leurs agissements. De plus, comme nous l'avons déjà mentionné, il existe un processus aux États-Unis qui, selon l'époque, a plus ou moins isolé le Congrès des pressions protectionnistes naturelles. Ce processus a fait contrepoids aux pressions protectionnistes domestiques et a permis aux États-Unis de jouer un rôle de leader sur le plan international lors des négociations du GATT, notamment.

Durant l'application du New Deal, le libéralisme était une des idées maîtresses aux États-Unis, et les affres du Smoot-Hawley aidant, elle a fait l'objet d'un consensus. Convaincus de l'importance du développement économique pour la paix, les Américains ont beaucoup contribué au redéploiement des économies de leurs alliés, entre autres en participant à la mise sur pied du GATT, pour éviter d'autres guerres de prix comme celles qui avaient précédé la Seconde Guerre mondiale, en facilitant jusqu'à un certain degré l'accès au marché américain, en acceptant les mesures commerciales discriminatoires de leurs alliés et la formation du Marché commun européen. Ces concessions et cette approche s'expliquent par l'hégémonie économique américaine sur le plan international et par le fait que l'intégration économique internationale avait peu progressé aux États-Unis, les importations ne comptant que pour moins de 3 % de leur PIB avant 1960. De plus, la stabilité des taux de change qui existait à l'époque n'inspirait pas d'inquiétude au regard du commerce international. Dans ce contexte, les présidents, républicains et démocrates, pouvaient se permettre d'être libre-échangistes, position intéressante tant sur le plan domestique qu'international. Mais les choses commencèrent à changer dès les années 1970.

D'une part, le Congrès se fit plus sensible aux doléances protectionnistes. En effet, à mesure que le taux de pénétration des importations augmentait, les représentants du monde patronal et des syndicats concernés multipliaient les demandes de mesures protectionnistes auprès de leurs élus au Congrès. En outre, on commença à se soucier de la compétitivité des États-Unis sur le plan international, particulièrement devant les succès du Japon et des « dragons » du Sud-Est asiatique dont la politique économique, plus stratégique et moins libre-échangiste, intéressait un nombre grandissant de politiciens et de chercheurs américains. Les subventions européennes dans le secteur de l'acier, la sélectivité (le *targetting*) des industries de haute technologie, notamment les semi-conducteurs et les ordinateurs du Japon et de certains nouveaux pays industrialisés, et la concurrence accrue de leur part incitèrent nombre d'industries américaines à demander un « *level playing field* », soit des subventions et autres mesures protectionnistes pour soutenir la concurrence.

D'autre part, l'augmentation de plus de 70 % de la valeur du dollar américain durant la première moitié des années 1980 eut pour effet d'accroître les importations sur le marché américain et donna lieu à un déficit commercial d'au-delà de 100 milliards, lequel ne cessa d'ailleurs d'augmenter. Il n'en fallait pas davantage pour que des mesures restrictives concernant les importations apparaissent. Le déclin subséquent de la valeur du dollar américain aida à faire reprendre les exportations américaines, mais un des effets de cette époque, l'affaiblissement du pouvoir des États-Unis sur le plan international, est toujours perceptible. Pour conclure, la fin de la guerre froide a rendu plus fragile et plus difficile la collaboration entre le Japon, l'Union européenne et les États-Unis. Les institutions américaines dans le domaine de la politique commerciale se retrouvent donc avec un pouvoir réduit, et nous en subissons les contrecoups.

## 8.2.2 Un peu d'histoire : la genèse de la politique commerciale américaine<sup>3</sup>

Dans les premières années de l'indépendance des États-Unis, le gouvernement fédéral imposa des restrictions aux importations et, éventuellement, un embargo contre l'importation de biens en provenance de

3. Cette section a été rédigée à l'aide du chapitre de J. Michael Finger, « Trade Policies in the United States », dans D. Salvatore, *National Trade Policies*, Westport, Conn., Greenwood Press, 1992, chap. 5.

l'Angleterre pour protester contre la prise des vaisseaux américains durant les guerres napoléoniennes. Les problèmes domestiques causés par ces guerres et la guerre de 1812 avaient permis d'établir un secteur manufacturier dont la protection devint l'objectif principal de la politique commerciale américaine. Le Sud, agricole, préférait des tarifs bas et le Nord, industriel, des tarifs plus élevés. Les revenus tarifaires, qui constituaient 90 % des revenus du gouvernement fédéral jusqu'à la guerre civile et jusqu'à 50 % de ces revenus jusqu'à la fin du XIX<sup>e</sup> siècle, expliquent aussi l'utilisation par les Américains du tarif en tant qu'instrument fiscal. Des tarifs élevés étaient imposés pour engendrer des revenus en périodes de ralentissement et on favorisait leur diminution lorsque les revenus le permettaient.

Des objectifs stratégiques et diplomatiques s'ajoutèrent à ces considérations domestiques pour façonner la politique extérieure et commerciale des États-Unis, favorisant en général la libéralisation des échanges. Selon Finger, l'accord de libre-échange de 1854 avec le Canada visait à diminuer la pression relative à l'annexion du Canada aux États-Unis. On sait que la perte des marchés de l'Angleterre prédisposait les Canadiens et Londres à négocier cet accord. La promotion des exportations fut un autre élément, quoique de moindre importance, qui caractérisa les politiques commerciales des États-Unis. Les lois sur les tarifs promulguées dans les années 1880 et 1890 habilitaient le gouvernement à négocier des réductions bilatérales et réciproques de tarifs avec d'autres pays : on en négocia 14 dont 3 furent ratifiées.

La Première Guerre mondiale fit émerger la conviction selon laquelle la libéralisation du commerce est un élément essentiel dans la recherche de la paix. Cette conviction, entre autres facteurs, donna lieu en 1934 à la loi relative aux accords commerciaux réciproques (*Reciprocal Trade Agreement Act*), laquelle faisait cependant suite aux politiques protectionnistes que furent le Fordney-McCumber Tariff de 1922 et le Smoot-Hawley Tariff de 1930, chacune de ces lois tarifaires faisant augmenter le niveau moyen des tarifs de 5 % à 6 % (Eichengreen, 1986).

La loi tarifaire Smoot-Hawley de 1930 éleva les tarifs américains sur certains biens<sup>4</sup> à environ 60 %, et entraîna une guerre tarifaire qui vint exacerber la Dépression, car elle eut pour effet, selon Destler<sup>5</sup>, de

4. Comme c'est toujours le cas, certains biens et services entrent au pays en franchise, ce qui fait que le taux moyen de tarif sur les biens sujets à tarif est plus élevé que le taux moyen sur l'ensemble des biens importés.
5. Voir I.M. Destler, *American Trade Policies*, 3<sup>e</sup> édition, Institute for International Economics et Twentieth Century Fund, juin 1992.

réduire la part des exportations dans la production nationale américaine de biens de 20 % entre 1929 et 1930.

Le *Reciprocal Trade Agreements Act* de 1934 amendait le *Smoot-Hawley Act* et autorisait le président à négocier des diminutions de 50 % des tarifs de la Smoot-Hawley. Ce fut la première fois que le Congrès autorisait le président à appliquer des diminutions tarifaires. Cette autorité fut réaffirmée en 1937, en 1940, et puis en 1943.

Le *Trade Agreements Extension Act* de 1945 autorisa le président à négocier des ententes bilatérales de réductions tarifaires pouvant atteindre 50 % sans requérir l'approbation du Congrès. Cependant, dans la Charte Atlantique négociée par le président Roosevelt et le premier ministre Churchill, il était prévu que les négociations bilatérales seraient remplacées par des négociations multilatérales. Le président envisageait déjà la création d'une organisation mondiale du commerce lors de la première conférence multilatérale mondiale, objectif que ne partageait pas le Congrès, comme nous le verrons plus loin.

Dès 1945, sous la gouverne du Secrétaire d'État Cordell Hull, les États-Unis avaient conclu 32 ententes bilatérales avec 27 pays, accordé des concessions tarifaires touchant 64 % des biens sujets à tarif et réduit les taux de 44 %. À la fin de la Deuxième Guerre, les négociations devinrent multilatérales, processus préparé par les États-Unis de concert avec l'Angleterre et le Canada, afin d'éviter une nouvelle guerre commerciale. C'est d'ailleurs sous l'impulsion américaine qu'eurent lieu des négociations débouchant sur la Charte de la Havane, ambitieux projet qui fut réduit à une de ses composantes, le GATT, par les Américains eux-mêmes, certains membres du Congrès trouvant ce projet trop protectionniste, d'autres pas assez libre-échangiste. Notons que ce n'est qu'avec l'OMC, créée en 1995, que nous en sommes revenus à une institution couvrant les sujets visés par la Charte de la Havane.

L'autorisation de négocier du président étant bilatérale, *on a donc eu, dans les faits, des négociations et ententes bilatérales au sein du GATT*. Le contexte de ces négociations était, cependant, plurilatéral ou multilatéral et chaque bien faisait l'objet d'une négociation particulière, à la lumière des principes de « la nation la plus favorisée » et du « traitement national ». Ainsi, des négociations sérieuses se sont déroulées entre pays « principal fournisseur » et « principal client » l'un de l'autre, selon les produits (il n'était pas question de services dans le GATT), et le résultat de ces négociations bilatérales fut étendu aux autres membres du GATT, en vertu de l'article de « la nation la plus favorisée ». Cet article favorise évidemment les plus petits pays, car pour s'y conformer on doit leur accorder le traitement négocié avec le principal fournisseur ou client.



L'autre article fondamental du GATT, soit celui relatif au traitement national, vise à empêcher la discrimination entre firmes et produits nationaux, et produits et firmes de l'étranger sur le territoire, objectif qui devint de plus en plus difficile à mettre en application à mesure que les tarifs diminuaient à la suite des différents « cycles » de négociations du GATT. Les tarifs furent remplacés par des « barrières non tarifaires » souvent issues des politiques nationales des pays membres.

Durant les années 1950, les négociations « par bien » donnaient de moins en moins de résultats. Cette situation combinée à l'augmentation des pressions protectionnistes aux États-Unis et à la création du Marché commun européen, en 1957, incita le Congrès à autoriser le président Kennedy à négocier des coupures tarifaires générales (*across the board*) en 1962. Le Kennedy Round, conclu en 1967, donna lieu à des réductions de 35 % en moyenne dans les tarifs américains.

Au cours des années 1970, comme les barrières non tarifaires telles que les subventions domestiques, les droits compensatoires et anti-dumping et les politiques d'achat public entravaient de plus en plus le commerce international, le Congrès autorisa le président à entreprendre des négociations multilatérales englobantes, portant entre autres choses sur des « codes » visant à réglementer les pratiques publiques concernant les normes de produits, les achats publics, les subventions, etc. On aboutit aux ententes du Tokyo Round en 1979. Soulignons, par ailleurs, que la loi Smoot-Hawley restait en vigueur, et que les tarifs américains sur les biens sujets à tarif étaient passés de 50 % en 1931 à 5,7 % en 1980. Ces réductions furent possibles, selon Destler, grâce au fait qu'à partir de 1934, le Congrès évita de s'impliquer dans les questions commerciales comme il l'avait fait auparavant avec les résultats désastreux que l'adoption de la loi Smoot-Hawley avait donnés en 1930.

Comme nous l'avons vu, selon l'article 1 de la Constitution américaine, le Congrès détient le pouvoir de réglementer le commerce international (*to regulate commerce with foreign nations*). Cependant, à partir du milieu des années 1930, et dès 1934, le Congrès décida de canaliser et d'orienter les pressions protectionnistes ailleurs que dans les comités et le parquet du Sénat et de la Chambre des représentants. L'idéologie libre-échangiste de Cordell Hull, la Dépression des années 1930, et l'élection de Démocrates, parti traditionnellement libre-échangiste au Congrès, expliquent ce revirement. Les législateurs du Congrès ont cependant continué à fixer les balises des négociations tarifaires et à déléguer la négociation et l'administration de la politique commerciale à l'exécutif dont la Commission américaine du tarif, établie en 1916. Les membres du Congrès continuèrent à se montrer très attentifs aux



doléances protectionnistes de leurs commettants... tout en sachant qu'ils ne pourraient leur donner suite !

Le Congrès s'assura de lier les négociations tarifaires (prérogative du Congrès) aux négociations internationales (prérogative de l'exécutif). Le Congrès délégua *temporairement* au président la prérogative concernant les négociations tarifaires en l'obligeant toutefois à négocier de façon à « obtenir » pour les États-Unis autant qu'il « cédait ». Et dans le *Reciprocal Trade Agreements Act*, on définit les « pertes » et les « gains » du point de vue du producteur et non de celui du consommateur afin d'impliquer les exportateurs américains et de justifier les diminutions tarifaires en indiquant qu'elles sont des moyens de pénétrer les marchés étrangers. Cet intérêt pour les marchés étrangers permit de laisser un peu de côté les problèmes domestiques et d'avoir un certain contrôle sur les demandes protectionnistes, car on pouvait répliquer que l'on était en train de négocier pour avoir accès aux marchés étrangers. Les spécialistes ont identifié cette méthode comme la théorie de la « bicyclette » selon laquelle on avance (en libéralisant) ou on s'arrête et on tombe (en sombrant dans le protectionnisme).

En outre, la délégation de pouvoirs du Congrès à l'exécutif nécessitait qu'on y retrouve un organisme ou une personne responsable de la gestion de la politique commerciale et capable de faire les arbitrages entre les intérêts domestiques et étrangers ; Cordell Hull s'acquitta de cette tâche jusqu'à sa retraite en 1944. Dans l'après-guerre, l'hégémonie économique des États-Unis étant bien établie, on subordonna la politique commerciale aux objectifs plus larges de politique des relations extérieures des États-Unis. Avec la reconstruction européenne qui progressait et le Japon qui s'affirmait, on se soucia à nouveau des questions commerciales et, en 1962, le Congrès exigea la nomination, au sein de l'exécutif, d'un représentant spécial pour les négociations commerciales (Special Representative for Trade Negotiations – STR), lequel pouvait prendre la relève de Cordell Hull, c'est-à-dire orienter la politique commerciale dans une direction libre-échangiste.

Une institution « quasi judiciaire » fut également créée pour traiter des situations dans lesquelles des mesures devaient être instaurées pour protéger les entreprises et industries américaines. Dès 1897, le Secrétaire du Trésor pouvait imposer des mesures « *bounty or grant* » pour contrer les subventions des gouvernements étrangers. Les mesures protectionnistes américaines furent donc utilisées bien avant le *Reciprocal Trade Agreements Act* de 1934. En 1921, la loi antidumping permit le recours à de telles mesures si les exportateurs étrangers vendaient leurs produits aux États-Unis à un prix inférieur à celui exigé dans leur marché domestique. On sait que l'article VI du GATT autorisait et délimitait, tant bien

que mal, la conception et l'application de mesures antidumping et de droits compensatoires. Restait à traiter le problème du « préjudice » domestique causé par des importations non subventionnées ou ayant fait l'objet de dumping. Lors d'une entente avec le Mexique en 1943, les États-Unis introduisirent une clause de sauvegarde (*escape clause*) permettant d'accorder de la protection à une industrie américaine subissant un préjudice conséquemment aux concessions américaines. On reconnaît là ce qui est devenu l'article XIX du GATT.

Au cours des années 1950, le Congrès commença à « reprendre » et à enlever au président ses prérogatives dans le domaine de la politique commerciale. L'extension du pouvoir de négociation du président ne fut accordée que pour de courtes périodes, l'obtention de protection par la clause de sauvegarde était facilitée et, en 1958, on s'assura de pouvoir forcer le président à appliquer les recommandations de la Commission des tarifs concernant les mesures de sauvegarde par un vote des deux tiers des membres dans les deux chambres du Congrès. Signalons que c'est par la Loi sur l'expansion du commerce de 1962 (*Trade Expansion Act*) que l'on institua de l'aide (de bas niveau) pour le redéploiement industriel pour les industries souffrant de la concurrence des importations (*Trade Adjustment Assistance* – TAA). Ces mesures permettaient au Congrès d'échapper aux pressions protectionnistes, élément essentiel du « système » de la politique commerciale des États-Unis.

Par ailleurs, la politique commerciale eut à examiner les problèmes des industries du textile et du vêtement, des produits agricoles et de l'acier, secteurs importants subissant des pressions commerciales considérables. Sans entrer dans le détail, notons qu'en 1956 on vit apparaître dans la Loi sur l'agriculture (*Agricultural Act*) l'article 204 qui permit au président de négocier des ententes bilatérales limitant les exportations de textile et de produits de textile. L'industrie des textiles américaine estimait que les restrictions volontaires des Japonais étaient insuffisantes. Le président Kennedy, sensible aux intérêts de cette industrie, négocia le Long Term Arrangement Regarding International Trade in Cotton Textiles (ou LTA) en 1962 sous les auspices, mais en dérogation, des principes du GATT. Cet accord permettait aux pays importateurs de négocier bilatéralement les modalités d'importation de certains produits. On récidiva en 1970, et en 1973 fut signé l'Accord multifibre.

En 1977, l'administration Carter mit sur pied un mécanisme *ad hoc* de limitation des importations d'acier (*trigger price mechanism*) pour augmenter le prix des produits importés dans ce secteur. De plus, on contourna les règles du jeu nationales et internationales en négociant (surtout, mais pas exclusivement, avec le Japon) des « ententes volontaires de restrictions des exportations », ce qui permettait d'éviter la

mesure nécessitant la preuve de préjudice domestique et limitant la durée de la protection. Il s'agissait d'une autre méthode permettant au Congrès d'éviter de légiférer dans le domaine de la politique commerciale. En outre, l'existence de puissants comités comme le Senate Finance Committee et le House Ways and Means Committee permettait de contrôler et de mettre fin, à ce niveau, à des propositions de mesures protectionnistes émanant de divers sénateurs et membres de la Chambre des représentants, ce qui limitait le rôle du Congrès. Notons, cependant, que les présidents de ces comités, en particulier Wilbur D. Mills, jouaient un jeu en « menaçant » d'adopter des lois protectionnistes si les négociations du président américain n'atteignaient pas leur objectif. On avait donc en place un système pour limiter le rôle du Congrès dans ce domaine, tout en tenant une épée de Damoclès au-dessus de la tête des gouvernements étrangers engagés dans des négociations avec les États-Unis.

Le secteur agricole échappait à ce système, car on en traitait dans les comités agricoles du Sénat et de la Chambre des représentants. Les États-Unis imposèrent des quotas pour le sucre, le fromage et le bœuf, et pour réconcilier ces quotas et leurs mesures dans les domaines de la production agricole, ils obtinrent en 1955 une dérogation du GATT, dérogation que n'ont pas oubliée les négociateurs du Marché commun européen.

L'ancien « système » américain pouvait fonctionner tant et aussi longtemps que les négociations commerciales portaient sur les tarifs et les quotas, car ils sont mesurables et, par conséquent, facilement négociables. En outre, le Congrès pouvait ainsi plus facilement définir les mandats de négociation qu'il donnait au président. De plus, comme les tarifs procuraient des revenus, les comités des finances du Sénat et de la Chambre des représentants pouvaient continuer à exercer leur rôle de modérateurs des élans protectionnistes des membres du Sénat et de la Chambre des représentants. Mais comme les barrières non tarifaires étaient de plus en plus au centre des négociations à mesure que les tarifs diminuaient, il devenait impossible pour le Congrès d'attribuer des mandats clairs au président, d'où son implication au début et à la fin des négociations. De surcroît, d'autres comités intéressés aux normes, à l'achat public, etc., devenaient directement concernés, ce qui explique les possibilités amoindries de faire fonctionner l'ancien système.

Avec l'abaissement des tarifs, l'utilisation de subventions, de politiques d'achat national et d'autres politiques domestiques favorisant les entreprises domestiques – pratique allant à l'encontre de la clause du « traitement national » du GATT, et ce, par plusieurs pays européens et par le Japon –, devint le point de mire de nombre de protectionnistes

américains. Ces diminutions tarifaires faisaient de plus en plus de perdants, la concurrence des importations se faisant sentir dans un nombre grandissant de secteurs aux États-Unis. C'est alors que s'est développée la perception (la réalité selon certains) que les États-Unis devenaient de plus en plus protectionnistes, situation qui ne pouvait qu'affaiblir le « leadership » américain sur le plan international.

### 8.2.3 Le revirement au protectionnisme des années 1970

Nombre d'événements des années 1970 et 1980 nécessitèrent l'apport de modifications profondes dans le « système » américain de politique commerciale. Les entreprises et les travailleurs américains devinrent de plus en plus exposés au commerce international à mesure que progressait l'intégration économique à la faveur d'ententes intergouvernementales, comme le GATT, et à la faveur également des changements technologiques et des stratégies d'entreprises, ce que nous appelons « le volet informel de l'intégration ». Par ailleurs, la montée du Japon, ensuite de la Corée du Sud, et celle de nombreux pays européens ont avivé la concurrence faite aux États-Unis et entraîné un déclin dans son surplus commercial.

Les tarifs baissant et l'utilisation de barrières non tarifaires augmentant, le GATT devenait de plus en plus inefficace comme cadre pour régir le commerce international. Les « codes » du Tokyo Round des années 1970, portant sur les subventions, le dumping, les normes et l'achat public, ne liaient pas tous les membres du GATT. Le principe de la non-discrimination s'appliqua de façon partielle, des exemptions étant le traitement privilégié que s'accordaient les membres du Marché commun européen et, plus tard, le Canada et les États-Unis, au sein de l'ALE. Dans la pratique, l'article XIX du GATT (la clause de sauvegarde), qui permettait l'imposition temporaire de restrictions aux importations pour aider les industries touchées défavorablement par les importations et qui devait s'appliquer sans discrimination (c'est-à-dire toucher tous les pays), fut contourné par des « ententes volontaires de restriction des exportations » et des « ententes de partage de marchés » (*orderly marketing agreements*), en vertu desquelles des pays *particuliers* acceptaient de limiter leurs exportations.

Deux chocs pétroliers suivis de la stagflation, la fin, le 15 août 1971, du système de taux de change fixes sous le régime de Bretton Woods – dorénavant le dollar américain ne serait plus la monnaie étalon –, le démantèlement de l'Union soviétique et la création d'un monde tripolaire

impliquant l'Union européenne, le Japon et les États-Unis, ont constitué un ensemble de mutations qui changèrent considérablement le contexte dans lequel était définie et appliquée la politique commerciale américaine.

Faisons ici une parenthèse sur cette décision du 15 août 1971. Elle mettait fin à la convertibilité du dollar en or ; à partir de cette date, on demandait aux autres pays d'apprécier leur monnaie par rapport au dollar américain et on imposait une surtaxe de 10 % sur les importations, accompagnée de mesures expansionnistes domestiques et de mesures de contrôle des prix et salaires aux États-Unis. Cela mit fin à la « relation spéciale » sur le plan commercial, qu'entretenait le Canada avec les États-Unis. Le Canada ne pouvait donc plus s'attendre à être exempté des mesures protectionnistes américaines, dont certaines visaient d'autres pays. Le dollar américain fut dévalué de 10 % en quelques mois, et sa valeur continua de diminuer. La balance commerciale américaine commença à s'améliorer en 1973 et les demandes de protection se firent moins nombreuses.

Cependant, entre 1980 et 1985, le dollar s'apprécia de 67 %, selon l'indice du FMI, et de 88,2 %, selon l'indice de la Federal Reserve Bank. Cela entraîna des problèmes d'exportation et un accroissement des importations aux États-Unis. Ce n'est qu'en septembre 1985, lors du Plaza Agreement, que ce mouvement haussier fut enrayé et que la valeur du dollar américain commença à baisser pour revenir à son niveau de 1980 vers la fin de 1987. On assista donc à des efforts de collaboration entre banques centrales et ministères des Finances afin de contrer les flux de capitaux internationaux importants qui se manifestaient plus particulièrement à la lumière de différentiels de taux d'intérêt et de prévisions concernant la valeur des différentes monnaies. Impossible, par conséquent, d'en rester aux modèles où les transactions commerciales déterminaient l'évolution des marchés de devises étrangères.

Mais la Reaganomics et le déficit américain nécessitèrent des emprunts étrangers et entraînèrent des hausses de taux d'intérêt, ce qui fit que le dollar américain doubla sa valeur entre la fin de 1984 et la fin d'octobre 1987, par rapport au mark, à la livre sterling et au franc français. L'effet négatif attendu sur les exportations et les importations ne manqua pas de se produire et, à la fin de 1987, le dollar américain était dévalué à la moitié de sa valeur de 1985. Résultat : une balance commerciale et une compétitivité améliorées, bien que toujours accompagnées de déficits et du besoin d'emprunter pour les financer.

Nous pouvons donc conclure que ces mutations et ces chocs marquèrent la politique commerciale américaine et entraînèrent des changements profonds.

### 8.2.4 Un examen de la « politique 301 » du système commercial américain<sup>6</sup>

Le tableau 8.1 permet de prendre connaissance des enquêtes menées en vertu de l'article 301 entre le mois de juillet 1991 et le mois de septembre 1993 et des mesures prises au cours de cette période.

Pourquoi les États-Unis se sont-ils dotés d'un instrument de politique commerciale tant critiqué par les autres pays? Quels sont les dangers que pose son utilisation?

L'article 301 du *Trade and Tariff Act* de 1974 est à l'origine de la politique commerciale plus agressive et unilatérale actuelle des États-Unis. Les articles 301 et 306 de 1984, et les articles 301 et 310 du *Omni-bus Trade and Competitiveness Act* de 1988 ont amendé l'article original et représentent ce que l'on désigne comme le Super 301 et le Special 301 présentement. L'article 301 de 1974 était compatible avec le GATT, car il était prévu que l'on fasse appel au mécanisme de règlement des différends du GATT avant de procéder. On sait cependant que la mise en application dans six cas par les États-Unis, entre 1975 et 1989, ne fut pas autorisée par le GATT. La législation de 1988, en établissant un calendrier des étapes à suivre dans l'application des mesures 301, a rendu leur utilisation plus probable.

En fait, la controverse concerne l'utilisation des mesures 301 pour contrer des pratiques commerciales des autres pays qui ne violent pas d'obligations légales. En 1974, l'article 301 visait des pratiques « inacceptables » qui n'étaient pas couvertes par le GATT. Les amendements ultérieurs ont allongé la liste des pratiques « inacceptables » et augmenté la probabilité que les États-Unis se servent des mesures 301. La liste comprend maintenant une protection insuffisante des droits des travailleurs, des politiques de concurrence jugée (par les États-Unis) non appropriée, pratiques qui ne faisaient pas l'objet de négociations commerciales. Selon le Super 301, le représentant des États-Unis pour le commerce (United States Trade Representative – USTR) est tenu de préparer un inventaire des politiques commerciales étrangères jugées inacceptables, de fixer un délai pour leur disparition ou modification par les pays étrangers visés et d'établir un calendrier pour entreprendre des actions de représailles par les États-Unis. La mesure Special 301 est semblable mais vise les droits de propriété intellectuelle.

6. Voir J. Bhagwati et H.T. Patrick, *Aggressive Unilateralism, America's 301 Trade Policy and the World Trading System*, Ann Arbor, Michigan, University of Michigan Press, 1990.

**TABLEAU 8.1 Enquêtes au titre de l'article 301 menées entre juillet 1991 et septembre 1993**

Ouverture	Pays	Produit	Disposition légale	Procédure du GATT	Sanctions	Mesures prises au cours de la période et situation au 30 septembre 1993
Janvier 1988	UE	Oléagineux	Article 301	Article XXIII	Non	Accord sur la mise en œuvre de la recommandation du groupe spécial du GATT <sup>a</sup> .
Juin 1990	Canada	Bière	Article 301	Article XXIII	Oui	Accord bilatéral ordonnant l'ouverture des marchés de l'Ontario à la bière des États-Unis.
Janvier 1991	Thaïlande	Droits d'auteur	301 spécial		Non	Mesure commerciale ajournée, puis retirée.
Janvier 1991	UE	Directive concernant la viande	Article 301	Article XXIII	Non	Accord bilatéral inscrivant de nouveau plusieurs abattoirs des États-Unis parmi les établissements agréés.
Mai 1991	Thaïlande	Produits pharmaceutiques	301 spécial		Non	Affaire terminée.
Mai 1991	Inde	DPI*	301 spécial		Oui	L'Inde demeure un « pays étranger visé en priorité ».
Mai 1991	Chine	DPI*	301 spécial		Non	Accord sur la révision de la législation chinoise concernant les brevets et DPI*. Affaire retirée.
Octobre 1991	Chine	Accès au marché	Article 301		Non	Engagement multilatéral pris par la Chine de supprimer les obstacles non tarifaires pour décembre 1995 <sup>b</sup> . Affaire retirée.
Octobre 1991	Canada	Bois d'œuvre résineux	Article 301	Code des subventions	Non	Affaire terminée par détermination affirmative de droits compensateurs, qui a été contestée au GATT.
Avril 1992	Taipei chinois	DPI*	301 spécial		Non	Engagement multilatéral d'améliorer la protection des brevets <sup>c</sup> . Reste sur la liste à surveiller en priorité.
Avril 1992	Thaïlande	DPI*	301 spécial		Non	Application des dispositions de lutte contre la piraterie et amélioration de la législation relative aux DPI*. Affaire retirée par l'USTR.
Octobre 1992	Indonésie	Planchettes à crayons	Article 301		Non	Détermination négative mettant fin à l'affaire.
Avril 1993	Bésil	DPI*	301 spécial		Non	Enquête en cours.

\* Droits de propriété intellectuelle.

Pour des détails sur l'accord, voir le chapitre V.2) iv) a).

Il s'agit d'obstacles non tarifaires tels que régime de licences d'importation, contingents, restrictions, contrôles et suspension de l'autorisation d'importer 34 produits; les trois quarts de tous les obstacles devraient être éliminés dans un délai de deux ans et le reste dans un délai de cinq ans; USTR (1993), *The Year in Trade – Operation of the Trade Agreements Program*, 44th Report, USITC Publication n° 2640, p. 68.

L'accord prévoit aussi la protection des droits d'auteur, secrets commerciaux, dessins de circuits intégrés et dessins industriels; 57 *Federal Register* 25901.

Source: Secrétariat du GATT sur la base de renseignements fournis par le gouvernement des États-Unis. GATT, *Examen des politiques commerciales*, États-Unis, 1994, p. 114.



Les mesures prises le 25 mai 1989 contre le Japon, l'Inde et le Brésil le furent selon un calendrier du Super 301. On visait alors les restrictions quantitatives du Brésil utilisées pour équilibrer sa balance des paiements ; les politiques d'achat du Japon concernant les super ordinateurs et les satellites ; les barrières techniques au commerce du Japon dans le domaine des produits de la forêt ; les mesures restrictives visant les investissements dont les obligations de performance de l'Inde, et les mesures nuisant au commerce des services utilisées par l'Inde dans le domaine des assurances. Les mesures 301 visaient tant l'élimination de pratiques commerciales « illégales » que l'ouverture de marchés étrangers. On se permettait de demander des concessions aux autres sans en offrir en retour, et ce, en brandissant la menace de mesures restrictives limitant le marché américain aux pays étrangers. Par les mesures 301, on tentait d'obtenir des concessions additionnelles dans des domaines déjà couverts par le GATT ; à ouvrir des marchés dans des domaines nouveaux, soit les services et l'agriculture ; à établir de nouvelles règles dans divers domaines dont les droits des travailleurs et la propriété intellectuelle.

Un déficit commercial persistant malgré le réalignement du dollar américain surévalué après l'entente du Plaza créa le sentiment que le problème ne pouvait pas être réglé par des politiques relatives aux modifications du taux de change. Il se peut que la longue période de surévaluation du dollar, période durant laquelle le Japon investissait aux États-Unis à fort prix, ait incité les entreprises japonaises à couper leurs prix parallèlement à la dévaluation du dollar, d'où aucune augmentation, ou très faible, des prix des produits importés et aucun effet de cette dévaluation du dollar sur les importations. Il est également possible de retracer l'origine de ce désir de se doter de nouveaux instruments, dont les mesures 301, dans la croissance des exportations du Japon et des « dragons du Pacifique » (Hong Kong, Singapour, la Corée du Sud et Taïwan) ainsi que dans la performance exportatrice du Brésil, de la Malaisie et de la Thaïlande. Ces performances ont créé des problèmes dans certaines industries américaines, suscitant des demandes pour de nouvelles mesures protectionnistes. Par ailleurs, de nombreux débats sur la « désindustrialisation » des États-Unis et son déclin relatif dans le monde peuvent aussi expliquer le recours à des mesures unilatérales et agressives par les États-Unis. Ces divers problèmes ont accentué les demandes américaines pour un commerce plus loyal (*fair trade*) et un respect des règles de jeu (*level playing field*), tout comme ce fut le cas lorsque l'Angleterre subit un déclin vers la fin du XIX<sup>e</sup> siècle.

L'intégration accrue des marchés (la mondialisation) explique aussi la présence et les activités grandissantes des exportateurs américains, lesquels, plutôt que de demander du protectionnisme domestique,



demandent la diminution des tarifs et des barrières non tarifaires des autres pays afin de promouvoir leurs exportations. L'importance des économies d'échelle internes, bien connues des économistes, vient appuyer une telle argumentation.

Les politiques américaines plus agressives viennent aussi du soutien qu'a voulu donner l'exécutif aux lobbies d'exportateurs afin de résister aux pressions des lobbies qui prônaient les restrictions aux importations.

De plus, un ensemble de raisons additionnelles sous-tendent l'action unilatérale des Américains. Nous enseignons que le commerce international libre d'entraves et d'interventions publiques peut bénéficier à tous les pays qui s'y adonnent, c'est-à-dire qu'il s'agit d'un jeu à somme non nulle. Mais nous enseignons aussi que le pouvoir et la force permettent de profiter des autres en les obligeant à faire des concessions qui améliorent notre propre bien-être. En d'autres termes, le pouvoir nous permet d'améliorer nos termes d'échange à leurs dépens. Il s'agit donc d'une motivation bien maligne mais réelle en ce qui concerne les mesures 301, comme en témoignent les concessions faites par la Corée pour éviter l'application du Super 301 en mai 1989.

Selon d'autres arguments américains, les mesures 301, en apparence unilatérales, ne le seraient pas, car leur application permet aux États-Unis d'obtenir les bénéfices de concessions obtenues de pays qui, eux, profitent des mesures de la politique commerciale américaine. Le Japon a été et demeure une cible des mesures unilatérales et agressives américaines, dont bien sûr les mesures 301. L'argumentation américaine à ce propos se présente comme suit :

- 1) le Japon, comme il jouit d'un énorme surplus commercial, devrait libéraliser son commerce international plus rapidement que les autres ;
- 2) comme les États-Unis ont un énorme déficit commercial, il est dans l'ordre des choses que les autres pays libéralisent leur commerce unilatéralement ;
- 3) le Japon ne respecte pas les ententes du GATT, on peut donc lui demander de libéraliser son commerce unilatéralement ;
- 4) les consommateurs et producteurs japonais devraient changer leurs habitudes et pratiques.

Dans cet ouvrage, le lecteur trouvera nombre de propositions qui pourraient l'aider à réfuter l'argumentation américaine. À titre d'exemple, soulignons que des mesures commerciales qui n'affectent pas les taux d'épargne et d'investissement sous-jacents risquent de n'avoir que des effets transitoires sur la balance des paiements. De plus, les négociations

à l'OMC et au FMI sont des véhicules plus acceptables pour régler certains problèmes que l'utilisation par un pays de son pouvoir économique pour régler unilatéralement et sélectivement ses problèmes. Selon nombre d'études économétriques de la performance importatrice du Japon, rien ne justifie de conclure que le Japon triche en ne respectant pas ses obligations du GATT. On note plutôt l'existence de différences dans les institutions et dans les préférences des consommateurs pour expliquer la situation japonaise. À ce sujet, la majorité des économistes conviennent que les préférences individuelles ne concernent que l'individu, et bien peu d'entre eux soutiendraient qu'il est indiqué pour « l'autre » de changer ses préférences pour plaire. On peut aussi supposer que la préférence du consommateur japonais pour les produits et services d'entreprises japonaises provient de l'importance que celles-ci attribuent aux relations avec la clientèle. L'initiative américaine de discuter du système de distribution du Japon et du taux élevé d'épargne des Japonais et Japonaises dans le cadre du « Structural Impediment Initiative » peut donc, à la lumière de tels arguments, sembler peu indiquée. Si toutes les pratiques, coutumes et politiques nationales pouvaient faire l'objet de négociations internationales, on aboutirait à du « commerce négocié » (*managed trade*), situation dont profiteraient, encore une fois, surtout les pays puissants aux dépens des autres plus petits.

Ajoutons que l'indice des barrières non tarifaires de la CNUCED et de la Banque internationale pour la reconstruction et le développement (la BIRD) ne vient pas appuyer cet autre argument des Américains selon lequel il conviendrait de demander (ou de forcer) unilatéralement des concessions de la part des autres pays puisque les barrières commerciales américaines sont les plus basses. Plusieurs études semblent indiquer que l'économie américaine (exception faite du traitement accordé aux investissements directs provenant de l'étranger) n'est pas plus ouverte que celle de nombreux autres pays membres de l'OCDE. Par ailleurs, plusieurs économistes sont d'avis, avec Bhagwati, que les mesures unilatérales 301 des États-Unis vont à l'encontre des articles 1 et 2 du GATT (OMC), et il est peu probable que des mesures qui contreviennent au GATT soient acceptables parce qu'elles permettent d'améliorer un système GATT jugé inefficace, autre argument évoqué à la défense des mesures américaines. Au contraire, elles risquent de rendre d'autres pays sceptiques à l'égard des engagements américains et d'avoir un effet contagieux, ce dont souffriraient la grande majorité des pays du monde.

L'utilisation de mesures unilatérales par les États-Unis pour obtenir des concessions peut avoir un effet de *détournement de commerce* en faveur des États-Unis et aux dépens des pays tiers. On remplacerait l'efficacité économique par le pouvoir politique comme facteur déterminant

des exportations. Il faut se réjouir du fait que les concessions faites aux États-Unis l'ont été en vertu de l'article de la nation la plus favorisée. Cependant, il est peu probable que l'on voie la fin de l'application de mesures unilatérales par les États-Unis dans un avenir rapproché. En effet, comme nous le verrons à la fin de ce chapitre, les États-Unis continuent de se doter d'instruments pour mieux appliquer encore de telles mesures. Nous pouvons toujours compter sur les panels de l'OMC, si on peut trouver des pays ou groupes de pays prêts à affronter les Américains, et sur le bon jugement de l'exécutif américain, conscient que de tels abus sont propices à déclencher des guerres commerciales comme celles vécues dans l'entre-deux-guerres.

### 8.2.5 Les changements des années 1980 et 1990 dans la politique commerciale américaine

Durant l'après-guerre, le Congrès américain était resté en retrait dans le domaine de la politique commerciale. Il passa cependant les *Reciprocal Trade Acts* des années 1950, 1962 et 1974, mais refusa d'entériner la Charte de la Havane, de 1948, et les ententes du Kennedy Round concernant les mesures antidumping. Les mesures relatives au commerce international étaient déferées à la Commission des tarifs, pour vérifier l'ampleur du préjudice causé par les importations, ou à l'exécutif, pour la négociation de coupures tarifaires ou la négociation de limites aux importations. Sauf en ce qui a trait aux quotas agricoles, le Congrès ne passa pas de lois particulières pour limiter les importations.

Mais comme nous l'avons vu, les années 1970 et 1980 incitèrent le Congrès non pas à exercer directement ses pouvoirs en politique commerciale mais à adjoindre à leur délégation de pouvoirs au président des demandes précises, des contraintes accrues, comme en fait foi l'*Omnibus Trade Bill*, de 1988, ou la teneur du renouvellement de la procédure de la voie accélérée (*fast track*), en 1991, en vue des négociations de l'Uruguay Round et de celles avec le Mexique.

Les rôles respectifs du Congrès et de l'exécutif furent modifiés avec le départ de l'homme fort qu'était Wilbur D. Mills, préluant au déclin du pouvoir et du rôle de la Commission des finances de la Chambre des représentants (Ways and Means Committee), pivot de l'ancien « système ». De plus, le déclin du pouvoir de la Commission des finances du Sénat (Senate Finance Committee) et le fait que plusieurs des sujets de la négociation commerciale n'étaient pas directement financiers entraînaient également des modifications. La faiblesse de l'ancien système était évidente, car le Congrès refusa d'entériner la participation des États-Unis

au nouveau code antidumping du Kennedy Round (on réduisit à rien cet engagement en soulignant que les lois américaines prévaudraient en cas de conflit) et la concession du président Johnson d'éliminer l'*American Selling Price System* qui permettait de hausser la valeur des importations et des tarifs dans certaines catégories de biens. Ce dernier refus du Congrès posait un problème aigu, car les autres pays concernés ne pouvaient s'en remettre à la négociation qui avait eu lieu avec le président. C'est dans ce contexte que fut élaborée la « procédure accélérée » selon laquelle le président est tenu de donner un avis de 90 jours de son intention de conclure une entente, avis à la suite duquel le Congrès dispose de 60 jours pour accepter ou refuser en bloc, sans amendements. Cette entente remodela le « système » et redonna du pouvoir aux Commissions des finances, car le négociateur du président, le représentant des États-Unis pour le commerce (USTR), afin d'éviter les mauvaises surprises, se devait de faire participer les membres de ces deux comités aux négociations. Les deux comités émettent des avis séparément sur les négociations en cours et, en fin de course, les positions sont harmonisées lors d'une « non-conférence ». Notons le rôle passif et très restreint du Sénat de la Chambre des représentants dans ce processus.

Cette nouvelle procédure, mise au point au cours de 1977 et de 1978, permit au président de faire accepter presque intégralement le *Trade Agreements Act* de 1979. Rappelons, cependant, que le Congrès est présent au début du processus, lors de l'autorisation des négociations et, à la fin, lors de son acceptation par la procédure de la voie accélérée. De plus, le nouveau « système » n'empêche pas les membres du Congrès d'être consultés durant les négociations, geste prudent de la part du USTR et du président, qui diminue l'impact de la menace utilisée par les négociateurs américains pour obtenir des concessions des négociateurs étrangers, en invoquant le fait qu'il n'est pas certain que le Congrès accepte ce qu'ils sont en train de négocier. En outre, ce système permet aux membres du Congrès de répondre au lobbying de certaines industries comme celle de l'automobile, par des projets de loi qu'ils ne veulent pas nécessairement voir accepter, leurs objectifs étant plutôt de tenter d'influencer les décisions du président ou de gouvernements étrangers. On s'imagine donc facilement les scénarios qui peuvent s'élaborer entre le Congrès et le président afin d'influencer les gouvernements étrangers en premier lieu. Ainsi, le négociateur américain peut aisément justifier par l'acceptation « improbable » du Congrès une mesure que lui vise à imposer au gouvernement étranger durant la négociation.

Avec le « menu » des négociations qui a changé lui aussi et la politique commerciale qui devient plus importante étant donné l'ouverture grandissante de l'économie des États-Unis au commerce international,

on comprend que nombre de comités du Congrès s'y intéressent et tentent de faire adopter des lois protectionnistes. Certains prétendent que durant les années 1980 et 1990 le Congrès était en train de reprendre en main les pouvoirs qu'il avait laissés au président depuis les années 1930. L'intérêt de nombreux chercheurs et politiciens pour les politiques stratégiques plus interventionnistes et sélectives des rivaux commerciaux des États-Unis et, en 1991, les négociations du GATT ralenties et la formation d'une nouvelle coalition travail-groupes environnementaux ont incité les membres du Congrès à proposer de plus en plus de mesures demandant la réciprocité, la discrimination et des répliques plus énergiques. La Chambre des représentants a d'ailleurs refusé d'autoriser le président à utiliser la procédure de la voie accélérée en 1997 et 1998<sup>7</sup>. Selon Destler, cependant, malgré ces pressions et ces propositions du Congrès, on en est resté à des changements mineurs dans la politique commerciale tout en acceptant les négociations menées par les présidents.

Examinons quelques cas à titre d'exemple des effets de ce nouveau contexte extérieur et intérieur. Lors de l'adoption du *Trade and Tariff Act* de 1984, les partisans du libre-échange réussirent à renouveler le « système généralisé de préférences » accordé par le *Trade Act* de 1974, mais durent accepter l'établissement d'un plafond (entre 17 % et 20,2 % du marché domestique) pour les importations d'acier, ainsi qu'un article faisant allusion à la menace de l'imposition de nouvelles mesures « au besoin ».

En 1987, afin d'obtenir que soit adoptée la « procédure de la voie accélérée » permettant d'inaugurer l'Uruguay Round, l'USTR prépara un projet de loi qui fut ignoré par la Chambre des représentants où l'on passa le HR3, un projet de loi omnibus incorporant la procédure accélérée tout en l'accompagnant de nombreuses mesures protectionnistes, dont la notification des investissements directs étrangers aux États-Unis et l'amendement Gephardt, qui nécessitait l'imposition de barrières aux importations provenant de pays qui ne réduisaient pas leurs surplus commerciaux avec les États-Unis.

La Commission des finances du Sénat prépara une législation qui excluait l'amendement Gephardt mais comprenait la mesure « Super 301 » selon laquelle l'USTR devait identifier et viser les pays qui limitaient leurs importations et appliquaient des politiques domestiques qui introduisaient des distorsions dans le « marché ». On y trouvait aussi des

7. Voir à ce sujet R. Baldwin et C. Magee, « Explaining Congressional Voting on Trade Bills in the 1990's, From NAFTA Approval to Fast-Track Defeat », Institute for International Economics, *Policy Analysis* 59, novembre 1999.

modalités qui rendaient plus difficile l'attribution de la procédure accélérée pour l'Uruguay Round, obligeait l'exécutif à élaborer des politiques de représailles (*retaliation*) contre les mesures commerciales étrangères jugées illégales, et contraignait le président dans son utilisation de la clause de sauvegarde.

On institua une commission parlementaire (Conference Committee) composée de 44 sénateurs et de 155 membres de la Chambre des représentants pour harmoniser les deux projets de loi. Survinrent durant ce processus la débâcle de l'indice Dow Jones le 19 octobre 1987 et une amélioration dans la balance commerciale, facteurs qui incitèrent les membres de cette commission à réduire les mesures plus protectionnistes de leurs projets de loi respectifs. Le Super 301 remplaça l'amendement Gephardt, on attribua à l'USTR plusieurs des pouvoirs auparavant attribués au président. De plus, on remplaça l'amendement Bryant qui menaçait l'investissement direct étranger aux États-Unis par l'amendement Exon-Florio par lequel l'exécutif recevait le mandat de faire un examen approfondi des fusions et acquisitions impliquant des intérêts étrangers. On approuva aussi la procédure accélérée.

Le HR3 du 20 avril 1988, résultant de cette démarche, comprenait encore une mesure introduite par le Sénat qui obligeait les entreprises de plus de 100 employés à signaler leur intention de cesser leurs activités. Cette mesure n'eut pas l'heur de plaire au monde patronal et le président Reagan dut imposer son droit de *veto* à ce projet en mai. Un vote du Sénat pour renverser cette décision du président ne parvint pas à passer, 5 votes faisant défaut. Le deux chambres du Congrès passèrent le projet expurgé de cette modalité (laquelle fit l'objet d'une loi particulière, sans la signature du président) et le 23 août le président Reagan signa le HR 4848 devenu Loi publique 100-418, mieux connue sous le nom de l'*Omnibus Trade and Competitiveness Act of 1988*. On y prévoyait des dispositions contraignant le président dans ses négociations et dans son administration de la loi commerciale ; le Congrès n'allait pas s'impliquer directement dans le contrôle du commerce international, mandatant plutôt l'USTR de s'en occuper, et ce, de façon plus énergique. On y trouvait en outre l'autorisation de négocier l'Uruguay Round selon la procédure de la voie accélérée, et le Super 301.

La Commission des finances de la Chambre des représentants (Ways and Means Committee) joua un rôle important dans cette démarche ainsi que dans celle qui permit d'en arriver à l'Accord de libre-échange entre les États-Unis et le Canada. En décembre 1985, le président Reagan signifia au Congrès son intention de convenir de cette entente en utilisant la procédure de la voie accélérée sanctionnée par le *Trade and Tariff Act* de 1984 et qui prenait fin le 2 juin 1988. La Commission des Finances

du Sénat, trouvant que le président n'était pas assez sensible à ses propositions, voulut bloquer cette démarche et vota 10 contre 10 en avril 1986, vote cependant insuffisant. On s'empessa de négocier fin 1987 afin de pouvoir, en octobre 1987, comme le prescrivait la loi, aviser le Congrès du projet et le signer le 2 janvier 1988, dernier jour permis par la procédure accélérée. Le vote au Sénat a donné lieu à une entente concernant le règlement du cas du bois d'œuvre pour satisfaire le lobby américain. Cette entente, renouvelée en 1996, vient à échéance le 31 mars 2001. Devant ces résultats, on comprend les réticences de la part des États-Unis de voir appliquer l'ALE et, subséquemment, l'ALENA.

L'*Omnibus Trade and Competitiveness Act* de 1988 prévoyait l'utilisation de la procédure accélérée pour la négociation de l'Uruguay Round jusqu'au 1<sup>er</sup> juin 1991. Selon cette loi, le président pouvait demander une prolongation de deux ans de la procédure accélérée jusqu'en mai 1991, ce qu'il fit et obtint malgré beaucoup de réserves et mécontentements au Congrès. Peu de temps après, à la demande du Mexique, le président Bush signifia au Congrès, en septembre 1990, son intention de négocier une entente bilatérale, et ce, avant la fin de la négociation de l'Uruguay Round. Pour éviter « l'effet de marguerite », désignant les négociations bilatérales des États-Unis avec divers pays mais selon les règles du GATT, le Canada demanda de participer à cette négociation et le président Bush en avisa le Congrès en février 1991. C'est ainsi que la procédure de la voie accélérée prévue pour une négociation multilatérale et bilatérale en vint à couvrir une négociation plurilatérale entre trois pays. Les groupes environnementaux profitèrent de cette négociation pour faire promouvoir leurs intérêts, et le monde ouvrier, opposé à l'ALENA, obtint que l'on introduisit dans le projet des articles favorables au redéploiement industriel.

On constate donc de la part du Congrès une activité accrue et l'imposition de conditions plus contraignantes pour l'exécutif dans le domaine de la politique commerciale, système qui s'oriente vers une situation semblable à celle que l'on avait connue au début des années 1930. Il demeure cependant que l'exécutif et, depuis 1962, le représentant des États-Unis pour le commerce de la Maison-Blanche sont respectivement initiateur et leader dans le domaine de la politique commerciale, rôles qu'ils jouent cependant de moins en moins. Ce sont eux qui ont fait adopter les lois de 1974 et de 1979, qui ont résisté, avec un certain succès, aux poussées protectionnistes lors de l'adoption des lois commerciales, en 1984 et en 1988, et qui ont obtenu l'autorisation du Congrès de négocier l'Uruguay Round.



À compter de 1985, avec le Secrétaire d'État James Baker et Clayton Yeutter, le nouveau USTR, les États-Unis devinrent plus agressifs et invoquèrent l'article 301 du *Trade and Tariff Act* de 1974 pour forcer l'ouverture de marchés étrangers sous la menace de fermer le marché domestique. C'est dans ce contexte que, en 1985, après des échanges entre les chefs d'État Reagan et Nakasone, furent entreprises les négociations sectorielles avec le Japon dans les secteurs des télécommunications, des produits pharmaceutiques, de la microélectronique et des produits du bois (Market-Oriented, Sector-Specific Talks). Cela donna lieu, en 1986, à une entente renfermant les dispositions suivantes :

- 1) les Japonais acceptaient de cesser le dumping de ces produits aux États-Unis,
- 2) les deux gouvernements mettaient au point un système de prix minimaux et de suivi des prix dans de tiers marchés, et
- 3) les Japonais aideraient les entreprises américaines à obtenir une part de 20 % du marché en cinq ans.

Inutile de dire que cette entente ne cadrerait pas très bien avec les règles du GATT et, de surcroît, elle n'eut pour effet que d'augmenter les profits et la compétitivité des entreprises japonaises qui continuèrent de dominer les marchés des semi-conducteurs. Qui plus est, le maintien des prix rendait plus coûteux les achats de semi-conducteurs par nombre d'entreprises américaines et nuisait ainsi à leur compétitivité. L'USTR était donc pris entre l'arbre et l'écorce, à savoir entre les producteurs qui voulaient de telles ententes et les acheteurs de semi-conducteurs et les consommateurs qui en subissaient les résultats. Les États-Unis étaient entrés dans l'ère des « remèdes administratifs » à certains problèmes de compétitivité de leurs industries, « remèdes » qui se sont révélés douteux quant à leur efficacité.

On observa donc un déclin notable dans l'utilisation de la clause de sauvegarde et, du moins jusqu'en 1987, une augmentation dans les demandes et pétitions pour le recours à des mesures de droits compensatoires et à des enquêtes antidumping. Seulement 52 % des pétitions pour l'imposition de droits compensatoires, dont une bonne partie impliquait l'industrie de l'acier, furent rendues à terme dans les années 1980. Côté antidumping, seulement 53 % des pétitions menèrent à des droits antidumping ou à des ententes de suspension des exportations<sup>8</sup>. Les entreprises et industries québécoises et canadiennes avaient bien raison de se plaindre d'une telle situation, car tenter de faire valoir son point de vue dans un tel contexte était très coûteux et le résultat,

---

8. Voir I.M. Destler, *op. cit.*, p. 154, pour plus de détails sur ce sujet.



incertain. On a prétendu que les Américains, même convaincus de ne pas gagner leur cause, mettaient en marche de telles enquêtes, par exemple dans le bois d'œuvre, l'objectif étant justement de rendre très coûteux et incertain l'accès au marché américain. L'utilisation de ces règles administratives a été et reste populaire, car elle empêche l'exécutif et les membres du Congrès d'accéder aux demandes protectionnistes, si les instances réglementaires n'ont pas convenu qu'il était indiqué de le faire.

La popularité et l'utilisation de ces « règles administratives » aux États-Unis découlent, entre autres, de la critique plus répandue de la théorie des avantages comparés pour expliquer les flux de commerce. Selon cette théorie, les subventions accordées aux producteurs et exportateurs des autres pays par leurs gouvernements sont effectivement des cadeaux aux importateurs étrangers. La réaction indiquée est d'accepter la subvention, d'y appliquer un droit compensatoire et de permettre aux consommateurs domestiques d'en profiter, même si cela nuit aux producteurs domestiques.

Mais que faire si la compétitivité internationale découle d'un processus dynamique assujéti à l'influence des gouvernements étrangers ? Se pourrait-il que les gouvernements en arrivent à « créer les avantages comparés » par leurs subventions ? Nombre d'économistes utilisant des modèles d'oligopole et de rendements croissants à l'échelle soutiennent que, dans de telles circonstances, il est possible de faire en sorte que les entreprises domestiques retirent des surprofits et acquièrent des parts de marché accrues (voir le chapitre 5 du présent ouvrage pour un exposé sur ce sujet). Ce débat et ces réflexions ont donné lieu à des propositions de plus en plus nombreuses visant l'interventionnisme sélectif et le redéploiement industriel vers les industries à haute valeur ajoutée (pas nécessairement des industries créatrices d'emplois directs) ; on s'intéressa particulièrement aux industries de « haute technologie »<sup>9</sup>.

La limitation de ces pratiques, décrites comme du « harcèlement » commercial par les entreprises québécoises et américaines, était un des objectifs canadiens de la négociation de l'ALE. La constitution de panels binationaux dans le cadre de l'ALE, lesquels ont été maintenus avec l'ALENA bien que les États-Unis aient obtenu qu'il y siège des juges, d'où la judiciarisation du processus, a été un instrument utile mais insuffisamment puissant dans la poursuite de cet objectif, la nature du « système » américain ne mettant pas fin à ces pratiques.

9. Voir Laura d'Andrea Tyson, 1992.

Nous voilà donc en présence d'un « système » où la part du commerce international des États-Unis qui est « gérée » (*managed trade*) est en croissance. L'utilisation continue de mesures unilatérales, bilatérales et plurilatérales dans le contexte régional créent un contexte où les États-Unis semblent un membre réservé de l'Organisation mondiale du commerce (OMC). D'une part, ils continuent à négocier bilatéralement dans le domaine des semi-conducteurs, de l'assurance et des routes aériennes. D'autre part, ils exercent des pressions sur la Chine pour obtenir un accès plus grand à son marché et des niveaux de protection intellectuelle plus satisfaisants pour leurs compagnies. Leur succès peut entraîner que des pays moins influents aient un accès à ce marché d'autant limité. Ces sujets sont aussi à l'ordre du jour ailleurs à l'OMC, mais aussi à l'OCDE, forum que les États-Unis ont choisi pour discuter des normes dans le domaine des investissements.

Le Congrès a refusé d'accorder au président Clinton l'accès à la « procédure de la voie accélérée », d'où un scepticisme compréhensible de la part de nombreux pays quant à la possibilité de traiter des questions relatives aux normes du travail, à l'environnement et à l'investissement au sein de l'OMC.

Même s'il est peu probable qu'on en revienne au protectionnisme législatif à la Smoot-Hawley des années 1930, il reste que nous devons, et devons, vivre une période de protectionnisme procédurier (*process protectionism*), caractérisée par un accès relativement facile à diverses formes de protectionnisme (droits compensatoires et antidumping) ainsi que par beaucoup de discrétion de la part de l'exécutif dans le règlement de ces cas. En effet, il y a plusieurs façons d'intervenir pour les lobbys privés et les diverses instances de l'exécutif dans la procédure d'enquête menant à l'accord de droits compensatoires. Selon cette procédure, dès que l'on « soupçonne » un gouvernement étranger d'accorder des subventions, une enquête est amorcée par le ministère du Commerce pour déterminer si ces soupçons sont fondés, et la Commission du commerce international (US International Trade Commission) cherche à déterminer si les importations « subventionnées » ont créé un préjudice (*material injury*). Dans une majorité des décisions des tribunaux bilatéraux chargés d'assurer que chaque pays applique correctement ses propres lois, on a demandé à ces instances américaines de « refaire leurs devoirs » à ce propos. Nous avons donc à vivre un système de procédures « quasi judiciaire » en vertu duquel des instances réglementaires appliquent des statuts généraux pour déterminer s'il y a lieu d'accorder une protection à travers des clauses de sauvegarde, de droits compensatoires, de droits antidumping, etc. On s'attardera de plus en plus à des mesures visant la productivité et la compétitivité et donc à la genèse et à la diffusion

de la technologie pour encourager l'innovation et son application. On continuera à négocier l'ouverture de marchés bilatéralement.

L'exécutif, pour résister aux poussées protectionnistes trop fortes, tentera de mettre à l'œuvre des groupes bénéficiant du libre-échange, notamment les grands détaillants et les entreprises et industries dont l'activité repose, pour une grande part, sur des intrants importés. L'investissement direct étranger étant devenu très important, on verra émerger des initiatives visant à s'entendre sur les politiques de concurrence, sujet à l'ordre du jour au Canada qui voit dans une telle entente un substitut au régime de droits antidumping et compensatoires des États-Unis. On tentera d'accélérer l'adaptation industrielle vers des entreprises et régions moins productives afin d'avoir une économie dont la flexibilité, le dynamisme et la productivité accrus lui permettront de s'adapter rapidement aux changements technologiques. On continuera de faire des pressions, et ce, unilatéralement, pour pénétrer des marchés étrangers, et on cherchera à avoir un exécutif agissant afin de réduire le recours à des mesures protectionnistes domestiques. Selon nombre d'économistes, on devrait en rester à une politique de réciprocité et d'agressivité unilatérale plutôt qu'à l'utilisation d'une politique stratégique de développement économique qui nécessiterait de faire des choix très difficiles aux États-Unis.

Dans son document de 1990, *Trade Policy Agenda*, le USTR indique que l'un des objectifs de la politique commerciale américaine est de limiter l'utilisation de mesures qui entraînent des distorsions dans le commerce et l'accès au marché par le gouvernement<sup>10</sup>. *On n'hésite pas à utiliser le pouvoir économique des États-Unis pour forcer les autres gouvernements à mettre en application les règles du jeu déterminées unilatéralement par les États-Unis*. La récente loi Helms-Burton visant à contraindre divers pays à ne pas commercer ou à cesser de le faire avec des entreprises issues d'actifs américains nationalisés par le régime cubain est une illustration de cette politique. Venu à expiration en 1997, le Super 301 fut remis en vigueur en 1999 par l'Executive Order 13116 du 31 mars, tout comme d'ailleurs l'article Title VII du *Omnibus Trade and Competitiveness Act* de 1988, lequel s'intéresse aux politiques d'achat gouvernementales « discriminatoires ». Le Super 301 du *Trade and Competitiveness Act* de 1988 a été une bonne indication de cette approche qui ne cadre pas, il va sans dire, avec celle de l'OMC axée sur la clause de la nation la plus favorisée, l'échange de concessions et le multilatéralisme. Les

10. Voir le chapitre de Pierre Martin, « The Politics of International Structural Change: Aggressive Unilateralism and American Trade Policy », dans R. Stubbs et R. Underhill, *Political Economy and the Changing Global Order*, Toronto, McClelland and Stewart Inc., 1994.

États-Unis y sont venus avec le déclin des tarifs et le recours de plus en plus fréquent par nombre de pays à des politiques publiques interventionnistes ou « barrières non tarifaires » que le GATT n'arrivait pas à réglementer. De même, la focalisation sur des industries caractérisées par la concurrence oligopolistique et les rendements internes croissants à l'échelle explique le souci des États-Unis d'examiner à la loupe les politiques domestiques de divers pays. L'inquiétude croissante des exportateurs du secteur secondaire et des producteurs de produits de haute technologie américains auxquels se sont joints le monde syndical et nombre de représentants d'industries auxquelles font concurrence les importations explique aussi ce recours unilatéral à la force économique des États-Unis. C'est cela ou un retour à la voie législative du début des années 1930, laquelle avait donné lieu à la loi Smoot-Hawley...

En juillet 1996, on nous annonce la création au sein du ministère du Commerce du Trade Compliance Center (Bureau de normes commerciales) visant à assurer que les ententes commerciales américaines soient appliquées le plus intégralement possible. On s'en servira comme instrument pour lutter contre les pratiques commerciales déloyales. Les renseignements colligés par le Trade Compliance Center serviront à renforcer les activités de promotion des exportations et aideront à définir la politique commerciale américaine de l'avenir.

Comme le modèle néo-américain d'implication minimale de l'État cadre mal avec le modèle rhénan, plus interventionniste, de nombreux pays dont plusieurs pays de l'Europe et de l'Asie, on peut s'attendre à des tensions continues dans le commerce avec les États-Unis.

### 8.2.6 Un portrait récent des politiques commerciales des États-Unis

Le rapport de l'OMC (OMC, 2006) rappelle que la politique commerciale est régie par la loi de 2002 sur le commerce (*Trade Act of 2002*) et comprend le *Bipartisan Trade Promotion Authority Act* (TPA), principal instrument du gouvernement pour atteindre ses objectifs commerciaux. Le TPA a succédé à la procédure d'approbation accélérée appelée *fast track* en vigueur entre 1975 et 1994. Tout comme le *fast track*, le TPA confère au comité directeur le mandat de négocier des accords internationaux et permet au Congrès d'approuver ou de rejeter la législation de leur mise en œuvre, à l'intérieur d'un certain délai et sans possibilité de les amender. Le *fast track* a été utilisé lors du Tokyo Round, des accords de libre-échange avec Israël et le Canada, de l'ALENA et de l'Uruguay Round. Le TPA, prorogé jusqu'en 2007, a servi à la mise en œuvre

d'accords de libre-échange avec le Chili, Singapour et l'Australie et est maintenant utilisé pour les négociations du Doha Round, de la ZLEA ainsi que pour les accords de libre-échange avec d'autres pays. Notons qu'un accord de libre-échange a été signé avec la Jordanie en 2000.

Les États-Unis accordent le traitement tarifaire NPF à tous les membres de l'OMC à l'exception de Cuba. La plupart des lignes tarifaires sont consolidées, et les droits NPF appliqués le sont aux taux consolidés. Leur moyenne en 2004 était de 4,9 %. Pour les produits agricoles, les droits NPF moyens appliqués étaient de 9,7 %, et pour les autres produits, 4,0 %. La protection tarifaire varie entre 50 et 350 % pour le tabac, le lactosérum, la crème sûre, les arachides et les chaussures. Les contingents tarifaires touchent environ 2 % des lignes tarifaires et le niveau élevé des taux hors-contingent constitue l'une des principales formes de protection contre l'importation de certains produits agricoles. La plupart des restrictions non tarifaires sont appliquées à des fins non commerciales, par exemple pour des questions de respect de l'environnement.

Les droits antidumping sont une mesure importante qui vise certaines importations. En 2005, on comptait 274 mesures antidumping en cours concernant le fer et l'acier, les produits chimiques, pharmaceutiques, agricoles et forestiers. On note cependant une diminution du nombre d'ouvertures d'enquêtes et une baisse de la part des échanges frappés par des droits antidumping. De plus, l'Amendement Byrd de 2000, qui permet de reverser le produit des droits antidumping et des droits compensateurs aux requérants ayant obtenu gain de cause, a été jugé incompatible avec les règles de l'OMC. Il est maintenant en cours d'abrogation par le gouvernement.

Les États-Unis n'appliquent actuellement plus de mesures de sauvegarde générales. Cependant, en accord avec un mécanisme de sauvegarde prévu dans le rapport du Groupe de travail de l'accession de la Chine à l'OMC, des sauvegardes transitoires sur certains textiles et vêtements provenant de la Chine ont été appliquées en 2005, et un accord avec cette dernière a été obtenu pour l'application de contingents annuels croissants pour la période 2006-2008.

Concernant les mesures relatives à l'exportation, il y a tout d'abord l'ensemble des lois relevant de l'article 301 dont nous avons précédemment parlé. Il existe également divers programmes d'aide à l'exportation, par exemple l'assurance et le financement à l'exportation par le biais de la Banque d'exportation et d'importation, de même qu'un programme de ristourne de droits. Certains contrôles et restrictions sont appliqués aux exportations pour des raisons de sécurité nationale, de politique étrangère ou pour assurer un approvisionnement suffisant au marché intérieur.

En 2003, les entreprises pouvaient se prévaloir de 45 programmes fédéraux et de 330 programmes infafédéraux de subventions, touchant principalement l'agriculture et l'énergie. Il existe également des abattements fiscaux pour les sociétés qui rapatrient leurs bénéfiques de l'étranger ainsi qu'un programme d'aide à l'ajustement commercial appuyant les entreprises, les travailleurs et les agriculteurs victimes de la concurrence des importations.

Dans le domaine de l'agriculture, les États-Unis offrent un soutien inférieur à la moyenne des pays de l'OCDE. Les versements aux producteurs ont chuté de 48 % des revenus agricoles nets en 2000 à 16 % en 2004, bien qu'il y ait eu une augmentation des versements anticycliques et des programmes de prêts pour la sécurité des exploitations agricoles et l'investissement rural. À cela s'ajoutent des versements d'urgence ponctuels et l'assurance-récolte. En 2005, l'OMC a estimé que les mesures étasuniennes de soutien fondées sur les prix avaient grandement contribué à empêcher la hausse des prix du coton sur le marché mondial, nuisant ainsi aux exportations de certains membres de l'OMC. Il est donc prévu que le gouvernement étasunien supprime les subventions à l'exportation du coton, conformément à une observation de l'OMC.

Les États-Unis accordent un traitement national réciproque aux marchés publics, et imposent aux marchés non visés par les accords de l'OMC et de l'ALENA un certain nombre de conditions en lien avec les achats intérieurs. Ils ont un régime considéré comme libéral en ce qui a trait aux investissements étrangers, avec généralement un accès libre au marché et au traitement national. Certaines restrictions s'appliquent par contre dans les secteurs de l'énergie, des industries extractives, de la pêche, des services aériens, maritimes et financiers, de même que dans les programmes d'aide publique.

Le marché américain est également ouvert de manière générale au secteur des services financiers et le traitement national est accordé aux banques étrangères. Il est aussi ouvert à la participation étrangère dans le secteur des télécommunications, secteur très concurrentiel. Dans le secteur du transport maritime, des restrictions favorisent les navires construits et immatriculés aux États-Unis pour les services de transport de fret entre deux points situés aux États-Unis, de même que pour les services de transport intérieur de passagers. Le marché des transports maritimes internationaux est généralement ouvert à la concurrence étrangère et est essentiellement assuré par des navires étrangers. Quant au transport aérien, des restrictions à l'accès sont présentes sous la forme de prescriptions en lien à la propriété et au contrôle par des entités nationales. De plus, le transport aérien intérieur est réservé aux compagnies aériennes américaines et les transports financés par le gouvernement doivent être effectués par des compagnies américaines.

## Résumé

---

Les États-Unis demeurent le plus grand pays commerçant du monde, exerçant de ce fait beaucoup d'influence sur l'économie mondiale. Selon la Constitution américaine, le Congrès édicte les lois, l'exécutif les met en application et le judiciaire les interprète.

En ce qui concerne le commerce international, la Constitution prévoit que le Congrès est seul à être habilité à approuver les ententes. Le président ne peut compléter la négociation d'une entente commerciale sans obtenir une délégation d'autorité du Congrès. Un des mécanismes mis au point pour permettre l'adoption des ententes commerciales négociées est le *Trade Promotion Authority Act* qui oblige le Congrès à voter soit pour, soit contre l'ensemble d'une entente, ce qui permet de passer outre au charcutage du projet découlant des intérêts régionaux et sectoriels exprimés au Congrès qui viseraient à modifier des éléments particuliers de l'entente.

Depuis la Seconde Guerre mondiale, le Congrès est devenu plus partisan et moins unanime concernant nombre de politiques, et les relations avec le président sont devenues plus tendues. On donne moins de marge de manœuvre au président que naguère, comme durant la période qui a suivi l'adoption de la loi Smoot-Hawley.

Malgré l'omniprésence de protectionnisme, les États-Unis ont souvent été à la source d'ententes encourageant la libéralisation des échanges, dont le GATT qu'ils ont œuvré à concevoir, de concert avec les Britanniques et les Canadiens, vers la fin de la Seconde Guerre mondiale.

De plus, l'augmentation de plus de 70 % de la valeur du dollar américain durant la première moitié des années 1980 a donné lieu à une pénétration accrue des produits étrangers sur le marché américain et à un déficit commercial dépassant les 100 milliards de dollars, lequel ne cessa d'ailleurs d'augmenter. Par conséquent, des mesures restrictives concernant les importations n'ont pas tardé à apparaître. Le déclin subséquent de la valeur du dollar américain aida à la reprise des exportations américaines, mais un des effets de cette époque, l'affaiblissement du pouvoir économique des États-Unis sur le plan international, est toujours perceptible. D'un autre côté, la fin de la guerre froide a rendu plus fragile et plus difficile la collaboration entre le Japon, l'Union européenne et les États-Unis. Les institutions américaines dans le domaine de la politique commerciale se retrouvent elles aussi avec un pouvoir réduit, et nous en subissons les contrecoups, devant faire face régulièrement à des initiatives protectionnistes américaines.



Se développa donc, dans les années 1970, la perception (la réalité selon certains) que les États-Unis devenaient de plus en plus protectionnistes, situation qui ne pouvait que diminuer le « leadership » américain sur le plan international.

Selon Super 301, le représentant des États-Unis pour le commerce (United States Trade Representative – USTR) est tenu de préparer annuellement un inventaire des politiques commerciales étrangères jugées inacceptables (le *National Trade Estimate Report on Foreign Barriers*), de fixer un délai pour leur disparition ou leur modification par les pays étrangers visés, et d'établir un calendrier pour une action de représailles par les États-Unis. La mesure Special 301 est semblable mais concerne les droits de propriété intellectuelle. Dans leur ensemble, les mesures 301 américaines visent l'élimination de pratiques commerciales « illégales » ainsi que l'ouverture de marchés étrangers. On se permet donc de demander des concessions des autres sans en offrir en retour, et ce, en utilisant la menace de mesures restrictives limitant le marché américain aux pays étrangers.

Dans son énoncé de 1990 *Trade Policy Agenda*, le USTR indique que l'un des objectifs de la politique commerciale américaine est de limiter l'utilisation de mesures qui distordent le commerce et l'accès au marché par le gouvernement. On n'hésite pas à utiliser le pouvoir économique des États-Unis pour forcer les autres gouvernements à mettre en application les règles de jeu déterminées unilatéralement par les États-Unis. La récente loi Helms-Burton visant à contraindre divers pays à ne pas commercer ou à cesser de le faire avec des actifs américains nationalisés par Cuba est une illustration de cette politique. Remis en vigueur en mars 1999, l'article Super 301 (article 310 du *Trade and Tariff Act* de 1974), lequel renforçait les mesures américaines contre les politiques « déloyales » des autres pays, a été une bonne indication de cette approche. Il s'agit d'une approche qui ne cadre pas avec celle de l'OMC axée sur la clause de la nation la plus favorisée, l'échange de concessions et le multilatéralisme. Les États-Unis y sont venus avec le déclin des tarifs et l'utilisation accrue par nombre de pays de politiques publiques interventionnistes domestiques appelées « barrières non tarifaires » que le GATT n'arrivait pas à réglementer. L'intérêt accru que l'on porte aux industries caractérisées par la concurrence oligopolistique et le rendement interne croissant à l'échelle expliquent la préoccupation des États-Unis à l'égard des politiques domestiques de nombre de pays. L'inquiétude grandissante des exportateurs du secteur secondaire et des producteurs de biens de haute technologie américains, ressentie également par le monde syndical et par nombre de représentants d'industries menacées par les importations, explique aussi cette utilisation plus agressive et unilatérale de la force économique par les États-Unis. On a quand même



vu ces derniers respecter le jeu du multilatéralisme, notamment en se pliant aux jugements de l'OMC concernant l'Amendement Byrd et les aides apportées aux producteurs de coton. Ces dernières années, des accords bilatéraux ont été signés et sur le plan régional, dans la continuité de l'ALENA, des travaux se sont poursuivis afin de mettre sur pied la ZLEA, un projet qui évolue difficilement pour le moment.

Comprendre la nature et l'évolution de la politique commerciale américaine nécessite, on le constate, une attention particulière aux mécanismes et politiques domestiques des États-Unis, mais de plus en plus la prise en considération d'événements extérieurs qui l'influencent, tels l'élargissement et l'approfondissement de l'Union européenne, la montée du Japon, des nouveaux pays industrialisés (NPI) et de la Chine, la constitution proposée de blocs régionaux dont le MERCOSUR, l'ALENA, et ce, sur un fond d'intégration économique et d'interdépendance grandissante entre pays.

## Exercices de révision

---

1. On vous demande d'« expliquer » a) les exportations, b) les importations américaines, dans la période qui a suivi la Seconde Guerre mondiale. Faites état des cinq principaux facteurs variables explicatifs de l'évolution constatée.
2. Les indicateurs macroéconomiques des États-Unis, globalement favorables, suscitent néanmoins certaines inquiétudes. Dissertez et dégagez les perspectives pour la décennie en cours.
3. Commentez la nature et les effets de la procédure accélérée sur la politique commerciale américaine et sur la façon de la négocier.
4. Pourquoi les États-Unis sont-ils devenus de plus en plus protectionnistes depuis les années 1970 ?
5. Décrivez le contexte dans lequel furent votés la loi Smoot-Hawley et le *US Reciprocal Trade Agreement Act*.
6. Ayant observé les effets de la loi Smoot-Hawley, le Congrès américain a décidé de devenir un acteur secondaire dans le domaine de la politique commerciale américaine, et ce, pour plusieurs années. Développez en relevant les rôles joués par le Senate Finance Committee et le House Ways and Means Committee.
7. Les articles Super 301 et Special 301 de la politique commerciale ont soulevé, et soulèvent encore, beaucoup de controverses. Commentez.
8. Décrivez comment fonctionne le système actuel de politique commerciale américaine en insistant sur ses règles administratives et sur son protectionnisme procédurier.

## Références bibliographiques

---

- BALDWIN, R. et C. MAGEE (1999), « Explaining Congressional Voting on Trade Bills in the 1990's, From NAFTA Approval to Fast-Track Defeat », Institute for International Economics, *Policy Analysis* 59, Novembre.
- BHAGWATI, J. et H.T. PATRICK (dir.) (1990), *Aggressive Unilateralism, America's 301 Trade Policy and the World Trading System*, University of Michigan Press.
- CLARK, D.P. et D. BRUCE (2005), « On the Incidence of US Tariffs », *World Economy*, volume 29, février.
- DESTLER, I.M. (1992), *American Trade Policies*, 3<sup>e</sup> édition, Institute for International Economics et Twentieth Century Fund, juin.
- DESTLER, I.M. et J.S. ODELL (1987), *Anti-Protection, Changing Forces in U.S. Trade Politics*, Institute for International Economics.
- DROPE, J.M. et W.L. HANSEN (2006), « Anti-dumping's Happy Birthday ? », *World Economy*, volume 29, avril.
- EICHENGREEN, B.J. (1986a), « The Political Economy of the Smoot-Hawley Tariff », National Bureau of Economic Research, Document de travail n° 2001.
- EICHENGREEN, B.J. (1986b), « Trade Deficits in the Long Run », dans A.D. Burger, *U.S. Trade Deficits, Causes, Consequences, and Cures*, Boston, Kluwer.
- FINGER, J. Michael (1992). « Trade Policies in the United States », dans D. Salvatore, *National Trade Policies*, Westport, Conn., Greenwood Press.
- GATT (1994), *Examen des politiques commerciales*, États-Unis, vol. 1, p. 27.
- GREY, R. (1982), *U.S. Trade Policy Legislation*, Institute for Research on Public Policy.
- HUFBAUER, G., J. SCHOTT et T. ELLIOT (1990, 1992), *Economic Sanctions Reconsidered*, Institute for International Economics.
- OCDE (2006), *OECD Factbook 2006: Economic, Environmental and Social Statistics*, OCDE, Paris.
- OMC (2006), *Examen des politiques commerciales*, États-Unis, *Rapport du Secrétariat*, OMC.
- OMC (2005), *Statistiques du commerce international*, Organisation mondiale du commerce, Genève, 260 p.

- PROULX, P.P. (1999), *Les effets de l’ALE et de l’ALENA sur les économies américaine, canadienne et du Québec*, Institut de la statistique du Québec.
- PROULX, P.P. (1996), « Economic Integration in North America : Formal, Informal and Spatial Aspects », *Konjunkturpolitik*, Berlin, automne.
- PROULX, P.P. (1995), *Intégration économique et modèles d’associations économiques Québec-Canada*, Québec, Les Publications du Québec.
- Report of the President of the U.S. on Trade Agreements*, annuel.
- SCHOTT, Jeffrey J. (2004), « The Prospects for Deeper North American Economic Integration. A US Perspective », *The Border Papers*, C.D. Howe Institute, janvier.
- TREFLER D. (1990), *Trade Liberalization and Endogenous Protection, U.S. Import Policies*, University of Toronto, Institute for Policy Analysis, Document de travail n° 9018.
- U.S. GOVERNMENT, USTR, *Foreign Trade Barriers*, relevé annuel.



## Chapitre 9

---

# LA POLITIQUE COMMERCIALE CANADIENNE D'UN PROTECTIONNISME PRAGMATIQUE AU SYSTÈME DE PRÉFÉRENCE BRITANNIQUE ET À L'ALENA<sup>1</sup>

Décrire le processus d'intégration économique en Amérique du Nord et les paramètres qui l'ont influencé, dont les ententes formelles d'intégration telles que le Traité de Réciprocité de 1854 et l'ALENA, rend évident le rôle important joué par l'Angleterre et, plus récemment, par les États-Unis. Et la recherche d'un *modus vivendi* avec nos voisins du Sud ne date pas d'hier. Le gouverneur de la Nouvelle-France, en 1650, Louis d'Ailleboust, a offert sans succès le libre-échange commercial aux quatre colonies confédérées de la Nouvelle-Angleterre en contrepartie d'une assistance militaire dans la lutte opposant les Français aux Mohawks !

Pour comprendre le processus d'intégration économique en Amérique du Nord qui a donné lieu à des flux grandissants de biens, de

- 
1. Ce chapitre est une version modifiée de l'article de E. Nyahoho, « Politique commerciale canadienne : d'un protectionnisme pragmatique au système de préférence britannique et à l'Aléna », *Études internationales*, vol. XXVII, n° 4, décembre 1996, p. 795-825, après avoir reçu l'autorisation de la revue. Nous y avons ajouté une discussion des principales caractéristiques du système tarifaire canadien (voir la section 9.3).

services, de capital et d'information sous toutes ses formes, il importe de prendre en considération la recherche canadienne perpétuelle d'un compromis entre la satisfaction des intérêts de ses principaux partenaires et son besoin d'avoir un meilleur accès aux marchés étrangers. La mise en place du régime du GATT a permis au gouvernement canadien de miser sur la libéralisation des échanges dans un cadre multilatéral fondé sur le principe de la non-discrimination. Toutefois, dans l'après-guerre, cette politique de diversification des marchés s'est heurtée à une conjoncture de trois ruptures : l'adhésion du Royaume-Uni à l'UEE (dont la porte n'est ouverte qu'aux pays européens), la fin du système de Bretton Woods et la résurgence du protectionnisme aux États-Unis, sujet dont nous venons de traiter au chapitre 8. Le Canada s'est alors empressé de signer, en 1989, le traité de libre-échange avec les États-Unis, lequel traité s'étend maintenant au Mexique.

Certes, il n'y a pas que des questions économiques qui dominent les relations internationales du Canada. D'autres sujets aussi brûlants, tels que la protection de l'environnement, la sécurité territoriale, les droits de la personne, etc., ont acquis avec le temps une importance tout aussi grande. Cependant, l'ampleur et la forte concentration géographique des exportations et des importations du Canada rendent les politiques de régulation macroéconomique très dépendantes de celles des partenaires commerciaux, dont les États-Unis particulièrement.

L'intégration Nord-Sud a toujours été au centre de bien des débats du gouvernement canadien. Aux questions problématiques d'économie de marché, de concurrence et de libéralisation dans un cadre bilatéral ou multilatéral s'ajoutent celles de la préservation de l'identité et de la culture. C'est dans ce contexte qu'il nous semble utile de retracer l'évolution de la politique commerciale au Canada afin de préciser les enjeux pour les prochaines années.

Comme il vient d'être souligné, le sujet de l'intégration économique nord-américaine et, en conséquence, la politique commerciale canadienne ont fait l'objet d'une attention accrue tant dans les milieux politiques que dans le milieu de la recherche. De nombreux livres ou articles ont été publiés, dont : Annett (1948), Bernier et Binette (1988), Conseil économique du Canada (1975), Cutler et Zacher (1992), Finlayson (1985), Globerman (1984), Hay (1982), Hunter (1978), Stone (1984), Wilkinson (1982), Young (1957), pour ne citer que ceux-là. Les écrits de Hufbauer et Schott (1994) et ceux de Brunelle et Debblock (1994) et de Proulx (1996) enrichissent également l'examen de l'intégration économique en Amérique du Nord et, plus largement, dans l'hémisphère

occidental<sup>2</sup>. De l'ensemble des auteurs ayant traité le sujet, Annett (1948) se distingue par sa description exhaustive du système de préférence britannique de l'époque du Dominion, tandis que Cutler et Zacher (1992) et Stone (1984) se concentrent sur la position canadienne et le GATT (*General Agreement on Tariff and Trade*). Bernier et Binette (1988), quant à eux, expliquent le degré et le champ de participation des provinces canadiennes dans le processus de détermination des politiques commerciales. Toutefois, malgré l'abondance de la littérature, on observe que chacun des auteurs ne se concentre que sur un aspect ou sur une sous-période particulière. Il y a donc un besoin de rassembler et d'analyser les écrits afin de faciliter la compréhension de ce vaste sujet. Tel est l'objet de ce chapitre.

## 9.1 Les grands paramètres du processus d'intégration économique en Amérique du Nord

Dans son article, Finlayson (1985) précise que malgré un trait commun à tous les pays, à savoir : la recherche d'un commerce équilibré et d'un maximum de souveraineté, il y a des différences explicatives de leur politique économique internationale et de leurs choix pour ce qui est du degré d'intégration avec leurs voisins. Ces différences trouvent leur origine dans le système politique (démocratie parlementaire, république, etc.) qui peut être aussi unitaire ou fédéral, dans la place de l'État dans l'économie et, surtout, dans le rôle actif des groupes de pression<sup>3</sup>. À cet égard, le cas du Canada est tout à fait intéressant à examiner. Relevons quelques chapitres de l'histoire.

### 9.1.1 Le mécanisme de prise de décision et les acteurs en jeu

Les rivalités coloniales européennes en Amérique du Nord ont été servies par deux événements majeurs : la déclaration d'Indépendance des États-Unis en 1776 et la Révolution française de 1789. Toutefois, il

2. G.C. Hufbauer et J.J. Schott, *Western Hemisphere Economic Integration*, Institute for International Economics, Washington, 1994 ; D. Brunelle et C. Deblock (dir.), *L'Amérique du Nord et l'Europe communautaire, Intégration économique, intégration sociale*, Sainte-Foy, Presses de l'Université du Québec, 1994 ; P.-P. Proulx, « Economic Integration in North America, Formal, Informal and Spatial Aspects », *Konjunkturpolitik*, 42, Jahrg. H. 3 (1996) et Cahier 9623, Département des sciences économiques, Université de Montréal.
3. Winham (1979) examine particulièrement le rôle de la bureaucratie dans le processus décisionnel des politiques commerciales canadiennes.



faudra attendre jusqu'en 1867 pour que l'Acte de l'Amérique du Nord britannique consacre légalement la Constitution du Canada. Dès lors, le nouveau gouvernement cherchera à exercer ses pouvoirs de taxation, dont les tarifs douaniers, mais il trouvera sur son chemin la puissance coloniale du Royaume-Uni, faisant face à une autorité qu'il ne pourra contourner qu'après la guerre. Bien que l'article 121 de la *Loi constitutionnelle de 1867* interdise les barrières douanières entre les provinces et que l'article 122 réserve au Parlement fédéral le droit d'imposer des droits de douane aux importations, il semble, d'après Bernier et Binette (1988),

[...] qu'il subsiste une ambiguïté constitutionnelle quant à l'étendue des pouvoirs exécutifs des gouvernements provinciaux lorsque l'exercice de ces pouvoirs peut avoir une incidence importante sur le commerce extérieur. On peut penser ici à cinq catégories de pouvoirs : le pouvoir de dépenser à l'extérieur de la province, le pouvoir de décider de l'affectation conditionnelle de crédits publics au moyen d'un contrat, le pouvoir de l'État propriétaire de réglementer l'usage et la disposition de ses biens, le pouvoir de l'État de s'engager lui-même, ou par une de ses émanations, dans le commerce extérieur ou dans les mouvements de capitaux associés au commerce extérieur, ainsi que le pouvoir de conclure des ententes internationales avec des États étrangers ou des organisations internationales, ententes dont le caractère se rapproche de celui d'un traité.

On ne devrait pas s'attendre à ce qu'un amendement constitutionnel quelconque puisse mettre fin à cette ambiguïté, de sorte que les provinces non seulement démontrent leur engagement à l'étranger, mais aussi ont leur mot à dire dans la détermination des politiques commerciales du gouvernement fédéral, d'autant plus que celles-ci ne manquent pas d'avoir des incidences régionales. Outre cette spécificité constitutionnelle, il faut également tenir compte des autres groupes de pression dont, notamment, les associations sectorielles, le milieu universitaire et le monde syndical.

Finlayson (1985) rapporte que :

[...] les manufacturiers font traditionnellement montre de méfiance à l'égard du libre-échange et l'AMC (Association des manufacturiers canadiens) a souvent mis en garde le gouvernement contre une plus grande libéralisation des échanges dans son secteur. Récemment, toutefois, sous l'influence de l'investissement direct américain au Canada entre autres facteurs, le point de vue des industries manufacturières a évolué en faveur de l'instauration du libre-échange entre le Canada et les États-Unis.

En fait, parmi les opposants au traité de 1911 entre le gouvernement américain et celui de Laurier figurent les manufacturiers canadiens, dont particulièrement les filiales américaines qui voulaient à ce moment-là se ménager le marché canadien (Pomfret, 1989). Il existe plusieurs autres associations industrielles au Canada qui ont des opinions différentes sur le libre-échange. En général, les associations offrant des produits de base où le Canada semble disposer d'avantages compétitifs (pâtes et papiers, bois, mines, etc.) recherchent un meilleur accès aux marchés étrangers en échange de l'ouverture du marché canadien, alors que les associations dans des secteurs tels que le textile, la chaussure, les produits laitiers, les fruits et légumes, etc., affichent clairement leur position protectionniste. Quant aux syndicats, l'idée du libre-échange leur cause davantage de problèmes ; voici des propos assez illustratifs tenus par la Coalition québécoise des négociations trilatérales (CQNT).

Chez nous, nos gens d'affaires, tels de véritables aventuriers, pour ne pas dire des kamikazes dans certains cas, ont embarqué dans le bateau du libre-échange canado-américain avec un enthousiasme qui contrastait singulièrement avec la prudence qu'ils affichent aujourd'hui à la veille d'une extension de l'Accord au Mexique. Nos héros sont-ils fatigués ? Chose certaine, plusieurs rament très fort actuellement tandis que d'autres, nombreux, ont été emportés dans la tourmente. En témoignant les faillites en cascade, les centaines de milliers de pertes d'emplois et la dégradation accélérée de notre secteur manufacturier. Comment expliquer une telle témérité, une telle frénésie envers un projet qui comportait autant de risques sinon par la foi aveugle qui s'empare des milieux d'affaires lorsqu'il est question de libre marché ? Où s'en va-t-on avec le libre-échange ? Même nos gouvernements semblent déboussolés [...]

Bien sûr, la Coalition ne s'estime nullement protectionniste et poursuit le noble objectif d'intégrer la dimension sociale dans les traités du libre-échange<sup>4</sup>. Mais il se trouve qu'aucun traité ne contient suffisamment de mesures d'adaptation susceptibles de rallier tout le monde. Le Congrès du travail du Canada, selon Finlayson, s'est déclaré à plusieurs reprises favorable au principe du libre-échange, mais évite de se commettre davantage à cause des sentiments protectionnistes de nombre de ses syndicats affiliés au secteur manufacturier.

---

4. Cette coalition regroupe les organismes suivants : CSN (Confédération des syndicats nationaux), FTQ (Fédération des travailleurs du Québec), CEQ (Centrale des enseignants du Québec), AMALC (Association médicale pour l'Amérique latine), AQOCI (Association québécoise des organismes de coopération internationale), CEDAL (Centre d'études et de documentation d'Amérique latine), CUSO-Québec, Développement et paix.

Il convient maintenant de s'attarder sur les réactions du milieu universitaire. D'abord, dès le début de la seconde moitié du XVIII<sup>e</sup> siècle, on assiste à une démonstration rigoureuse des effets bénéfiques du libre-échange grâce aux travaux des économistes classiques (David Ricardo, Jean-Baptiste Say, Adam Smith, etc.). Cette nouvelle pensée économique a considérablement influencé les politiques commerciales du Royaume-Uni, superpuissance de l'époque, qui dès lors s'engage dans une politique d'ouverture des marchés. Au Canada, le développement des programmes et des recherches dans le domaine économique n'a véritablement pris son envol qu'à partir de 1900 (Neill et Paquet, 1993). Entre 1920 et 1950, le centre de formation économique reste confiné à l'axe Toronto–Kingston–Montréal. Des Canadiens ne tarderont pas à se faire connaître sur le plan mondial par leurs excellents travaux sur la théorie du commerce international et, plus particulièrement sur les unions douanières. Après analyse de la contribution canadienne depuis les années 1960, Wonnacott (1993) identifie des personnalités reconnues internationalement dont :

Murray Kemp, pour sa vaste contribution, dans le domaine des unions douanières; Stefan Stykolt et Harry Eastman pour leurs travaux de pionniers sur les tarifs et la structure du marché domestique; John Whalley, parce que son estimation en équilibre général tient compte à la fois des tarifs domestiques et étrangers et aussi à cause de sa capacité à communiquer avec les décideurs politiques; Richard Harris pour les mêmes raisons en plus de son aptitude à formuler des modèles qui tiennent compte des économies d'échelle et de la concurrence imparfaite; James Markusen, James Melvin et plus tard James Brander et Barbara Spencer pour leurs contributions, en incorporant les économies d'échelle et la concurrence imparfaite dans la théorie du commerce international, aujourd'hui acceptée dans la communauté entière. Tous ces spécialistes ont acquis une réputation internationale et ils la méritent.

À ces économistes canadiens de renommée mondiale s'ajoutent des noms comme John Young, partisan du libre-échange, Robin Broadway, Roma Dauphin, Harry Johnson, Richard Lipsey, Robert Mundell, Pierre-Paul Proulx, André Raynauld, J. Treddenick, Rodrigue Tremblay, ainsi que Paul et Ronald Wonnacott. La plupart de ces universitaires, soutenus par des centres de recherche tels que le défunt Conseil économique du Canada, l'Institut C.D. Howe et, un peu plus tard, la Commission Macdonald, forment, selon Ingrid (1986), un puissant « lobby » à Ottawa en faveur du libre-échange. Certains se défendent de prôner une intégration poussée aux États-Unis en faisant valoir que le traitement national, reconnu dans les ententes bilatérales, permet l'institution par le Canada de politiques nationales spécifiques qui peuvent différer de

celles des États-Unis dans la mesure où elles ne sont pas discriminatoires à l'égard des entreprises américaines en sol canadien. Le débat sur les pressions d'harmonisation des politiques qui découlent du processus d'intégration économique continue, car d'autres auteurs font observer que de telles pressions s'exercent non seulement dans le cadre du processus formel mais aussi dans celui du processus informel d'intégration en cours (Proulx, 1996).

La structure de l'économie et la concentration géographique des exportations figurent parmi les autres principaux paramètres des politiques commerciales. Ouvrons une parenthèse là-dessus.

### 9.1.2 L'économie canadienne soutenue par les ressources et diversifiée selon les régions

Plusieurs travaux ont été réalisés pour caractériser les différents stades d'évolution de l'économie canadienne : de la théorie du développement à partir de matières premières (*staple theory*), attribuée à Harold Innis, à l'approche marxienne de Stanley Ryerson en passant par la théorie de la croissance de Rostow. Si l'on se réfère à la théorie de ce dernier, et à l'analyse de Beauséjour (1989), sur le processus d'industrialisation du Canada, l'époque de la société traditionnelle (1605-1867) se caractérise par des activités de production agricole, par la traite des fourrures et par la coupe du bois. Les activités étaient centrées au Québec et en Ontario, et il n'existait pas alors de frontières entre le Canada et les États-Unis. Montréal rivalisait avec Boston et New York comme lieu de transit des biens importés de l'Europe et pour les produits agricoles et les fourrures de l'Ouest canadien en route pour les marchés européens. On sait que le retard canadien à construire des canaux et des chemins de fer, les Américains les précédant de 25 années en moyenne, expliquent en bonne partie la perte d'hégémonie de Montréal par rapport à Boston et à New York durant cette période. Les époques de transition et de démarrage (1867-1914) se distinguent par l'implantation et le développement des usines d'alimentation, de vêtements, de coton, de chaussures, de bois de sciage et d'exploitation des ressources naturelles, ainsi que par la mise en place du réseau ferroviaire (le « Canadien Pacifique », lequel fut achevé en 1885). Dans l'entre-deux-guerres, l'industrie lourde se développe rapidement (produits de fer, d'acier) et surtout l'utilisation de l'hydro-électricité (pâtes et papiers, électrochimie, etc.), la construction aéronautique, le tout marqué par la conjoncture de crise de 1929 et la Seconde Guerre elle-même, laquelle mobilise les ressources pour l'industrie de l'armement. Après la guerre, l'économie canadienne enregistre

une croissance notable. Mais vers la fin des années 1950, l'Europe, se relevant de sa destruction, commence à livrer concurrence aux industries canadiennes. Les pays du tiers-monde, nouvellement indépendants, mettent en valeur leurs ressources naturelles qui viennent, elles aussi, concurrencer les produits de ressources du Canada. Bref, l'environnement international devient plus que compétitif, soutenu de surcroît par la volatilité des taux de change et des taux d'intérêt dans les années 1970 et 1980.

Par ailleurs, la structure de l'économie canadienne présente des caractéristiques régionales qui se sont accentuées au fil du temps. Les activités manufacturières sont largement concentrées en Ontario et au Québec. Les provinces de l'Atlantique (Île-du-Prince-Édouard, Nouveau-Brunswick, Nouvelle-Écosse et Terre-Neuve) se distinguent par les produits de la pêche. Elles subissent présentement des pressions de diversification de leur économie considérables étant donné les difficultés importantes du secteur de la pêche. Les provinces des Prairies (Manitoba et Saskatchewan) sont connues pour la production de blé alors que l'Alberta possède de riches gisements bitumineux et que la côte du Pacifique, représentée par la Colombie-Britannique, regorge de produits forestiers et miniers. Les exportations de la Colombie-Britannique partent directement du port de Vancouver vers d'autres pays, dont surtout les pays dynamiques d'Asie du Pacifique, et la province dépendra moins du reste du marché du Canada. Cela explique l'apathie que cette province a toujours démontrée à l'égard des affaires nationales, puisque son économie est peu intégrée à celle du pays. Cette toile de fond des disparités régionales ne manquera pas de rendre difficile la mise au point d'une politique canadienne à l'égard de l'intégration avec les États-Unis, car toute politique commerciale visant à protéger des industries particulières créerait un choc asymétrique d'ajustement selon les provinces.

Nous ne saurions passer sous silence l'effet de l'orientation géographique du commerce canadien. D'une part, l'économie canadienne est restée liée, pendant de nombreuses années, à celle du Royaume-Uni par des traités coloniaux et, plus tard, par des ententes réciproques. D'autre part, non seulement la nature relie *de facto* le Canada et les États-Unis, mais encore le flux du commerce Nord-Sud paraît difficile à juguler, d'autant plus que l'Oncle Sam est sorti puissant des deux guerres mondiales.

Ainsi, à tout moment, et ce, particulièrement jusque dans les années 1930, la politique commerciale du Canada devait incorporer les intérêts britanniques et américains, les derniers devenant progressivement prépondérants. Cette tâche était loin d'être confortable comme le laisse entendre le rapport sur la Commission royale de relations Dominion-Provinces, rapporté ainsi par Annett (1948) :

La position du Canada dans ses transactions commerciales et financières avec le monde extérieur correspond principalement à celle qu'il a avec les États-Unis et le Royaume-Uni. Cette position est similaire à celle d'un petit homme dans un grand jeu de poker. Il doit miser à fond, mais seulement à une fraction des ressources en capital de ses deux opposants ; s'il gagne, son profit par rapport à son capital est énorme, s'il perd, il peut être entièrement lavé.

En résumé, cette brève revue des facteurs internes au Canada indique que le gouvernement fédéral doit tenter de concilier des intérêts divergents. Sur le plan interne, l'ambiguïté de l'*Acte constitutionnel* et la volonté des provinces de se frayer un chemin sur le marché international impliquent une certaine forme de consultation préalable pour déterminer une politique commerciale. La chute commerciale du Royaume-Uni place les États-Unis au centre des débats sur le libre-échange où s'affrontent diverses associations industrielles de toutes tendances. La position généralement favorable du milieu universitaire et des instituts de recherche à l'égard du libre-échange a eu à composer avec une attitude de méfiance longtemps entretenue par le monde syndical.

## 9.2 De la politique nationale à l'OMC en passant par l'ALENA

---

L'histoire des relations économiques internationales du Canada, à l'instar de celle des autres nations, et le rythme de son intégration à l'économie américaine est parsemée de *momentum* et d'incertitudes. Au centre des questions figure la liberté du commerce, en dépit d'arguments favorables qui, pour reprendre l'expression de Lamfalussy<sup>5</sup>, sont aussi vieux que l'économie politique et globalement irréfutables. Le débat sur la « continentalisation » du marché ou la recherche d'autres options, toujours présent dans la réalité canadienne, est porté à son zénith à partir du moment où l'on assiste à un revirement de la conjoncture économique mondiale dès 1970, conjoncture marquée par la stagnation et une résurgence du protectionnisme. Il aurait été utile de présenter ici un relevé exhaustif des péripéties du rapprochement et de l'éloignement du Canada par rapport aux États-Unis depuis au moins la Confédération, mais nous préférons nous en tenir aux faits essentiels pour une juste compréhension des enjeux économiques, délaissant ainsi à bon escient des détails de nature strictement politique qui ont sûrement leur part d'explication.

---

5. Ancien directeur général de la Banque des règlements internationaux, et actuellement président de l'Institut monétaire européen.

La position du Canada par rapport à la continentalisation est d'une extrême complexité, car elle va de la protection des industries naissantes et de l'emploi jusqu'à la préservation de l'identité culturelle en passant par un contrôle des investissements étrangers. Dans cet effort de synthèse, il nous est apparu approprié de distinguer les trois grandes périodes suivantes : de l'Acte de l'Amérique du Nord britannique jusqu'à la Première Guerre ; l'entre-deux-guerres ; et la période postérieure aux années 1950. Ces trois périodes correspondent d'assez près à l'évolution de la structure économique canadienne, du moins selon le schéma de Rostow. Aussi, la mise en place du régime du GATT, à partir de 1947, introduit-elle une dynamique particulière de négociations commerciales dans un cadre multilatéral.

### 9.2.1 1840-1914 : de la recherche de par tenaires à la poussée nationaliste

La deuxième moitié du XIX<sup>e</sup> siècle est riche en événements commerciaux qui, à certains égards, apportent des éclaircissements sur des problèmes contemporains. Cette période fut non pas bilatérale mais trilatérale étant donné le rôle majeur que joua le Royaume-Uni à l'égard du Dominion canadien qui n'obtiendra sa souveraineté qu'en 1931, avec le statut de Westminster. Trois faits majeurs méritent d'être rapportés : le traité de Réciprocité avec les États-Unis, le système de préférence britannique et la « politique nationale ».

Lorsque le Royaume-Uni aligne sa politique commerciale sur le principe du libre-échange dans les années 1840, le Canada voit du coup son principal marché d'exportation lui échapper. L'année 1846, avec l'abolition des *Corn Laws* et l'adoption de la loi permettant aux colonies d'avoir leurs propres politiques tarifaires, force les colonies de l'Amérique du Nord britannique à redéfinir leurs relations avec le voisin méridional. Il ne reste plus au Canada qu'à s'approcher davantage des États-Unis. Un traité de réciprocité est signé en 1854, après huit ans de négociations, entre les gouvernements canadien et américain. Ce traité permet une plus libre circulation des produits de ressources naturelles mais exclut les biens manufacturés. Sur le plan institutionnel, l'absence de dispositions communes en vue du règlement des différends commerciaux, contrairement au domaine des pêcheries, et le consentement britannique à ce que le libre accès au marché américain soit suspendu en cas de non-application de l'article IV peuvent donner certaines indications quant à l'importance relative de l'article III par rapport aux dispositions concernant les pêcheries et la navigation. Négocié à l'instigation des Canadiens et considéré par les autorités britanniques comme un moyen de contrecarrer les tenants



de la thèse annexionniste, le Traité permit un accroissement du commerce transfrontalier, mais suscita progressivement l'ire des Américains, particulièrement des membres du Congrès, déjà atteints du virus protectionniste pour des motifs probablement plus liés à la guerre civile américaine qu'à une balance des paiements parfois défavorable. L'opposition des Américains au Traité et sa dénonciation ultérieure ont favorisé l'émergence d'une première politique commerciale canadienne propre, en plus de consolider le projet de Confédération canadienne.

Comme les industries américaines étaient plus compétitives que leurs homologues canadiennes, on peut dire que le fardeau des concessions était davantage supporté par les États-Unis. En 1866, les États-Unis, éprouvés par la guerre de Sécession, mettent fin à ce traité. Les raisons apparentes de cette rupture sont un revirement de la politique commerciale américaine mettant en place des mesures très protectionnistes appliquées jusque dans les années 1930 (Stone, 1984). Le Canada riposte en érigeant des barrières tarifaires encore plus élevées à l'égard de son voisin du Sud. Il faut souligner que, bien avant la réaction américaine, le gouvernement du Canada avait introduit en 1858-1859 des hausses de tarifs, résultat des pressions exercées sur les ministres Cayley et Galt par les manufacturiers de la région Hamilton-Toronto; bien que déplaisant à Londres, ces mesures furent sanctionnées par le Parlement britannique. Ajoutons que le Canada, sous l'influence de la Grande-Bretagne, démontrait beaucoup de sympathie pour les Sudistes qui perdirent la guerre de Sécession aux États-Unis, laquelle fut gagnée par le Nord.

*L'Acte de l'Amérique du Nord britannique de 1867* confère à Ottawa le pouvoir de légiférer dans les affaires douanières. En 1874 échoue une tentative de négociations du traité de Réciprocité avec les États-Unis, le Sénat y ayant opposé son veto comme nous l'avons mentionné ci-dessus. Les années subséquentes sont marquées par une dépression économique et une remontée du protectionnisme au Canada; on accuse le Royaume-Uni et les États-Unis de vouloir étrangler l'économie canadienne. Les élections de 1878 sont houleuses. Le Parti conservateur se présente avec un programme nettement protectionniste contre les Libéraux plus disposés à ne pas hausser les tarifs en dépit du déficit budgétaire et de la pression des manufacturiers (Annett, 1948)<sup>6</sup>. La campagne électorale a pour thème: «Le libre-échange versus le protectionnisme», et ce, malgré la position nuancée des Libéraux. Le débat parlementaire s'enflamme de sentiments nationalistes de part et d'autre. Annett rapporte le discours du premier ministre Sir John MacDonald qui résume le point de vue des Conservateurs:

---

6. Il est intéressant de noter que ce sont les Conservateurs qui ont signé l'ALE, les Libéraux s'y opposant. De toute évidence, il ne faut pas s'attendre à trop de constance de la part de nos partis politiques...



Vous ne pouvez pas avoir une réciprocité dans le commerce sans une réciprocité dans les tarifs. Il n'y a pas de mal dans une réciprocité des tarifs si cela va dans notre intérêt, mais je suis confiant qu'un noble objectif ayant quelque chose de semblable à une politique de rétorsion est la seule façon d'avoir la réciprocité dans le commerce. Vous avez usé de conciliation et d'humiliation assez longtemps. [...] Il ne sert à rien de tenter de les convaincre de modifier leurs plans. Ils ont mis en place les règles du jeu et elles seront appliquées. Ils n'auront rien comme la réciprocité avec nous à moins que nous leur montrions qu'il en va de leur intérêt. [...] C'est seulement en fermant nos portes et en les excluant de notre marché qu'ils vont nous ouvrir leurs portes [...] C'est seulement en fermant la porte que nous pouvons obtenir quelque chose.

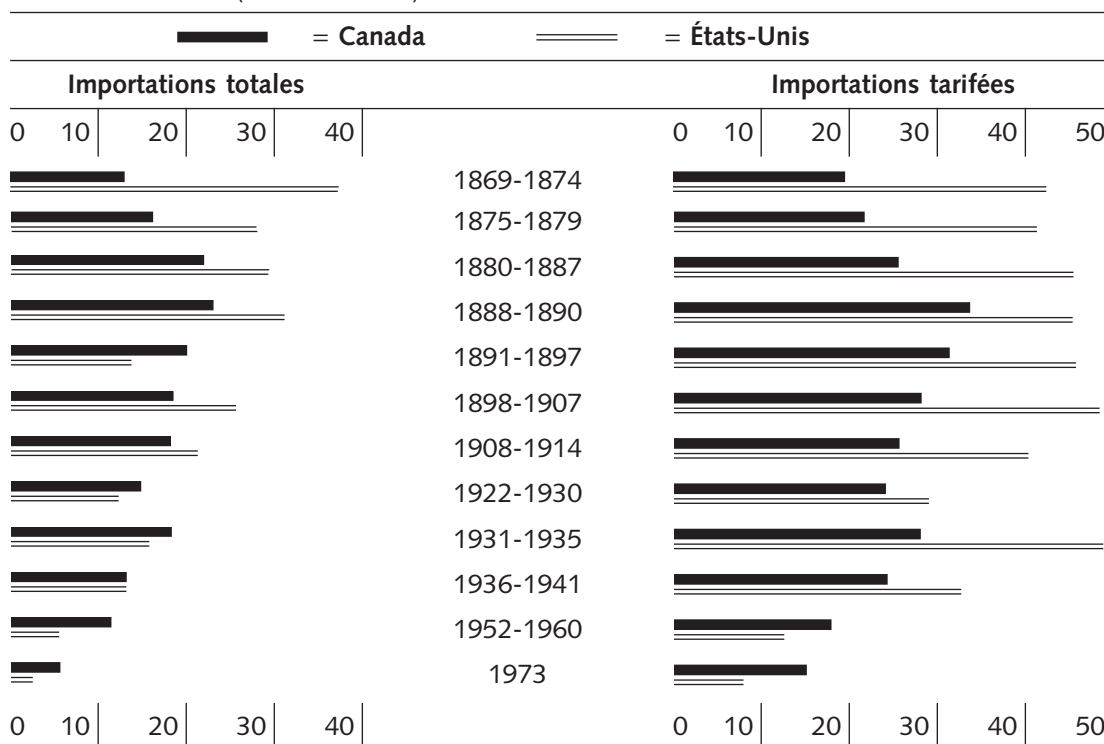
Le Parti conservateur remporte les élections et introduit aussitôt, en 1879, la « politique nationale » protectionniste. Fait inusité, durant la campagne électorale, dans le but de s'attirer les votes de Loyalistes, il semble que le Parti conservateur prétend exclure les produits britanniques de sa politique protectionniste – ce qui ne s'est pas actualisé dans les faits. Le discours du premier ministre donne des indications précises sur l'objet de cette politique :

Cette chambre estime que le bien-être des Canadiens exige une politique nationale qui, par un ajustement approprié des tarifs, va faire bénéficier et renforcer les secteurs agricole, minier, manufacturier ainsi que les autres intérêts du Dominion; que cette politique va retenir au Canada des milliers de nos paysans qui sont maintenant obligés de s'expatrier en quête d'un emploi qu'ils ne peuvent trouver chez eux, va rétablir la prospérité dans nos industries qui cherchent péniblement à percer et qui sont si déprimées, va empêcher que le Canada ne devienne un marché sacrifié, va encourager et développer un commerce actif interprovincial et en bougeant, comme il se devrait, vers la direction d'une réciprocité de tarifs avec nos voisins tels que les divers intérêts du Canada l'exigent, va éventuellement profiter largement à ce pays.

Sous cette politique, le tarif douanier augmente d'une moyenne de 14 % du total des importations en 1878 à 20 % en 1880 (voir la figure 9.1). La structure des tarifs selon les produits a été révisée où les produits semi-finis ou de matériels portent un tarif de 10 % à 20 %, contre les équipements manufacturiers avec un tarif de 25 % et les produits finis de consommation avec un tarif de 30 %. Mais l'avenir réserve encore d'autres surprises de relèvement des tarifs, comme il en sera bientôt question.

L'effet de cette « politique nationale » a fait l'objet de nombreuses recherches. Entre 1879 et 1896, on assiste à une modification de la structure des exportations. Globalement, les exportations totales augmentent de 62,4 millions à 109,7 millions de dollars durant cette

**FIGURE 9.1 Bilan du protectionnisme  
Tarifs nominaux moyens au Canada et aux États-Unis, 1969-1973  
(% des valeurs)**



Les chiffres sont établis en divisant la moyenne des droits perçus par la valeur des importations. Les données pour les États-Unis ont été ajustées pour qu'elles correspondent aux périodes sur lesquelles sont réparties les données pour le Canada à l'aide de moyennes pondérées. Les données pour 1973 ont été calculées par le Conseil économique à partir de chiffres américains et canadiens.  
Source : Conseil économique du Canada (1976).

période. La part des exportations des produits de grains et de fruits chute de 31,4 % en 1879 à 12,8 % en 1896, contre une hausse de 22,6 % à 33,3 % pour les produits de bétail, pendant que la part des produits manufacturés n'augmente que légèrement, de 8,1 % à 11,2 %, durant cette même période (Annett, 1948), qui est aussi celle d'une stagnation économique sur le plan international. Outre ce développement des industries locales et une majoration des prix pour l'ensemble des consommateurs canadiens, l'impact le plus visible de cette politique nationale est l'établissement de filiales américaines au Canada.

Finlayson (1985) explique que les filiales américaines étaient plus intéressées au marché intérieur qu'à l'exportation<sup>7</sup>, d'où la faible performance canadienne à l'exportation des produits finis. Pomfret (1989) rapporte que c'est à cause des tarifs élevés qu'International Harvester s'est établie au Canada. La compagnie Ford a établi sa filiale canadienne en 1904 pour des raisons similaires. D'ailleurs, le Conseil économique du Canada (1976) use de termes non équivoques pour exprimer son opinion: « la propriété et le contrôle étrangers qui résultent de la politique protectionniste canadienne ont entraîné une perte substantielle d'autonomie interne en termes de pouvoir de décision au sein des entreprises et en termes de capacité d'innover sur le plan technologique ou autre. »

L'absence de mobilité des marchandises a donc été vite contournée par la mobilité des capitaux. Ainsi, des observateurs comme Finlayson (1985) et Robinson (1980) soutiennent que l'énorme volume d'investissements étrangers britanniques et américains crée un déséquilibre dans la balance des paiements par le transfert des dividendes, des revenus d'intérêt et des bénéfices. Dès le début du siècle, le contrôle étranger commence à attirer l'attention des autorités canadiennes. Quel que soit l'impact de la « politique nationale », celle-ci est désapprouvée tant par les États-Unis que par le Royaume-Uni.

Plusieurs tentatives de négociation de traités avec les États-Unis ont été faites en vain, telles les tentatives de 1886 et de 1887 pilotées par l'honorable Charles Tupper et qui devaient porter sur les produits de la pêche, ou celles du premier ministre MacDonald, en 1892 et 1893, visant la conclusion d'un traité de réciprocité restreint (*restricted reciprocity*).

Le Parti libéral de l'honorable Wilfrid Laurier prend le pouvoir en juillet 1896 après avoir fait une campagne vigoureuse contre le protectionnisme de la politique nationale des Conservateurs; en voici le libellé:

Je vous demande de juger si la copie servile du système américain qui nous a été imposée par les leaders du Parti conservateur est, à l'instar de son prototype, une supercherie, un brigandage, et je vous demande à tous de vous prononcer sur-le-champ et de donner votre appui énergique à la proposition que nous n'aurons de cesse de vous soumettre jusqu'à ce que nous évacuions de notre système cette supercherie et ce brigandage qui font souffrir les Canadiens [...] Je soutiens que la politique devrait être celle du libre-échange, telle qu'on la pratique en Angleterre, mais je regrette de dire que dans les circonstances actuelles, le pays ne peut pas appliquer cette politique dans sa totalité. Mais je vous propose que, désormais et pour l'avenir, cela soit l'objectif vers lequel nous aspirons. [...] Soyons clair, à partir de maintenant, nous avons une position distincte de celle du parti au pouvoir. Leur idéal est

7. Voir le chapitre 7 pour un examen des facteurs qui sous-tendent ces choix.

la protection, le nôtre est un tarif pour assurer seulement des entrées de revenu. Sur ce point de politique de commerce extérieur, nous engageons une bataille dès maintenant et je vous demande une fois de plus de ne jamais renoncer jusqu'à ce que nous remportions la victoire, jusqu'à ce que nous libérions ce pays du cauchemar qui dure depuis quinze longues années.

S'il est vrai que l'optimisme était de mise pour lutter contre le protectionnisme, le nouveau gouvernement allait bientôt faire face à des événements qui le forceraient à réviser sa position. D'une part, un gouvernement républicain vient d'être élu aux États-Unis et élève encore le mur protectionniste par la promulgation du tarif de Dingley de 1897. De surcroît, la délimitation territoriale de l'Alaska envenime la relation canado-américaine. D'autre part, sur le plan interne, une baisse subite des tarifs entraîne une perte sensible de revenus pour le gouvernement avec ses effets pressants d'ajustement pour les industries, surtout manufacturières. Les négociations pour un traité de réciprocité avec les États-Unis, amorcées en 1898-1899, échouent de nouveau. Le Canada, frustré de ses tentatives infructueuses auprès de son voisin, se tourne vers le Royaume-Uni, sa mère patrie.

Le gouvernement de Laurier intensifie ses démarches pour un traité de « préférence britannique ». Le ministre des Finances, après avoir chanté la générosité du Royaume-Uni, souhaite que le Canada joue un rôle de leader pour que puisse s'établir une zone de préférence au sein du Commonwealth. Lors de la Conférence coloniale de 1907 (*Colonial Conference of 1907*), le Royaume-Uni rejette l'idée d'un système de préférence et s'en tient à sa politique du libre-échange. Malgré cette réticence britannique, le gouvernement Laurier met unilatéralement en œuvre ce système de préférence à l'égard des biens importés du Royaume-Uni. Toutefois, en dépit de cet avantage de tarifs préférentiels, les importations canadiennes du Royaume-Uni passent de 31,2 % en 1896 à 25,7 % en 1900 et à 22,4 % en 1912, alors que celles en provenance des États-Unis enregistrent une hausse constante sur cet horizon, c'est-à-dire qu'elles sont respectivement de 50,8 %, de 59,2 % et de 63,4 %.

Apparemment, selon l'explication fournie par Annett, les firmes américaines deviennent de plus en plus compétitives par leurs procédés de production technologiquement avancés et par leur économie d'échelle, ainsi que par leur stratégie d'établissement de filiales au Canada, lesquelles importent des produits de la société mère. C'est le phénomène du commerce intrafirme. Par contre, l'investissement britannique présente le désavantage d'être orienté vers l'achat de titres des gouvernements, des compagnies de chemin de fer, moins générateurs de demande de biens et services.

L'intégration de l'économie du Canada à celle de son voisin et la pression des agriculteurs de l'Ouest amènent le gouvernement Laurier à réviser sa politique pour négocier un nouveau traité de réciprocité avec les États-Unis. Le premier vrai débat électoral dont la réciprocité canado-américaine fut l'objet se déroula lors de la campagne de 1911, où le libéral Laurier proposait un accord qui prévoyait notamment l'entrée en franchise d'une foule de produits naturels et une réduction substantielle des droits de douane afin d'harmoniser les tarifs. Ce traité semblait conçu à l'intention des agriculteurs de l'Ouest et s'est heurté au nationalisme canadien naissant présent dans les provinces de l'Ontario et du Québec. À bien des égards, ce traité est l'un des plus avantageux pour le Canada puisque ce sont les États-Unis qui ont offert le plus de concessions tarifaires. Néanmoins, alors que le traité reçoit l'approbation du Congrès américain, il est rejeté au Canada par la victoire du Parti conservateur de Robert Borden en octobre 1911 ; durant la campagne électorale, le sentiment nationaliste l'a emporté sur la politique zélée de libre-échange du Parti libéral.

Ce bref exposé de la politique commerciale durant la deuxième moitié du XIX<sup>e</sup> siècle indique que l'approche protectionniste suivie par le Canada s'explique par le souci de protection des industries naissantes, par le besoin de sources de revenus pour le financement des projets de transport d'est en ouest ou d'autres activités de développement et, surtout, que ce souci de protection est une réaction à des mesures aussi restrictives appliquées par les États-Unis. Bien que le débat sur les controverses de l'impact de la politique nationale soit loin d'être résorbé, il est indéniable que cette politique n'est pas sans lien avec les disparités régionales persistantes et qu'elle a augmenté le degré de contrôle étranger dans l'économie canadienne. Par ailleurs, personne ne mésestime le fardeau de cette politique supporté par l'ensemble des consommateurs canadiens. Une autre réalité mérite d'être mise en relief : l'essor industriel connu par les États-Unis au début de notre siècle et la stratégie de constitution des filiales américaines au Canada (*versus* l'investissement de portefeuille des Britanniques) sont des facteurs clés d'une intégration des deux économies nord-américaines qu'un système de préférence impériale ne saurait empêcher.

Enfin, cette période se caractérise par une recherche constante par le gouvernement canadien de compromis entre les intérêts britanniques et américains. Plus encore, comme le rappelle Johnson (1962), la politique canadienne est historiquement dominée par l'ambition de créer un État capable de rivaliser avec les États-Unis, démontrant ainsi aux Américains qu'ils ont eu tort de se défaire du Royaume-Uni en 1776. Le futur négociateur du traité canado-américain, Simon Reisman (1985), soulignait le fait suivant :

L'intérêt du Canada pour un traité de réciprocité avec les États-Unis atteint traditionnellement des sommets durant les périodes de crise économique ou à des moments où nous essayons des revers dans les relations avec nos partenaires commerciaux d'outre-mer. Par contraste, les États-Unis se replient d'habitude sur eux-mêmes et augmentent les tarifs douaniers durant les périodes difficiles. Conséquemment, dans la recherche d'un accord commercial mutuellement bénéfique entre le Canada et les États-Unis, il y a souvent une disparité des buts et des intérêts.

## 9.2.2 Incertitude, blocs préférentiels et matchs d'élévation des tarifs de l'entre-deux-guerres : vacillations dans le processus d'intégration

Au centre des questions commerciales des années 1910 figurent les incertitudes entourant les perspectives de la guerre à l'horizon. En Europe, un changement radical s'impose sur le plan intérieur pour relancer les industries de l'armement. La même observation vaut pour les pays d'Amérique du Nord. Pour le Canada, la dichotomie entre l'Europe, ou plus précisément le Royaume-Uni, et les États-Unis, loin de perdre sa signification, augmente d'intensité. Référons-nous ici à l'analyse d'Annett (1948), assez explicite sur le revirement de la politique britannique.

La Première Guerre a fini par convaincre le Royaume-Uni d'adopter un système de préférence tarifaire au sein de son empire, mais il a fallu attendre les années 1930 pour que des efforts significatifs soient fournis dans ce sens par le Parlement britannique. Entre-temps, au Canada, les intérêts divergents des agriculteurs de l'Ouest et des manufacturiers du Centre, regroupés en associations, se manifestent dans toutes les tentatives de révision tarifaire. En 1931, deux ans après la crise de 1929, le Royaume-Uni impose un tarif de 10 % sur tous les produits importés, sauf le blé, la viande et quelques matières premières. Les biens provenant des pays du Commonwealth sont exemptés de cette taxe. Réunis à Ottawa en 1932, ces pays entérinent un accord appelé « Accord d'Ottawa » (*Ottawa Agreement*), créant une zone de préférence commerciale en vertu de laquelle les pays participants s'accordent mutuellement des concessions tarifaires. Selon Stone (1984), ce système de préférence est tel qu'on augmente les tarifs des biens provenant des pays non membres, de sorte que le niveau antérieur de protection des industries canadiennes demeure inchangé. Le système de préférence britannique,

de l'avis de Stone, a une grande incidence de détournement de commerce plutôt que de création de commerce, allant ainsi à l'encontre de la clause de la nation la plus favorisée.

Il faut mentionner que les objectifs poursuivis par chacun des pays du Commonwealth ne sont pas convergents et que le Royaume-Uni, conscient de la réaction probable des autres pays, doit faire preuve d'un habile esprit de compromission. C'est d'ailleurs la crainte de ne plus pouvoir garder les Dominions qui incite le Royaume-Uni à céder au système de préférence (Annett, 1948). Au cours de cette conférence à Ottawa, le gouvernement canadien a signé un accord plus spécifique avec le Royaume-Uni qui visait une application élargie du système de préférence déjà entériné. Signé le 20 août 1932, cet accord constituait une entorse au principe de la nation la plus favorisée. Cet accord anglo-canadien était perçu, par les États-Unis, comme une stratégie de diversion du commerce vers le Royaume-Uni. Les opinions étrangères se révèlent des plus défavorables à cet accord entre les pays du Commonwealth, car il est perçu comme une menace ou un sabotage de la Conférence mondiale sur l'économie prévue à Londres pour 1933. Avant de poursuivre sur ce traité d'accord préférentiel, examinons ce qui se passe aux États-Unis.

Comme il a été mentionné précédemment, le mur protectionniste est relativement plus élevé aux États-Unis qu'au Canada depuis au moins la seconde moitié du XIX<sup>e</sup> siècle jusqu'aux années 1940 (voir la figure 9.1). La vague protectionniste se manifeste davantage aux États-Unis avec la Crise de 1929 ; selon Winham (1992), les Américains sont protectionnistes par conviction. En 1930, le Congrès américain, dominé par des groupes de pression, passe la législation tarifaire la plus abominable de son histoire, celle de Smoot-Hawley, le taux moyen de douane se situant à 53,2 %, le plus élevé de l'histoire américaine. En réaction à cette législation, le Royaume-Uni met fin à sa politique du laisser-faire et se replie sur le Commonwealth par l'Accord d'Ottawa de 1932. Le Canada est maintenant convaincu que son sort va se jouer de l'autre côté de l'Atlantique. Cependant, cet optimisme ne durera pas longtemps à cause de nouvelles données. D'une part, les fermiers et les industries de la pêche, voyant toujours d'un mauvais œil la protection dont jouissent les industries manufacturières, veulent un libre-échange avec les États-Unis. D'autre part, bien que le Canada ait habilement négocié l'Accord d'Ottawa, l'espoir d'une forte croissance des industries manufacturières canadiennes ne semble pas se concrétiser. Aussi, sans les tarifs préférentiels, les produits britanniques sur le marché canadien auraient été de loin en mesure de concurrencer ceux des firmes américaines. En d'autres termes, pour le consommateur canadien, le système de préférence britannique devient simplement coûteux.



Le gouvernement conservateur de Bennett (1930-1935) entreprit des démarches en vue d'un accord canado-américain, lequel fut conclu en 1935 sous les Libéraux de Mackenzie King. Il s'agissait, en fait, de concessions tarifaires de part et d'autre. Entré complètement en vigueur le 14 mai 1936, l'accord prévoit dans son premier article que : « Le Canada et les États-Unis se concèdent réciproquement le traitement de la nation la plus favorisée, sans conditions et sans réserves, par rapport à toutes les questions relatives aux droits de douane [...] ». L'article III prévoit que le tarif canadien visé est le tarif douanier intermédiaire, protégeant ainsi le tarif préférentiel britannique dont on traite à l'article XIII. Applicable tant aux produits naturels que fabriqués, l'accord stipule également que : « Ni le Canada ni les États-Unis n'établiront une prohibition ni ne maintiendront une restriction aux importations du territoire de l'autre partie contractante qui n'est pas appliquée à l'importation de tout article similaire en provenance de tout État tiers. »

Par ailleurs, des réductions tarifaires de l'ordre de 20 % à 50 % ont fait passer le niveau de la franchise à 32,5 %. L'accord ne comporte aucune disposition institutionnelle, se contentant de prévoir des consultations. Cette initiative américaine se situe dans le prolongement de la nouvelle loi de l'administration Roosevelt pour un abaissement des tarifs et une ouverture des marchés, intitulée le *US Reciprocal Trade Agreement Act of 1934*.

On réitéra le pacte en 1938. Des négociations, à nouveau tripartites, menèrent à une double signature le 17 novembre 1938. Les États-Unis, outre le fait qu'ils avaient signé une convention avec le Canada, s'engageaient à accorder au Royaume-Uni le régime de la nation la plus favorisée. À l'instar de celui de 1935, l'accord de 1938 n'établissait pas de libre-échange, mais accordait le traitement de la nation la plus favorisée en ajustant les tarifs douaniers à la baisse tout en ayant un champ d'application plus étendu. Le principe à l'origine des clauses de sauvegarde stipulées aux articles XIV des accords de 1935 et 1938 fut intégré aux dispositions du GATT, faisant du Canada et des États-Unis des précurseurs en la matière.

La coopération institutionnelle canado-américaine, Seconde Guerre mondiale oblige, se développa en matière de défense. À l'issue d'entretiens qui eurent lieu le 18 août 1940 à Ogdensburgh, le deux chefs d'État émirent une déclaration concernant la création d'une Commission permanente canado-américaine de défense. Lors d'une rencontre Roosevelt-King en 1941 émergea la célèbre Déclaration de Hyde Park qui prévoyait d'importants achats de matériel de défense canadien par les États-Unis et établissait le principe suivant lequel le coût des pièces détachées que le Canada se procurait aux États-Unis pour la fabrication de matériel de



guerre pour le compte de la Grande-Bretagne serait porté au compte de prêt bail des Britanniques. On stipulait aussi que les programmes de production respectifs devaient être coordonnés. Les parties décidèrent d'étendre l'application des principes de la Déclaration de Hyde Park à la période de transition d'après-guerre, et la collaboration en matière de défense proprement dite fut réitérée par une déclaration concordante le 12 février 1947.

Parallèlement, on développa un domaine de coopération concernant l'échange de main-d'œuvre et de machines agricoles. Suivant les recommandations du Comité économique mixte du Canada et des États-Unis, ces derniers approuvèrent deux ententes conjointes concernant l'agriculture. Sans modifier la structure tarifaire existante, on voulait entre autres choses faciliter le passage saisonnier à la frontière commune des travailleurs et des machines agricoles. Conclues informellement en 1942, ces ententes furent reconduites en 1953.

Formant l'opposition durant la période précédant l'Accord de 1935, les Libéraux dénoncent le système de préférence britannique et exigent sa révision, d'autant plus que la diversité raciale, religieuse et économique du pays donne lieu à des sentiments contradictoires envers le Royaume-Uni. Le cas du Québec est tout à fait unique à cet égard, et on ne peut, en outre, ignorer le peu d'attachement de la Colombie-Britannique pour les affaires canadiennes.

Dès les années 1930, le ton du discours de la politique commerciale au Canada change beaucoup. Au système de préférence britannique, on oppose de plus en plus le principe de libéralisation multilatérale du commerce, d'un ordre international nouveau où les pays de puissance moyenne peuvent tirer leur épingle du jeu. On peut expliquer ce revirement de la politique canadienne par les facteurs suivants : le redéploiement de la puissance économique américaine et, avec ses mesures de libéralisation des marchés, le flux irrésistible du commerce Nord-Sud et donc de l'intégration nord-américaine. Tournons maintenant notre attention vers la période d'après-guerre.

### 9.2.3 Les négociations du GATT et l'irrésistible traité nord-américain

Le redémarrage des industries de consommation et la mise en œuvre du régime du GATT, vers la fin des années 1940, symbolisent une lueur d'espoir dans les relations harmonieuses entre les États. Aussi, l'équilibre des forces n'a-t-il plus aucune ressemblance avec celui des années anté-

rieures. Aux rivalités européennes s'oppose désormais la puissance militaire et économique des Américains. Le Royaume-Uni, tout comme le reste de l'Europe, non seulement ne constitue plus un marché attirant pour les exportations, mais aurait grandement besoin d'une véritable aide pour la reconstruction de son économie dévastée. La réaction du Canada se situe à deux niveaux : une stratégie de négociation multilatérale et un rapprochement avec les États-Unis. De toute évidence, le désir de rivaliser en puissance avec les Américains s'est bien évanoui. Et comme dit le proverbe : « If you can't beat them, join them. »

Durant les premières négociations du GATT, en 1947, 1949 et 1951, le Canada ne concède que de légères diminutions de tarifs, de sorte que le niveau moyen des tarifs au Canada est l'un des plus élevés au sein des pays industrialisés, tout particulièrement par rapport aux États-Unis (Cutler et Zacher, 1992). Le tarif canadien moyen sur les produits taxables se situe, dès 1950, à près de 17 % contre 10 % aux États-Unis. Malgré cette protection des industries canadiennes, le commerce s'intensifie entre les deux pays frontaliers : vers 1955, presque 60 % des exportations canadiennes sont déversées sur le marché américain et un peu plus de 70 % des importations en proviennent. Il n'en fallait pas plus pour que le public et les autorités canadiennes deviennent sensibles au danger de rapprochement avec les États-Unis. Ainsi, à cette époque, Maurice Lamontagne (1948), préconise :

La seule solution de long terme et compatible avec notre désir d'indépendance nationale consiste à fournir une aide appropriée à nos clients traditionnels européens. C'est la raison pour laquelle le Canada adopte une politique de crédit à l'exportation visant trois objectifs : rétablir l'équilibre d'avant-guerre de notre commerce extérieur, soutenir un haut niveau d'emploi et de revenu, et s'acquitter de nos obligations internationales. En venant en aide aux pays européens, principalement l'Angleterre, notre objectif essentiel est de revenir à notre équilibre commercial antérieur et ainsi de protéger le plus possible notre indépendance tant économique que politique.

Parallèlement au Plan Marshall, adopté par les États-Unis pour la reconstruction de l'Europe et du Japon, le Canada élabore un programme d'aide financière à ces pays, favorisant particulièrement le Royaume-Uni. Mais cette politique d'aide aura une incidence négative sur la balance canadienne des paiements. En effet, alors que le Canada enregistre un déficit commercial substantiel sur le marché américain, l'effet favorable de la hausse des exportations canadiennes sur le marché européen est partiellement atténué par l'octroi de crédits à l'exportation

à ces pays, d'où la crise du dollar canadien au début des années 1950 (Hackett, 1948). Après analyse des flux commerciaux, Lamontagne (1948) constate que le volume des exportations pour les années futures ne peut surpasser celui des années antérieures.

Suit une période, celle allant de 1953 à 1970, durant laquelle le Canada établit avec les États-Unis une structure de consultations de haut niveau et bien plus formelle permettant des consultations bilatérales et une libéralisation sectorielle du commerce. Un comité canado-américain pour le commerce et les affaires économiques voit le jour le 12 novembre 1953. Chargé d'étudier les questions influant sur les relations économiques, d'échanger des renseignements pertinents aux échanges commerciaux et de faire rapport aux gouvernements respectifs, ce comité était formé de ministres et de personnalités officielles de rang ministériel dont, plus tard, le Secrétaire américain de l'Intérieur, étant donné l'intérêt croissant pour les ressources d'énergie, et le ministre canadien de l'Industrie dont le ministère fut créé en 1963. On y discutait de l'expansion du commerce multilatéral et de problèmes commerciaux bilatéraux comme l'écoulement des surplus agricoles, les restrictions à l'importation sur les produits agricoles, les limites à la libre circulation des capitaux, la politique énergétique continentale, etc.

Avec l'arrivée des Conservateurs de Diefenbaker au pouvoir en 1957, le Canada tenta de relancer ses relations avec la Grande-Bretagne en proposant de détourner 15 % du commerce canadien des États-Unis vers celle-ci. L'intégration à l'économie américaine n'était pas populaire ! Cette proposition qui signifiait que 35 % du commerce des secteurs appropriés devait être détourné se révéla irréaliste et n'eut pas de suite. Il en fut de même de la contre-offre britannique d'établir avec le Canada une zone de libre-échange. En juillet 1958, les gouvernements canadien et américain conclurent une entente de partage de la production de matériel de défense sans qu'aucun traité ni échange de notes n'intervienne. Décidée lors d'une visite du président Eisenhower à Diefenbaker, l'entente visait à donner aux sociétés canadiennes un accès au marché américain, en contrepartie des achats importants effectués par les Forces canadiennes aux États-Unis. On exempta le Canada des dispositions du *Buy America Act* qui obligeait le gouvernement à n'effectuer ses achats militaires qu'auprès des sociétés américaines, par l'abolition des droits de douane ou le maintien de droits symboliques. Cette entente prévoyait la circulation en franchise du matériel militaire de part et d'autre de la frontière et constituait un premier exemple de libre-échange sectoriel.

Est-ce à dire que tous les éléments étaient désormais réunis en vue de l'intégration de l'économie canado-américaine ? Conclusion trop hâtive, car le Canada n'avait pas encore épuisé les diverses stratégies de diversification des marchés. L'optimisme reposait cette fois sur le Kennedy Round et sur le Tokyo Round.

Le Kennedy Round est lancé en 1963 et tire sa révérence en 1967. Au cours de ces négociations du GATT, le Canada se distingue par son approche de cas par cas ou d'industrie par industrie, aux fins de concessions tarifaires, contre la proposition des États-Unis, de l'Europe de l'Ouest et du Japon, d'approche linéaire où les pays s'entendent mutuellement sur une réduction du niveau moyen général des tarifs, sans égard au type de produits. Dans cette approche linéaire, un pays dont le niveau moyen des tarifs est déjà assez bas est défavorisé puisqu'il doit se soumettre à une autre baisse de tarifs. On devrait s'attendre à ce que le Canada, dont le niveau moyen des tarifs demeurerait élevé en ce début des années 1960, ne s'oppose pas à cette procédure de négociations des alliés. La position canadienne s'explique par son désir d'ouvrir les marchés des produits de ressources où il détient des avantages comparatifs tels que les pâtes et papiers, l'aluminium, le bois, etc. L'Afrique du Sud, l'Australie, le Canada et la Nouvelle-Zélande ne ratifient pas les réductions tarifaires linéaires du Kennedy Round, prétextant le volume considérable de leurs exportations de produits de ressources (Finlayson, 1985), mais ils bénéficient de réductions accordées par les autres pays signataires en vertu du principe de la clause de la nation la plus favorisée.

Bien que les États-Unis aient procédé à d'importantes réductions tarifaires dans le cadre des négociations du GATT, ils envisagent, dès le début des années 1960, de limiter l'accès à leurs marchés aux produits d'automobile fabriqués au Canada. Cette menace incite le gouvernement canadien à négocier le Pacte de l'automobile, en 1965, avec son homologue américain. Ce pacte, dont les avantages pour le Canada ont été documentés et établis hors de tout doute (Commission Reisman, 1978; Conseil économique du Canada, 1976; Rapport Arthur, 1977; Rapport du groupe d'étude sur l'automobile, 1986; Étude Beigie pour le Canadian-American Committee 1970, etc.), vient du coup amplifier les transactions commerciales entre les deux pays. Malgré l'importation en franchise de pièces et des salaires de 30 % inférieurs à ceux des États-Unis, les prix des voitures étaient de 10 % supérieurs au Canada. La menace de l'imposition d'un droit antidumping à la suite de la demande d'un manufacturier de radiateurs du Wisconsin et la contestation du régime de remise de douanes du Canada expliquent la participation canadienne aux négociations du Pacte de l'automobile.

Examinons-en quelques modalités. Préférant à nouveau la voie sectorielle à la voie globale, les parties ouvrirent les négociations en juin 1964 pour aboutir le 16 janvier 1965 au Pacte de l'automobile. Cet accord de sept articles, dont on trouvera la synthèse dans l'encadré qui suit, constitue un arrangement dérogatoire au principe de la nation la plus favorisée prévu par le GATT ; et comme il ne remplit pas non plus les conditions de l'article XXIV(8*b*), il a dû recevoir l'approbation des parties contractantes prévue à l'article XXV(5). Il faut noter que la demande de dérogation fut uniquement présentée par les États-Unis.

### **ENCADRÉ 9.1**

## **Accord concernant les produits de l'industrie automobile (1965-2001)**

---

#### Objectifs

- Article I Création pour les produits de l'industrie automobile d'un marché favorisant la spécialisation et la production à grande échelle ;  
Libéralisation du commerce des produits de l'industrie automobile par l'abolition des barrières douanières et les barrières non tarifaires ;  
Développement d'un espace commercial où les forces du marché peuvent s'appliquer en matière d'investissements, de production et de commerce.
- Article II Entrée en franchise, à certaines conditions, des automobiles, véhicules et pièces (sauf les pneus et les chambres à air) ;  
Pour entrer en franchise aux États-Unis, les produits canadiens doivent avoir un contenu nord-américain minimal de 50 % ;  
Pour entrer en franchise au Canada, les produits américains doivent être destinés à un « fabricant » d'automobiles ou de véhicules commerciaux, par ailleurs défini à l'Annexe A.
- Article III Maintien des droits de chacune des Parties au regard de la Partie II du GATT (articles III à XXIII).
- Article IV Droit de consultations relativement à toute question ayant trait à l'Accord.
- Article V L'accès aux marchés du Canada et des États-Unis, que prévoit l'Accord, peut à des conditions semblables être accordé à d'autres pays.
- [...]
- Article VII Accord conclu pour une durée indéfinie ;  
Dénonciation possible moyennant préavis de douze mois.

---

Source : É. Théroix (1991), p. 245.

Signalons en outre qu'on ne prévoit toujours pas de dispositions institutionnelles autres que les consultations, bien que l'article III de l'Accord fasse en sorte que les articles XXII et XXIII du GATT relatifs aux consultations et au règlement des différends puissent trouver application. Il en va de même à l'égard des droits compensateurs et antidumping. Le Pacte de l'automobile a pris fin en 2001, à la suite d'une décision d'un groupe spécial de l'OMC dans le cadre d'une procédure de règlement des différends.

Les exportations canadiennes de produits finis, en forte croissance, sont essentiellement attribuables aux véhicules et aux pièces d'automobile, d'où une forte dépendance de l'économie canadienne envers celle des États-Unis tout au long de la décennie 1960. Mais le Canada n'est pas encore prêt à signer un chèque en blanc aux États-Unis puisqu'il lui reste à jouer la carte des négociations du Tokyo Round pour diversifier ses marchés.

Le début des années 1970 est marqué par deux événements lourds de conséquences pour la politique commerciale canadienne : d'abord, la chute du Bretton Woods, en 1971, précipitée par la décision de l'administration Nixon d'imposer un tarif de 10 % sur tout produit entrant aux États-Unis, peu importe sa provenance (on exclut les automobiles) ; ensuite, l'entrée du Royaume-Uni dans la CEE en 1973. Le virement au protectionnisme des Américains suscite un sentiment de frustration dans les milieux politiques canadiens. À la dichotomie traditionnelle Royaume-Uni/États-Unis, le Canada doit maintenant opposer celle de l'Europe/États-Unis. Rapportons ici intégralement les propos de Doran (1985) :

En 1971, l'administration Nixon, dans un communiqué, maintenant célèbre, aux deux chambres du Parlement, déclare formellement la fin des relations spéciales entre le Canada et les États-Unis. [...] Le Canada est désormais une puissance économique responsable et évoluée, du point de vue américain, et devrait être traité comme telle au même titre que les autres pays partenaires commerciaux d'Europe et d'Asie. Aucun traitement de faveur n'est justifié.

Le gouvernement Trudeau, par l'entremise de son ministre des Affaires extérieures, Mitchell Sharp, énonce publiquement (en 1972) sa politique de la troisième option de diversification de ses partenaires commerciaux vers la Communauté européenne, la Chine, l'ex-URSS et d'autres pays en développement de l'Asie<sup>8</sup>.

---

8. Les deux premières options sont le *statu quo* et une intégration plus poussée avec les États-Unis.

Souhaitant raviver le nationalisme canadien, Mitchell Sharp publie en 1970 un Livre blanc sur la politique étrangère. Cette politique de diversification fut baptisée « la troisième option » et fut énoncée en 1972. Selon le ministre, la troisième option aurait pour effets de réduire, à long terme, la vulnérabilité économique du Canada face aux États-Unis par une diversification des partenaires commerciaux, un accroissement de la propriété canadienne de l'industrie et le maintien de la politique commerciale multilatérale. L'intégration plus étroite avec les États-Unis (deuxième option) est écartée en raison de la théorie du « *spill over* », car, selon le gouvernement canadien, l'expérience des zones de libre-échange démontre qu'elles évoluent vers une structuration plus poussée et vers l'harmonisation des politiques économiques internes, ce qui impliquait qu'une telle zone tendrait vers l'union économique douanière totale.

La troisième option n'emporte pas l'adhésion, entre autres en raison de la « froideur » des hauts fonctionnaires canadiens à la mettre en application. De plus, dans son rapport annuel de 1975, intitulé *Au-delà des frontières*, le Conseil économique du Canada émet l'avis suivant :

Nous recommandons que, parallèlement à sa participation aux négociations commerciales multilatérales qui se déroulent présentement, le gouvernement canadien examine activement la possibilité que le Canada fasse partie d'une zone de libre-échange ouverte avec d'autres pays intéressés. À cette fin, des pourparlers devraient être engagés avec les États-Unis, la Communauté européenne et le Japon en vue d'établir un régime qui, avant la fin de la présente décennie, autoriserait la suppression des barrières au commerce des produits industriels sur une période de dix ans, conformément à une formule et à un calendrier de mise en œuvre agréés de part et d'autre.

Poursuivant néanmoins sa politique de troisième option, le gouvernement canadien signe le 6 juillet 1976 un accord-cadre de coopération commerciale économique avec les Communautés européennes où les parties s'engagent à promouvoir le développement et la diversification de leurs échanges commerciaux réciproques puis de développer leur coopération économique dans divers domaines. On crée aussi un comité mixte de coopération. L'ambivalence du Canada face à son intégration régionale nord-américaine continue de se manifester.

C'est sans doute compter un peu trop sur la volonté des pays de la CEE d'accepter des pays autres qu'européens et, de surcroît, sans affinité géographique. L'histoire indique que l'UEE est d'abord une affaire européenne et répond à des considérations de sécurité géostratégique, notamment face à la puissance soviétique. La troisième option, malgré les déclarations d'intention du gouvernement, ne donnera aucun résultat perceptible.



Durant les négociations du Tokyo Round, qui s'étendent de 1973 à 1979, le pouvoir des États-Unis doit composer avec la CEE, renforcée par l'adhésion du Royaume-Uni, et avec le Japon, dont la croissance économique est phénoménale. Le Tokyo Round est donc caractérisé par des négociations pyramidales, c'est-à-dire que les pays les plus puissants économiquement (CEE, États-Unis, Japon, etc.) s'entendent sur les concessions tarifaires à effectuer, lesquelles sont présentées aux pays intermédiaires et, ensuite, aux autres pays suivant la clause de la nation la plus favorisée. Ce type de négociation laisse peu de marge de manœuvre aux pays intermédiaires comme l'Australie et le Canada. Une fois de plus, le Canada se dissocie de l'approche linéaire d'abaissement des tarifs, proposée par ses principaux partenaires commerciaux ; il ratifie néanmoins l'entente survenue sans clause d'exception<sup>9</sup>.

En faisant publier une nouvelle étude sur la politique commerciale en 1983, le gouvernement Trudeau passera lui-même de la troisième option à une deuxième modifiée en cela qu'il envisage sérieusement le libre commerce mais limité ou sectoriel (Canada, 1983). En outre, la récession économique du début des années 1980, la baisse du prix du pétrole, l'augmentation de la valeur du dollar, la croissance importante de la dette de certains partenaires cibles de la troisième option auront aussi contribué à l'abandon de cette tentative de diversification.

Les chocs conjoncturels du début de cette décennie (volatilité des taux d'intérêt, des taux de change, crise économique, stagnation, déficit budgétaire, etc.), assez éprouvants aux États-Unis, amènent le Congrès à appliquer de nouvelles mesures protectionnistes, dont certaines impliquent soit indirectement le Canada, comme pour l'acier et l'automobile, soit directement comme pour le bois d'œuvre, le poisson et la pomme de terre (Doran, 1985). Finlayson (1985) écrit :

Une loi du contenu local qui a été déposée aux deux chambres du Congrès exigerait que les automobiles vendues aux États-Unis comportent une partie réalisée sur place avec la main-d'œuvre et des composantes locales correspondant à un pourcentage donné de la valeur totale du produit. Même si le Japon est la cible visée par les législateurs américains, la loi du contenu local ne pourrait qu'avoir des répercussions négatives sur le Pacte de l'automobile et sur les exportateurs canadiens d'automobile. Heureusement, cette loi n'a pas été adoptée au cours de la 98<sup>e</sup> session.

---

9. Un incident vient également apporter un important bémol à l'application de la troisième option. L'élection du Parti québécois en 1976 incite le premier ministre Trudeau à chercher le soutien américain à l'unité canadienne. L'agence de tamisage des investissements étrangers se fera désormais très conciliante et, finalement, l'ambassadeur américain au Canada ira même, de sa propre initiative il est vrai, relancer l'idée du libre-échange, rappelant la « convergence » des économies d'Amérique du Nord (Lisée, 1990).



Le virage des États-Unis vers le protectionnisme, sujet dont nous avons traité au chapitre 8, et sa guerre commerciale avec l'Europe et le Japon, portée à son paroxysme dans le secteur agricole, soulèvent de nombreuses inquiétudes au Canada. Du point de vue canadien, le marché du Japon semble hermétique et l'appartenance à la CEE n'est guère possible. Le rapprochement des États-Unis et l'intégration nord-américaine accrue s'annoncent, par conséquent, incontournables. C'est ce que la Commission Macdonald (1985), mise sur pied par le gouvernement libéral de Trudeau, a essayé de démontrer. Cette commission, après une analyse approfondie du sujet et après avoir reçu de nombreuses représentations patronales, syndicalistes et universitaires, a abouti à la conclusion qu'un traité de libre-échange avec les États-Unis était souhaitable. Rappelons aussi que la part des États-Unis dans les exportations canadiennes s'est substantiellement accrue.

Diverses initiatives de libéralisation sectorielle sont prises en 1983 et 1984. Ainsi, au programme de la rencontre ministérielle canado-américaine du 17 février 1984 figurent quatre secteurs, à savoir les marchés publics (surtout le matériel de transport de surface), l'informatique, le matériel agricole et l'acier. Les Américains étaient peu enclins à négocier sur ce plan car les secteurs distincts ne sont habituellement pas autonomes et il est difficile d'en arriver à un juste équilibre entre les secteurs. Si l'on ajoute à cela le problème que pose la nécessité d'obtenir une dérogation des parties contractantes du GATT, on peut comprendre leurs réserves.

L'élection en septembre 1984 du gouvernement conservateur Mulroney et l'adoption par le Congrès en octobre 1984 d'une loi commerciale *omnibus* autorisant la négociation d'accords commerciaux avec le Canada et Israël marquent un virage vers les relations Nord-Sud et vers une intégration accrue.

Au début de 1985 paraît un document de travail canadien intitulé *Comment maintenir et renforcer notre accès aux marchés extérieurs* qui préconise une approche à double voie : des négociations commerciales multilatérales et un nouvel accord commercial avec les États-Unis. Le document dresse la liste des multiples problèmes qui affectent le commerce canadien avec les États-Unis, dont la multiplication des mesures protectionnistes, les obstacles non tarifaires, les droits compensateurs et antidumping, le manque d'accès aux marchés publics et les restrictions quantitatives à l'importation.

En mai 1985, le gouvernement Mulroney, à l'occasion du dépôt du Livre vert sur les relations extérieures du Canada, identifie quatre options : l'approche actuelle, un accord-cadre, des arrangements sectoriels ou fonctionnels, et un accord global de libre-échange. Faisant suite à cette

dernière option, un traité entre en vigueur en janvier 1989, s'articulant sur la suppression des barrières tarifaires échelonnées sur une période de 10 ans. En outre, le traité innove au chapitre de la libéralisation du commerce des services, offrant une plus grande mobilité des facteurs. Trois ans après son application, des négociations sont amorcées pour inclure le Mexique, ce qui donne lieu à la signature de l'ALENA (Accord de libre-échange nord-américain).

L'ALENA se révèle globalement bénéfique pour l'économie canadienne et n'a pas été remis en question par l'arrivée au pouvoir du Parti libéral en 1993 (voir le chapitre 6). Le succès de l'ALENA a poussé les États-Unis à entamer en 1994 les négociations pour mettre sur pied la Zone de libre-échange des Amériques (ZLEA) en 2005. Ces négociations, coprésidées par les États-Unis et le Brésil concernant 34 pays, progressent toutefois avec difficulté. L'échéance de 2005 n'a pu être respectée notamment en raison de divergences entre les États-Unis et certains pays de l'Amérique du Sud, et il semble vain de croire que des progrès seront accomplis dans un futur rapproché. Le Canada fonde beaucoup d'espoir dans la création de cette zone et encourage tant bien que mal la relance des négociations. Officiellement, le Canada fait mention des objectifs de croissance économique et d'augmentation du nombre d'emplois, mais nous pouvons croire que l'entrée en vigueur de la ZLEA pourrait contribuer à faire diminuer la part des exportations dirigées vers les États-Unis.

Pour revenir à la dépendance commerciale envers les États-Unis, on peut affirmer que celle-ci peut se révéler problématique, surtout lors de récessions économiques américaines et dans le cadre de différends commerciaux (voir l'encadré 9.2). À cela, on peut cependant répondre que le Canada a réussi à maintenir sa croissance économique pendant le ralentissement de l'économie américaine qui a suivi le 11 septembre 2001 et que 95 % des échanges commerciaux avec son principal partenaire se concluent sans contestation (Gouvernement du Canada, 2005, p. 6).

En fait, la profonde relation commerciale avec les États-Unis et les importantes exportations qui en découlent ont surtout permis de faire du Canada la cinquième puissance commerçante au monde (en excluant le commerce à l'intérieur de l'Union européenne) avec des parts de 3,44 % des exportations mondiales et de 2,93 % des importations mondiales en 2004 (statistiques provenant du site Internet de l'OMC). À cet égard, nous pouvons dire que le libre-échange représente davantage d'occasions d'affaires que de contraintes. Quoi qu'il en soit pour le Canada, le mouvement de « continentalisation » de son commerce apparaît suffisamment important pour qu'il faille devoir s'en accommoder.

## **ENCADRÉ 9.2**

### **Le conflit du bois d'œuvre , un différend commercial avec un puissant partenaire**

---

Pour un pays aussi ouvert aux échanges que le Canada, l'apparition de différends commerciaux est inévitable. Si le conflit de l'amiante avec l'Union européenne et celui des avions avec le Brésil ont été très médiatisés il y a quelques années, aucun n'a reçu autant d'attention que l'important conflit du bois d'œuvre avec les États-Unis qui a duré de 2001 à 2006. Le bois d'œuvre constitue une des principales exportations du Canada vers les États-Unis, où il est utilisé pour la construction et la rénovation résidentielle. En 2005, il s'en est exporté 21,5 milliards de pieds-planches<sup>1</sup> pour une valeur de 8,5 milliards de dollars. Plus de 280 000 emplois et 300 localités dépendent de cette industrie au Canada (Commerce international Canada).

#### **Des droits de coupe qui sèment la discorde**

Le conflit a été causé par d'importantes différences dans les mécanismes de fixation des prix des deux pays. Au Canada, la coupe des arbres pour la production de bois d'œuvre se fait presque entièrement sur les vastes terres publiques du pays, principalement en Colombie-Britannique et au Québec. Les gouvernements déterminent les niveaux de récolte, limitent l'exportation de billes de bois (afin d'encourager la transformation au Canada) et fixent les droits de coupe devant leur être payés par les compagnies forestières en fonction des prix du marché. Aux États-Unis, l'exploitation forestière se fait en grande majorité sur des terres privées, où les droits de coupe sont plus élevés, et la production est ensuite vendue à l'encan.

Cette situation est fortement dénoncée par une association de producteurs américains, la Coalition for Fair Lumber Imports (CFLI), qui voit dans le système de droits de coupe une façon de maintenir les prix en deçà de leur juste valeur, et donc un moyen de subventionner les exportations. Depuis le début des années 1980, la CFLI fait pression auprès du Département américain du Commerce, ce qui a amené ce dernier à effectuer quatre enquêtes visant à déterminer si le Canada subventionne ses exportations de bois d'œuvre. À la suite de la quatrième enquête, qui a soutenu ce point de vue, les États-Unis imposent en 2002 des droits antidumping et compensatoires sur les exportations canadiennes de bois d'œuvre s'élevant à 27 %. Ces droits ont diminué depuis.

Selon certaines analyses, cette politique américaine initiatrice du conflit avait pour objectif de forcer le Canada à négocier, une tactique qui a porté ses fruits dans le passé (*The Economist*, 2003). En effet, en 1986, le Canada avait accepté de percevoir des droits à l'exportation de 15 % pouvant être réduits par l'adoption de certaines mesures de rechange (droits de coupe et autres frais provinciaux s'appliquant à la production de bois d'œuvre) (Commerce international Canada) et, en 1996, il a signé avec le gouvernement américain l'Accord sur le bois d'œuvre résineux. Cet accord, d'une durée de cinq ans, imposait un maximum d'exportation annuel de 14,7 milliards de pieds-planches en franchise de droit. Au-delà de cette quantité, des droits de plus en plus prohibitifs s'appliquaient.

---

1. Le pied-planche équivaut au volume d'une planche carrée d'un pied de côté et d'un pouce d'épaisseur.

## ENCADRÉ 9.2 (suite)

---

Fort de son expérience et convaincu de son bon droit, le Canada a tenté d'obtenir une entente à long terme. Objectivement, la situation n'était pas aussi simple que présentée par la CFLI. En effet, en plus des droits de coupe, les compagnies forestières paient des frais supplémentaires pour la planification, la construction et l'entretien de chemins et routes, le reboisement, la protection environnementale et, dans bien des cas, l'établissement et l'opération de camps forestiers. À cela s'ajoutent des frais de transport substantiels, les forêts publiques étant très étendues et situées bien au nord des centres urbains. Une étude de 2001 a démontré que les frais de coupe au Québec étaient comparables à ceux du Maine, en tenant compte des coûts additionnels en forêts publiques, du taux de change et de la prime à la qualité attribuée à la production du Maine (Del Degan, Massé et Associés inc., 2001). Un autre élément essentiel à ajouter a trait aux importants gains de productivité réalisés dans l'industrie du sciage au Canada qu'ont entraînés la modernisation de l'équipement et l'amélioration des techniques de sciage. En fait, c'est l'efficacité des usines de sciage plus que les faibles droits de coupe qui serait responsable de la compétitivité du prix du bois d'œuvre canadien. À cela s'ajoute également le taux de change favorable aux producteurs du nord de la frontière. En somme, aux accusations américaines, le Canada a plaidé le manque de compétitivité de son voisin dans cette industrie et son désir d'y pallier par des mesures protectionnistes.

Le Canada a donc porté plainte à l'OMC et à l'ALENA pour forcer les États-Unis à mettre fin à l'application des droits combinés et à retourner ceux déjà perçus. S'en est suivi une longue et complexe succession de jugements et de procédures d'appels où le Canada a toujours obtenu gain de cause auprès de l'ALENA, mais où il a subi quelques revers auprès de l'OMC. Cette dernière a quand même prononcé un jugement favorable au Canada en 2003 en déclarant l'Amendement Byrd contraire aux obligations commerciales américaines. Par la suite, l'OMC a permis au Canada d'utiliser des mesures de rétorsion, ce dont il s'est prévalu en 2005 en imposant une surtaxe de 15 % sur les porcins vivants, les cigarettes, les huîtres et certains poissons de spécialité importés des États-Unis (Tison, 2005).

Le refus des États-Unis de se plier au jugement de l'ALENA de 2005 a poussé le premier ministre Paul Martin à faire valoir l'importance du bon fonctionnement de ce traité, à rappeler les importantes exportations énergétiques du Canada et à prendre la défense des consommateurs américains sur plusieurs tribunes lors d'une visite aux États-Unis. Jouant une carte plus agressive, M. Martin s'en est pris de façon à peine voilée à son principal partenaire commercial dans le cadre des sommets internationaux des Amériques et de l'APEC. Le Canada s'est également montré intéressé à chercher de nouveaux débouchés pour le pétrole canadien, notamment en Chine, ce qui a fait réagir l'Alberta et suscité certaines inquiétudes dans les milieux d'affaires. Les tensions diplomatiques ont atteint un sommet durant la campagne électorale de 2005-2006 lorsque l'ambassadeur américain au Canada a critiqué les propos électoraux du premier ministre visant selon lui à marquer des points politiques aux dépens des États-Unis. L'élection d'un gouvernement conservateur a cependant considérablement calmé le jeu sans toutefois infléchir la position du gouvernement américain.

### Un conflit aux impacts multiples

L'Accord sur le bois d'œuvre résineux et le conflit du bois d'œuvre ont sévèrement affecté le Canada et plus particulièrement la Colombie-Britannique, qui produit plus de la moitié du bois d'œuvre canadien exporté. Plus de 50 usines de sciage ont fermé leurs portes, des milliers d'emplois ont été perdus et

## ENCADRÉ 9.2 (suite)

---

d'énormes pertes de profits ont été subies dans l'industrie. Au début de 2006, c'est plus de cinq milliards de dollars que l'industrie du bois d'œuvre canadienne a dû payer en droits antidumping et compensatoires. De plus, les conséquences sociales dans les milieux les plus affectés par la crise ont poussé les gouvernements concernés à dépenser d'importantes sommes pour des programmes d'aide (1,5 milliard de dollars pour le gouvernement fédéral et 925 millions de dollars pour le gouvernement du Québec).

Paradoxalement, la situation a également permis à l'industrie du bois d'œuvre canadienne d'augmenter sa compétitivité par la concentration de la production dans les usines les plus efficaces, faisant ainsi diminuer les coûts moyens de 65 \$ par millier de pieds-planches, en tenant compte des droits (*The Economist*, 2003). Cela a permis aux producteurs canadiens de continuer à fournir le tiers du bois d'œuvre vendu aux États-Unis tout en préservant une mince marge de profit. De plus, la situation a amené le gouvernement de la Colombie-Britannique à constater que son système de réglementation comportait des coûts de productivité sans créer davantage d'emplois et à le rendre plus conforme aux lois du marché (*The Economist*, 2003).

Du côté américain, les prix élevés engendrés par les baisses d'importations ont fait des consommateurs de bois d'œuvre les grands perdants du conflit (Wear et Murray, 2004). Une étude a estimé qu'aux États-Unis, l'Accord sur le bois d'œuvre résineux a fait augmenter le prix de construction des maisons de 800 \$ à 1 300 \$ (Lindsey, Groombridge et Loungani, 2000). En 2005, le boom de reconstruction à la suite des ouragans dans le sud-est du pays a amplifié les répercussions économiques de la politique américaine. Un lobby en faveur du libre-échange regroupant des constructeurs, des entrepreneurs et des consommateurs s'est opposé à la CFLI et a été appuyé entre autres par 49 membres de la Chambre des représentants et certains sénateurs. Pour ce qui est des producteurs, ils n'ont été protégés ni par l'Accord sur le bois d'œuvre résineux ni par les droits antidumping et compensatoires et ont même dû fermer deux fois plus d'usines de sciage qu'au Canada.

Le conflit prendra fin en 2006 par la conclusion d'un accord d'une durée de sept ans et pouvant être prolongé deux autres années. Celui-ci permet l'exportation de bois d'œuvre canadien sans aucun obstacle dès lors que le prix est supérieur à 355 \$US par 1000 pieds-planches. Lorsque le prix se situe entre 336 et 355 \$, les provinces peuvent choisir entre une taxe canadienne à l'exportation de 5 % ou une combinaison de taxes et de limitation de volume. Des augmentations de taxes et des limitations de volume sont également prévues pour des prix inférieurs aux seuils fixés à 336 \$ et 316 \$. L'accord limite également les exportations canadiennes à 34 % du marché américain. Dans ces circonstances, les producteurs de la Colombie-Britannique pourraient favoriser l'imposition de taxes en raison de la vigueur de leur industrie et de leur capacité de production, alors que ceux du Québec, plus vulnérables, opteront pour les diminutions de volume (Tison, 2005). Finalement, l'accord permet le retour au Canada de quatre des cinq milliards de droits imposés par le gouvernement américain.

Bien que cet accord ne respecte en rien les termes du libre-échange, il peut cependant être considéré comme acceptable dans le contexte où rien ne laissait présager un assouplissement de la position américaine et que le temps faisait perdurer la difficile situation des producteurs canadiens. Nous pouvons voir dans ce conflit une certaine vulnérabilité du Canada causée par la dépendance au marché américain pour ses exportations et par la puissance de son voisin.

### 9.2.4 Les politiques canadiennes dans le domaine de l'investissement direct étranger

Au chapitre du contrôle étranger, la fin des années 1960 se distingue par la montée d'un débat passionné suscité par plusieurs commissions royales d'enquête qui ont examiné le sujet. La commission de Mel Watkins, en 1968, recommande la formation de la Corporation de développement Canada (CDC) qui s'actualise en 1971. L'objectif de cette corporation est de surveiller les opérations des multinationales et de promouvoir l'investissement au Canada. Une autre commission, donnant lieu au rapport Gray (du nom du ministre fédéral Herb Gray), en 1972, qui met l'accent sur l'élément d'innovation et d'adaptation aux nouvelles technologies, recommande la formation de l'Agence de revue d'investissement étranger, en anglais *FIRA (Foreign Investment Review Agency)*. Cette agence, créée en 1973, doit tenir compte de cinq principaux facteurs dans son examen des investissements étrangers :

- a) l'impact sur l'économie (emploi, exportations, importations, etc.) ;
- b) la participation des Canadiens à la gestion, à la propriété, etc. ;
- c) l'impact sur l'innovation technologique ;
- d) l'impact sur la concurrence dans le secteur ;
- e) la compatibilité avec les politiques gouvernementales (Ingrid, 1986).

Les politiques du FIRA sont très vite controversées et soulèvent de sérieuses critiques de la part des firmes américaines. Les relations canado-américaines deviennent tendues avec la politique nationale d'énergie de 1980 du gouvernement Trudeau et avec la création de Pétro-Canada. On avance qu'aucun autre pays industrialisé n'a de réglementations aussi sévères que celles du FIRA (Safarian, 1978)<sup>10</sup>. Nos travaux empiriques sur le sujet indiquent un effet peu important de FIRA sur les flux d'investissement et aucun effet sur les stocks d'investissements au Canada. Le 7 décembre 1984, le ministre de l'Industrie, Sinclair Stevens, présente le projet de loi C-15 portant sur la dissolution du FIRA et son remplacement par la loi sur Investissement Canada, administrée par Industrie Canada et par Patrimoine Canada (pour les questions reliées aux entreprises culturelles). Les propos du ministre, rapportés par Baker (1985), donnent des indications sur l'orientation de la nouvelle agence :

Les perceptions jouent un grand rôle dans le monde de l'investissement. Les mots et les actions d'un gouvernement peuvent faire basculer la réputation d'un pays comme place à investir. C'est pour cette raison

10. Ingrid (1986) mentionne que les publications des livres de Kari Levitt (1970), *Silent Surrender*, et de Harry Pope (1971), *The Elephant and the Mouse*, ont relancé le débat sur le contrôle étranger au Canada.

qu'il importe de changer le nom de FIRA. FIRA a envoyé des signaux négatifs aux investisseurs domestiques et étrangers, les amenant à penser que le Canada est ambivalent, sinon hostile, à l'investissement étranger. Le projet de loi « Investissement Canada » est une étape majeure pour corriger ces perceptions. Nous disons aux Canadiens et au monde entier que nous voulons encourager autant que possible l'investissement pour stimuler le commerce et le développement industriel, pour améliorer notre compétitivité internationale et pour ranimer l'esprit d'entreprise au Canada. Ce projet de loi est un moyen parmi d'autres que le gouvernement veut prendre pour abattre tout obstacle inutile aux entreprises dans ce pays.

Le mot « revue » n'existe plus dans la nouvelle agence. Ainsi, sous Investissement Canada, les acquisitions étrangères font l'objet d'examen uniquement lorsque les investissements dépassent certains seuils variant selon les secteurs, les plus sensibles étant les transports, les services financiers et la culture, où ils ont été fixés à cinq millions de dollars. Après approbation, les acquisitions sont suivies par Industrie Canada afin de s'assurer de leur conformité aux engagements pris par les entreprises. De plus, la propriété étrangère est limitée par des lois dans les services cinématographiques, financiers, de transport et de télécommunication. Des restrictions s'appliquent également au niveau provincial notamment pour les grands projets, les privatisations, les projets pétroliers et gaziers, les réseaux d'énergie électrique, la production avicole, les permis d'alcool, les baux miniers et la vente de terres dans les secteurs agricoles et récréatifs (OMC, 2003, p. 20).

La question de l'investissement direct étranger (IDE) a pris beaucoup d'importance ces dernières années au Canada. En 2001, les investissements canadiens à l'étranger étaient de 389,4 milliards de dollars, une augmentation de 78 % par rapport à ceux de 1997. L'IDE s'élevait quant à lui à 320,9 milliards de dollars, en hausse de 65 % par rapport à la même année (OMC, 2003, p. 12). Le ratio IDE/PIB du Canada est l'un des plus élevés au monde. En effet, 50 % de la production manufacturière serait réalisée par des entreprises étrangères (OMC, 2003, p. 17) qui, de ce fait, contribuent dans une large mesure aux exportations totales canadiennes. Au Canada, l'IDE se concentre principalement dans le secteur de l'énergie, les services financiers, le matériel de transport, les produits chimiques, les textiles, les produits alimentaires et les boissons ainsi que les produits électriques et électroniques. En 2001, l'IDE au Canada provenait des États-Unis à 67 %, pays vers où se dirigent également la plupart des investissements étrangers canadiens (OMC, 2003, p. 13).

Ainsi, nous pouvons déduire que, depuis l'instauration du régime du GATT, le Canada a toujours recherché la voie de la libéralisation des marchés dans un cadre multilatéral afin d'éviter une trop forte dépendance



envers les États-Unis. Toutefois, cette stratégie de diversification ne donne pas les résultats espérés pour deux raisons essentielles. D'une part, durant les années 1950 et 1960, la puissance économique américaine était telle que ses firmes pouvaient déverser des produits à moindre coût non seulement au Canada, mais également un peu partout dans le monde, ce qui, ajouté au Pacte de l'automobile, a accentué le flux commercial entre les deux pays nord-américains. D'autre part, la politique canadienne traditionnelle d'accès privilégié au marché britannique n'est plus attirante à partir du moment où la CEE, élargie au Royaume-Uni en 1973, mise clairement sur une appartenance européenne. Les difficultés économiques des années 1980 n'ont fait qu'accélérer le processus d'intégration de l'économie canado-américaine.

## 9.3 Les principales caractéristiques du système tarifaire canadien <sup>11</sup>

Le mercantilisme a marqué l'Europe à partir des années 1600 jusqu'en 1845 environ. Les *Navigation Acts* de la Grande-Bretagne proscrivaient le commerce entre les colonies de l'Empire anglais. La politique commerciale resta inchangée jusqu'en 1820, année qui marqua le début d'un système de préférences pour le commerce colonial.

En 1788, la *Québec Ordinance* permit l'exportation de produits canadiens et la réexportation de biens provenant d'Angleterre vers les États-Unis. Le *Gay Treaty* de 1796 permit aux biens dont le commerce n'était pas proscrit (le rhum, les alcools, la majorité des biens manufacturés et les biens provenant des « West Indies ») de traverser la frontière sans tarif discriminatoire. Le Canada servit donc de transit pour le commerce avec les États-Unis.

En 1815, après la guerre entre l'Angleterre et les États-Unis, le Haut et le Bas-Canada formulèrent leurs politiques commerciales à l'égard des États-Unis. En 1822, Québec devint un port franc (*free port*) et, en 1830, tous les ports de la Grande-Bretagne furent ouverts aux vaisseaux américains. Durant cette période, on prélevait des tarifs pour que ces revenus couvrent les frais reliés au gouvernement de la colonie. En 1791, le Haut et le Bas-Canada prélevaient leurs propres tarifs qui s'ajoutaient au tarif impérial de la Grande-Bretagne. En 1847, lors de l'Union du Haut et du

11. L'étude du Canadian International Trade Tribunal intitulée *The Canadian Tariff System*, juillet 1994, contient une annexe qui donne une chronologie très élaborée d'événements ayant marqué l'histoire tarifaire du Canada. Le lecteur y trouvera sans doute des renseignements utiles pour entreprendre une recherche sur diverses questions.



Bas-Canada, un tarif canadien unique fut adopté. En 1846, les préférences coloniales disparurent lorsque l'Angleterre devint libre-échangiste et fit disparaître les *Corn Laws*. Ce fut donc la période de recherche de pénétration des marchés américains et la conclusion du traité de Réciprocité de 1854-1866, traité sur lequel nous nous sommes attardés au début de ce chapitre.

En 1879, la politique nationale modifia significativement le système tarifaire canadien. Une classification détaillée fut introduite et on adopta un régime impliquant une combinaison de tarifs *ad valorem* et spécifiques. Le taux général passa de 15 % à 17 ½ % et on réimposa des tarifs sur les importations d'un certain nombre de produits agricoles. Les matériaux utilisés dans la fabrication de bateaux entraient en franchise mais les bateaux étrangers enregistrés au Canada étaient soumis à un tarif de 10 %. Un tarif de 50 % fut imposé sur le charbon et on protégea aussi l'industrie du fer et le secteur des textiles non fabriqués au Canada. De plus, on imposa des douanes composées (spécifiques et *ad valorem*) dans le domaine des textiles.

Les tarifs continuèrent d'augmenter pour atteindre en 1890 le niveau moyen de 30 % sur les biens sujets à tarifs. On révisa les tarifs en 1894 pour en exempter les matières premières et les abaisser sur les produits de fer et de l'acier utilisés dans l'agriculture ainsi que sur les articles de coton et de laine. En 1897, le Canada introduisit le système préférentiel pour l'Angleterre (British Preferential Tariff) qui accordait une préférence de un huitième aux produits anglais. Cette marge de préférence fut augmentée à 25 % en 1899 et à 30 % en 1900. L'Angleterre n'accorda pas de préférences au Canada quoique plusieurs des principaux pays lui accordèrent des préférences réciproques avant la Première Guerre mondiale.

Un changement significatif se produit en 1907 alors qu'on introduit 11 catégories générales pour la classification des produits. On introduit aussi le tarif intermédiaire situé entre le tarif général et le tarif préférentiel anglais afin de pouvoir offrir des tarifs préférentiels aux pays disposés à faire des concessions au Canada.

Nous avons déjà signalé que le traité de Réciprocité négocié en 1911 ne fut pas adopté et nous en avons donné les raisons. Notons cependant que le Underwood Tariff adopté par les États-Unis en 1913 contenait plusieurs des concessions que le Canada aurait obtenues par négociation.

La guerre donna lieu à des tarifs *ad valorem* spéciaux imposés sur presque tous les produits importés. C'est durant cette période (1914-1919) que le tarif fut supplanté comme principale source de revenus par

l'impôt fédéral « temporaire » sur le revenu de 1917. Durant les années 1920, les tarifs restèrent stables au Canada sous l'influence des agriculteurs, et ce, malgré les tarifs Fordney-McCumber qui augmentèrent les tarifs américains au niveau des tarifs appliqués avant le Underwood Tariff. En 1930 le Canada augmenta les taux des tarifs intermédiaires et généraux de 50 % en réaction au tarif Smoot-Hawley de 1930 aux États-Unis, lequel augmentait les taux moyens des tarifs américains à 50 %. L'effet dépressif sur le commerce international ne se fit pas attendre.

En 1930, aux prises avec une crise de liquidités, la Grande-Bretagne imposa un tarif de 10 % sur ses importations mais exempta les Dominions, dont le Canada. Ce dernier, en retour, favorisa la Grande-Bretagne en augmentant les taux sur les biens importés ne provenant pas de la Grande-Bretagne. En 1935, le Canada accorda le traitement du tarif intermédiaire aux États-Unis et de plus baissa les taux de douanes en deçà du tarif intermédiaire sur certains biens tels que la machinerie, les fruits et légumes, etc.

On renégocia l'entente de 1932 dite d'Ottawa avec la Grande-Bretagne en augmentant la liste des concessions qui lui étaient accordées. Cela donna au Canada une certaine aisance pour engager les négociations trilatérales de 1938 durant lesquelles l'Angleterre diminua ses taux de préférence pour le blé canadien, de même que pour les pommes et les poires. Les trois pays baissèrent leurs taux de douanes sur le bois d'œuvre. Les États-Unis diminuèrent de 50 % leurs taux sur la moitié des produits sujets à tarifs. Le Canada, en plus de réduire ses tarifs sur nombre de biens, accepta de restreindre ses méthodes arbitraires d'évaluation des biens. Soit dit en passant, en 1931 on créa le Tariff Board qui fut remplacé en 1988 par le Canadian International Trade Tribunal (Tribunal canadien du commerce extérieur).

Durant l'après-guerre, les tarifs canadiens furent réduits dans le cadre des huit rondes de négociations du GATT et par suite des ententes bilatérales avec les États-Unis et le Mexique.

Membre du GATT dès 1947 avec 22 autres pays, et malgré le principe de la nation la plus favorisée, le Canada conserva son tarif préférentiel britannique ; il fut cependant convenu que celui-ci serait gelé et ne pourrait faire l'objet d'une hausse. Les réductions les plus substantielles de tarifs canadiens se produisirent lors de la ronde initiale de Genève, en 1947, lors du Kennedy Round (1963-1967) et du Tokyo Round (1973-1979). Lors du Kennedy Round, les États-Unis diminuèrent la moitié de leurs tarifs de 50 % et nombre de tarifs peu élevés sur le bois d'œuvre, les pâtes et papiers, et les produits de la pêche disparurent. On sait cependant que des barrières non tarifaires firent leur

apparition dans certains secteurs, comme nous l'avons mentionné plus haut. Pour sa part, le Canada diminua de 22 ½ % à 15 % ses tarifs sur la machinerie « fabriquée au Canada » et enleva le tarif de 7 ½ % sur la machinerie « non fabriquée au Canada ». En fin de compte, les tarifs canadiens furent réduits sur moins de la moitié des importations assujetties à tarifs.

Les réductions tarifaires du Tokyo Round se sont échelonnées sur huit ans à compter du 1<sup>er</sup> janvier 1980. Le Canada et les États-Unis ont convenu d'enlever tous les tarifs sur la machinerie et les pièces agricoles. Les taux de douane sur les exportations du Canada vers les États-Unis, la Communauté européenne et le Japon furent diminués de 40 % en moyenne. Le gouvernement canadien diminua ses tarifs sur les produits sujets à tarifs de 38 %, et le taux sur la machinerie « non disponible » au Canada passa de 15 % à 9,2 %. Le Canada accepta d'adopter le code sur l'Évaluation des produits et signa l'entente sur l'aviation civile.

Le tableau 9.1 indique l'effet des huit rondes du GATT sur les tarifs canadiens.

Les réductions tarifaires convenues durant l'Uruguay Round (1986-1993) approchèrent les 40 % pour le Canada et ses principaux partenaires. Les coupures tarifaires auxquelles on procédera en six étapes annuelles entraîneront la disparition complète des tarifs dans nombre de secteurs, et l'entrée en franchise de douane pourra se faire en cinq

**TABLEAU 9.1 Douanes payées en pourcentage de la valeur des importations sujettes à tarifs et du total des importations**

Année	Importations sujettes à tarifs %	Importations totales %	Année	Importations sujettes à tarifs %	Importations totales %
1868	20,2	13,1	1932	30,0	19,4
1870	20,9	14,1	1940	23,9	13,6
1878	21,4	14,2	1947	20,8	12,8
1880	26,1	20,2	1948	17,6	
1890	31,0	21,4	1950	17,1	
1897	30,0	18,7	1960	17,7	
1898	29,7	17,5	1970	15,2	
1900	27,7	16,7	1979	14,3	
1910	26,8	16,5	1980	13,8	
1920	22,8	15,2	1988	10,7	
1930	24,9	16,2	1990	10,0	
1931	28,9	19,4	1992		

Source : Tribunal canadien du commerce extérieur, Research Branch, *The Canadian Tariff System*, juillet 1994, polycopie, p. 14.

ou dix ans. Les secteurs visés sont le papier et ses produits, les produits pharmaceutiques, l'équipement médical, les meubles de bureau et les jouets. Quant aux secteurs des produits chimiques et des produits du plastique, les tarifs sont coupés et harmonisés à un bas niveau. La réduction sur les produits agricoles est, pour sa part, de 36 % avec une réduction minimale de 15 % par produit.

Si nous résumons la situation en Amérique du Nord dans l'après-guerre, nous pouvons relever les faits suivants. Entre 1948 et la fin des années 1980, le GATT, qui remplace l'entente bilatérale de 1938, fut le principal traité régissant les relations commerciales canado-américaines. Le premier ministre King mit fin en 1948 à l'offre des États-Unis de convenir d'une union douanière modifiée, chaque pays conservant son propre tarif extérieur. Nous avons examiné plus haut les modalités du Pacte de l'automobile, facteur important de l'intégration canado-américaine. Vint ensuite l'ALE, signé en janvier 1988, et qui entra en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier 1989. Rappelons qu'aucun nouveau programme de remise de douane comportant des exigences de performance (*duty waiver program*) ne pouvait être adopté après le 30 juin 1988, aucun programme existant ne pouvait être bonifié ou offert à de nouveaux participants et tous les programmes existants devaient être éliminés le 31 décembre 1997. Depuis la signature de l'ALE, trois rondes de négociations ont eu lieu et ont mené à la réduction de tarifs sur environ 1 000 produits. Ainsi, une fois que le processus d'intégration est amorcé, cela incite les entreprises de part et d'autre à tenter d'en profiter en minimisant le coût de leurs intrants.

Signalons, par ailleurs, que l'ALENA prévoit la mise en place, sur une période de dix ans, d'un tarif extérieur commun pour les biens dans le domaine de l'informatique (*automated data processing goods*). Pourrait-on supposer que c'est un signe précurseur de ce qui pourrait se produire dans d'autres secteurs étant donné les difficultés d'application des règles d'origine et l'intégration Nord-Sud grandissante ? L'ALENA prévoit en outre que les programmes de remise de douanes concernant les produits exportés vers le Mexique seront éliminés en janvier 2001.

Le Canada a introduit son système général de préférences (SGP) à l'égard des pays en voie de développement en 1974. Selon le SGP canadien, on offre soit le tarif préférentiel britannique, soit une réduction du tiers du tarif de la nation la plus favorisée. Le SGP canadien s'applique présentement à 180 pays. N'y sont pas soumis les produits « sensibles » comme les textiles et le vêtement, la chaussure, certains produits électroniques, le savon, les huiles, les produits pharmaceutiques et divers produits de consommation. On a mis fin au SGP concernant l'acier (*specialty and carbon steel*), en 1987, et on l'a modifié en 1992 pour permettre l'entrée en franchise de nombreux produits provenant d'un

groupe identifié de pays les moins développés. Cette modification permettait de faire le cumul de la valeur (cumulation) entre les pays bénéficiant du SGP. Le tarif préférentiel britannique ne s'applique plus à l'Angleterre et à l'Irlande, ces deux pays étant devenus membres de l'UEE en 1973 et ayant alors adopté son tarif extérieur commun ; depuis 1987, c'est le taux de la nation la plus favorisée qui s'applique à ces deux pays.

La part du tarif dans les revenus du gouvernement fédéral était de 3 % en 1993, le sommet ayant été atteint en 1870 alors que les recettes tarifaires comptaient pour 63 % du revenu total. La chute se fit surtout sentir entre 1915 et 1920, période coïncidant avec l'adoption de l'impôt sur le revenu personnel au Canada.

Examinons maintenant quelques aspects particuliers du système tarifaire canadien. Rappelons d'abord que le système tarifaire canadien est géré par Revenu Canada, douanes et accises. Les taux de tarifs et les mesures spéciales sont développées au sein du ministère des Finances et sont recommandées au gouvernement par le ministère des Finances. La valeur de la transaction, soit le prix payé ou payable pour les biens vendus pour être exportés au Canada, est la base normale de la valeur sur laquelle les tarifs sont imposés. D'autres méthodes sont applicables lorsque la valeur de la transaction ne peut être établie. Notons entre autres conditions posées pour l'utilisation de la valeur de la transaction comme base celle qui stipule que le vendeur et l'acheteur ne doivent pas être liés l'un à l'autre, afin d'éviter la fixation de prix internes qui permettraient de minimiser la base fiscale dans le pays où les impôts sont les plus élevés (ce qu'on appelle en anglais le *transfer cost pricing*). Si les parties sont liées par la propriété, il faut établir que ce lien n'a pas influencé le prix, ou démontrer que la valeur de la transaction s'apparente à celle de biens identiques ou similaires vendus à des fins d'exportation au cours de la même période. Cette valeur de transaction peut aussi reposer sur une valeur estimée pour des biens identiques ou similaires. Si l'on n'y parvient pas de cette façon, on peut utiliser la valeur de la transaction de biens identiques à certaines conditions, la valeur de transaction de biens similaires à certaines conditions, la valeur résiduelle ou la valeur estimée des biens<sup>12</sup>. Signalons en outre que les éléments compris dans l'estimation de la valeur de la transaction diffèrent selon les pays. Au Canada et aux États-Unis, les importations sont évaluées *Free on Board* (FOB) de l'endroit d'exportation directe. La valeur de la transaction comprend les coûts de transport et autres coûts assumés avant d'atteindre l'endroit d'expédition directe. Les coûts de transport et d'assurance requis

---

12. Voir le rapport du Canadian International Trade Tribunal (1994) pour plus de détails.

pour le transport des biens au Canada à partir du pays exportateur sont exclus. D'autres pays utilisent la base CAF (coût, assurances, fret), qui comprend ces coûts dans la valeur de la transaction.

La législation tarifaire canadienne prévoit onze différents traitements tarifaires selon l'origine des importations. Il s'agit des tarifs suivants :

- le tarif général,
- le tarif de la nation la plus favorisée,
- le tarif pour les États-Unis,
- le tarif pour le Mexique,
- le tarif préférentiel britannique,
- le tarif pour l'Australie,
- le tarif pour la Nouvelle-Zélande,
- le système général de préférences,
- le tarif pour les pays les moins développés,
- le tarif pour les pays des Caraïbes.

Le gouverneur en Conseil peut établir des quotas tarifaires pour des biens provenant des pays admissibles au traitement SGP (le taux de tarif monte lorsque le volume d'importations atteint un certain seuil). Il peut offrir ou enlever le traitement de nation la plus favorisée et le traitement tarifaire non ALENA, et répliquer lorsque les mesures d'autres pays nuisent au commerce international du Canada en appliquant des mesures de sauvegarde soit globales, soit sous l'ALENA et l'ALE.

Le Canada a adopté le Système harmonisé de classification des importations le 1<sup>er</sup> janvier 1988. Ce système repose sur une description physique des biens ou de leur composition. La classification est hiérarchique et reliée à la complexité technique ou à l'activité économique qu'a nécessitée la production des biens. On y trouve 21 sections (animaux vivants, produits d'origine animale, machinerie, etc.) divisées en 99 chapitres. Au sein de chaque section, on classe les biens selon leur niveau de transformation, les produits primaires précédant les produits plus transformés. Les biens sont classifiés avec un code de six chiffres qui ne peut être modifié, car il a été accepté par tous les pays participant au Système harmonisé. Au Canada, deux autres chiffres ont été ajoutés à des fins de tarification, et deux autres à des fins statistiques : ce qui donne un système de classification à dix chiffres au Canada.

Nous avons déjà examiné la nature des *règles d'origine* dans le cadre de l'ALE et de l'ALENA. En ce qui concerne les *règles d'origine prescrites dans le cadre du tarif de la nation la plus favorisée (NPF)*, pour s'y conformer, les biens importés doivent 1) soit changer de classification tarifaire en raison du travail effectué dans le pays d'où provient le bien, 2) soit satisfaire la norme de 50 % du coût de production qui doit avoir pour origine un ou plusieurs des pays pouvant bénéficier du tarif de la nation la plus favorisée ou du tarif préférentiel britannique ou 3) avoir été l'objet d'une transformation au Canada. De plus, le bien doit être dans la forme finale dans laquelle il est importé au Canada pour profiter du tarif NPF ou du tarif préférentiel britannique.

Selon les règles d'origine de l'ALENA, un bien a pour origine l'Amérique du Nord dans les conditions suivantes :

- il est entièrement nord-américain ;
- les matériaux qui ne sont pas nord-américains utilisés dans sa production changent de classification tarifaire ;
- les matériaux qui ne sont pas nord-américains contiennent une valeur ajoutée régionale qui atteint un certain pourcentage ;
- sous la règle de minimis, la valeur des biens qui ne sont pas nord-américains est inférieure à 7 % de la valeur de transaction du bien.

Le contenu en valeur régionale peut être estimé en utilisant soit la valeur de la transaction (pas moins de 60 % de contenu ALENA), soit le coût net (pas moins de 50 %). Dans le cas d'automobiles, de camions légers, de moteurs et transmissions, le contenu régional utilisant la méthode du coût net doit atteindre 62,5 % en 2002 ; pour les autres véhicules, l'exigence est de 60 %. Dans le cas des textiles et vêtements, ceux-ci doivent être produits de tissu fabriqué en Amérique du Nord ; les cotons et fils synthétiques doivent, eux aussi, être fabriqués à partir de fibres nord-américaines.

Les règles d'origine varient selon les différents types de tarifs et nous renvoyons le lecteur au texte sur le système tarifaire canadien du Tribunal canadien du commerce extérieur pour avoir plus de détails à ce sujet. *Grosso modo*, il s'agit de seuils de 50 % du coût de production pour le tarif préférentiel britannique, de 40 % pour le tarif SGP, de 60 % pour les pays les plus pauvres, et de 40 % dans le cas des Caraïbes.

Le tarif canadien est soit *ad valorem* (un pourcentage de la valeur du produit importé), spécifique (une valeur donnée par unité de mesure (0,33 \$ par litre)), ou composé. Ce dernier peut prendre diverses formes ; il peut s'agir notamment d'un montant spécifique sur le nombre total d'unités importées plus un taux *ad valorem* appliqué à la valeur



totale importée, le tarif composé total étant la somme des deux (p. ex., 3,20 \$ par kilogramme plus 10 %). La majorité des taux sont *ad valorem*, et les taux spécifiques et composés s'appliquent largement aux produits agricoles et aux produits textiles.

Environ 3,5 % des lignes tarifaires sont soumises à des taux NPF *ad valorem* inférieurs à 5 %, en 1992, et environ 35 % sont assujettis à des taux inférieurs à 10 %. Une autre proportion de 40 % ont des taux NPF *ad valorem* situés entre 10 % et 15 %. Les taux de 25 à 29,9 % s'appliquent à 8,9 % des lignes tarifaires. Pour ce qui est des taux spécifiques utilisés en 1992, près de 70 % d'entre eux comportaient des équivalents tarifaires de moins de 5 %, et environ 12 %, des taux équivalents de 10 %. En outre, près de 60 % des taux composés consistaient en un taux *ad valorem* jumelé à un taux spécifique. Plusieurs d'entre eux furent convertis en taux *ad valorem*, en 1993, quand le gouvernement commença à ajuster les tarifs appliqués aux textiles. Les équivalents tarifaires pour les tarifs composés sont beaucoup plus élevés que ceux qui concernent les tarifs spécifiques ; ils ne sont inférieurs à 10 % que dans quelques cas.

Après ce bref exposé, on voit que le calcul des taux moyens de tarif n'est pas une mince tâche. Le Tribunal canadien du commerce extérieur a effectué de tels calculs du taux NPF moyen et du taux de douanes payé pour tous les produits importés, d'une part, et pour les produits sujets à tarifs, d'autre part<sup>13</sup>. En résumé, notons que la moyenne des tarifs payés sur la valeur de tous les produits importés était, en 1992, inférieure à 5 % sauf pour quatre exceptions, à savoir les textiles et la chaussure avec des taux de 15 % et 19,6 % respectivement ; les produits du cuir et divers produits manufacturés, avec des taux de 8,8 % et 6,0 % respectivement.

Seuls les produits alimentaires, le bois, les pierres et métaux précieux ont des taux au-dessus de 5 % lorsque le calcul est fait en divisant les douanes payées par la valeur des importations assujetties à des tarifs.

La politique tarifaire canadienne prévoit la remise de taxes d'accises, de droits antidumping ou compensatoires. Elle prévoit aussi la remise de douanes dans nombre de cas. Ces remises ont atteint 2,8 milliards de dollars en 1992-1993, en excluant les sommes remboursées dans le cadre du Pacte de l'automobile.

---

13. On peut consulter le tableau 2.8 dans le texte du Tribunal canadien du commerce extérieur, *op. cit.*



Voici une énumération des biens compris dans des programmes de remise de douanes :

- les biens ayant subi des dommages, défectueux ou de qualité inférieure ;
- les produits importés à des fins particulières ;
- les produits exportés (effets s'apparentant à ceux d'une zone franche) ;
- les biens achetés par les gouvernements, dont les wagons de chemin de fer, l'équipement et les pièces de défense marine ;
- la machinerie et les équipements non produits au Canada ;
- les produits réimportés après réparations hors du Canada ;
- l'importation temporaire de plans et devis de modèles expérimentaux ;
- les navires en transit ;
- les pièces importées pour réexportation dans le secteur de l'automobile.

La figure 9.1 permet de constater les effets des coupures tarifaires du GATT-OMC, de l'ALE et de l'ALENA sur les recettes tarifaires canadiennes en pourcentage des importations provenant du reste du monde et des États-Unis.

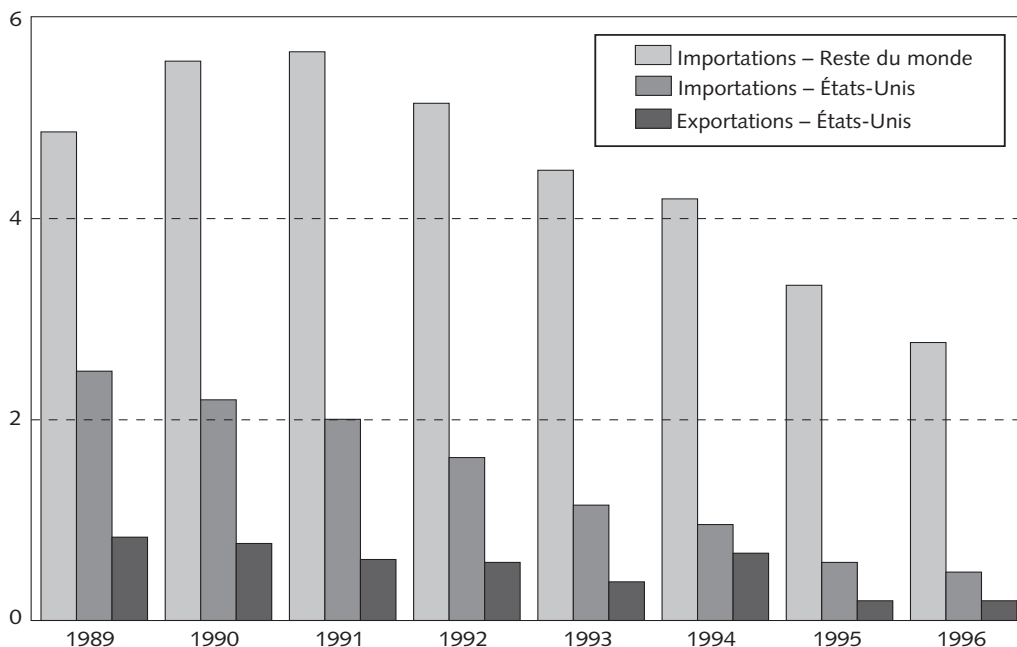
L'évolution et le niveau des recettes reflètent les changements dans les tarifs nominaux dont on peut observer les changements à la figure 9.2.

Passons maintenant en revue les politiques commerciales récentes du Canada, lesquelles sont largement commentées dans le rapport d'examen de ces dernières fait par l'OMC (OMC, 2003).

Actuellement, le régime de commerce et d'investissement canadien est l'un des plus transparents et des plus libéraux au monde, bien qu'il existe des obstacles importants dans un certain nombre de secteurs. Les droits NPF étaient en moyenne de 6,8 % en 2001. Cependant, ceux-ci sont beaucoup plus élevés pour les produits agroalimentaires, les vêtements, les embarcations et les navires.

Le secteur agricole est d'ailleurs celui où le protectionnisme est le plus manifeste. Les importantes aides accordées prennent principalement la forme de soutien des revenus et de programmes d'assurance-récolte. Ce secteur est également protégé des tarifs hors-contingents pouvant aller jusqu'à 200 % et limitant les importations de produits laitiers, de margarine, de poulets, de dindes, d'œufs et d'œufs d'incubation de poulet à chair. De plus, les entreprises fédérales et provinciales bénéficient de

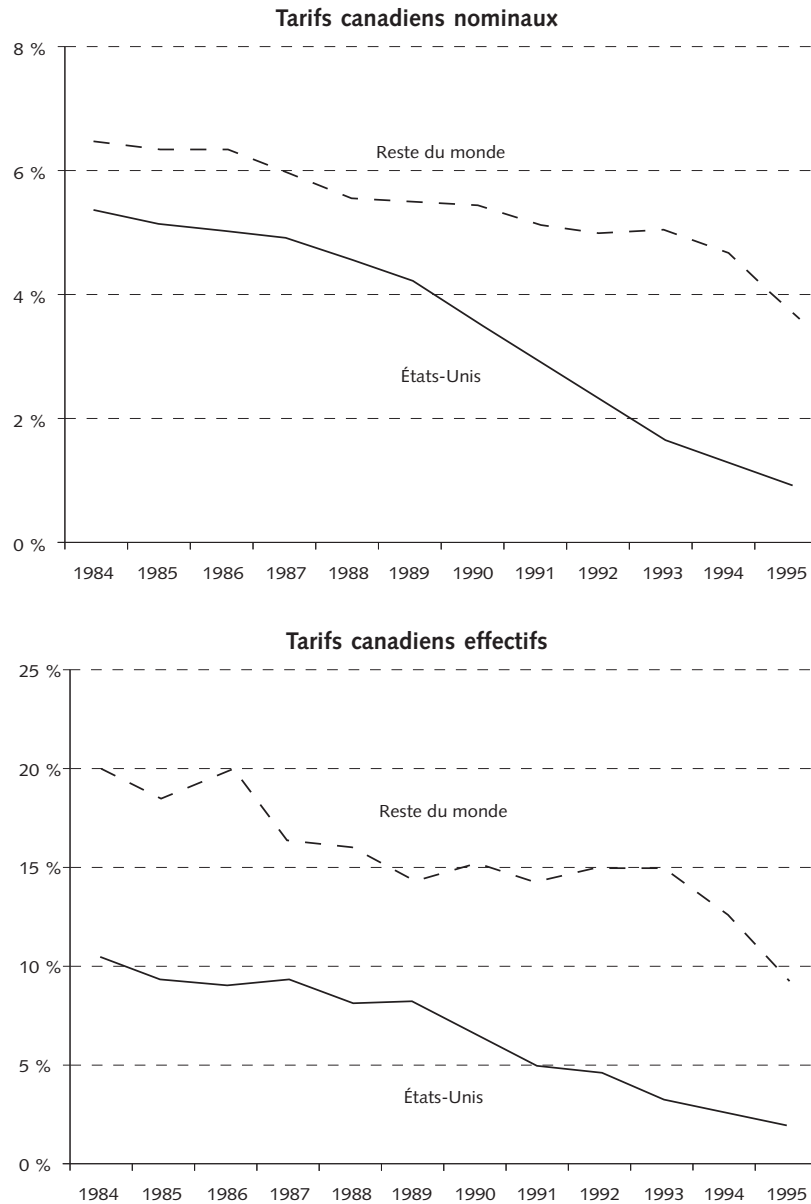
**FIGURE 9.1 Recettes tarifaires canadiennes des importations**  
(en pourcentage)



Source : John F. Helliwell, Frank C. Lee et Hans Messinger, *Effects of the Canada – United States Free Trade Agreement on Interprovincial Trade*, Ottawa, Industry Canada, 1999.

privilèges spéciaux ou même exclusifs (comme c'est le cas pour la Commission canadienne du blé) pour ce qui est du commerce des boissons alcoolisées et du blé. L'offre de produits laitiers, de volaille et d'œufs est également régulée par des organismes publics.

Comme autres secteurs d'intervention de l'État, on retrouve l'industrie de l'aéronautique, où les aides publiques sont source de frictions commerciales. Jusqu'à tout récemment, textiles et vêtements étaient également protégés, surtout par des quotas d'importation, éliminés le 1<sup>er</sup> janvier 2005 en raison de l'Accord sur les textiles et les vêtements de l'OMC. Le protectionnisme est également marqué dans le secteur de la sidérurgie où une baisse de la production partiellement compensée par une croissance de la productivité a encouragé l'imposition de droits

**FIGURE 9.2 Tarifs canadiens nominaux et effectifs**

Source: D. Treffler, « The Canada–U.S. Free Trade Agreement: An Assessment for Canadian Manufacturing », Industrie Canada, juillet 1998, polycopié.

provisoires antidumping. Ces derniers constituent 70 % des droits antidumping appliqués au Canada.

Dans le domaine des télécommunications, bien qu'il y ait eu une intensification de la concurrence ces dernières années, les entreprises de télécommunication propriétaires d'installations sont toujours soumises à des prescriptions en matière de propriété nationale. De plus, la participation étrangère dans le secteur de l'audiovisuel est contrôlée afin de promouvoir le contenu culturel canadien. Elle est également limitée en ce qui a trait au capital des compagnies aériennes. Dans le secteur des transports maritimes, des réformes ont été mises en œuvre pour accroître la concurrence, améliorer l'efficacité et abaisser les coûts. Cependant, le cabotage est exclusivement réservé aux navires canadiens. L'industrie canadienne des services financiers est quant à elle très libéralisée et attire d'ailleurs beaucoup d'investissements étrangers. Le fait que les compagnies d'assurances relèvent du droit provincial peut cependant amener quelques complications. Le Canada maintient un régime transparent en ce qui concerne les marchés publics et accorde le traitement national pour les marchés visés par l'Accord sur les marchés publics de l'OMC, et les provinces ont leurs propres entités contractantes.

## 9.4 Le GATT, l'OMC et la réorientation des politiques canadiennes

---

La politique commerciale canadienne est, dit-on, l'art du possible, c'est-à-dire que les gouvernements successifs ont essayé d'obtenir de meilleurs accès aux marchés étrangers tout en protégeant les producteurs canadiens (Commission Macdonald, 1985). Cette stratégie commerciale convenait peut-être à une époque où l'économie canadienne, de taille modeste et basée sur des ressources, n'était pas véritablement perçue comme concurrentielle aux yeux de ses principaux partenaires, c'est-à-dire ni par la puissance impériale britannique d'alors, ni par les États-Unis dont le dynamisme économique était sans égal au lendemain de la guerre.

Dès le début des années 1980, les difficultés économiques engendrées par l'instabilité des marchés financiers et une politique de régulation macroéconomique inappropriée ont incité presque tous les pays à se trouver de nouvelles cibles extérieures pour leurs produits nationaux. En outre, certains pays semblent s'orienter vers le protectionnisme. Dans cette conjoncture particulièrement agitée, les firmes canadiennes attirent l'attention non pas tellement par leur degré de compétitivité, mais plutôt par l'absence d'une reprise durable de chacune des économies.

Le rapprochement entre le Canada et les États-Unis, par le traité de libre-échange de 1989 et l'ALENA mis en application en 1994, se situe dans le prolongement de la stratégie gouvernementale de rechercher de meilleurs accès aux marchés étrangers pour les producteurs canadiens ; le revers de la médaille est que ce même traité soumet directement le marché canadien à la concurrence américaine. Les mots clés qui semblent désormais s'imposer sont : globalisation, internationalisation, libre concurrence, d'autant plus qu'aucune économie nationale n'émerge comme dominante malgré la réussite allemande ou japonaise – laquelle est fortement dépendante des marchés étrangers. Par conséquent, tous les pays se doivent de revoir leurs politiques commerciales et nationales pour assurer leur compétitivité dans un contexte d'intégration économique qui fait disparaître les frontières, contexte dans lequel il faut apprendre à se tirer d'affaire dans des réseaux transnationaux entre entreprises et dans le commerce intra-industrie. Ce constat amène des considérations sur la logique de la politique commerciale canadienne.

Les États-Unis, ou le « géant diminué », n'arrivent plus à maintenir leur mainmise sur l'économie mondiale. Mais il est encore trop tôt pour conclure à son déclin, en dépit de l'apparition de nombreux handicaps. Référons-nous à l'analyse réalisée à ce sujet par la revue *The Economist* (1992). La revue souligne que « la principale raison de douter que l'Amérique puisse rester aussi compétitive est son faible niveau d'investissement. En 1991, la formation brute de capital fixe des entreprises américaines a atteint seulement 9 % du PNB, contre près de 20 % au Japon et 13 % en Allemagne. » On relève également le recul de la formation aux États-Unis, particulièrement au regard des connaissances élémentaires. Dans des secteurs traditionnels, comme l'acier, l'automobile et le textile, la chute américaine est encore plus marquée. De 1960 à 1984, la production d'acier (en dollars constants de 1972) passe de 71 milliards à 78 milliards de dollars, suivie d'une compression drastique du niveau d'emplois de 574 200 employés à 242 000 (Cline, 1992). Selon Pool et Stamos (1987), de puissantes compagnies comme Bethlehem Steel ou US Steel n'ont plus d'autre choix que de se diversifier pour éviter la faillite.

La production mondiale de véhicules automobiles (automobiles, camions, autobus) était, en 1950, assurée à 79 % par les fabricants américains contre 15 % par les firmes de l'Europe occidentale et seulement 0,3 % par les Japonais. Trente ans plus tard (1980), la part respective des producteurs américains, européens et japonais s'établit à 24 %, 31 % et 28 %. On parle ainsi du défi japonais qui a renversé l'équilibre transatlantique. Dans l'agriculture, la compétitivité des fermes américaines semble désormais chose du passé. Néanmoins, comme la revue *The*

*Economist* (1992) le mentionne, à côté de ces signes de faiblesse l'économie américaine ne manque pas d'atouts :

Des firmes américaines sont en tête dans un grand nombre d'industries de pointe telles que les ordinateurs et les logiciels, les microprocesseurs, l'aérospatiale, les produits pharmaceutiques, les biotechnologies, les matériaux nouveaux, l'énergie et la sauvegarde de l'environnement. Dresser la liste des sociétés américaines qui sont les meilleures au monde dans beaucoup de ces secteurs est facile : General Electric, Microsoft, Apple, Motorola, Cypress Semiconductor, Intel, Cray Computer, Compaq, Exxon, Dow, Merck, Eli Lilly, Bristol-Meyers, Squibb. Les industries de services sont un autre domaine où l'Amérique a des sociétés de réputation mondiale, quoique les comparaisons soient difficiles pour beaucoup de services dont la prestation n'est pas réalisée à l'échelle internationale. Mais, lorsqu'elle l'est, comme dans l'industrie du fast-food, l'Amérique règne en maître. Il n'y a pas de chaînes européennes ou japonaises de fast-food qui puissent rivaliser avec McDonald's, Pizza Hut ou Kentucky Fried Chicken.

Ces observations nous paraissent suffisantes pour expliquer l'effriement de la position concurrentielle des États-Unis, mais cela n'est pas comparable à un déclin. L'hypothèse du « géant diminué » est la plus probable. C'est d'ailleurs une des raisons pour lesquelles les États-Unis sentent le besoin d'avoir des partenaires commerciaux face au bloc de l'Europe et du Japon, d'où l'ALENA et le projet de la ZLEA. C'est sur cette toile de fond que l'on peut apprécier l'évolution de la politique canadienne de commerce extérieur.

Parmi les nouvelles données, la plus caractéristique, qui considère autant le court que le long terme, est sans conteste la résurgence des blocs régionaux. À la « forteresse d'Europe » vient s'opposer celle de l'Amérique du Nord.

Nombre d'auteurs, dont Jackson (1993), ont proposé des amendements au GATT afin de permettre une adaptation au phénomène des blocs régionaux. Certaines de ces suggestions ont été retenues et incorporées à l'OMC avec un mémorandum concernant l'interprétation de l'article XXIV sur la surveillance des unions douanières. L'objectif visé est d'encadrer les blocs régionaux en vue d'une concurrence saine, non préjudiciable au multilatéralisme, compatible avec d'autres objectifs non économiques, tels que la protection de l'environnement, les droits humains, la démilitarisation et l'amélioration des conditions de travail des émigrés. En d'autres termes, avec le renforcement du mécanisme de surveillance de l'OMC, il est permis de croire que les blocs régionaux ne constituent qu'une étape pour la libéralisation complète du commerce à l'échelle internationale. C'est, en somme, une période de transition ou

une parenthèse entre le système actuel, marqué par un certain protectionnisme, et le système de libre-échange souhaitable pour le début du prochain siècle (voir le chapitre 6).

Ce constat a des implications directes sur les politiques commerciales. Pour le Canada, la recherche d'un meilleur accès au marché américain ne protégerait pas pour autant les firmes nationales de la concurrence étrangère européenne, japonaise ou autre. Certes, le traité du libre-échange Canada-États-Unis-Mexique présente des avantages concrets pour les Canadiens (Conseil économique du Canada, 1988 ; Harris et Cox, 1985 ; Wharton Econometrics, 1987 ; Wonnacott et Wonnacott, 1967). Loin de nier ces avantages, il s'agit plutôt de les situer dans leur juste contexte et de noter que l'intégration informelle mue par les firmes multinationales, l'IDE, les alliances et les partenariats y est pour beaucoup dans la compétitivité du Canada. Le mur du protectionnisme demeurerait encore élevé pour quelque temps dans des secteurs particuliers comme l'agriculture, les produits culturels et l'énergie. Mais ce ne sont là que des cas extrêmes, de sorte que les entreprises de biens et services devraient être, si elles ne le sont pas déjà, sensibilisées au fait que l'espace commercial tend à dépasser les frontières nationales ou les blocs régionaux. Quoique l'on observe le rapprochement des deux États nord-américains, fait relativement récent, on doit s'attendre à ce que le processus d'intégration économique continue de s'étendre à l'ensemble de l'hémisphère occidental et dans certains secteurs à haute technologie, et ce, à l'échelle mondiale.

Nos travaux récents confirment en effet que l'Amérique latine continue de participer à un processus d'intégration Sud-Nord axé sur les États-Unis, tout comme le Canada continue de participer à un tel processus mais dans l'axe Nord-Sud. Nos résultats indiquent en outre que le commerce canado-américain intra-industrie et intrafirme s'amplifie, d'où l'importance de revoir les politiques nationales et commerciales afin de nous assurer que nous tirions profit du processus d'intégration économique en cours.

Lorsqu'on examine le flux du commerce canadien, on s'aperçoit, bien entendu, que les exportations sont plus dirigées vers le marché américain. Toutefois, il convient de relever une donnée fréquemment négligée. Durant la décennie 1960, le Conseil économique du Canada (1976) observe que « la proportion des importations en provenance des États-Unis est restée beaucoup plus stable [...] car la part accrue de toutes les pièces d'automobiles fut compensée par une diminution de celle de toutes les autres catégories de produits. L'importance relative des importations en provenance du Japon et de l'Europe continentale a

augmenté tandis que celle des produits venant du Royaume-Uni a diminué. » Les données récentes sur l'évolution du commerce extérieur du Canada indiquent que de nombreuses firmes européennes et japonaises deviennent compétitives à l'échelle internationale, que ce soit dans le domaine de l'automobile (Honda, Mazda, Nissan, Renault, Toyota, Volkswagen, Volvo, etc.), de l'informatique (Fujitsu, Groupe Bull, Hitachi, NEC, Olivetti, Philipps, Siemens Nixdorf, etc.) ou de l'aéronautique (Airbus), tout en n'ignorant pas les services financiers (Barclays, National Westminster Bank, BNP, Crédit Lyonnais, Deutsche Bank, Dresdner Bank, Fuji Bank, Sanwa, Sumitomo Bank, etc.). Dans l'ingénierie, face aux géants américains comme Bechtel, Crest, Fluor, Jacobs et Lummus, les firmes européennes et japonaises se sont taillé une place enviable (Batignolles, Bouygues, Philipp Holzmann, Davy, Shimizu, Kajima, etc.).

Si l'augmentation persistante du commerce entre le Canada et les États-Unis est un des principaux facteurs de leur rapprochement, il faut alors conclure que la tendance inverse, discernable dans les importations au lendemain des années 1980, annonce le processus de globalisation des marchés. Dans cette perspective, la politique commerciale gagnante qui s'impose est celle du libre-échange dans un cadre multilatéral, et c'est peut-être une façon de s'y préparer que de s'intégrer à des blocs régionaux.

Notons qu'en plus de l'ALENA, le Canada a négocié d'autres accords de libre-échange avec Israël, le Chili, le Costa Rica et est en cours de négociation avec les pays des Amériques (dans le cadre de la ZLEA), le groupe de quatre de l'Amérique centrale, les pays de l'Association européenne de libre-échange, la Corée, Singapour, les pays de la communauté andine, les pays du CARICOM ainsi que la République dominicaine.

Un pays aussi ouvert que le Canada est bien sûr enclin à encourager le commerce sur le plan multilatéral et par conséquent l'avancement des négociations de l'OMC. Cependant, comme nous avons pu le voir, le Canada reste très protectionniste dans le secteur agricole et entend le rester, bien que cette position puisse faire monter les prix pour les consommateurs, limiter la productivité et décourager l'investissement international de même que l'exportation. L'intransigeance du Canada, et de bien d'autres pays, en ce qui a trait à l'agriculture peut contribuer à l'échec du cycle de négociations actuel, mais nous devons réaliser que celle-ci est reliée aux particularités de ce secteur, qui rendent beaucoup plus difficile la libéralisation.



## Résumé

---

Le Canada, après avoir privilégié les approches bilatérale et multilatérale fondées sur la non-discrimination, perçoit aujourd'hui les bienfaits du régionalisme. De fait, dès le début du siècle jusqu'à la Seconde Guerre mondiale, le Canada a adopté une approche unilatérale de commerce privilégié avec le Royaume-Uni et a joué un rôle clé dans la mise en œuvre du système de préférence britannique au sein des pays du Commonwealth. Par la suite, l'émergence de la puissance industrielle américaine et, il faut le souligner, le jeu des stratégies des firmes américaines d'investissement direct plutôt qu'en portefeuille ont accentué le commerce frontalier et rapproché *de facto* le Canada et les États-Unis. Mais il a fallu attendre la crise économique de 1981-1982, avec ses conséquences de stagnation, et la quête infructueuse d'une troisième option, pour que le Canada décide de se défaire du sentiment nationaliste, signant, en 1988, le traité de libre-échange avec les États-Unis, qui s'est maintenant étendu au Mexique (ALENA).

Ce regain d'intérêt pour les accords régionaux n'est pas le propre du Canada ni des États-Unis; il est tout aussi présent dans les autres pays industrialisés et en développement. L'ALENA ne représente pas un substitut au multilatéralisme, mais plutôt une étape de transition ou d'ajustement en douceur des firmes canadiennes vers un système de globalisation des marchés. On a de bonnes raisons de croire que les incertitudes concernant le détournement de commerce pouvant découler de ce traité, tout comme celui de l'UE, seront moindres que prévues grâce aux coupures tarifaires de l'Uruguay Round et à la reprise de la croissance. Enfin, s'il est vrai que la forte compétitivité des firmes américaines, de la période de l'après-guerre au début des années 1970, leur a permis d'occuper le marché canadien et, en même temps, de constituer un des principaux marchés d'exportation au monde, il est juste de penser que la montée fulgurante des firmes européennes, japonaises et de certains nouveaux pays industrialisés, sans toutefois signifier le déclin américain, reflète clairement la tendance à la globalisation des marchés. On voit mal par quelles mesures complexes on pourrait empêcher le consommateur canadien de rouler en Toyota Camry, en Hyundai ou en Jetta, de s'habiller chez Rodier ou Gucci, de se chauffer *Made in Brazil*, de boire du Beaujolais ou du champagne s'il en a envie, de partir en vacances avec Air France ou KLM, de diversifier son portefeuille en jouant sur les euromarchés ou d'acheter des mini-ordinateurs chez Siemens Nixdorf parce qu'ils trouveraient les produits IBM simplement trop chers même s'ils sont de bonne qualité. Dans ce contexte, une politique de libre-échange dans un cadre multilatéral, malgré les vicissitudes de l'Uruguay Round, constitue une voie à suivre.

## **Exercices de révision**

---

1. Le commerce international du Canada s'est réorienté durant les XIX<sup>e</sup> et XX<sup>e</sup> siècles. Décrivez cette mutation en identifiant les pays concernés, les causes et les effets.
2. Plusieurs ententes formelles (traités et accords) ont influencé le commerce canado-américain. Faites-en une énumération en relevant les deux principaux accords.
3. Discutez des effets et enjeux que pose l'intégration nord-américaine pour les pays et régions concernés.
4. Énumérez et décrivez brièvement les différents régimes tarifaires existant actuellement au Canada.
5. Relevez les caractéristiques du tarif de la nation la plus favorisée, du tarif selon le schème du système généralisé de préférences, et du tarif préférentiel bilatéral.
6. Quelles sont les principales méthodes pour estimer les équivalents tarifaires et les restrictions quantitatives?
7. Identifiez les principales mesures restrictives sectorielles utilisées par le Canada et évaluez-en l'impact.
8. Décrivez et évaluez la politique canadienne concernant l'investissement direct étranger.

## Références bibliographiques

---

- AGENCE FRANCE-PRESSE (2005), « Amendement Byrd : le Canada intente un recours contre les États-Unis », *Le Devoir*, Montréal, 30 avril, p. C4.
- ANNETT, Douglas Rudyard (1948), *British Preference in Canadian Commercial Policy*, Toronto, The Ryerson Press.
- ARBOUR, J. Maurice (1983), « Le système généralisé de préférences et le schéma canadien, dix ans après : un premier bilan », *The Canadian Yearbook of International Law*, vol. XXI, Vancouver, The University of British Columbia Press, p. 118-148.
- BAILEY, Sue (2005), « Sommet des Amériques : Martin attaque Bush au sujet du bois d'œuvre », *La Presse*, Montréal, 5 novembre, p. A17.
- BAKER, Samuel (1985), « From FIRA to Investment Canada », dans H. Fry et Lee H. Radebaugh (dir.), *Canada-US Economic Relations in the Conservative Era of Mulroney and Reagan*, Provo, UT, Brigham Young University.
- BALDWIN, R.E. (1989). *Measuring Non-tariff Trade Policies*, NBER, Document de travail, n° 2978.
- BALDWIN, Robert E. et al. (1983a), *Trade, Tariffs and Relative Plant Scale in Canadian Manufacturing Industries : 1970-1979*, Document de travail n° 232, Ottawa, Conseil économique du Canada.
- BALDWIN, Robert E. et al. (1983b), *Trade, Tariffs, Product Diversity and Length of Production Run in Canadian Manufacturing Industries, 1970-1979*, Ottawa, Conseil économique du Canada, novembre.
- BARIL, Hélène (2006), « Plan de sauvetage pour les forestières », *La Presse*, Montréal, 24 mars, cahier affaires, p. 1.
- BEAUSÉJOUR, Michel (1989), *Introduction à l'économie du Québec*, Montréal, Études Vivantes.
- BERNIER, Yvan et André BINETTE (1988), *Les provinces canadiennes et le commerce international*, Québec, Centre québécois de relations internationales.
- BHAGWATI, Jagdish (1991), *The World Trading System at Risk*, Princeton, Princeton University Press.
- BHAGWATI, Jagdish (1989), *Protectionism*, Cambridge, Mass., MIT Press.
- BHAGWATI, Jagdish (1987), « Services », dans Michael Finger et Andrzej Olechowski, *The Uruguay Round : A Handbook for the Multilateral Trade Negotiations*, Washington, D.C., Banque mondiale.
- BLAKE, Gordon (1957), « Customs Administration in Canada : An Essay in Tariff Technology », *Canadian Studies in Economics*, Part 8, Toronto, University of Toronto Press.

- BLOCH, Harry (1974), « Prices, Costs, and Profits in Canadian Manufacturing: The Influence of Tariffs and Concentration », *Canadian Journal of Economics*, vol. VII, n° 4, novembre, p. 594-610.
- BLOOMBERG (2005), « Bois d'œuvre: L'OMC rejette une plainte du Canada », *La Presse*, Montréal, 16 novembre, cahier *affaires*, p. 1.
- BRANDER, James (1992), « Canadian Foreign Investment Policy: Issues and Prospects », dans A. Claire Cutler et Mark W. Zacher (dir.), *Canadian Foreign Policy and International Economic Regimes*, Vancouver, University of British Columbia Press.
- BROADWAY, Robin et John TREDDENICK (1978), « A General Equilibrium Computation of the Effects of the Canadian Tariff Structure », *Canadian Journal of Economics*, vol. XI, n° 3, août, p. 424-426.
- BRUNELLE, Dorval et Christian DEBLOCK (1994), *L'Amérique du Nord et l'Europe communautaire – Intégration économique ? Intégration sociale ?*, Sainte-Foy, Presses de l'Université du Québec.
- CANADA (1993), External Affairs and International Trade Canada. – Third Round of Early Tariff Cuts and FTA. – News Release No. 141. – Ottawa, External Affairs and International Trade Canada, July 5.
- CANADA (1992), External Affairs and International Trade Canada. – Canada Extends the GPT to the Remaining 9 Countries of the Former Soviet Union. – News Release No. 222. – Ottawa, External Affairs and International Trade Canada, November 27.
- CANADA (1992), « Textile Tariff Reduction to Benefit Clothing Industry/Consumers », News Release No. 92-090, Ottawa, Ministère des Finances, 2 décembre.
- CANADA (1992), *North American Free Trade Agreement: An Overview and Description: Canada, Mexico, United States*, Ottawa, Government of Canada.
- CANADA (1991), External Affairs and International Trade Canada. – Round 2 of FTA Accelerated Tariff Elimination. – News Release No. 154. – Ottawa, External Affairs and International Trade Canada, July 3.
- CANADA (1990), Exchange of Notes constituting an Agreement between the Government of Canada and the United States of America amending the Tariff Schedules contained in Annex 401.2-A and Annex 401.2-B of the Free Trade Agreement done at Ottawa, Washington, and Palm Springs on December 22, 1987 and January 2, 1988. – In force May 18, 1990 with effect from April 1, 1990. – Canada Treaty Series No. 49.
- CANADA (1990), *Excise Tax Act*, Revised Statutes of Canada, 1985, c. E-15. – Office Consolidation Updated to 1989. – Ottawa, Approvisionnement et Services Canada, mars.

- CANADA (1989), *An Act to Implement the Free Trade Agreement between Canada and the United States of America: Statutes of Canada*, 1988, c. 65, Ottawa, Imprimeur de la Reine.
- CANADA (1985), Tariff Board. – A Report of an Inquiry by the Tariff Board Respecting Canada's Customs Tariff According to the Harmonized System. – Volume I, Chapters 1 to 24. – Reference No. 163. – Ottawa, Tariff Board.
- CANADA (1983), External Affairs. – A Review of Canadian Trade Policy: A Background Document to Canadian Trade Policy for the 1980's. – Ottawa, Supply and Services Canada.
- CANADA (1978), *Report of the Royal Commission on Corporate Concentration*, Ottawa, Approvisionnement et Services.
- CANADA (1972), *Foreign Direct Investment in Canada*, Ottawa, Information Canada.
- CANADA (1968), *Foreign Ownership and the Structure of Canadian Industry*, Ottawa, Imprimeur de la Reine.
- CANADA (1965), *Agreement Concerning Automotive Products between the Government of Canada and the Government of the United States of America, Auto-pact*, Ottawa, s.n.
- CANADA (1957), *Royal Commission on Canada's Economic Prospects, Canadian Commercial Policies*, Ottawa, Imprimeur de la Reine.
- Canada Year Book*, Statistics Canada, divers numéros.
- CANADIAN AUTOMOTIVE CONSULTATIVE TASK FORCE (1978), *A Report by the Sector Task Force on the Canadian Automotive Industry*, Ottawa.
- Canadian Business* (2005), « Sacred Cows at the WTO », Toronto, vol. 78, n° 24, p. 132.
- CARTER, Colin, Alex F. MCCALLA et Andrew SCHMITZ (1989), *Le Canada et le marché mondial des céréales: tendances, politiques et perspectives*, Étude pour le Conseil économique du Canada, Ottawa, Approvisionnement et Services Canada.
- CASTONGUAY, Alec (2006), « Entente à l'arraché sur le bois d'œuvre: L'opposition accuse le gouvernement Harper d'avoir "plié" devant les Américains », *Le Devoir*, Montréal, 28 avril, p. A1.
- CASTONGUAY, Alec (2005a), « Conflit du bois d'œuvre: Ottawa menace de priver les Américains de pétrole », *Le Devoir*, Montréal, 15 octobre, p. A1.
- CASTONGUAY, Alec (2005b), « Martin laisse tomber les gants blancs: Il y a maintenant "bris de confiance" entre le Canada et les États-Unis en matière de commerce », *Le Devoir*, Montréal, 7 octobre, p. A1.

- CAVES, Richard E. (1976), « Economic Models of Political Choice: Canada's Tariff Structure », *Canadian Journal of Economics*, vol. IX, n° 2 (mai), p. 278-300.
- CAVITT, William H. (1992), « Impact of the North American Free Trade Agreement (NAFTA) on the U.S.-Canada Free Trade Agreement (CFTA) », Washington, D.C., septembre.
- CHALMIN, Philippe (1990), « Le GATT et l'agriculture », *Problèmes économiques*, n° 2, p. 201, 28 novembre.
- CLINE, William R. (1992), « US Trade and Industrial Policy: The Experience of Textiles, Steel, and Automobiles », dans Paul R. Krugman (dir.), *Strategic Trade Policy and the New International Economics*, Cambridge, Mass., The MIT Press.
- CLINE, William R. (1983), *Trade Policy in the 1980s*, Institute for International Economics.
- COMMERCE INTERNATIONAL CANADA, « Bois d'œuvre résineux », <[www.dfait-maeci.gc.ca/eicb/softwood/menu-fr.asp](http://www.dfait-maeci.gc.ca/eicb/softwood/menu-fr.asp)>.
- COMMISSION REISMAN (1978), *The Canadian Automotive Industry, Performance and Proposals for Progress*, Ottawa, Gouvernement du Canada.
- CONSEIL ÉCONOMIQUE DU CANADA (1988), *Le tremplin commercial, une évolution de l'accord canado-américain*, Ottawa, Approvisionnements et Services.
- CONSEIL ÉCONOMIQUE DU CANADA (1975), *Au-delà des frontières*, Ottawa, Information Canada.
- CONSEIL ÉCONOMIQUE DU CANADA (1975), *Looking Outward: A New Trade Strategy for Canada*, Ottawa.
- CORDEN, W.M. (1966), « The Structure of a Tariff System and the Effective Protective Rate », *The Journal of Political Economy*, vol. LXXIV (juin), p. 221-236.
- CUFF, Robert et J.L. GRANATSTEIN (1947-1948), « The Rise and Fall of Canadian American Free Trade », *The Canadian Historical Review*, vol. LVIII, n° 4, 1970, p. 459-482.
- DALES, J.H. (1966), *The Protective Tariff in Canada's Development: Eight Essays on Trade and Tariffs when Factors Move with Special Reference to Canadian Protectionism 1870-1955*, Toronto, University of Toronto Press, juin.
- D'AQUINO, Thomas (1985), « After the "Shamrock" Summit: The Canada-United States Trade Relationship in Transition », dans H. Fry et Lee H. Radebaugh, *Canada-US Economic Relations in the Conservative Era of Mulroney and Reagan*, Provo, UT, Brigham Young University.

- DEARDORFF, Alan V. et Robert M. STERN (1985), « The Structure of Tariff Protection : Effects of Foreign Tariffs and Existing NTB's », *The Review of Economics and Statistics*, vol. LXVII, n° 4 (novembre), p. 539-548.
- DEL DEGAN, MASSÉ ET ASSOCIÉS INC. (2001), *Le marché des bois sur pied de la forêt privée du Québec*, mars, 131 p., disponible sur le site du ministère des Ressources naturelles et de la Faune du Québec, <www.mrn.gouv.qc.ca>.
- DE MALO, Jaime et Arvind PANAGARIYA (1993), « L'émergence des blocs commerciaux », *Problèmes économiques*, n°s 2-319 et 2-320, 31 mars et 7 avril.
- DORAN, Charles (1985), « Coping with the "Shock Factor" in Canada-US Trade and Commercial Relations », dans H. Fry et Lee H. Radebaugh (dir.), *Canada-US Economic Relations in the Conservative Era of Mulroney and Reagan*, Provot, UT, Brigham Young University.
- EASTMAN, Harry C. et S. STYKOLT (1967), *The Tariff and Competition in Canada*, Toronto, Macmillan of Canada.
- EASTMAN, S. Mack (1946), *Canada at Geneva: An Historical Survey and Its Lessons*, Toronto, Ryerson.
- ELLIOT, George Alexander (1955), *Tariff Procedures and Trade Barriers: A Study of Indirect Protection in Canada and the United States*, Toronto, University of Toronto Press.
- ELLIS, Lewis Ethan (1939), « Reciprocity 1911 : A Study in Canadian-American Relations », New Haven, Yale University Press for the Carnegie Endowment for International Peace, Division of Economics and History.
- FINLAYSON, Jock A. (1985), « La politique économique internationale du Canada : contexte, problèmes et examen de quelques analyses récentes », dans Denis Stairs et Gilbert R. Winham (coord.), *Le Canada et le milieu politico-économique international*, Commission royale sur l'union économique et les perspectives de développement du Canada, Ottawa, Approvisionnements et Services Canada.
- FINLAYSON, Jock A. et Stefano BERTASI (1992), « Evolution of Canadian Postwar International Trade Policy », dans A. Claire Cutler and Mark W. Zacher (dir.), *Canadian Foreign Policy and International Economic Regimes*, Vancouver, University of British Columbia Press.
- FMI (1992a), *Issues and Development in International Trade Policy*, Washington, D.C.
- FMI (1992b), « La résurgence des accords économiques régionaux », *Problèmes économiques*, n° 2-279, 11 juin.
- GENERAL AGREEMENT ON TARIFFS AND TRADE (1986), « The Texts of the Tokyo Round Agreements », Genève, GATT, juillet.



- GLOBERMAN, Steven (1984), « Canada's Foreign Investment Review Agency and the Direct Foreign Investment Review Process in Canada », *Administration publique du Canada*, vol. XXVII, automne.
- GRUBEL, Herbert, David HAMMES et Michael WALKER (1986), *The Evolution of the Service Sector: Major Conceptual Questions and Issues*, Vancouver, The Fraser Institute.
- GOUVERNEMENT DU CANADA (2005), *Énoncé de politique internationale du Canada. Fierté et influence: notre rôle dans le monde – Commerce*, Ottawa, 31 p.
- HACKETT, W.T.G. (1948), « The "Bank", the "Fund" and the Canadian Dollar », dans J. Douglas Gibson, *Canada's Economy in a Changing World*, Toronto, The Macmillan Company.
- HARRIS, R. et D. COX (1985), « Summary of a Project on the General Equilibrium Evaluation of Canadian Trade Policy », dans John Whalley, *Canada-United States Free Trade*, vol. II, Travaux de recherche, Commission royale sur l'union économique et les perspectives de développement du Canada, Toronto, University of Toronto Press.
- HAY, Keith (1982), « Canada's Trade Policy in the 80s », *International Perspectives*, juillet-août.
- HELLEINER, G.K. (1977), « The Political Economy of Canada's Tariff Structure: An Alternative Model », *Canadian Journal of Economics*, vol. 10, n° 2 (mai), p. 318-326.
- HENRIQUES, Irene et Perry SADORSKY (1994), *The Determinants and Persistence of Canadian Tariff Rates*, Montréal, Canadian Economics Association, février.
- HUFBAUER, G.C. et J.J. SCHOTT (1994), *Western Hemisphere Economic Integration*, Washington, D.C., Institute for International Economics.
- HUNTER, W.T. (1978), « Toward Free Trade: The Dilemma of Canadian Trade Policy », *Revue d'études canadiennes*, vol. I, printemps.
- INGRID, Bryan (1986), *Economic Policies in Canada*, 2<sup>e</sup> édition, Toronto, Butterworths.
- INTERNATIONAL TRADE TRIBUNAL (1994), *The Canadian Tariff System*, juillet.
- IRPP (1989), *Tariff Equivalents for Bilateral Export Restraints*.
- JACKSON, John H. (1993), « Regional Trade Blocs and the GATT », *The World Economy*, vol. 16, n° 2, mars.
- JACKSON, John H. (1988), « Constructing a Constitution for Trade in Services », *The World Economy*, vol. II, juin, p. 187-202.
- JACKSON, John H. (1978), « The Crumbling Institutions of the Liberal Trading System », *Journal of World Trade Law*, vol. XII, mars-avril, p. 93-106.



- JOHNSON, Harry G. (1962), *Canada in a Changing World Economy*, Toronto, University of Toronto Press.
- KELLY, William (1987), « Functioning of the GATT System », dans J. Michael Finger et Andrzej Olechowski, *The Uruguay Round, A Handbook for the Multilateral Trade Negotiations*, Washington, D.C., Banque mondiale.
- KHAVAND, Fereydoum (1992), « Les diplomaties commerciales de l'Uruguay Round », *Problèmes économiques*, n° 2-262, 12 février.
- LAMONTAGNE, Maurice (1948), « Some Political Aspects of Canada's Trade Problem », dans J. Douglas Gibson, *Canada's Economy in a Changing World*, Toronto, Macmillan.
- La Presse* (2005), « Passage à l'acte », Montréal, 8 avril, cahier *affaires*, p. 7.
- La Presse canadienne* (2006), « Bois d'œuvre : Des sénateurs américains prêts à négocier », *La Presse*, Montréal, 15 février, p. A8.
- La Presse canadienne* (2005a), « Bois d'œuvre : Washington réduit les droits de moitié », *La Presse*, Montréal, 7 décembre, cahier *affaires*, p. 1.
- La Presse canadienne* (2005b), « Bois d'œuvre : Le Canada pourra exercer des représailles contre les États-Unis », *La Presse*, Montréal, 6 décembre, cahier *affaires*, p. 2.
- LESTER, John M. et Tony MOREHEN (1988a), « New Estimates of Canadian Tariff Rates by Industry and Commodity », Document de travail n° 88-2, Ottawa, Economic Studies and Policy Analysis Division, Fiscal Policy and Economic Analysis Branch, Ministère des Finances.
- LESTER, John M. et Tony MOREHEN (1988b), « Trade Barriers between Canada and the United States », Document de travail n° 88-3, Ottawa, Economic Studies and Policy Analysis Division, Fiscal Policy and Economic Analysis Branch, Ministère des Finances.
- LEVITT, Kari (1970), *Silent Surrender*, Toronto, Macmillan.
- LINDSEY, Brink, Mark A. GROOMBRIDGE et Prakash LOUNGANI (2000), *Nailing the Homeowner : The Economic Impact of Trade Protection of the Softwood Lumber Industry*, Cato Institute, Washington, 6 juillet, 16 p., <[www.freetrade.org/pubs/pas/tpa-011es.html](http://www.freetrade.org/pubs/pas/tpa-011es.html)>.
- LIPSEY, Richard G. et Murray G. SMITH (1985), « Taking the Initiative : Canada's Trade Options in a Turbulent World », *Observation*, n° 27, Toronto, C.D. Howe Institute.
- LISÉE, J.F. (1990), *Dans l'œil de l'aigle, Washington face au Québec*, Montréal, Boréal.
- MAGUN, Sunder *et al.* (1988), *Open Borders : An Assessment of the Canada-U.S. Free Trade Agreement*, Document de travail n° 344, Ottawa, Conseil économique du Canada.

- MAGUN, Sunder, Someshar RAO et Bimal LODH (1987), *Impact of Canada-U.S. Free Trade on the Canadian Economy*, Document de travail n° 331, Ottawa, Conseil économique du Canada,.
- MANDEL-CAMPELL, Andrea (2006), « The Milk of Human Avarice », *Maclean's*, Toronto, vol. 119, n° 3, p. 32.
- MANDEL-CAMPELL, Andrea (2005), « A Raw Deal », *Maclean's*, Toronto, vol. 118, n° 51, p. 40-42.
- MCDIARMID, Orville John (1946), « Commercial Policy in the Canadian Economy », Cambridge, Mass., Harvard University Press.
- MCINTOSH, Dave (1984), *The Collectors: A History of Canadian Customs and Excise*, Ottawa, NC Press Ltd.
- MEDAS, James M. (1985), « Economic and Political Trends in the US-Canadian Relationship », dans H. Fry et Lee H. Radebaugh (dir.), *Canada-US Economic Relations in the Conservative Era of Mulroney and Reagan*, Provot, UT, Brigham Young University.
- MELVIN, James R. (1987), *The Interregional Effects of Canadian Tariffs and Transportation Policy*, Ontario Economic Council Research Studies, No. 32, Toronto, University of Toronto Press.
- MERCURE, Philippe (2005), « 1,5 milliard pour le bois d'œuvre : Ottawa annoncera un programme d'aide jeudi », *La Presse*, Montréal, 22 novembre, p. A6.
- MICHAELY, Michael (1977), *Theory of Commercial Policy: Trade and Protection*, Oxford, P. Allan.
- MINISTÈRE DES FINANCES (1988), *The Canada-US Free Trade Agreement: An Economic Assessment*, Ottawa, Gouvernement du Canada.
- MOLOT, Maureen Appel (1993), *Driving Continentally: National Policies and the North American Auto Industry*, Ottawa, Carleton University Press.
- MORGAN, Vivien et Alan WILSON (1987), « The Harmonized System », *The Canadian Tax Journal*, vol. 35, n° 3 (mai-juin), p. 706-715.
- NAYYAR, D. (1988), « Some Reflections on the Uruguay Round and Trade in Services », *Journal of World Trade Law*, vol. V, 22 octobre, p. 35-47.
- NEILL, Robin et Gilles PAQUET (1993), « L'économie hérétique : Canadian Economics before 1967 », *Canadian Journal of Economics*, vol. I (février).
- NORTH AMERICAN FREE TRADE AGREEMENT BETWEEN THE GOVERNMENT OF CANADA, THE GOVERNMENT OF THE UNITED MEXICAN STATES AND THE GOVERNMENT OF THE UNITED STATES OF AMERICA (1993), Texte du 17 décembre 1992, Ottawa, Approvisionnements et Services Canada.

- NYAHOHO, Emmanuel (1990), « Libéralisation multilatérale du commerce des services : enjeux et stratégies de négociation », *Études internationales*, vol. XXI (1 mars).
- OCDE (1993), « La mondialisation des entreprises », *Problèmes économiques*, nos 2-319 et 2-320, 31 mars et 7 avril.
- OMC (2003), *Examen des politiques commerciales, Canada, Rapport du Secrétariat*, OMC.
- OMC, <www.wto.org>.
- PANETTA, Alexander (2005), « Sommet de l'APEC : Martin attaque Bush sur le bois d'œuvre », Montréal, 19 novembre, p. A16.
- PAPILLON, Benoît (1993), « Considérations sur les méthodes de calcul des substituts tarifaires », *Tax Journal*, vol. 41, n° 4, 1993.
- PATTERSON, Robert K. (1986), *Canadian Regulation of International Trade and Investment*, Toronto, Carswell.
- PATTERSON, Gardner et Eliza PATTERSON (1987), « Objectives of the Uruguay Round », dans J. Michael Finger et Andrzej Olechowski, *The Uruguay Round, A Handbook for the Multilateral Trade Negotiations*, Washington, D.C., Banque mondiale.
- PERRY, J. Harvey (1955), *Taxes, Tariffs and Subsidies : A History of Canadian Fiscal Development*, vol. 1 et 2, Sponsored by the Canadian Tax Foundation, Toronto, University of Toronto Press.
- PHILLIPS, Paul (1979), « The National Policy Revisited », *Revue d'études canadiennes*, vol. XIV, automne.
- PINCHIN, Hugh McA. (1979), *The Regional Impact of the Canadian Tariff*, Ottawa, Conseil économique du Canada.
- POMFRET, Richard (1989), *The Economic Development of Canada*, Scarborough, Ontario, Nelson Canada.
- POOL, J. Charles et Steve STAMOS (1987), *The ABC's of International Finance*, Lexington, Mass., Lexington Books.
- POPE, W.H. (1971), *The Elephant and the Mouse : A Handbook on Regaining Control of Canada's Economy*, Toronto, McClelland and Stewart.
- PRESTOWITZ, Clyde, Alan TORELSON et Robert W. JEROME (1991), « The Last Gasp of Gattism », *Harvard Business Review*, mars-avril, p. 130-138.
- PROULX, P.P. (1996), *Economic Integration in North America, Formal, Informal and Spatial Aspects*, Cahier 9623, Département des sciences économiques, Université de Montréal et *Konjunkturpolitik*, Berlin, p. 206-222.
- RAPPORT ARTHUR (1977), *The Canadian Automotive Task Force, Review of the North American Automotive Industry*, Ottawa, Gouvernement du Canada.

- RAPPORT DU GROUPE D'ÉTUDE SUR L'AUTOMOBILE (1986), *Les ressources humaines dans l'industrie automobile*, Ottawa, Approvisionnements et Services Canada.
- REISMAN, Simon (1985), « Trade Policy Options in Perspective », dans *Canadian Trade at a Crossroads: Options for New International Agreements, Conference Proceedings*, Ontario Economic Council.
- SAFARIAN, R.E. (1978), « Presidential Address: Policy on Multinational Enterprises in Developed Countries », *Canadian Journal of Economics*, vol. XI, p. 641-655.
- SAFARIAN, R.E. (1971), *The Canadian Economy in the Great Depression*, Toronto, McClelland and Stewart.
- SALEMBIER, G.E., Andrew R. MOROZ et Frank STONE (1987), *The Canadian Import File: Trade, Protection and Adjustment*, Montréal, The Institute for Research on Public Policy.
- SAUNDERS, Ronald, S. (1980), « The Political Economy of Effective Tariff Protection in Canada's Manufacturing Sector », *Canadian Journal of Economics*, vol. XII, n° 2 (mai), p. 340-348.
- SIROËN, Jean-Marc (1993), « Protectionnisme et libre-échange », *Problèmes économiques*, n° 2-319, 31 mars/7 avril.
- STATISTIQUE CANADA, <www.statcan.ca>.
- STONE, Frank (1984), *Canada, the GATT and the International Trade System*, The Institute for Research on Public Policy.
- The Economist* (2005a), « Living with Number One: Relations with the United States Are Fraying », Londres, 1<sup>er</sup> décembre.
- The Economist* (2005b), « Hard Talk on Softwood: A Knotty Question of Trade Law », Londres, 8 septembre.
- The Economist* (2004), « Time to Bury the Hatchet: When Will America Accept that it Has Lost the Softwood War? », Londres, 16 septembre.
- The Economist* (2003), « A Simple Lesson in Economics: American Protectionism Creates Fitter Canadians », Londres, 30 janvier.
- The Economist* (2001), « At Loggerheads: A Long-running Trade Battle Is about to Resume », Londres, 22 mars.
- The Economist* (1992a), « Free-Trade-for-All », 4 janvier, p. 63.
- The Economist* (1992b), « Can America Compete », 18 janvier, reproduit dans *Problèmes économiques*, n° 2-271, 15 avril.
- The Final Act of the Uruguay Round: Press Summary* (1994), « News of the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations », NUR 084, April 5.

- THÉROUX, Éric (1991), « Du traité de réciprocité à l'accord de libre-échange », *Revue Thémis*, vol. 25, p. 229-278.
- THUROW, Lester C. (1991), « GATT is dead », *Journal of Accounting*, février.
- TISON, Marie (2006), « Bois d'œuvre – Fin du conflit : Des mécanismes complexes », *La Presse*, Montréal, 29 avril, cahier *affaires*, p. 2.
- TISON, Marie (2005), « Une demi-victoire pour les producteurs de bois d'œuvre : La révocation de l'Amendement Byrd aura peu d'effet sur les 5 milliards en sursis », *La Presse*, Montréal, 23 décembre, cahier *affaires*, p. 6.
- TOUPIN, Gilles (2005), « Martin sermonné par l'ambassadeur des É.-U. : Le chef libéral a rétorqué qu'il ne courberait jamais l'échine devant les Américains », *La Presse*, Montréal, 14 décembre, p. A1.
- TREINER, Sandrine (1990), « Les stratégies industrielles sur le marché mondial de l'automobile », *Problèmes économiques*, n° 2-197, 31 octobre.
- TUCKER, Michael (1980), *Canadian Foreign Policy: Contemporary Issues and Themes*, Toronto, McGraw-Hill.
- UNITED STATES INTERNATIONAL TRADE COMMISSION (1993), « The Economic Effects of Significant U.S. Import Restraints », Investigation No. 332-325, USITC Publication 2699, Washington, D.C., The Commission, novembre.
- UNITED STATES INTERNATIONAL TRADE COMMISSION (1991), « The Economic Effects of Significant U.S. Import Restraints Phase III: Services with a Computable Equilibrium Analysis of Significant U.S. Import Restraints », Report to the Committee on Finance of the United States Senate on Investigation No. 332-262 under Section 332 of the Tariff Act of 1930, USITC Publication 2422, Washington, D.C., The Commission, septembre.
- UNITED STATES INTERNATIONAL TRADE COMMISSION (1990), « The Economic Effects of Significant U.S. Import Restraints, Phase II: Agricultural Products and Natural Resources », Report to the Committee on Finance of the United States on Investigation No. 332-262 under Section 332 of the Tariff Act of 1930, USITC Publication 2314, Washington, D.C., The Commission, septembre.
- UNITED STATES INTERNATIONAL TRADE COMMISSION (1989), « The Economic Effects of Significant U.S. Import Restraints, Phase I: Manufacturing », Report to the Committee on Finance of the United States Senate on Investigation No. 332-262 under Section 332 of the Tariff Act of 1930, USITC Publication 2222, Washington, D.C., The Commission, octobre.
- WEAR, David N. et Brian C. MURRAY (2004), « Federal Timber Restrictions, Interregional Spillovers, and the Impact on US Softwood Markets », *Journal of Environmental Economics and Management*, Washington, vol. 47, p. 307-330.

- WHALLEY, John (1985), « Canada and the Multilateral Trading System », *Royal Commission on the Economic Union and Development Prospects for Canada*, Toronto, University of Toronto Press.
- WHARTON ECONOMETRICS (1987), *Canada-US Free Trade: Opportunities, Risks and Prospects*, The WEFA Group, septembre.
- WHITE, Randall (1988), *Fur Trade to Free Trade: Putting the Canada-U.S. Trade Agreement into Historical Perspective*, Toronto, Dundurn Press.
- WILGRESS, Leolyn Dana (1963), *Canada's Approach to Trade Negotiations*, Montréal, Canadian Trade Committee, Private Planning Association of Canada.
- WILKINSON, Bruce W. (1982), « Canada-US Free Trade and Some Options », *Analyse de politiques*, vol. VIII, octobre.
- WILKINSON, Bruce William et K. NORRIE (1975), *Effective Protection and the Return to Capital*, Ottawa, Conseil économique du Canada.
- WILLIAMS, James et Richard MACKENZIE (1976), *Resources, Tariffs and Trade: Ontario's Stake*, Toronto, Published for the Ontario Economic Council by University of Toronto Press.
- WILTON, David (1976), *An Econometric Analysis of the Canada-US Automotive Agreement: The First Seven Years*, Rapport pour le Conseil économique, Ottawa, Information Canada.
- WINHAM, Gilbert R. (1992), *The Evolution of International Trade Agreements*, Toronto, University of Toronto Press.
- WINHAM, Gilbert R. (1979), « Bureaucraties Politics and Canadian Trade Negotiations », *International Journal*, vol. XXXIV (hiver).
- WONNACOTT, Ronald J. (1993), « Trade Liberalization: Canadian Contributions since the 1960s », *Canadian Journal of Economics*, vol. 1 (février).
- WONNACOTT, Ronald J. et Paul WONNACOTT (1967), *Free Trade Between the United States and Canada: The Potential Economic Effects*, Cambridge, Mass., Harvard University Press.
- YOUNG, John H. (1957), *Canadian Commercial Policy*, Ottawa, Commission royale sur les perspectives économiques du Canada.



## Chapitre 10

---

# L'UNION EUROPÉENNE, SA POLITIQUE COMMERCIALE ET SES LIENS COMMERCIAUX AVEC L'EXTÉRIEUR<sup>1</sup>

Depuis le traité de Rome en 1957 qui lançait l'Allemagne, la Belgique, la France, l'Italie, le Luxembourg et les Pays-Bas sur la voie d'un marché commun, le projet de la Communauté économique européenne (CEE), devenue l'Union européenne (UE), a pris une ampleur considérable. L'UE regroupe aujourd'hui 25 États membres pour une population de plus de 455 millions d'habitants et devient le premier exportateur et le deuxième importateur de marchandises (avec des parts mondiales de plus de 18% dans les deux cas), ainsi que le premier aux rangs des exportations et des importations de services (OMC, 2005). De plus, l'UE est à la fois le principal bénéficiaire et le principal fournisseur mondial d'investissements étrangers directs. Cet ensemble a beau constituer un géant commercial, il n'en demeure pas moins qu'il n'est pas un État à proprement parler, mais une organisation intergouvernementale et supranationale. Cet état de fait a des répercussions sur la politique commerciale devant concilier les politiques nationales de ses États membres, qui ont chacun des intérêts à protéger certains secteurs de leurs économies,

- 
1. La rédaction de ce texte s'est largement appuyée sur la publication récente du Rapport du Sénat du Canada, intitulé *L'intégration européenne : son importance pour le Canada*, Rapport du Comité sénatorial permanent des affaires étrangères, juillet 1996. Pour approfondir le processus d'intégration en cours en Europe.



et les objectifs plus généraux et à portée plus globale de l'UE. Pour bien comprendre les conséquences que cela peut avoir sur les politiques commerciales, il sera question dans ce chapitre des institutions de l'UE, de même que de l'Union économique et monétaire (UEM).

## 10.1 L'UE, ses institutions et son fonctionnement

---

Le Traité sur l'Union européenne, signé à Maastricht en 1992 et entré en vigueur en 1993, constitue le fondement de l'UE : d'abord la Communauté européenne, succédant à la Communauté européenne du charbon et de l'acier (la CECA, créée en 1951), puis à la CEE et, finalement, à la Communauté européenne de l'énergie atomique (CEEA ou Euratom, créée en même temps que la CEE, en 1957). Ce premier pilier est de nature supranationale et qui a trait aux politiques communes : la PAC, l'union douanière, le marché intérieur, l'euro, etc. Le deuxième pilier est celui de la politique étrangère et de la sécurité commune, et le troisième, de la justice et des affaires communes. Les deuxième et troisième piliers consistent en des coopérations intergouvernementales auxquelles la Commission européenne est associée et pour lesquelles le Parlement européen est uniquement consulté. Le dernier changement apporté au cadre institutionnel de l'UE a été le Traité de Nice entré en vigueur en 2003 avec pour but d'ajuster les institutions en fonction de l'élargissement à 25 membres en 2004.

Passons maintenant aux institutions. Le **Conseil de l'UE** est la principale instance décisionnelle de l'Union européenne. Il réunit les ministres des pays membres selon la matière inscrite à l'ordre du jour : affaires étrangères, agriculture, industrie, transports, environnement, etc. Chaque pays de l'UE exerce la présidence, par rotation, pour une durée de six mois. Les décisions du Conseil sont préparées par le Comité des représentants permanents des États membres (Coreper), assisté par des comités composés de fonctionnaires des ministères nationaux. Le Conseil dispose également d'un secrétariat général, établi à Bruxelles, qui prépare et exécute les décisions. Le Conseil assure la coordination des politiques économiques générales des États membres. Mais le champ d'action de ses activités s'est étendu au fur et à mesure que la Communauté a élargi ses attributions. Le Conseil, représentant principalement les États membres, arrête les actes juridiques : règlements, directives ou décisions. Il dispose d'un pouvoir quasi législatif qu'il partage, dans certains domaines précisés dans l'Acte unique et le traité sur l'Union politique,

avec le Parlement européen. Il exerce également, avec le Parlement, le pouvoir budgétaire. Le Conseil arrête les accords internationaux négociés au préalable par la Commission. Le Conseil décide par un vote des ministres des États membres selon trois modalités : la majorité simple pour les décisions de procédure, la majorité qualifiée (pondérée en fonction de la population des États membres) pour les questions touchant le marché intérieur, l'économie et le commerce, et finalement l'unanimité pour la politique étrangère, la défense, la coopération judiciaire et policière et la fiscalité.

**Le Parlement européen** est l'organe d'expression démocratique et de contrôle politique des Communautés européennes, qui participe également au processus législatif. Élu au suffrage universel depuis juin 1979, il compte aujourd'hui 732 députés, élus tous les cinq ans. Il exerce, conjointement avec le Conseil, une fonction législative : il participe à l'élaboration des directives et des règlements communautaires en se prononçant sur les propositions de la Commission européenne, que celle-ci est invitée à modifier pour tenir compte de la position du Parlement. L'Acte unique de 1986, qui a révisé les traités européens pour paver la voie au marché unique, a prévu une procédure à deux lectures au Parlement et au Conseil des ministres. Cette procédure renforce les pouvoirs législatifs du Parlement dans un grand nombre de matières dont, notamment, l'achèvement du marché intérieur européen.

**Le traité de Maastricht** a renforcé le rôle législatif du Parlement en lui conférant un pouvoir de codécision avec le Conseil dans des domaines précis : libre circulation des travailleurs, marché intérieur, éducation, recherche, environnement, réseaux transeuropéens, santé, culture, consommateurs. En vertu de ce pouvoir, le Parlement peut, à la majorité absolue de ses membres et en cas d'échec de la procédure de conciliation, rejeter la position commune arrêtée par le Conseil et mettre fin à la procédure. Enfin, l'Acte unique soumet la conclusion d'accords internationaux d'association et de coopération ainsi que tout nouvel élargissement de la Communauté à la ratification du Parlement.

Le Parlement partage également avec le Conseil le pouvoir budgétaire : il adopte le budget de la Communauté. Il a aussi la possibilité de le rejeter, ce qui s'est déjà produit à deux reprises. Dans ce cas, toute la procédure budgétaire est à reprendre. Préparé par la Commission, le budget fait la navette entre le Conseil et le Parlement. Pour les dépenses dites « obligatoires », surtout les dépenses agricoles, le dernier mot appartient au Conseil. Pour les autres, soit les dépenses non obligatoires, il revient au Parlement, qui peut les modifier dans les conditions fixées par le traité.

Le projet de traité sur l'Union européenne, qu'il a adopté en 1984, a été le catalyseur décisif qui a conduit les gouvernements à conclure l'Acte unique. De même, c'est le Parlement qui a demandé et obtenu la convocation des deux conférences intergouvernementales sur l'Union économique et monétaire et sur l'Union politique.

Enfin, le Parlement est l'organe de contrôle démocratique de la Communauté : il dispose du pouvoir de renverser la Commission en adoptant une motion de censure à la majorité des deux tiers. Il peut en outre se prononcer sur son programme et lui adresser ses recommandations. Les ministres des Affaires étrangères, responsables de la coopération politique, répondent également aux questions des députés. Ils leur rendent compte de leur action et des suites données aux résolutions adoptées par le Parlement dans les domaines des relations internationales et de droits de l'homme. Enfin, le président en exercice du Conseil européen informe le Parlement des résultats obtenus par cette instance.

Le Conseil européen tire son origine de la pratique, engagée en 1974, de réunir régulièrement les chefs d'État ou de gouvernement de la Communauté européenne. Cette pratique a été institutionnalisée par l'Acte unique européen en 1987. Désormais, le Conseil européen se réunit au moins deux fois par an et compte, comme membre de droit, le président de la Commission. Il aborde les problèmes d'actualité internationale à travers la Politique étrangère et de Sécurité commune.

La Commission européenne est un des organes clés du système institutionnel communautaire. À la suite du traité de fusion des exécutifs entré en vigueur le 1<sup>er</sup> juillet 1967, la Commission est l'organisme commun aux trois Communautés européennes : la CECA, la CEE et l'EURATOM. Elle se compose de 25 membres, un par État membre, nommés d'un commun accord par l'ensemble de ceux-ci. Avec le traité de Maastricht, leur mandat a été porté à cinq ans et leur nomination est soumise à un vote d'investiture du Parlement.

La Commission européenne jouit d'une large indépendance dans l'exercice de ses attributions. Elle incarne l'intérêt communautaire et ne se soumet à l'injonction d'aucun État membre. Gardienne des traités, elle veille à l'application des règlements et des directives adoptés par le Conseil et peut recourir à la voie contentieuse devant la Cour de justice pour faire appliquer le droit communautaire. Disposant du monopole de l'initiative législative, elle peut intervenir à tout moment pour faciliter un accord au sein du Conseil et entre ce dernier et le Parlement. Organe de gestion, la Commission exécute les décisions prises par le Conseil, par exemple dans le domaine de la politique agricole commune. Elle

dispose d'un large pouvoir dans la conduite des politiques communes dont le budget lui est confié : recherche et technologie, aide au développement, cohésion régionale, etc. Par ailleurs, elle est contrainte à la démission collective lorsqu'elle est censurée, à une majorité qualifiée, par le Parlement européen, devant lequel elle est responsable. (La censure n'a jamais encore été votée.) Le collège des commissaires dispose, quant à lui, de 23 directions générales dans autant de secteurs spécialisés dans la mise en œuvre des politiques communes et dans la gestion administrative générale européenne.

**La Cour de justice** de l'Union, installée à Luxembourg, est formée de 25 juges nommés pour six ans d'un commun accord par les États membres ; leur indépendance est garantie. La Cour remplit essentiellement deux fonctions : 1) vérifier la compatibilité avec les traités des actes des institutions européennes et des gouvernements (la Cour peut être saisie par une institution communautaire, un État ou un particulier s'il s'estime directement lésé) ; 2) se prononcer, à la demande d'un tribunal national, sur l'interprétation ou sur la validité des dispositions du droit communautaire. Chaque fois qu'un procès fait apparaître une contestation à cet égard, les juridictions nationales, s'exprimant en dernière instance, ont l'obligation de demander une décision préjudicielle à la Cour de justice. L'autorité des jugements de la Cour, dans le domaine du droit communautaire, prime en effet sur celle des divers tribunaux nationaux. La jurisprudence de la Cour a ainsi contribué de manière décisive à façonner l'Union européenne d'aujourd'hui.

L'Acte unique a également institué *le principe de la reconnaissance mutuelle, selon lequel, là où la santé et la sécurité de la population ne sont pas compromises, les biens légalement fabriqués et mis en marché dans un État membre peuvent entrer librement dans les autres États membres*. Cette règle a contribué à alléger la pléthore de contraintes non douanières internes imposées par les différences entre les normes et les prescriptions techniques nationales qui régissaient les divers produits.

**La Cour des comptes**, créée par le traité du 22 juillet 1975, est composée de 25 membres désignés d'un commun accord pour six ans par les États membres. Elle vérifie la légalité et la régularité des recettes et des dépenses de la Communauté ainsi que la bonne gestion financière.

Le Conseil et la Commission sont assistés par le **Comité économique et social** pour les affaires intéressant la CE et l'EURATOM. Ce comité est formé de 317 membres représentant les différentes catégories de la vie économique et sociale. Il doit obligatoirement être consulté avant l'adoption d'un grand nombre de décisions et peut également rendre des avis de sa propre initiative.

Le Comité des régions, mis en place par le traité sur l'Union, est composé de 317 représentants des collectivités régionales et locales nommés par le Conseil sur proposition des États pour quatre ans. Il est consulté par le Conseil ou la Commission dans les cas prévus par le traité et siège à Bruxelles. Ses activités deviendront de plus en plus pertinentes dans le domaine du commerce international si, comme nous le prévoyons, le commerce de produits de haute technologie, de services et d'information prend de l'ampleur.

En général, les propositions de la Commission passent par un processus décisionnel avec les États membres, coordonné par le Coreper, le Conseil consultant simultanément le Parlement européen et, le cas échéant, le Comité économique et social. Les décisions du Conseil sont prises par un vote à la majorité simple ou qualifiée, sauf dans le cas où la décision du Conseil est différente de la proposition de la Commission, ce qui nécessite une décision unanime. La Commission peut, elle-même, modifier sa proposition originelle afin d'obtenir l'adhésion de la majorité du Conseil.

Une fois que le Conseil a défini l'orientation politique générale et que la réglementation de base a fait l'objet d'un accord, c'est la Commission qui est responsable de la mise en œuvre des règles communautaires, de la gestion au jour le jour et de la surveillance. Dans sa tâche législative, la Commission agit en coopération étroite avec les États membres par l'intermédiaire de comités consultatifs d'experts gouvernementaux dont elle n'est pas tenue de suivre l'avis. Dans certains cas, le dossier doit être transmis au Conseil.

Pour ce qui est de la politique commerciale, celle-ci est formulée et mise en œuvre par des actes communautaires. Ces actes peuvent être des règlements d'application générale, contraignants et directement applicables dans tous les États membres, des directives, qui doivent être transposées dans le droit et la pratique des États membres, en décisions contraignantes pour ceux à qui elles s'adressent et en recommandations et avis qui n'ont pas force obligatoire (OMC, 2005, p. 18). L'UE a la compétence de conclure des accords internationaux, de même que celle exclusive d'élaborer et de mettre en œuvre la politique commerciale commune (PCC). En fonction de la nature de l'acte et du sujet dont il est question, la décision finale revient au Conseil ou au parlement. Les décisions du parlement sont prises à la majorité absolue. La plupart des décisions du Conseil, dont celles portant sur le commerce, sont prises par un vote à majorité qualifiée. Le Conseil peut amender des propositions d'actes avant de les adopter ; dans certains cas conditionnellement

à l'accord du Parlement. Quant aux accords commerciaux, ceux-ci sont négociés par la Commission avec toutefois l'autorisation préalable du Conseil. De plus, l'assentiment du Parlement est nécessaire pour conclure certains accords en dehors du cadre de la PCC, par exemple les accords de l'OMC.

## 10.2 Les instruments de politique commerciale de l'UE

---

Examinons maintenant plus en détail les politiques commerciales actuelles. Puisque le dernier élargissement est relativement récent, les informations qui suivent portent plutôt sur les politiques commerciales de l'UE-15. Comme pour tous les pays membres de l'OMC, un examen exhaustif de leurs politiques commerciales a été fait par l'OMC (OMC, 2004).

L'UE accorde au moins le traitement NPF à tous les membres de l'OMC. En 2004, le taux NPF appliqué moyen était de 6,5 %. Mais les taux NPF, en raison de nombreux accords préférentiels, ne sont appliqués qu'à neuf membres de l'OMC, ce qui correspond à 34 % des importations de marchandises en 2002. La structure tarifaire de l'UE est très complexe, surtout dans le cas de produits agricoles. Les droits autres qu'*ad valorem* sont appliqués à 46 % dans ce secteur et comprennent des droits spécifiques, des droits mixtes, des droits composites et des droits variables basés sur le « prix d'entrée » (OMC, 2005, p. ix). Dans certains cas, le contenu technique des produits et la saison peuvent influencer sur l'application de ces droits. Les droits les plus élevés sont attribués à certains produits agricoles, par exemple jusqu'à 209,9 % en équivalent *ad valorem* pour les lactosérums et les composants naturels du lait. Les subventions à l'exportation sont très élevées, surtout pour les produits agricoles, et ce, même s'il y a eu une diminution ces dernières années.

Les prohibitions à l'importation existent dans les limites accordées par les accords internationaux. Des contingents tarifaires pour les textiles et les vêtements ont pris fin à la fin de l'année 2004, mais à la suite de l'inondation du marché par la production chinoise, un accord a été négocié entre l'UE et la Chine, qui limite la croissance des exportations de dix catégories de produits de textiles de 8 % à 12,5 % par année jusqu'en 2008. Ces mesures avaient pour but de permettre à l'industrie européenne de s'adapter. En vertu de l'accord d'accession de la Chine à l'OMC en 2001, l'UE aurait été en droit d'imposer des mesures de

sauvegarde limitant les augmentations d'importations à 7,5 % par année. L'attitude de l'UE contraste avec celle des États-Unis qui ont agi unilatéralement en se prévalant des mesures de sauvegarde auxquelles ils avaient droit. Les autres contingents tarifaires utilisés par l'UE sont appliqués à 89 produits agricoles et sont utilisés à 67 % environ, d'après l'OMC (OMC, 2005, p. x). L'UE se révèle être un des principaux utilisateurs de mesures de contingence : en 2002 et 2003, elle a ouvert 27 enquêtes antidumping, quatre enquêtes en matière de droits compensateurs et trois enquêtes en matière de sauvegarde.

Comme nous venons de le voir, et comme nous le verrons dans le chapitre 13 portant sur l'agriculture, l'UE se montre très protectionniste dans le secteur agricole, essentiellement par sa Politique agricole commune (PAC). Bien que l'UE ait récemment procédé à des réformes visant à réduire les distorsions qu'elle pouvait engendrer, en favorisant l'orientation vers le marché et en décuplant les versements à la production, la protection tarifaire reste assez élevée. L'OMC l'estime à 16,5 % selon sa définition des produits agricoles. De plus, le soutien interne, de même que la libéralisation limitée du commerce des produits agricoles en raison des accords commerciaux préférentiels, viennent freiner la concurrence étrangère et générer des excédents pour certains produits. Les importantes subventions de la PAC sont utilisées pour exporter certains de ces excédents.

L'UE s'est également dotée d'une politique commune de pêche. Celle-ci a pour objectif d'assurer la viabilité de la pêche sur les plans biologique, environnemental et économique en améliorant la conservation des stocks de poissons ainsi que la protection de l'environnement marin et en assurant la viabilité économique des flottes européennes.

L'UE profite d'abondantes sources d'énergie et est autosuffisante à 50 %. Elle accorde un soutien aux entreprises afin de rendre l'énergie plus efficiente et plus respectueuse de l'environnement. Récemment, les marchés de l'électricité et du gaz naturel ont été libéralisés davantage et sont devenus plus efficaces. Le secteur manufacturier bénéficie également d'aides substantielles. L'UE met sur pied des programmes importants pour augmenter la productivité de ce secteur. Les droits sur les importations de produits manufacturés sont de 6,4 % en moyenne, avec des taux relativement élevés sur certains produits alimentaires transformés.



## 10.3 Les accords commerciaux et les systèmes d'échanges préférentiels

---

L'UE a mis en place un très grand nombre d'accords et d'arrangements commerciaux préférentiels (que certains n'hésitent pas à qualifier de discriminatoires) pour des raisons économiques, mais également pour des raisons historiques, de développement et géopolitiques (OMC, 2005, p. 24). À titre d'exemple, des accords préférentiels ont été négociés avec les pays de l'Europe de l'Est dans le contexte de l'après-guerre froide, puis afin de préparer son élargissement. Les accords bilatéraux d'association avec les pays du Moyen-Orient et de l'Afrique du Nord répondent pour leur part à des objectifs politiques et de sécurité. L'accord de libre-échange avec l'Afrique avait pour but de favoriser la stabilité économique et politique des pays nouvellement démocratiques. Les accords avec le Mexique et le Chili avaient pour objectif de limiter le détournement de commerce résultant de l'ALENA. Quant aux négociations ayant cours présentement avec le MERCOSUR, il s'agit là d'une réaction au projet de ZLEA lancé par les États-Unis (Woolcock, 2005, p. 382). Pour ce qui est des accords préférentiels non réciproques, ils tirent pour la plupart leur origine de la guerre froide, comme le soutient Jovanovic (2005), les pays concernés étant ciblés par le bloc soviétique. L'abondance d'arrangements préférentiels de l'UE pour toutes les raisons mentionnées a fait en sorte que le régime purement NPF ne s'applique qu'à neuf pays, comme nous l'avons dit précédemment.

### 10.3.1 L'Espace économique européen (EEE)

Le 1<sup>er</sup> mai 2004, dix nouveaux pays ont adhéré à l'UE : Chypre, l'Estonie, la Hongrie, la Lettonie, la Lituanie, Malte, la Pologne, la République slovaque, la République tchèque et la Slovénie. L'adhésion de ces pays était conditionnelle au respect des critères de Copenhague : stabilité des institutions garantissant la démocratie, État de droit, respect de la protection des droits de l'homme et des minorités, existence d'une économie de marché qui fonctionne, capacité de faire face aux forces du marché et aux pressions concurrentielles au sein de l'Union, et capacité d'assumer les obligations liées à la qualité de membre. En adhérant à l'UE, ces pays devaient dénoncer les accords commerciaux bilatéraux qu'ils avaient conclus avec des pays tiers et appliquer les accords bilatéraux et régionaux de l'UE, ce qui a eu pour conséquence d'augmenter la portée des accords commerciaux de l'UE. L'élargissement a également permis d'engendrer une croissance des échanges commerciaux entre l'UE et les pays adhérents.



Quand le Danemark et le Royaume-Uni ont quitté l'AELE pour rejoindre la CEE en 1973, celle-ci a conclu des accords de libre-échange avec les pays de l'AELE pris individuellement. L'élimination des restrictions tarifaires quantitatives sur les produits industriels visés par ces accords a permis d'éviter l'imposition de droits par le Danemark et le Royaume-Uni à l'égard des pays restés membres de l'AELE. En 1992, des négociations visant à intensifier la coopération entre la CEE et l'AELE ont permis l'entrée en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier 1994 de l'Espace économique européen (EEE) les associant. En raison de l'adhésion du Portugal à la CEE en 1986, du refus de la Suisse par voie de référendum d'adhérer à l'EEE et de l'adhésion de l'Autriche, de la Finlande et de la Suède à l'UE en 1995, les pays membres de l'AELE faisant partie de l'EEE sont aujourd'hui l'Islande, le Liechtenstein et la Norvège.

L'EEE permet d'étendre aux trois pays EEE-AELE les quatre libertés fondatrices du marché unique de l'UE : la liberté de circulation des marchandises, des services, des capitaux et des personnes. Les produits agricoles et ceux de la pêche ne sont toutefois pas concernés. La libre circulation des produits industriels et des produits agricoles transformés repose sur des règles d'origine simplifiées ainsi que sur la reconnaissance mutuelle et l'harmonisation des normes techniques. On applique deux méthodes pour déterminer le pays d'origine. Selon la première, on fixe le niveau de transformation nécessaire pour atteindre une « transformation substantielle » du produit, laquelle donne lieu à un changement de ligne tarifaire, le produit étant classifié différemment de ces pièces et composantes. Suivant la deuxième, c'est la valeur ajoutée qui détermine qu'un produit est d'origine nationale lorsque la valeur ajoutée domestiquement dépasse un certain seuil. Par ailleurs, les documents pour prouver l'origine des marchandises sont moins nombreux et plus simples. Désormais, c'est le principe du cumul qui s'applique ; des règles alternatives de pourcentage offrent un mode d'évaluation plus facile et on admet une certaine marge d'erreur dans l'estimation de l'origine d'un produit. En outre, les pays de l'UE et de l'AELE s'engagent à s'abstenir de toute action antidumping entre eux, tout en maintenant des politiques autonomes en ce qui a trait à leurs relations commerciales avec des pays tiers.

Les trois pays EEE-AELE sont tenus d'adopter l'acquis communautaire des domaines couverts par l'accord, par exemple la concurrence, les aides d'État, la protection des consommateurs, l'éducation et l'environnement. Ils doivent en retour être consultés lors de la préparation des directives européennes.

### 10.3.2 D'autres accords et arrangements

La Bulgarie et la Roumanie adhéreront probablement à l'UE en 2007. La Turquie est quant à elle candidate à l'adhésion et a conclu avec l'UE un accord d'union douanière sur les produits non agricoles et les produits agricoles transformés. L'UE a également une union douanière avec Andorre et Saint-Marin, et un accord de libre-échange existe avec les îles Féroé.

À l'ouest des Balkans, l'UE a établi une stratégie de stabilisation et accorde des préférences non réciproques, notamment un accès en franchise (avec quelques exceptions) de toutes les marchandises en provenance de cette région. Des contingents autonomes sont également appliqués aux textiles en provenance de la Serbie-Monténégro. Elle a conclu des accords de stabilisation et d'association avec la Macédoine et la Croatie prévoyant la création d'une zone de libre-échange. En plus des négociations sur un accord de stabilisation et d'association avec l'Albanie, l'UE coparraine l'élaboration de réseaux d'accords bilatéraux de libre-échange entre les pays de l'Ouest des Balkans, dont la Roumanie, la Bulgarie et la Moldavie ayant pour objectif de développer le commerce intrarégional et de faciliter l'intégration future de ces pays dans l'UE.

L'UE est présentement en négociation pour un accord d'association avec le MERCOSUR visant entre autres à libéraliser le commerce des marchandises et des services. Un accord d'association avec le Chili prévoit également la libéralisation progressive du commerce des marchandises, de même qu'une zone de libre-échange pour les services, la libéralisation de l'investissement, des paiements et des mouvements de capitaux, l'ouverture des marchés publics et la protection de la propriété intellectuelle. Ont également été négociés avec succès un accord menant à l'établissement de zones de libre-échange avec le Mexique et l'Afrique du Sud ainsi que d'une zone de libre-échange euroméditerranéenne avec douze partenaires méditerranéens devant prendre effet en 2010. De plus, des négociations sont présentement en cours avec la Syrie et les pays du Golfe.

L'UE accorde des préférences commerciales non réciproques aux pays en développement dans le cadre de l'Accord de Cotonu et par son programme de Système généralisé de préférence (SGP).

L'UE a signé avec 78 pays d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique (ACP) l'Accord de Cotonu, qui succédait aux conventions de Lomé qui sont nées du besoin de régulariser la situation des anciennes colonies des États membres de l'UE. Cet accord repose sur la dimension politique, la coopération financière en matière de développement et la coopération

économique et commerciale. Dans le cadre de ce dernier volet, les pays ACP, à l'exception de l'Afrique du Sud, bénéficient de préférences commerciales non réciproques jusqu'en 2007. La première convention de Lomé est entrée en vigueur en 1976 et prenait la relève de la convention de Yaoundé, qui ne portait alors que sur les anciennes colonies de la France, de la Belgique, des Pays-Bas et de l'Italie. Elle met notamment en place le Stabex, un mécanisme de compensation de pertes de recettes d'exportation des produits agricoles dues à la fluctuation des prix. Lomé 2 introduit en 1981 un mécanisme semblable pour les produits miniers, le Sysmin. Lomé 3, qui est entrée en vigueur en 1986, concerne les modalités de crédit et a mis l'accent sur la sécurité alimentaire et l'environnement. Lomé 4, entrée en vigueur en 1990, offre des préférences tarifaires, des bénéfices de réduction sur les produits agricoles, l'accès assuré au marché pour le sucre et la viande ainsi qu'un soutien financier pour les revenus d'exportation des pays de l'ACP s'appliquant à 44 produits primaires. Lomé 4 endosse également un programme d'ajustement structurel des institutions de Bretton Woods et aborde la relation entre les droits de l'homme et le développement. En 2000, l'Accord de Cotonu succède à Lomé 4 pour une durée de 20 ans. Il prévoit, entre autres, une élimination progressive des préférences commerciales non réciproques et l'établissement d'une zone de libre-échange afin d'intégrer les pays ACP dans l'économie mondiale, tout en tenant compte d'objectifs de développement durable.

Le schéma SGP vise à améliorer l'accès aux pays en développement au marché communautaire européen et s'applique à 143 États indépendants et à 36 pays dépendants. Dans le cadre de ce programme, les produits non sensibles bénéficient de la suspension des droits de douane alors que certains autres produits, principalement les produits agricoles, profitent pour leur part de réductions tarifaires de 3,5 % sur les droits *ad valorem* et de 30 % sur les droits spécifiques. Faisant partie du schéma SGP, l'initiative « Tout sauf les armes » accorde l'accès en franchise de droits et sans aucune restriction quantitative aux exportations des pays les moins avancés, à l'exception des armes et des munitions. Le schéma SGP a donné aux pays en développement l'accès au marché de l'UE, mais de nombreuses études empiriques évoquées dans le rapport d'examen de l'OMC démontrent que le schéma SGP n'aurait permis au mieux qu'une légère augmentation des importations en provenance des pays bénéficiaires (OMC, 2005, p. 40).

## 10.4 L'Union économique et monétaire

---

### 10.4.1 La formation

On ne saurait traiter des politiques commerciales de la Communauté sans examiner le processus de son intégration monétaire. Outre la politique monétaire, dont il sera peu question dans cette section, l'UEM a également des impacts sur le commerce international de l'UE. La monnaie unique peut potentiellement être très favorable à la croissance du commerce et des investissements en éliminant la volatilité des taux de change et les coûts des transactions, en diminuant les incertitudes et les risques dans les relations commerciales, en favorisant la transparence des prix et la compétition entre les firmes des États membres. La monnaie unique peut également inspirer une confiance accrue chez les investisseurs étrangers.

En juillet 1990, l'Union européenne a amorcé la première phase d'un plan en trois étapes visant à instituer une monnaie unique et une politique monétaire commune dans toute l'Union. L'idée d'une coopération monétaire européenne n'est toutefois pas nouvelle. L'Union européenne de paiements (UEP) a été créée en 1950 afin de servir de système de compensation pour les transactions internationales entre pays membres. En 1969, au sommet de La Haye, les membres de la CE ont fait les premiers pas vers une union économique et monétaire. C'est à ce moment que l'examen de la question est confié à un groupe d'experts dirigé par Pierre Werner, premier ministre du Luxembourg, qui doit formuler des recommandations. Le rapport Werner, publié en 1970, présente un plan en trois étapes pour que les six membres de la CE forment une union économique et monétaire au plus tard en 1980. En mars 1971, le Conseil des ministres de la CE approuve le plan dont la mise en œuvre commence un an plus tard. La première étape du plan prévoit l'introduction d'un système de taux de change quasiment fixes, en vertu duquel les fluctuations entre deux monnaies seront contenues dans une marge de 2%. Si la monnaie de l'un ou l'autre pays atteint la limite de la marge de fluctuation, la banque centrale du pays concerné est censée intervenir.

Les devises commencent à se détacher du système de parité européen quand, en 1973, on laisse flotter le dollar américain, de sorte que le serpent subit de grandes fluctuations par rapport au dollar. Bien que certaines recommandations du rapport Werner aient été mises en œuvre, par exemple la création en 1973 du Fonds européen de coopération

monétaire conçu pour protéger les devises faibles, on a renoncé au vaste programme d'union économique et monétaire proposé dans le document.

En 1978, au sommet de Brême, en Allemagne, les dirigeants de la CE appuient un plan proposé par le président français, Valéry Giscard d'Estaing, et le chancelier allemand, Helmut Schmidt, visant la création d'une zone de stabilité monétaire en Europe. L'objectif de Schmidt est d'éviter que le mark ne s'apprécie trop par rapport aux devises de ses principaux partenaires commerciaux. En principe, le gouvernement français préconise des taux de change fixes, mais constate que l'ancien système du serpent avait été dominé par l'Allemagne par l'intermédiaire de la Bundesbank. La France estime qu'une nouvelle entente monétaire coiffée par les institutions de la CE résoudra le problème d'asymétrie puisqu'elle lui permettra d'influer davantage sur la politique des taux de change. Adopté en mars 1979, le nouveau régime, baptisé le Système monétaire européen (SME), reprend certains des éléments du système du serpent. L'élément clé du SME est le mécanisme de change en vertu duquel chaque membre est tenu de respecter, entre sa monnaie et les autres devises, des marges de fluctuation ne dépassant pas 2<sup>1</sup>/<sub>4</sub> % par rapport au cours pivot. Ainsi, l'écart entre deux monnaies peut atteindre 4<sup>1</sup>/<sub>2</sub> %. Quand la devise d'un pays s'approche de la limite supérieure ou inférieure, les deux gouvernements concernés doivent intervenir sur les marchés de change.

Une autre caractéristique du SME est la création de l'écu (sigle de l'expression anglaise European Currency Unit), qui est un panier des monnaies de la CE où le poids de chacune varie suivant la force économique du pays. L'ECU devait assumer une fonction essentielle au sein du SME. Bien qu'il n'ait pas atteint le statut souhaité en tant qu'actif de réserve, il est devenu une unité de compte importante sur les marchés financiers privés. Ainsi, les gouvernements, les institutions de la CE et les sociétés émettent fréquemment des titres libellés en écus, les banques détiennent des dépôts en écus et les créances libellées en écus peuvent être réglées par l'intermédiaire d'un système international de compensation.

Quand le SME a été créé en 1979, tous les membres de la CE de l'époque y ont adhéré. Cependant, la Grande-Bretagne n'a pas voulu tout de suite participer au mécanisme de change, présage de ce qui allait se produire à Maastricht 12 ans plus tard. Les autorités britanniques estimaient, en effet, qu'un taux de change fixe nuirait à l'indépendance de la politique monétaire nationale et compromettrait le rôle de la livre en tant que pétromonnaie et devise de commerce internationale. Cependant, en octobre 1990, la livre anglaise s'est ajoutée au mécanisme de change, bien qu'avec une marge de fluctuation plus large, de 6 %. Au

cours des 14 années d'existence du mécanisme de change, il a fallu procéder à 19 réalignements de devises, la plupart peu après la création du mécanisme. De fait, il n'y a pas eu de réalignement entre janvier 1987 et le milieu de 1992. En septembre 1992, les taux d'intérêt élevés en Allemagne ont exercé des pressions sur les devises plus faibles, forçant la lire italienne et la livre anglaise à se retirer du mécanisme de change.

Avant l'automne 1992, le mécanisme de change fonctionnait donc remarquablement bien, se transformant graduellement en système de taux de change fixes. Cependant, il devenait peu à peu, en fait, une zone du mark où la Bundesbank établissait la politique monétaire pour tous les pays membres. En fixant leur taux de change par rapport au mark, les autres pays européens étaient censés pouvoir faire auprès de la Bundesbank un emprunt de crédibilité leur permettant de réduire l'inflation nationale ainsi que les taux d'intérêt. Toutefois, les participants n'étaient pas tous enchantés de la nature asymétrique de la parité fixe. On s'est rendu compte que la seule façon, pour la plupart des pays, de reprendre en main jusqu'à un certain point leur propre politique monétaire, tout en conservant le système des taux de change fixes, était de créer une banque centrale européenne indépendante. Dans son rapport annuel de 1991, la Banque de France a résumé ainsi la situation : « Seule la gestion collective d'une devise unique au sein d'une institution équilibrée et indépendante permettra à la France de participer pleinement au processus européen de décision sur les questions monétaires et constituera la meilleure garantie de l'exercice de la souveraineté monétaire nationale. » Certains, notamment la Commission de la CE, ont affirmé que pour profiter pleinement des avantages du marché unique, il fallait supprimer les risques liés aux taux de change et les coûts de transactions. Il était également à craindre que l'élimination du contrôle des capitaux dans le cadre du marché unique permette que les mouvements de capitaux mus par la spéculation ne déstabilisent le système de parités quasiment fixes du mécanisme de change ou n'influent sur la politique monétaire nationale. Le libre-échange, l'entière mobilité des capitaux, les taux de change fixes et les politiques monétaires indépendantes formaient le « quatuor incohérent » d'objectifs d'intérêt public. À long terme, la seule façon de surmonter l'incohérence était de créer une union monétaire en complément du marché intérieur<sup>2</sup>.

---

2. Notons qu'en formant une union monétaire, on enlève un autre instrument aux gouvernements d'où, selon nous, une lacune d'instruments pour parer aux effets de la mobilité qui risquent, selon certaines théories de la croissance endogène, de donner lieu à des disparités croissantes de richesse entre les régions.

Le processus de création d'une union économique et monétaire était dès lors en marche. Le rapport Delors, présenté au sommet de Madrid en juin 1989, proposait un plan détaillé pour la réalisation de l'Union économique et monétaire (UEM). Au sommet, il fut décidé que la première phase de l'UEM commencerait en juillet 1990. En novembre 1990, le comité des gouverneurs des banques centrales rédigeait le projet de statuts pour la future Banque centrale européenne. Lorsqu'un an plus tard, soit en décembre 1991, les dirigeants européens se sont réunis à Maastricht, aux Pays-Bas, le plan proposé dans le rapport Delors et modifié au moment de la conférence intergouvernementale sur l'UEM a été intégré au traité sur l'Union européenne. La première phase du plan prévoyait qu'à partir du 1<sup>er</sup> juillet 1990, les pays membres supprimeraient d'abord les derniers contrôles sur les transactions monétaires et les mouvements de capitaux, puis resserreraient la coordination de leurs politiques économiques et budgétaires et, enfin, favoriseraient une plus grande coopération entre les banques centrales d'Europe.

La deuxième phase de l'UEM a commencé le 1<sup>er</sup> janvier 1994 avec la création de l'Institut monétaire européen (IME) à Francfort, en Allemagne. L'IME avait trois objectifs principaux :

- 1) renforcer la coordination des politiques monétaires afin d'assurer la stabilité des prix ;
- 2) préparer la création d'un système européen de banques centrales responsable de l'application d'une politique monétaire unique et de la création d'une monnaie unique ;
- 3) surveiller l'évolution de l'écu et le bon fonctionnement du système de compensation.

Une autre fonction importante de l'IME était de donner son avis sur les pays qui répondaient aux exigences d'admissibilité à l'UEM – c'est-à-dire les critères de convergence – touchant la dette gouvernementale, les déficits budgétaires, l'inflation, les taux d'intérêt et la stabilité du taux de change (voir l'encadré 10.1). Il n'incombait pas à l'IME de décider quels pays répondent aux critères (cela allait se faire lors d'une rencontre au sommet des dirigeants des États membres en 1998), mais il préparait, avec le concours de la Commission, des rapports d'état périodiques sur ces critères.

La troisième et dernière phase de l'UEM est entrée en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier 1999 lors de la fixation irrévocable des taux de change des monnaies des 11 pays participants d'alors pour ainsi donner naissance à l'euro. À partir de cette date, l'euro était utilisé pour régler les opérations interbancaires et la Banque centrale européenne (la BCE qui remplaçait l'IME) commençait à diriger la politique monétaire pour les États



## **ENCADRÉ 10.1**

### **Les critères de convergence de l'UEM**

---

Le traité de Maastricht définit cinq principaux critères auxquels les États membres doivent satisfaire afin de participer à la troisième phase de l'UEM. Ces critères touchent la stabilité des prix, les déficits gouvernementaux, la dette publique, les taux d'intérêt et les taux de change. Ils visent en réalité à abolir les déséquilibres et les tensions macroéconomiques entre membres éventuels.

#### 1. Stabilité des prix

Pour qu'un État puisse participer à la dernière phase de l'UEM, son taux d'inflation moyen ne peut pas, au cours de l'année précédant l'union, dépasser de plus de 1,5 % la moyenne des taux des trois États ayant la plus faible inflation.

#### 2. Taux d'intérêt

Le taux d'intérêt à long terme d'un État membre ne peut dépasser de plus de 2 % ceux des trois États membres ayant les meilleurs résultats sur le plan de la stabilité des prix.

#### 3. Déficit publics

Au moment de l'examen, le déficit public général de l'État membre (qui regroupe les déficits de tous les ordres de gouvernement) ne peut pas dépasser 3 % du PIB. Ce critère sera cependant appliqué avec une certaine souplesse. Un déficit supérieur à 3 % ne sera pas nécessairement considéré excessif si ce rapport a diminué de façon substantielle et constante et a atteint un niveau proche du niveau de référence, ou, encore, s'il est exceptionnel et temporaire.

#### 4. Dette publique

Au moment de l'examen, la dette publique générale de l'État membre ne doit pas dépasser 60 % du PIB. Encore une fois, un taux supérieur pourra être jugé acceptable s'il diminue et se rapproche de la valeur de référence à un rythme satisfaisant.

#### 5. Taux de change

Un État membre ne peut accéder à la dernière phase de l'Union économique et monétaire si, au cours des deux années précédant l'examen, son taux de change a débordé de la marge de fluctuation établie par le Système monétaire européen ou a subi de graves tensions.

---

membres de l'UEM. Les billets et les pièces ont fait leur apparition et ont remplacé les billets et pièces nationales trois ans plus tard, en 2002. Entre-temps, le nombre des États membres participants est passé à douze le 1<sup>er</sup> janvier 2001, lorsque la Grèce est entrée dans la troisième phase de l'UEM, à la suite d'une décision du Conseil de l'UE jugeant que ce pays remplissait les critères de convergence.

Trois membres de l'UE des 15 n'ont pas adhéré à la monnaie unique : le Royaume-Uni, le Danemark et la Suède. Les deux premiers



ont obtenu une clause d'*opting-out* qui leur permet de rester en dehors de la zone euro. Le Royaume-Uni a refusé de lier le taux de change de la livre sterling à l'euro, contrairement au Danemark, unique membre du mécanisme de taux de change MCE II qui maintient le taux de change avec l'euro avec une variation maximale de plus ou moins 15 %. La Suède, pour sa part, n'a pas rempli les conditions de Maastricht et la volonté populaire dans le pays refuse l'adhésion à l'euro. Les nouveaux États membres ayant adhéré en 2004 doivent satisfaire les critères de Maastricht avant d'intégrer le MCE II, le mécanisme de change européen (ce qu'ont déjà atteint certains d'entre eux), ultime étape avant d'adhérer à l'euro.

Il est certainement encore trop tôt pour poser un jugement sur les conséquences que peut avoir l'UEM sur le commerce international de l'UE. La valeur de l'euro peut certainement influencer sur les exportations vers les États non membres, surtout dans certains secteurs. Ainsi, les industries de produits de luxe français et de voitures allemandes se retrouvent plus vulnérables dans le contexte actuel marqué par la faiblesse du dollar américain. Par exemple, dans le cas de DSM, un groupe d'industries chimiques néerlandaises, un changement de 1 % du taux de change entre l'euro et le dollar représente un écart de sept à onze millions de dollars sur les profits (*The Economist*, 2004). Pour ce qui est de l'augmentation du commerce en général, Micco *et al.* (2003, p. 26) ont estimé que depuis 1999 jusqu'à la date de leur étude il y a eu une augmentation du commerce évaluée entre 4 et 16 %.

## Résumé

---

Près de 50 ans après le Traité de Rome, l'Union européenne d'aujourd'hui représente une force politique importante dans un monde en pleine évolution. Par ses institutions uniques, elle a acquis une personnalité juridique propre qui l'a amenée à développer des relations avec d'autres nations. Un réseau d'accords commerciaux et d'autres ententes ont très vite relié l'UE à la plupart des régions du monde. À mesure que s'accroît l'influence économique de l'UE, ses partenaires commerciaux redoublent d'efforts pour donner une dimension politique aux relations qu'ils entretiennent avec elle. Dès 1970, les États membres de la CE commencent d'eux-mêmes à coordonner leurs politiques nationales extérieures en une Coopération politique européenne qui a été codifiée plus tard dans l'Acte unique européen. L'UE a joué en effet un rôle essentiel en préservant et en élargissant le système multilatéral des échanges commerciaux dans le monde. Sur le plan international, elle a joué un rôle de premier plan en menant à bien le Tokyo Round, puis l'Uruguay Round et d'autres négociations commerciales multilatérales relevant du GATT. L'UE participe en outre aux travaux de l'OCDE. Elle a un statut d'observateur aux Nations Unies et participe aux sommets économiques occidentaux du G-7. L'UE a réagi aux bouleversements politiques considérables qu'a entraînés l'effondrement du mur de Berlin en forgeant des liens particuliers avec les pays de l'Europe centrale et orientale, dont certains entreront dans l'UE.

L'UE est aujourd'hui une puissance commerciale. À ce titre, elle est tributaire de l'existence des marchés ouverts partout dans le monde et représente un des principaux acteurs de l'OMC où la Commission européenne négocie au nom des États membres. L'UE a suivi une politique commerciale libérale et ses tarifs douaniers sur les produits industriels sont parmi les plus concurrentiels au monde. Des accords directs, ou le SGP, ont permis aux pays en voie de développement de bénéficier d'un accès pour leurs marchandises manufacturées. Le Programme du Marché unique (Europe 1992) a pour objectif d'éliminer les barrières physiques, techniques et fiscales qui entravent encore la libre circulation des gens, des biens et des services et des capitaux au sein de la CE. Les exportateurs non membres de la Communauté accroissent leurs ventes à destination de ce vaste marché unique, régi par une série de normes et de procédures harmonisées ou mutuellement reconnues. Ces exportateurs, tout comme les entreprises de l'UE, doivent respecter une seule série de normes pour fabriquer et commercialiser leurs produits, au lieu de celles qui avaient cours dans leur État respectif. En vertu de l'article 10 du traité sur la CE, le principe du libre-échange se trouve au cœur même

des relations de la Communauté avec ses partenaires commerciaux du monde entier. Adeptes du système commercial ouvert sur le monde entier, l'UE est une fervente partisane des principes du commerce multilatéral de l'Organisation mondiale du commerce. Par ailleurs, l'UE constitue le plus important bloc commercial du monde, suivie des États-Unis et du Japon. On peut prévoir que, dans l'éventualité que d'autres pays se joignent à l'UE, son rôle en tant qu'intervenant dans les relations économiques à l'échelle internationale s'accroisse.

## Exercices de révision

---

1. Les flux de commerce et d'investissement ont beaucoup augmenté entre les pays membres de l'Union européenne, ce qui n'a pas empêché l'Europe d'être un joueur très important sur le plan international. Donnez des indications de son importance suivant une perspective mondiale et identifiez les moyens que vous utilisez pour la mesurer.
2. Présentez et commentez le processus général de prise de décision au sein de la Communauté européenne. Prônez-vous le renforcement de certaines institutions? Croyez-vous que des modifications à certaines des institutions les plus influentes de la Communauté devraient être apportées? Lesquelles et dans quel domaine?
3. Un certain nombre de politiques liées au commerce relèvent plus ou moins de la compétence des États membres. Cette compétence est limitée par le traité de la CEE, et la Commission exerce des pouvoirs de contrôle dans divers domaines. Exprimez votre opinion à ce sujet.
4. Énumérez et décrivez les divers accords et arrangements de la Communauté européenne avec des pays ou groupes de pays extérieurs.
5. Les critères de convergence de l'UEM seraient-ils pertinents pour la conduite de la politique économique en Amérique du Nord?
6. Donnez un aperçu des relations commerciales et des flux d'investissements entre le Canada et l'Union européenne et faites état des conséquences de l'élargissement de l'UE sur ces relations.

## Références bibliographiques

---

- BARTHE, Marie-Annick (2003), *Économie de l'Union européenne*, 2<sup>e</sup> édition, Economica, Paris.
- BODEEN, Christopher et Associated Press (2005), « Accord entre l'Europe et Pékin sur le textile chinois », *Le Devoir*, Montréal, samedi le 11 juin, p. c3.
- CE (1991), Office des publications officielles, La Communauté européenne et l'Amérique latine.
- CHAMIE, N. *et al.* (1994), *Optimum Currency Areas and Shock Asymmetry: A Comparison of Europe and the United States*, cahier de recherche 94-1, Banque du Canada, janvier, p. 24.
- DEMERS F.S. et M. DEMERS (1995), *European Union, A Viable Model for Québec-Canada*, 2<sup>e</sup> édition, Ottawa, Centre de droit et de politique commerciale, Université d'Ottawa.
- Économie européenne*, n° 52, 1993, annexe 1.
- EICHENGREEN, B. (1992), « Should the Maastricht Treaty Be Saved ? », *Princeton Studies on International Finance*, n° 74 (décembre), p. 16.
- EMERSON, Michael *et al.* (1992), *One Market, One Money, An Evaluation of the Potential Benefits and Costs of Forming an Economic and Monetary Union*, Oxford University Press.
- HARROP, J. (1989), *The Political Economy of Integration in the European Community*, Aldershot, Angleterre, Edward Elgar.
- JOVANOVIC, Miroslav N. (2005), *The Economics of European Integration: Limits and Prospects*, Northampton, MA, Edward Elgar.
- MICCO, Alejandro, Ernesto STEIN et Guillermo ORDOÑEZ (2003), « The Currency Union Effect on Trade : Early Evidence from EMU », dans Richard Baldwin, Giuseppe Bertola et Paul Seabright (dir.), *EMU: Assessing the Impact of the Euro*, Oxford, Royaume-Uni, Blackwell, p. 23-64.
- MOLLE, W. (1994), *The Economics of European Integration, Theory, Practice, Policy*, 2<sup>e</sup> édition, Aldershot, Angleterre, Dartmouth et Brookfield, VT, Gower.
- NORMAN, Scott (1992), « The Commercial Policy of the European Economic Community », dans D. Salvatore, *National Trade Policies*, chapitre 3, Westport, Conn., Greenwood Press.
- OMC (2005), *Statistiques du commerce international*, Genève, Organisation mondiale du commerce.
- OMC (2004), *Examen des politiques commerciales, Communautés européennes, Rapport du Secrétariat*, OMC.

- The Economist* (2004), « Tested by the Mighty Euro : European Business Is Coping with the Strong Euro. For the Moment », Londres, 18 mars.
- The Economist* (1996), « The Euro and the Dollar : Strut your Stuff », le 19 octobre, p. 75.
- WONACOTT, Peter, Scott MILLER et Greg HITT (2005), « China, EU Forge Textiles-Trade Deal », *Wall Street Journal* (Eastern edition), New York, 13 juin, p. A3.
- WOOLCOCK, Stephen (2005), « Trade Policy : From Uruguay to Doha and Beyond », dans Helen Wallace, William Wallace et Mark A. Pollack (dir.), *Policy-Making in the European Union*, Oxford, Royaume-Uni, Oxford University Press, p. 377-399.



# Chapitre 11

---

## LES PAYS EN VOIE DE DÉVELOPPEMENT LE DILEMME DE LA POURSUITE DU DÉVELOPPEMENT INDUSTRIEL

### 11.1 Des indicateurs macroéconomiques défavorables

---

La Banque mondiale se sert régulièrement du critère du PNB par habitant pour classer et regrouper les économies selon leur stade de développement économique. Les groupes de pays sont les suivants sur la base du PNB par habitant de 2003 : faible revenu (égal ou inférieur à 765 \$), revenu intermédiaire (compris entre 766 \$ et 9 385 \$) et revenu élevé (supérieur à 9 386 \$)<sup>1</sup>. L'appellation « pays en voie de développement » (PVD) regroupe les pays à économies de faible revenu et de revenu intermédiaire. Planétairement et en gros, les PVD sont concentrés en Afrique du Nord et subsaharienne, au Moyen-Orient, en Amérique latine et aux Caraïbes, en Europe centrale, en Asie centrale, de l'Est, du Sud-Est et de l'Ouest ainsi que dans le sous-continent indien.

Pour leur part, les Nations Unies ont désigné 50 pays comme étant les pays les moins avancés (PMA). Il s'agit de : Afghanistan, Angola, Bangladesh, Bénin, Bhoutan, Botswana, Burkina Faso, Burundi, Cambodge,

---

1. Le groupe de revenu intermédiaire est subdivisé en deux classes : tranche inférieure (comprise entre 766 \$ et 3 035 \$) et tranche supérieure (comprise entre 3 036 \$ et 9 385 \$).



Cap-Vert, Comores, Djibouti, Érythrée, Éthiopie, Gambie, Guinée, Guinée-Bissau, Guinée équatoriale, Haïti, Îles Salomon, Kiribati, Lesotho, Liberia, Madagascar, Malawi, Maldives, Mali, Mauritanie, Mozambique, Myanmar, Népal, Niger, Ouganda, République centrafricaine, République démocratique du Congo, République démocratique populaire du Laos, République unie de Tanzanie, Rwanda, Samoa, São Tomé et Príncipe, Sierra Leone, Somalie, Soudan, Tchad, Timor-Leste, Togo, Tuvalu, Vanuatu, Yémen et Zambie (CNUCED, 2004, p. XIV).

Les PVD ont en commun certaines caractéristiques, dont les suivantes : un faible niveau du taux de croissance du revenu par habitant, une espérance de vie à la naissance faible, un fort taux d'analphabétisme des adultes, une prépondérance du secteur agricole, et attirent généralement moins d'investissement direct étranger (voir les tableaux 11.1 et 11.2). Une autre caractéristique des PVD, digne de mention, est leur fort indice de concentration des exportations (tableau 11.3)<sup>2</sup>; de fait, les exportations des PVD sont nettement accentuées dans les matières premières (tableau 11.4). Au sein des PVD, des comportements variés s'observent selon la région, d'où d'ailleurs la distinction PMA établie par les Nations Unies. L'Afrique subsaharienne, par exemple, présente les indicateurs économiques globalement les plus défavorables, et presque tous les pays de cette région, à l'exception de quelques-uns (Afrique du Sud, Gabon...), font partie du groupe des PMA des Nations Unies pour l'année 2003. La performance des pays de l'Asie du Sud et du Sud-Est attire également l'attention à cause de leur croissance économique rapide. C'est ce qui fait d'ailleurs qu'on tend à distinguer ces pays du groupe des PVD et qu'on parle de plus en plus de nouveaux pays industrialisés (voir le chapitre 12).

Dans le cadre de cette analyse, nous croyons utile de rappeler brièvement les raisons expliquant les difficultés économiques des PVD afin de situer les véritables enjeux que doit considérer cette région du monde. Nous nous penchons ensuite sur la dimension des politiques commerciales, elles-mêmes en relation avec l'ensemble des politiques de développement, tout en nous appuyant sur le cas particulier d'un pays, en l'occurrence le Chili, pour ne pas nous égarer dans des dissertations trop générales. Nous concluons sur les perspectives offertes par le cycle d'Uruguay et des négociations de Doha en cours.

---

2. Un niveau élevé de cet indice signifie que la valeur des exportations du pays dérive d'un nombre limité de produits.

**TABLEAU 11.1** Quelques indicateurs économiques des PVD

	PNB par habitant	PIB	Investissement direct étranger (% PIB)				Espérance de vie	Croissance de la population totale	Taux d'analphabétisme des adultes	
			Agriculture (% PIB)						Hommes	Femmes
			1990	2003	1990	2003				
Économies à revenu faible et intermédiaire	1 280	3,4	18	12	0,9	3,3	63	1,5	21	27
Afrique subsaharienne	500	2,7	19	17	1,0	1,9	50	2,5	29	42
Amérique latine et Caraïbes	3 280	2,7	9	7	0,9	2,8	68	1,6	14	12
Asie de l'Est et Pacifique	1 070	7,2	25	14	1,7	3,9	67	1,2	10	14
Asie du Sud	510	5,5	31	22	0,1	0,8	58	1,8	27	56
Europe et Asie centrale	2 580	0,2	16	8	–	4,4	69	0,1	2	4
Moyen-Orient et Afrique du Nord	2 390	3,2	14	11	0,8	1,3	64	2,1	18	39
<i>Pour comparaison</i>										
Économies à revenu élevé	28 600	2,5	3	2	3,0	5,2	78	0,7	–	–
Canada	24 470	3,2	3	–	2,7	3,4	79	1,0	–	–
États-Unis	37 870	3,2	2	2	2,8	3,0	77	1,2	–	–
France	24 730	1,9	4	3	3,9	6,0	79	0,4	–	–
Japon	34 180	1,3	2	1	1,7	1,0	82	0,2	–	–
Union européenne	22 810	–	4	2	2,9	–	79	0,3	–	–

Source : Banque mondiale, *Rapport sur le développement dans le monde*, Washington, D.C., Banque mondiale, 2005.

**TABLEAU 11.2** Structure des exportations des PVD – 2003  
(en pourcentage des exportations totales de marchandises)

	Aliments	Matières brutes agricoles		Combustibles	Minéraux et métaux	Manufacturier
Économies à revenu faible et intermédiaire	11	2		17	4	65
Afrique subsaharienne	–	–		–	–	–
Europe et Asie centrale	6	3		22	4	60
Moyen-Orient et Afrique du Nord	4	1		76	2	19
Amérique latine et Caraïbes	19	2		18	6	55
Asie de l'Est et Pacifique	8	2		6	2	81
Asie du Sud	11	1		5	3	78
<i>Pour comparaison</i>						
Économies à revenu élevé	7	2		5	2	80
Canada	7	5		16	4	61
États-Unis	9	3		2	2	80
France	12	1		3	2	81
Japon	1	1		0	1	93
Union européenne	9	1		3	2	81

Source : Banque mondiale, *World Development Indicators*, Washington, D.C., 2005, tableau 4.5, p. 214-217.

**TABLEAU 11.3 Indices de concentration des exportations de certains pays**

Pays	Nombre de produits exportés		Indice de concentration	
	1992	2002	1992	2002
<b>PVD</b>	199	210	0,250	0,234
<i>Afrique</i>	116	123	0,569	0,492
Sierra Leone	–	12	–	0,857
Burundi	–	12	–	0,650
Guinée	–	7	–	0,504
Cameroun	–	89	–	0,463
Côte d'Ivoire	–	138	–	0,430
<i>Amérique latine et Caraïbes</i>	195	213	0,230	0,199
Venezuela	193	194	0,555	0,749
Jamaïque	93	98	0,521	0,625
Chili	195	201	0,308	0,274
Brésil	220	225	0,088	0,089
Mexique	221	229	0,153	0,127
Uruguay	149	150	0,176	0,186
<i>Asie</i>	212	217	0,212	0,220
Arabie Saoudite	207	206	0,730	0,851
Iran	–	187	–	0,834
Pakistan	145	178	0,277	0,220
Inde	215	227	0,140	0,130
Chine	–	233	–	0,085
Corée	214	217	0,109	0,148
Taïwan	219	219	0,089	0,153
Singapour	226	224	0,184	0,249
<b>Pays industrialisés</b>	231	231	0,098	0,115
Norvège	218	215	0,367	0,425
Canada	235	234	0,125	0,132
Japon	224	224	0,140	0,142
États-Unis	236	235	0,081	0,084
France	237	236	0,064	0,087
Italie	234	234	0,056	0,056
<b>Monde</b>	223	224	0,139	0,157

Source : CNUCED, *Manuel de statistiques de la CNUCED*, 2004, Nations Unies, New York et Genève, tableau 8.2A.

L'Italie a l'indice de concentration le plus faible, alors que Sao Tomé et Príncipe (0,918) a le plus élevé du monde, suivi du Sierra Leone (0,857) et de l'Arabie Saoudite (0,851) pour l'année 2002. Il s'agit de l'indice de Hirschmann normalisé pour obtenir des valeurs comprises entre 0 et 1 (concentration maximale) d'après la formule suivante :

$$H_j = \frac{\sqrt{\sum_{i=1}^{239} \left(\frac{x_i}{X}\right)^2} - \sqrt{1/239}}{1 - \sqrt{1/239}}$$

où j = indice du pays ;  
x<sub>i</sub> = valeur des exportations du produit i ;

$$H_j = \frac{\sqrt{\sum_{i=1}^{239} \left(\frac{x_i}{X}\right)^2} - \sqrt{1/239}}{1 - \sqrt{1/239}}$$

et 239 correspond au nombre de groupes de la CTCI, révision 2.

## 11.2 Les sources pléthoriques de stagnation économique

La crise globale, fréquemment réduite à celle de la dette extérieure qui n'en est pourtant qu'un des aspects, demande une analyse approfondie de la structure de production des PVD et un examen des relations Nord-Sud. La recherche d'un développement équilibré passe, dit-on, par des ajustements structurels qui ne sont pas l'apanage des pays endettés, mais aussi des pays industrialisés et nouvellement industrialisés.

**TABLEAU 11.4 Principales exportations de l'ensemble des PMA en 2000-2001**

CTCI	Produit	Valeur* (millions de dollars)			
		des PMA	des pays en développement	En pourcentage du monde	
	<b>Ensemble des produits</b>	29 240,10	100,00	1,62	0,49
333	Huiles brutes de pétrole ou de minéraux bitumineux	8 142,00	27,85	3,22	2,40
842	Vêtements de dessous, pour hommes, en matières textiles	1 636,70	5,60	7,53	4,81
845	Vêtements de dessous et autres articles de bonneterie	1 430,20	4,89	5,21	3,33
334	Produits pétroliers, raffinés	1 362,80	4,66	1,87	0,89
843	Vêtements de dessous, pour femmes, en matières textiles	1 214,00	4,15	4,38	2,67
844	Vêtements de dessus en matières textiles	1 078,40	3,69	11,36	7,96
667	Perles fines ou de culture, pierres gemmes et similaires	1 051,40	3,60	5,77	2,06
846	Sous-vêtements de bonneterie	946,00	3,24	5,11	3,07
036	Crustacés, mollusques et coquillages, frais, réfrigérés, congelés, séchés, salés ou en saumure	848,60	2,90	7,57	5,14
263	Coton	805,60	2,76	20,18	10,56
971	Or, non monétaire	637,50	2,18	8,38	3,10
247	Autres bois bruts ou équarris	578,50	1,98	28,92	7,84
034	Poisson, frais (vivant ou mort), réfrigéré ou congelé	555,40	1,90	6,41	2,56
071	Café et succédanés du café	545,00	1,86	7,17	5,15
682	Cuivre	472,80	1,62	3,79	1,56
287	Minerais et métaux communs et leurs concentrés, n.d.a.	440,80	1,51	4,17	2,25
341	Gaz, naturel et manufacturé	399,90	1,37	1,32	0,49
121	Tabacs bruts	337,10	1,15	10,20	5,80
684	Aluminium	295,10	1,01	3,16	0,62
611	Cuirs	277,70	0,95	4,01	1,85

\* Moyenne annuelle 2000-2001.

Source : CNUCED, *Rapport 2004 sur les pays les moins avancés*, Nations Unies, New York et Genève, 2004, Annexe, p. 359.

Ainsi, dans le sillage des diverses solutions mises de l'avant pour résorber cette dette extérieure, il est demandé aux PVD de se conformer à la clause de conditionnalité, c'est-à-dire de mettre en œuvre des réformes d'inspiration néolibérale, réformes qui ne présentent aucune ambiguïté quant à leur contenu. L'expression martelée d'« ajustement structurel » n'est pas un pur produit de dissertation théorique : elle repose sur des réalités qui ne peuvent plus passer inaperçues. Parmi les nombreux auteurs qui se sont penchés sur les causes du malaise économique des PVD, l'analyse de la Banque mondiale et du FMI occupe une place privilégiée puisque ce sont ces deux organismes qui déterminent le menu des ajustements structurels pour les PVD endettés et qui veillent à leur application. Même les dispositions de la dette au sein du Club de Paris ou de Londres sont liées aux conditionnalités du FMI.

Dans son livre sur *L'ajustement structurel en Afrique*, la Banque mondiale (1994) a fourni des éléments significatifs du recul de performance économique de cette région, tout en distinguant les facteurs endogènes et les facteurs internationaux. Quoique cette analyse porte sur l'Afrique, sa teneur semble bien s'appliquer à l'ensemble des PVD, avec quelques nuances. Examinons donc les faits révélés par la Banque mondiale et le FMI. Dans ses consultations bilatérales avec les pays membres, le FMI expose les faiblesses traditionnelles maintes fois décrites des économies des PVD, à savoir la difficulté d'accès aux marchés industrialisés, le poids de la dette extérieure, la forte croissance démographique, les dépenses publiques inconsidérées, les restrictions de change, etc. Pour sa part, la Banque mondiale est un peu plus explicite sur les causes du recul économique en Afrique au sud du Sahara. D'abord, la Banque mondiale expose les facteurs endogènes, c'est-à-dire propres à ces pays, dont les suivants : les monnaies surévaluées, les dépenses publiques massives, une politique commerciale introvertie et une instabilité politique.

Sur le premier facteur (surévaluation de la monnaie), on nous explique que l'existence de marché de change parallèle nuit à l'économie et qu'une prime de 10 % entraîne une chute de 0,4 % du PIB. Cet effet de dépression s'atténue par contre à mesure que la prime augmente. Selon la Banque mondiale, c'est l'Afrique qui présente les plus importantes primes de change, d'où sa faible performance économique. Faisons ici remarquer qu'une donnée quantitative de comparaison des primes de change dans diverses régions du monde n'est pas fournie<sup>3</sup>.

---

3. La seule comparaison relevée ne porte que sur les pays d'Afrique subsaharienne en cours d'ajustement et sur 23 autres pays également en cours d'ajustement. À noter qu'on ne nous donne aucune information sur l'identité de ces 23 autres pays.

En outre, l'impact des primes de change sur le PIB dérive des estimés de modélisation, de relation statistique.

Pour ce qui est des dépenses publiques, le niveau excessif du déficit budgétaire ainsi qu'un ratio élevé de consommation des administrations publiques sur le PIB constituent, selon la Banque, des freins à la croissance économique. Assez curieusement, la Banque mondiale constate que la situation déficitaire d'Afrique subsaharienne n'est pas propre à ce continent. Le problème se retrouve alors au niveau du ratio des dépenses publiques sur le PIB, jugé trop élevé en Afrique. Mais pourquoi donc une hausse de ratio est-elle si préjudiciable à l'économie? La Banque mondiale considère qu'en général chaque hausse de 10 points de pourcentage du ratio consommation publique sur PIB réduit de 1,2 point de pourcentage le taux de croissance du PIB par habitant. Il s'agit, bien sûr, d'estimations dérivées d'un modèle économétrique. Le moins qu'on puisse dire est que le sens de causalité entre ces deux variables relève d'abord et avant tout d'une abstraction théorique et n'est guère convaincante. Pour preuve, l'application de la théorie keynésienne durant les années 1950 et 1960 n'a pas eu un effet si déprimant sur l'économie des pays industrialisés. Les voies de sortie de la Grande Crise de 1929 sont passées par des dépenses somptueuses du gouvernement américain (projet du *New Deal*), à tort ou à raison. Bref, nous estimons qu'il est malaisé d'associer hausse des dépenses publiques et décroissance économique, la relation entre ces deux variables étant complexe et difficilement identifiable.

En ce qui concerne la politique commerciale introvertie de bon nombre de PVD, il y a là aussi intérêt à situer les véritables enjeux. Certes, nous savons tous qu'un protectionnisme, sous quelque forme que ce soit, ne favorise pas une meilleure allocation de ressources et réduit le bien-être de la collectivité. Mais nous vivons dans un monde où l'on évoque l'utilité d'une « politique commerciale stratégique », c'est-à-dire une politique favorisant les entreprises nationales ou alors une politique de commerce administré (*managed trade*). La politique agricole de l'UE (PAC), le VER dans l'automobile pratiqué par les États-Unis (*voluntary export restraint*), l'Accord multifibre, qui n'a pour objectif que de limiter les exportations des PVD en textile et vêtements vers les pays industrialisés, n'en sont que quelques exemples. La dénonciation des politiques protectionnistes en œuvre dans les PVD s'apparente dès lors à une certaine fable de La Fontaine.

Dans le contexte de ce débat, la Banque mondiale semble établir un lien entre la performance économique et l'ouverture vers l'extérieur, tout en se basant sur le cas des pays d'Asie. Et comme le degré d'ouverture des économies des pays africains se révèle faible suivant leurs estimations, on conclut très vite à leur stagnation économique. Enfin,

l'insoutenable instabilité politique ressort comme une des véritables causes de recul. Les événements tragiques qui se sont produits au Rwanda ont plongé le monde entier dans l'effarement. La sécheresse et la famine en Éthiopie, en Somalie et dans bien d'autres régions sahariennes auraient facilement pu être contenues s'il y avait eu dans ces pays des gouvernements responsables et démocratiquement élus. À ce niveau d'analyse sur des régimes politiques, la particularité des PVD est assez frappante. On aurait pu nourrir l'espoir de voir émerger des régimes autoritaires, bien placés pour mobiliser les ressources, définir des priorités de développement en vue d'accélérer la croissance économique pour le bien-être de la population, comme dans certains anciens empires de l'Europe, voire de l'Asie.

En Afrique, ou en Amérique latine et aux Caraïbes, les régimes autoritaires semblent faire peu usage du principe de « dictature éclairée », quoique ce terme soit des plus ambigus. De toute façon, l'observation de la Banque mondiale nous paraît digne d'être rapportée : « Ainsi sont apparus des gouvernements très autoritaires et centralisés hostiles au développement d'organisations et associations locales susceptibles d'exiger d'eux une meilleure gestion. » Dès lors, l'appareil public, loin de constituer le fer de lance du développement comme au Japon, devient plutôt un instrument de contrôle et de dissuasion. L'objectif de la gestion macroéconomique ne consiste plus à chercher « le plus grand bien pour le plus grand nombre », mais plutôt le « plus grand bien pour peu de gens ». Pis encore, on adopte des politiques qui découragent la production locale pour la simple raison que les importations permettent d'enrichir les leaders ; l'agriculture a particulièrement souffert de ces politiques incohérentes. Évidemment, la loyauté au pouvoir politique plutôt qu'à l'État conduit à une méfiance à l'égard du secteur privé. On semble croire que la richesse du pays doit être concentrée entre les mains du président et de son entourage, au point où il est mal vu pour tout autre individu de réaliser un profit économique. On observe ainsi un « dur climat pour les affaires ». Ici, il conviendrait de faire une comparaison avec les pays industrialisés. Dans de nombreux PVD, la fonction publique semble plutôt exceller dans l'érection d'obstacles aux initiatives : le pouvoir d'un cadre semble se mesurer à sa capacité de « faire obstacle ». Expliquer cette mentalité par la seule loyauté au pouvoir politique nous paraît insuffisant au regard de l'ampleur de cette pratique. Nous laissons aux sociologues et aux philosophes le soin de disserter sur cet état de choses.

Outre les divers facteurs endogènes présentés plus haut pour expliquer la stagnation économique, il y a lieu de mentionner certains facteurs exogènes. L'analyse de la Banque mondiale sur les causes

externes nous paraît en partie incomplète. En effet, pour la Banque mondiale, il n'y aurait véritablement que la détérioration des termes de l'échange comme facteur externe de stagnation des pays d'Afrique. Examinons d'abord ce sujet des termes d'échange, quitte à revenir sur d'autres facteurs que nous jugeons aussi importants. Toutes les statistiques confirment l'adage voulant que « le tiers-monde ne vend pas cher » et particulièrement l'Afrique. En guise de discussion, nous reproduisons intégralement la perception qu'a la Banque mondiale des effets des termes d'échange.

Bien qu'elle ait freiné la croissance, la détérioration des termes de l'échange n'a pas eu d'influence décisive sur la stagnation et le recul de l'Afrique. Si un manque à gagner de 1 point de pourcentage par an dû à la baisse des termes de l'échange entraîne une diminution du taux annuel de croissance qui ne dépasse pas 0,8 point de pourcentage [...] alors la baisse des termes de l'échange n'a contribué au recul de la croissance entre le début des années 1970 et le milieu des années 1980 qu'à raison de 10 % tout au plus. Même dans le cas de la Zambie, qui est probablement le pays de la région le plus durement touché, elle n'a compté que pour 1 point de pourcentage dans la diminution de 3,4 points de la croissance annuelle du PIB. Mais les pays d'Afrique subsaharienne n'ont pas été les seuls touchés. La plupart des autres pays à faible revenu ont enregistré une baisse comparable de leurs termes de l'échange – de l'ordre de 20 % en moyenne depuis le début des années 1970 – et pourtant leur croissance a été plus rapide, car ils appliquaient des politiques plus judicieuses.

C'est conclure magnifiquement. De l'avis de la Banque mondiale elle-même, la plupart des pays d'Afrique subsaharienne ont leur économie soutenue par un ou quelques produits agricoles, ou des minéraux. Or, les prix de ces produits ont chuté (voir tableau 11.5) dès le début des années 1980. Il est donc facile de comprendre que le revenu des exportations des pays de la région ait littéralement fondu, d'autant plus que la demande étrangère s'est notablement comprimée sous l'effet conjugué de la récession et des politiques protectionnistes à l'œuvre dans les pays industrialisés. Cette baisse d'exportation est bien commentée par la Banque mondiale. Par exemple, le prix du cacao, évalué à 3,30 \$ le kg en 1980 a continuellement chuté pour se situer à 1,47 \$ en 2004.

Par ailleurs, l'analyse qui nous est présentée sur les termes d'échange reste fondée sur des données agrégées et ne permet pas d'apprécier la nature des produits en cause. On passe notamment sous silence le renchérissement des importations des produits pétroliers qui n'a pas manqué de creuser un gouffre dans la balance des paiements des PVD non producteurs de pétrole. Nous estimons que l'impact des termes d'échange ne doit pas s'évaluer dans sa relation hypothétique avec le



**TABLEAU 11.5 Indices annuels des prix de certains produits de base sur le marché libre (1990 = 100)**

	1980	1990	1995	2000	2003
<i>Produits alimentaires</i>	155,2	100	105,2	79,3	80,0
Blé (blé roux des États-Unis)	128,7	100	130,7	87,1	109,9
Maïs (d'Argentine)	–	100	115,2	80,7	95,1
Riz	151,0	100	112,0	71,0	69,5
Sucre	228,4	100	105,8	65,2	56,5
Bananes (Amérique centrale et Équateur)	72,1	100	84,7	80,9	72,3
<i>Boissons tropicales</i>	191,0	100	149,3	95,4	86,0
Café (arabica, colombien)	185,2	100	164,0	106,3	69,7
Cacao	204,7	100	112,7	69,8	138,0
Thé	109,2	100	80,1	–	–
<i>Matières premières d'origine agricole</i>	96,4	100	113,4	74,8	79,8
Tabac	67,0	100	79,8	88,01	77,9
Coton (Égypte, Giza 45)	60,3	100	–	42,4	43,8
Caoutchouc	164,4	100	84,9	77,3	125,2
<i>Minerais et métaux</i>	94,9	100	101,7	81,7	81,0
Phosphate naturel	106,2	100	86,4	108,0	93,8
Cuivre (Bourse des métaux de Londres)	81,7	100	110,3	68,1	66,9
Minerai de fer (brésilien à l'Europe)	91,3	100	87,5	89,8	100,8
Aluminium	105,4	100	110,1	94,5	87,3
<b>Par comparaison</b>					
Produits manufacturiers :					
valeur unitaire des exportations	73,0	100	109,7	89,8	96,9
Pétrole brut	160,9	100	76,7	128,0	131,1

Source : CNUCED, *Manuel de statistiques de la CNUCED*, Nations Unies, New York et Genève, 2004, tableau 2.2, p. 44-47.

PIB. En fait, il serait hautement souhaitable de mesurer l'effet des variations de prix sur les recettes d'exportation ainsi que sur le coût des importations selon les principaux produits. Personne n'ignore que la flambée des taux d'intérêt du début des années 1980, la volatilité des taux de change après la chute du Bretton Woods et le comportement irrationnel des marchés financiers sont autant de facteurs déterminants du déséquilibre budgétaire des PVD. Et pourtant, ces facteurs exogènes ne sont guère soulignés. Le renchérissement du billet vert (dollar), dès le début des années 1980, dû à des hausses répétitives des taux d'intérêt aux États-Unis, a rehaussé la valeur des dettes des PVD puisque cette valeur est en bonne partie monnayée dans cette devise. La hausse elle-même des taux d'intérêt gonfle les paiements d'intérêt sur dettes. Ici encore, on se contente de présenter des estimations quantitatives d'impact de l'appréciation ou de la dépréciation du dollar sur le service de la dette, sans tenir compte des situations réelles.

Enfin, il ressort clairement de cette analyse que la Banque mondiale néglige les facteurs externes de stagnation économique des PVD. Le peu qu'elle rapporte, en l'occurrence les détériorations des termes d'échange, est jugé sans effet majeur contrairement à ce qu'on est en droit de penser.

Afin de pouvoir tirer des conclusions définitives sur les voies de réformes devant être empruntées par les PVD, il est tout indiqué d'examiner d'un peu plus près l'évolution des politiques commerciales d'un de ces pays, notamment le Chili.

## 11.3 Une étude de cas : le Chili et le commerce international

---

Quelle a été l'évolution des relations commerciales du Chili avec le reste du monde depuis au moins le début des années 1970 ? Pour répondre correctement à cette question, notre démarche de recherche s'articule autour de trois principaux points. Tracer d'abord un portrait type du commerce extérieur du Chili, en relevant les principaux postes d'importation et d'exportation, ainsi que les principaux partenaires d'échanges commerciaux. Résumer ensuite l'évolution des attitudes du Chili à l'égard du libre-échange, en particulier sur le plan des politiques commerciales, des politiques tarifaires et de l'attitude du Chili face aux blocs régionaux. Enfin, nous nous interrogeons sur la place du Chili dans une perspective de régionalisation et d'intégration du commerce mondial, avec son adhésion possible à l'ALENA, ainsi que sur les limites d'un modèle dont l'ouverture insufflé bien sûr un dynamisme à son économie, mais entretient également une disparité de revenu tout en comportant un coût social élevé.

### 11.3.1 Le portrait type du commerce extérieur

Comme c'est le cas dans d'autres pays d'Amérique latine et d'Afrique, l'économie du Chili est dominée par les exportations de matières premières. Durant la période de colonisation, le blé est le produit principal d'exportation. Puis, le cuivre et les nitrates dominent les XIX<sup>e</sup> et XX<sup>e</sup> siècles. De 1880 à 1920, les taxes d'exportation sur les nitrates représentent approximativement la moitié des revenus du gouvernement, et ce, jusqu'à ce que les produits synthétiques viennent remplacer les produits naturels. Par la suite, le Chili investit du capital et des ressources technologiques pour développer le marché du cuivre qui devient, par la suite, l'élément dominant dans l'économie chilienne. Mais la dépendance

à l'égard du cuivre, les fluctuations sur les marchés mondiaux et la dépression des années 1930 affectent plus le Chili que les autres pays d'Amérique latine. Dans les années 1950 et 1960, le Chili, toujours dans une situation économique instable, décide d'augmenter le nombre d'entreprises publiques. Les résultats de ces mesures sont limités : le PNB n'augmente que de 4 % entre 1966 et 1970 pour atteindre 9,6 milliards de dollars en 1970. Durant ces quatre années, l'inflation augmente en moyenne de 27 % par an et le cuivre contribue encore pour 70 % des revenus d'exportation (World Resources Institute, 1994). Sous le règne du gouvernement socialiste de Salvador Allende (1970-1973), le contrôle du secteur public continue de s'accroître avec la nationalisation de l'industrie du cuivre, des banques et de plusieurs autres secteurs privés.

C'est sous le régime militaire du général Augusto Pinochet Ugarte que l'orientation du gouvernement prend un nouveau virage. En fait, l'objectif principal du gouvernement Pinochet est de réduire l'inflation, qui a atteint 500 % en 1973, et de diminuer l'appui gouvernemental aux industries non productives. De plus, le gouvernement diversifie les exportations pour diminuer la dépendance de l'économie chilienne à l'égard de l'industrie du cuivre. Les résultats de ces modifications sont positifs avec une augmentation du PNB de 14,4 milliards de dollars en 1978 et de 23,3 milliards en 1980, soit une augmentation de 62 % (World Resources Institute, 1994). Mais, en 1981, la récession, la baisse du prix du cuivre et bien d'autres facteurs économiques continuent d'affecter le Chili. Les mesures correctives du gouvernement Pinochet n'ont, cette fois-ci, que très peu de succès puisqu'en 1982 le chômage augmente à 19,6 %, les importations diminuent de 50 % et la dette atteint 17,2 milliards de dollars en 1982 (représentant plus de 70 % du PNB). Le PNB diminue, passant à 20,1 milliards de dollars en 1984 et à 16,3 milliards de dollars en 1986 (Economist Intelligence Unit, 1994).

Dès le milieu des années 1980, l'économie chilienne remonte la pente, tirée par les exportations et les importations (tableau 11.6). Entre 1993 et 2004, la valeur totale des exportations de biens et de services a plus que triplé, passant de 11,6 milliards de dollars américains à près de 38 milliards.

Les statistiques sur le commerce extérieur, publiées par la CNUCED, révèlent que les exportations se dirigent majoritairement vers les pays développés, dont l'Union européenne, l'Amérique du Nord (États-Unis et Canada) et le Japon. En outre, les exportations du Chili vers les autres PVD semblent prendre de l'ampleur. L'industrie du cuivre est encore l'une des principales sources d'exportation du pays. Il est estimé que le Chili possède un quart des réserves mondiales avec 85 000 tonnes

métriques de cuivre en 1990. Les États-Unis se classent deuxièmes avec 55 000 tonnes métriques, tandis que le Canada occupe le sixième rang. La fluctuation du prix du cuivre a beaucoup influencé l'économie du Chili. Selon les données de la Banque mondiale (2005, p. 333), le prix du cuivre (au prix de 1990) évalué à 5038 \$ par tonne métrique en 1970 a littéralement fondu par après pour se situer à 2768 \$/tm en 1980. Tout au long des années 1980, 1990 et début 2000, la dégradation du prix du cuivre est presque continue. Ce n'est qu'en 2004 que l'on observe un relèvement de son prix à 2724 \$/tm, en comparaison du bas niveau de 2003 à 1778 \$/tm. En 1970, l'industrie du cuivre représentait 70 % des revenus d'exportation au Chili. Une diversification des exportations dès 1980 a pour effet de réduire la dépendance de l'économie chilienne à l'égard de l'industrie du cuivre, avec des exportations qui sont passées à 26 % en 2002. L'agriculture (surtout les fruits frais), les produits forestiers, l'industrie de la pêche et la cellulose constituent les plus importantes catégories d'exportation. En 2002, le Chili exporte 201 produits, une augmentation de près de 11 % par rapport à 1980 (181 produits), faisant passer l'indice de concentration des exportations de 0,406 à 0,274. Cet indice démontre que les exportations chiliennes se sont graduellement diversifiées, bien qu'elles reposent encore principalement sur les produits alimentaires, les minéraux et les métaux. Bref, le Chili, pays abondant en matières premières et en main-d'œuvre, utilise abondamment les premières et exporte massivement cuivre, fruits frais, poissons, cellulose et articles manufacturés légers.

Pour les importations, le Chili occupe le 47<sup>e</sup> rang des importateurs mondiaux de marchandises, ce qui représente 0,3 % des parts. Ces importations proviennent de divers pays, quoique la portion qui est importée des PVD (52,1 % en 2003) soit considérable. Ainsi, le Chili commerce beaucoup avec ses voisins, dont le Brésil et l'Argentine, ce qui n'est pas toujours le cas de bon nombre des PVD des Caraïbes et de l'Afrique. Dans la composition des importations du Chili, les produits manufacturés dominent largement (à la hauteur de 70 % en 2003), suivis des combustibles. Ainsi, et selon l'analyse de l'OCDE (2003, p. 159-175), la structure de spécialisation à l'exportation du Chili demeure relativement inchangée depuis 30 ans, bien que cette concentration des activités exportatrices ait diminué. Le Chili se tourne de plus en plus vers la fabrication de produits transformés et à haute valeur ajoutée. Pour ce faire, il cherche à améliorer son système d'innovation tout en misant sur une politique d'attractivité de l'IDE.

**TABLEAU 11.6 Évolution du commerce extérieur du Chili**

	Exportations (en millions de dollars)			Importations (en millions de dollars)			Balance commerciale (en millions de dollars)		
	1993	2000	2004	1993	2000	2004	1993	2000	2004
Marchandises	9 180	19 210	32 025	11 134	18 507	24 871	-1 936	703	7 154
Services	2 441	3 995	5 872	2 626	4 664	6 401	-185	-669	-529
Total	11 639	23 205	37 897	13 760	23 171	31 272	-2 121	34	6 625
% PIB	26,6	32,9	40,2	31,5	32,8	33,2			

Source : OMC, *Statistiques du commerce international*, divers numéros, Genève.

### Principaux pays ou groupes de pays partenaires du Chili 1990-2003 (en pourcentage)

	Destination des exportations						Provenance des importations					
	UE	États-Unis et Canada	Japon	Amérique	Asie occidentale	Autres	UE	États-Unis et Canada	Japon	Amérique	Asie occidentale	Autres
1990	38,5	17,9	16,1	12,2	1,2	14,1	26,1	22,1	7,9	24,1	0,2	19,6
2003	22,8	18,1	10,5	18,2	1,4	29,0	17,0	14,7	3,3	37,7	0,1	27,2

Source : CNUCED, *Manuel de statistiques de la CNUCED*, Nations Unies, New York et Genève, 2004, tableaux 3.1A, 3.1B, 4.1A et 4.1B.

### Les cinq principaux produits exportés par le Chili

Code CTCI		2001-2002			Code CTCI		1994-1995		
		Valeur en millions de dollars)	% pays	% monde			Valeur en millions de dollars)	% pays	% monde
682	Cuivre	4 733	26,17	16,09	682	Cuivre	3 972	29,13	12,88
287	Minerais de métaux communs	2 167	11,98	11,40	287	Minerais de métaux communs	1 787	13,11	10,49
057	Fruits frais et secs	1 273	7,04	4,42	251	Pâtes et papier	997	7,31	4,49
034	Poissons frais	1 227	6,79	5,39	057	Fruits frais et secs	863	6,33	3,46
251	Pâtes et papier	945	5,23	5,01	034	Poissons frais	644	4,72	3,32
	Sous-total	10 345	57,21			Sous-total	8 263	60,60	

Source : CNUCED, *Manuel de statistiques de la CNUCED*, Nations Unies, New York et Genève, 2004, tiré des tableaux 4.2D.

## 11.3.2 Le Chili et le libre-échange

### 11.3.2.1 *Les politiques commerciales*

La période allant de 1966 à 1973 est marquée par le soutien d'une stratégie de substitution des importations. Ce modèle de développement a obtenu un certain succès au cours des années 1930, mais aussi pendant plusieurs années après la Seconde Guerre mondiale (Prebish, 1950 ; Singer, 1950). Cette époque de conflits, souligne Henri Bruton<sup>4</sup>, a créé une occasion réelle de s'industrialiser en substituant les importations sans distorsionner l'économie. En effet, le manque de débouchés était tel que la croissance industrielle n'était possible qu'à partir de son marché intérieur. Par la suite, dans les années 1950-1960, la plupart des organisations internationales, comme la Banque mondiale, l'ONU avec la Conférence économique pour l'Amérique latine (CEPAL) et le FMI, emboîtent le pas (pendant une courte période qui prend fin au cours des années 1960) et favorisent la substitution aux importations comme stratégie d'industrialisation et de développement.

La mise en application de cette politique a stimulé la croissance de certains pays pendant quelque temps (pendant les années 1950-1960 au Mexique et au Brésil, par exemple). Mais comme la croissance se poursuivait, ces industries avaient un besoin accru de produits intermédiaires et d'équipement qui, faute de pouvoir être rapidement accessibles sur place, devaient être importés. Pour soutenir la croissance de ces industries naissantes, il fallait donc accepter d'exporter suffisamment pour se procurer les devises nécessaires au paiement des importations. Ces conditions ont présidé à l'émergence d'un cercle vicieux où les besoins en importation ont augmenté avec la production. On a souvent évoqué la nécessité d'utiliser cette forme de protectionnisme pour protéger les industries nationales en émergence. Le Chili convenait également de cette nécessité et protégea fortement son secteur agricole jusqu'en 1973. Cette période est identifiée par certains auteurs comme étant une phase protagoniste internationale où le Chili tente par tous les moyens de se soustraire aux flux de commerce internationaux en s'efforçant de développer une certaine autarcie, autant politique qu'économique, basée sur le développement des industries locales (Fernandois Huerta, 1991).

Le coup d'État qui mena Pinochet au pouvoir, en 1973, annonça un changement fondamental et brutal dans les politiques commerciales et dans la façon d'envisager le développement économique du Chili,

4. Voir dans H. Chenery et T.N. Srinivasan (dir.), *Handbook of Development Economics*, vol. 2, Amsterdam, Elsevier Science Publishers B.V., sous le titre *Import Substitution*, 1989, p. 1601-1644.

comme nous l'avons déjà souligné. Au moment même où l'on assiste à une phase d'isolement diplomatique du régime autoritaire de Pinochet, le Chili entame une période d'ouverture aux échanges et aux flux de capitaux internationaux qui dure encore aujourd'hui. En fait, jusqu'en 1982, le régime chilien met en place une économie toujours plus orientée vers l'extérieur en réduisant constamment le rôle de l'État dans l'économie. Cette période marque la fin des politiques commerciales et industrielles introverties appliquées jusque-là. Un important rapport du GATT (1991, p. 7) sur le Chili résume bien l'étendue de ces transformations :

Le régime de licences d'importation, y compris les contingents applicables à de nombreux produits étrangers, a été éliminé en 2 ans. Il y a eu une réduction radicale en 5 ans des droits de douane qui sont passés de niveaux très élevés et très disparates, dépassant 200 % dans certains cas, à un taux uniforme de 10 %. Les contrôles de prix ont été brusquement supprimés, de nombreuses entreprises d'État ont été privatisées et le secteur financier a été déréglementé. Avec la libéralisation du commerce, qui est parfois allée jusqu'au traitement de choc, l'économie s'est trouvée rapidement exposée aux pressions concurrentielles extérieures sur un large front.

Ces changements fondamentaux à la politique commerciale ont rapidement fait du Chili un élève modèle à un moment où les principales institutions multilatérales de crédit, comme le FMI et la Banque mondiale, resserraient leur credo autour de la relance de la croissance économique basée sur des assises néolibérales<sup>5</sup>. Ces nouvelles stratégies n'ont cependant pas empêché le Chili de souffrir de la récession du début des années 1980, laquelle obligea le régime Pinochet à réinstaurer des mesures protectionnistes, comme la hausse de certains tarifs.

Un programme d'ajustement structurel, visant la diversification des exportations, a contribué à développer des liens commerciaux étroits entre le Chili et le reste du monde à partir du milieu des années 1980. Les réformes des années 1970-1980 s'inspirent de l'idée que l'efficacité économique s'accroît en laissant les forces du marché déterminer la répartition des ressources en fonction de l'avantage comparatif de chaque pays. Pour le Chili, ce modèle économique, que le gouverneur qualifie d'« économie sociale de marché » (Foxley, 1993), repose sur deux priorités d'action. Sur le plan extérieur, il s'agit de développer et de diversifier les marchés d'exportation en favorisant les produits à forte valeur

---

5. Ces institutions se référaient alors abondamment aux modèles de réussites asiatiques, avec quatre exemples d'économies fortement tournées vers l'extérieur, soit la Corée du Sud, Taïwan, Singapour et Hong Kong.



ajoutée<sup>6</sup> et en attirant les investisseurs étrangers. Sur le plan intérieur, le gouvernement chilien veut se préoccuper davantage des problèmes sociaux liés à la pauvreté et aux inégalités dans la répartition des revenus, même si le modèle économique néolibéral appliqué au Chili n'est pas nécessairement compatible avec une plus grande équité sociale.

Depuis les années 1990, le Chili a poussé la libéralisation de sa politique commerciale et d'investissement en réduisant unilatéralement ses tarifs, en rationalisant ses procédures de douanes, en cessant tout contrôle de capital, en adoptant un régime de change flottant et en signant plusieurs accords de libre-échange (OMC, 2003).

### 11.3.2.2 *La politique commerciale actuelle*

Le Chili est l'un des pays les plus ouverts au libre-échange. Les objectifs principaux de la politique commerciale sont de stimuler l'efficacité et la compétitivité des producteurs nationaux, de réduire toute tendance à l'encontre des importations et d'encourager la coopération économique régionale. De plus, le gouvernement chilien considère qu'un accès permanent à l'investissement étranger est essentiel à la croissance économique chilienne. Sa politique commerciale se caractérise également par sa neutralité, ne cherchant à favoriser aucun secteur de son économie en particulier, ni même une région.

La politique commerciale du Chili est principalement axée sur les tarifs, lesquels témoignent de la libéralisation progressive de son économie. En effet, les tarifs moyens appliqués, qui étaient de 105 % en 1973, ont baissé à 10 % en 1981, pour finalement atteindre 6 % en 2003. Les tarifs sont appliqués de façon uniforme, avec pour exception les avions et les bateaux, exempts de droits, et les produits agricoles, sujets au système de fourchette de prix. Ce dernier a été créé en 1985 pour réduire les répercussions des fluctuations de prix sur les prix intérieurs et détermine les tarifs du blé, de la farine de blé, des huiles végétales comestibles et du sucre. Pendant le cycle d'Uruguay, le Chili a abaissé son droit de douane consolidé uniforme à 25 % pour la plupart des produits, et à 31,5 % pour quelques produits agricoles.

6. C'est ce que l'on nomme la « seconde phase exportatrice » qui, dans l'esprit du gouvernement chilien, vise à « [...] améliorer notre base exportatrice de produits primaires ou semi-élaborés et nos avantages en matière de stabilité politique, d'équilibre macroéconomique et de développement des entreprises afin de modifier de façon graduelle et persistante le profil de spécialisation vers des produits plus intenses en connaissance et contenu technologique et de plus haute valeur ajoutée, afin de se tailler une place dans les segments dynamiques du commerce international » (Rosales, cité dans Marcoux, 1996, p. 15).



Le Chili a très peu recours à des barrières non tarifaires, comme les mesures de contingence. Certaines restrictions et interdictions sont appliquées, sans discrimination et pour des raisons de santé et de protection de l'environnement. Il y a quelques années, les importations ont vu leur accès amélioré à la suite d'une rationalisation des procédures.

Les investissements étrangers jouent un rôle déterminant dans l'économie. Entre 1996 et 2002, ceux-ci ont atteint 36,3 milliards de dollars américains, dont 26 % dans le secteur minier, 25 % dans l'électricité, le gaz et l'eau, et 24 % dans les services (excluant les transports et les communications) (OMC, 2003, p. 11). Le pays se montre donc très ouvert en accordant le traitement national aux investissements étrangers pour les biens et services, avec quelques exceptions. Contrairement à bien des pays, les marchés publics ne sont pas centralisés et il n'y a pas de limitation à la participation de fournisseurs étrangers. Les achats publics se font de façon transparente, par soumission électronique et toujours en accordant le traitement national aux fournisseurs étrangers<sup>7</sup>. Les exportations sont dominées par le cuivre qui est extrait et exporté par la CODELCO, le plus grand producteur de cuivre au monde et l'une des rares entreprises d'État.

Dans le secteur des exportations, le Chili offre une aide plutôt minime à son industrie. Le soutien financier n'est pas beaucoup utilisé pour accroître la compétitivité des secteurs de production nationale et aucune subvention à l'exportation de produits agricoles n'est accordée. En 2003, le gouvernement chilien finançait six programmes de subventions aux exportations dont trois spécifiques aux régions d'extrême Nord et d'extrême Sud du pays. Les exportations ne font l'objet d'aucun régime de licences ou de contrôle, sauf dans le cas du cuivre et du commerce international des espèces menacées de la faune et de la flore sauvage.

Le Chili est un pays très intégré à l'économie mondiale. L'un des membres originaux du GATT, il est également signataire de l'Accord général sur le commerce des services (l'AGCS) et de l'Accord sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce (les ADPIC). Les accords de l'OMC ont le même statut que les lois nationales et peuvent être invoqués devant des tribunaux nationaux. En plus de sa participation au commerce multilatéral, le Chili a également des accords bilatéraux de commerce préférentiel et de libre-échange avec les pays membres de l'AELE, le Canada, la Corée, le Costa Rica, le El Salvador, les États-Unis, le Mexique et l'Union européenne. Un accord partiel

---

7. On a d'ailleurs mis fin à une campagne lancée par le gouvernement chilien pour inciter les sociétés d'État à « acheter chilien » au moment où les conditions en matière de prix et de qualité sont devenues semblables à celles qu'imposait la concurrence étrangère.

existe également avec les pays du MERCOSUR (Bolivie, Colombie, Équateur, Pérou et Venezuela) et le Chili participe aux groupes de négociation de la Zone de libre-échange des Amériques (ZLEA). Il est à noter cependant que ces accords ont pu engendrer des distorsions économiques en faisant dévier le commerce vers les autres partenaires commerciaux du Chili. Ces distorsions pourraient être mineures en raison de l'application de tarifs moyens peu élevés (OMC, 2003, p. 13).

## 11.4 Bilan et perspectives

---

### 11.4.1 Les PVD et le principe des avantages comparatifs

Ce survol de la situation prévalant au Chili et de divers indicateurs macroéconomiques montre comment le développement économique des PVD est tiré par les ressources naturelles. La question reste donc de savoir si le principe des avantages comparatifs s'applique aux PVD. Cette interrogation, centrée sur la généralisation de la théorie classique du commerce, vise également à vérifier si l'ordre économique international est favorable aux PVD qui n'exportent que les ressources naturelles. Certes, on peut toujours objecter que la spécialisation dont témoignent aujourd'hui les PVD leur a été imposée par leur passé colonial. Qui plus est, cette spécialisation n'est pas conçue en fonction des besoins des consommateurs domestiques, mais en fonction de ceux des consommateurs étrangers. Par exemple, la culture du thé en Inde et du café ou du cacao en Côte-d'Ivoire répond davantage aux besoins des marchés européens – nous n'insisterons pas sur les effets pervers de cette dépendance. Mais le revers de la médaille est aussi digne de mention : l'ouverture de l'économie et la possibilité d'avoir accès au marché international des biens et des capitaux, l'introduction d'une économie marchande à côté de la subsistance et ses conséquences d'ajustement par les prix et, faut-il le rappeler, l'avantage tiré par certains groupes de la société locale ayant développé le type de production marchande.

Le problème crucial de cette forme de développement, si développement il y a, comme le souligne assez bien Myint (1992, p. 492) est que la doctrine du biais à l'exportation des PVD mène à une surexploitation des ressources naturelles sans la contrepartie d'une entrée suffisante de devises. Toutefois, l'enjeu ne consiste plus pour les PVD à s'apitoyer sur ce type de relations commerciales Nord-Sud, mais à sortir de

l'impasse. À très court terme, il est difficile d'envisager une remise en cause en profondeur de la structure de production dans les PVD. De fait, ne plus exploiter les matières premières pour les exporter signifie pour un PVD une perte substantielle de devises et un alourdissement de la dette extérieure. Par ailleurs, toute politique de développement d'un secteur manufacturier dynamique mérite d'être appuyée par une dotation appropriée en ressources humaines, en capital financier et en technologie.

En résumé, le principe des avantages comparatifs est suffisamment puissant pour s'appliquer aux PVD, ce qui ne signifie pas pour autant que ces derniers doivent n'exporter que des matières premières. Ni les modèles classique et néoclassique ni celui d'Hechscher-Ohlin n'expliquent véritablement les sources de l'avantage comparatif. La spécialisation industrielle des pays résulte souvent d'une combinaison de différents facteurs tant sociologiques, historiques qu'économiques. Sur le plan des politiques commerciales adoptées par les PVD, elles se révèlent généralement introverties, comme le relèvent la Banque mondiale et le FMI. Au cours des années 1950 et 1960, à l'instar du Chili, beaucoup de PVD ont pratiqué une politique de substitution aux importations ou la politique de l'industrie naissante, où le gouvernement subventionne massivement des industries et les protège contre la concurrence étrangère. Après le premier choc pétrolier de 1973, la plupart des PVD ont resserré leurs mesures protectionnistes pour améliorer leur balance de paiements, mais la crise d'endettement du début des années 1980 n'a fait que les exacerber.

Le tableau 11.7 indique que les PVD ont un taux de tarif généralement élevé. Des pays comme l'Inde, le Pakistan, l'Égypte, le Viêt-nam, le Brésil, le Nigeria et même le Mexique ont encore un taux tarifaire à double chiffre. Quel a été le résultat de ce protectionnisme ? La réponse du FMI (1992, p. 41) mérite d'être rapportée, quitte à la nuancer.

Dans un ensemble de 36 PVD, la plupart des pays ayant un régime commercial non restrictif dès le début des années 1980 ont connu une bonne performance de croissance d'exportation et de revenu. Cinq des huit pays de cette catégorie performante ont une forte croissance des exportations, alors que six affichent une croissance de revenu plus élevée que la moyenne des PVD sur la période 1983-1990. Deux des pays de faible performance, Costa Rica et Uruguay, ont un haut niveau de tarifs [...] Le Sénégal enregistre un taux de croissance de ses exportations très en deçà de la moyenne de l'Afrique subsaharienne. Le Sénégal, membre de la zone du Franc, n'a pas de restrictions quantitatives, mais il a un système complexe de droits de douane sur les importations résultant en un haut niveau de tarifs.

**TABLEAU 11.7 Droits de douane sur les produits manufacturés**  
(droits moyens pondérés par les échanges,  
en pourcentage)

Pays ou territoire				
Algérie	18,7	(1993)	12,5	(2003)
Afrique du Sud	12,3	(1988)	5,8	(2001)
Arabie Saoudite	11,5	(1994)	6,6	(2004)
Argentine	13,6	(1992)	7,0	(2004)
Bangladesh	109,9	(1989)	17,4	(2004)
Bénin	12,4	(2001)	12,5	(2004)
Bolivie	9,3	(1993)	5,3	(2004)
Brésil	37,1	(1989)	10,2	(2004)
Burkina Faso	20,3	(1993)	11,5	(2004)
Burundi	16,7	(2002)	–	
Cambodge	14,6	(2001)	–	
Cameroun	13,5	(1994)	14,2	(2002)
Chili	10,9	(1992)	4,4	(2004)
Chine	35,6	(1992)	6,0	(2004)
Colombie	6,0	(1991)	9,4	(2004)
Côte d'Ivoire	22,5	(1993)	10,1	(2004)
Cuba	12,9	(1993)	10,4	(2004)
Égypte	22,2	(1995)	16,7	(2002)
Ghana	9,2	(1993)	9,6	(2004)
Inde	70,8	(1990)	25,3	(2004)
Indonésie	15,1	(1989)	5,8	(2003)
Jamaïque	20,9	(1996)	9,3	(2003)
Malaisie	10,8	(1988)	4,6	(2003)
Mexique	13,0	(1991)	12,8	(2004)
Népal	21,0	(1993)	15,6	(2004)
Nigeria	21,4	(1988)	15,5	(2002)
Pakistan	49,2	(1995)	15,7	(2004)
Philippines	23,4	(1988)	2,0	(2003)
République de Corée	17,0	(1988)	5,0	(2002)
Russie	7,4	(1993)	8,9	(2002)
Sénégal	10,4	(2001)	10,5	(2004)
Singapour	0,6	(1989)	0,0	(2003)
Sri Lanka	24,2	(1990)	5,7	(2004)
Thaïlande	35,0	(1989)	9,3	(2003)
Uruguay	5,8	(1992)	6,1	(2004)
Venezuela	16,5	(1992)	10,7	(2004)
Viet-nam	13,1	(1994)	12,5	(2004)
Zimbabwe	38,8	(1996)	17,1	(2002)
<i>Pour comparaison</i>				
Canada	6,6	(1989)	1,0	(2003)
États-Unis	4,0	(1989)	1,9	(2004)
Japon	2,7	(1988)	1,6	(2004)

C'est donc dire que les pays les plus ouverts ont eu tendance à améliorer leur croissance économique, contrairement aux pays protectionnistes. Depuis 1982, date de déclenchement de la crise d'endettement des PVD, et comme nous l'avons déjà relevé, le mot d'ordre de politique commerciale lancé aux PVD est celui d'une ouverture dans la foulée des programmes d'ajustement structurel (PAS). Après déjà une vingtaine d'années de mise en pratique, les PAS ne semblent pas donner les résultats escomptés puisqu'il y a des indicateurs macroéconomiques encore « dans le rouge » dans bon nombre de PVD. Certes, on peut faire état de succès étonnants chez les NPI de l'Asie du Sud-Est dans leurs efforts pour orienter la croissance, ou encore de la réussite économique du Chili.

Toutefois, l'Histoire nous apprend qu'on ne peut conseiller un État sur la manière de s'enrichir. L'expérience des pays du Sud-Est asiatique ne peut être transposée à d'autres PVD, pas plus que le menu des ajustements structurels de la Banque mondiale et du FMI ne peut être imposé comme modèle. Par contre, ces PAS ont le mérite de sonner l'alarme et d'inciter les pays concernés à être soucieux des réalités économiques de leur environnement. De fait, l'approche de la Banque mondiale se compare assez bien à celle d'un banquier commercial qui demande à son client emprunteur de lui soumettre un plan d'affaires avec calendrier d'exécution et de prévisions quant aux entrées de fonds. Ainsi, les mesures visant à rendre l'appareil bureaucratique plus efficace, à promouvoir une vérité des prix, à encourager la concurrence, à maîtriser l'inflation et à veiller à la convertibilité des devises ne peuvent être qu'encouragées. Par contre, la réduction accélérée du déficit budgétaire, la politique de dévaluation/dépréciation et de libre marché et la privatisation des sociétés risquent de ne pas entraîner les effets théoriques favorables escomptés.

Sur la question du déficit, la direction du FMI, dans ses consultations bilatérales avec chacun des pays membres, n'est pas unanime quant à la vitesse de redressement budgétaire du gouvernement américain. Certains membres recommandent aux États-Unis une approche graduelle de réduction budgétaire afin d'éviter qu'une action précipitée ne mine la croissance économique. Certes, les pays industrialisés aux prises avec ce problème de déficit cherchent à redresser la situation ; mais on est encore loin des coupures aveugles et précipitées. L'électorat n'hésitera même pas à chasser tout gouvernement qui se montrerait trop pressé d'appliquer des mesures restrictives, comme c'est le cas récent au Canada où le Parti libéral dirigé par Jean Chrétien a chassé avec un programme de relance des investissements publics le gouvernement conservateur lors de l'élection de novembre 1993 ou de la victoire des socialistes en France lors de l'élection du 1<sup>er</sup> juin 1997. On pourrait

dissserter longtemps sur les méfaits d'un déficit excessif ; le moins qu'on puisse dire est que les économistes ne s'accordent pas sur l'urgence de sa réduction.

Sur le front des politiques résultant d'une dévaluation ou d'une dépréciation de la devise, leur viabilité n'est guère soutenue par les faits. Même du point de vue théorique, les conditions Marshall Lerner et l'hypothèse de la courbe en J, auxquelles s'ajoute le phénomène de fluidité des mouvements de capitaux, sont autant de facteurs qui limitent l'avantage concurrentiel d'une telle politique. Il y a un sérieux démenti sur la capacité des taux de change flexibles à corriger les déséquilibres de la balance des paiements. Les pays affichant des surpluses commerciaux tendent à poursuivre dans cette voie aussi bien que les pays déficitaires, et ce, en dépit de la dépréciation de leurs devises (les États-Unis et le Canada en sont des exemples). Dans le cas particulier des pays d'Afrique subsaharienne qui vendent souvent les mêmes produits (café, cacao, coton, arachides, etc.), une dévaluation ou dépréciation n'aura pour effet que de raviver la concurrence entre ces pays et n'entraînera qu'une modification minimale du prix international de ces produits. Ainsi, le cacao du Ghana deviendra moins cher par rapport à celui de la Côte-d'Ivoire à la suite, par exemple, d'une dépréciation du « schilling ». Enfin, sur les deux mesures que sont le libre marché et les privatisations, l'exemple d'interventions gouvernementales des pays du Sud-Est asiatique est assez révélateur des enjeux, quoiqu'il faille prendre garde de généraliser cette pratique aux autres PVD.

Ces diverses observations nous paraissent suffisantes pour avancer les voies de réformes souhaitables pour les PVD. Les solutions qu'on peut préconiser tiennent en peu de mots : ces pays doivent trouver par eux-mêmes les voies de la prospérité économique par la recherche des avantages comparatifs dans l'ordre international. Et pour y parvenir, il n'est pas exclu d'aller au-delà des programmes d'ajustement structurel remis en cause présentement.

#### 11.4.2 Les incidences des cycles d'Uruguay et de Doha sur les PVD

Dans le cadre des diverses négociations de l'OMC, les PVD ont toujours réclamé un meilleur accès de leurs produits aux marchés des pays industrialisés, d'où d'ailleurs la mise en place du Système généralisé de préférences (SGP) par les pays de l'OCDE. Toutefois, le SGP n'a pas donné non plus les résultats escomptés. En effet, selon la CNUCED (1994), on observe qu'une bonne partie des importations de l'OCDE à partir des

pays de l'ACP tombe sous un accord plus favorable, en l'occurrence la convention de Lomé (voir le chapitre 10). Par ailleurs, peu de PVD ont véritablement profité des dispositions plus généreuses du SGP. Voici quelques précisions à ce sujet :

En 1992, les dispositions de la Norvège, de la Suède et de la Finlande étaient respectivement utilisées seulement par 7, 12 et 13 pays. Sur les importations préférentielles de la Suède à partir de 12 pays les moins développés, le Bangladesh a fourni à lui seul plus des quatre cinquièmes [...] Dans le cas des importations préférentielles des États-Unis de l'année 1992 à partir de 29 pays les moins développés, 9 de ces pays comptent pour les trois quarts de ces importations. (CNUCED, 1994, p. 12)

Les industries qui, dans les PVD, pourraient profiter de succès à venir dans les négociations de l'OMC sont généralement les textiles et vêtements, les machines électriques, les métaux et minéraux, les chaussures, c'est-à-dire des industries relativement intensives en travail ou en ressources naturelles. Mais comme le révèle l'ONUDI (1995, 11) : « Une déception de taille, pour de nombreux PVD exportateurs, est que d'autres PVD qui étaient membres du GATT n'ont pas réduit le taux des droits effectivement appliqués. » Or, le commerce entre les PVD s'avère statistiquement important bien qu'inférieur à celui entre les pays industrialisés. Le tableau 11.6 montre que le droit moyen comporte encore deux chiffres après l'Uruguay Round dans des pays comme le Brésil, l'Inde, le Nigeria et le Venezuela.

Évidemment, des comportements variés s'observent dans le flux du commerce des PVD. Par exemple, alors qu'Haïti ne dirige que 2,3 % de ses exportations vers les PVD contre 97,5 % vers les pays développés à économie de marché, la République démocratique populaire du Laos dirige respectivement 4,4 % et 53,0 % vers ces deux régions. On aboutit donc à un cercle vicieux qui se résume à ceci : un accès plus large pour les PVD aux marchés des pays développés tend à renforcer le secteur de leurs ressources naturelles, ce qui perpétue les relations antérieures tant décriées. Un renforcement du secteur manufacturier des PVD exige une forme de diversification des ressources aux dépens du secteur primaire et agricole, ce qui a des répercussions négatives sur leur balance des paiements déjà précaire. Les pays d'Asie du Sud-Est ont néanmoins démontré que ce cercle vicieux peut être brisé grâce à une politique macroéconomique responsable et par un interventionnisme de renouveau industriel qui s'adapte progressivement. Mais, une fois encore, les voies de la réussite de l'un ne sont pas nécessairement celles de l'autre. À notre avis, il n'est pas impensable que, chez les PVD, une politique commerciale et industrielle centrée sur des secteurs précis et dans un



cadre de coopération régionale soit suffisamment bénéfique. Ensuite, un secteur public responsable, sans la présence d'un dictateur, nous semble essentiel, peu importe le niveau de consommation publique par rapport à la production. Enfin, une politique de stabilité de taux de change est certes plus viable qu'une politique dépréciatrice de devises, surtout dans un contexte mondial où ces pays ont peu d'influence sur le prix des produits échangés, pourvu, bien entendu, que leur gouvernement assume pleinement leur responsabilité relativement à la politique monétaire.

Nous ne pouvons terminer ce chapitre sans mentionner les défis que posent l'ouverture au commerce international aux pays les moins avancés (PMA). Comme l'a démontré un rapport de la CNUCED, si le commerce international est important pour la réduction de la pauvreté dans les pays les moins avancés, les liens entre ces derniers ne sont toutefois ni simples ni automatiques. Plusieurs facteurs expliquent cet état de fait. Premièrement, le développement des économies des PMA, davantage orientées vers la production de ressources naturelles et l'agriculture, nécessite le développement de nouvelles capacités, d'institutions et de services : des écoles, des universités, des hôpitaux, des centres de formation technique et des institutions de recherche et de développement. Deuxièmement, les PMA non exportateurs de pétrole ont tous de grands déficits commerciaux financés par l'aide internationale. En cas de croissance des exportations, l'augmentation des capacités d'importation pourrait être neutralisée par des diminutions d'aide internationale et des augmentations du service de la dette. Troisièmement, de larges segments des populations des PMA sont isolés de l'économie internationale parce qu'ils travaillent dans des secteurs non liés à l'exportation (CNUCED, 2004, p. III). À cela, nous pouvons ajouter la croissance démographique élevée de ces pays qui fait diminuer la croissance per capita.

Nous pouvons voir que la libéralisation du commerce n'engendrera pas *de facto* des effets positifs sur la réduction de la pauvreté dans les PMA. Il est donc crucial de lier l'ouverture au commerce international à de bonnes politiques nationales de développement et à des aides internationales adéquates visant à développer les capacités de production et de commerce.

Comme l'affirme la CNUCED, plusieurs PMA ont fait des efforts d'ouverture depuis 1980 (CNUCED, 2004, p. VII), des efforts qui n'ont pas été imités par les pays industrialisés. C'est pourquoi le lancement du Doha Round, présenté comme le cycle du développement, a suscité beaucoup d'espoir chez les PVD, surtout dans le domaine de l'agriculture, comme nous l'expliquons dans le chapitre 13. Une diminution du protectionnisme des pays industrialisés comme des PVD pourrait



engendrer des augmentations d'exportations des PVD favorisant leur croissance économique, pourvu que ce processus soit accompagné de programmes d'aide adéquats aux pays les plus vulnérables à la libéralisation du commerce international. Si on se fie au calendrier en vigueur au moment où ont été écrites ces lignes, le Doha Round arrivera prochainement à terme. À l'heure actuelle, il est encore tôt pour prédire si cette échéance mènera à une avancée historique du commerce international au profit des PVD, ou à un échec pouvant mettre en péril les progrès futurs du multilatéralisme et de ses promesses de développement économique.

## **ENCADRÉ 11.1**

### **Le décollage des exportations : deux exemples de succès**

---

Les deux exemples décrits dans cet encadré tendent à montrer que la conquête de débouchés extérieurs exige à la fois l'accès à des renseignements sur les marchés d'exportation, un train de mesures d'encouragement appropriées et de l'esprit d'entreprise de la part des producteurs locaux.

#### **Les exportations d'articles vestimentaires de Bali, Indonésie**

Les recettes en devises de l'industrie balinaise du vêtement sont passées de 3 millions de dollars en 1975 à plus de 65 millions de dollars en 1987. C'est au début des années 1970 que, pour tirer parti du tourisme, des hommes d'affaires locaux et des étrangers qui, pour financer leurs voyages, emportaient des valises pleines de vêtements en rentrant dans leur pays ont lancé ce secteur. Ces expatriés, qui avaient généralement peu d'expérience des affaires, fournissaient des capitaux qui, s'ils étaient limités, étaient aussi bon marché, des contacts avec l'étranger et une certaine mobilité internationale. Une fois leur rentabilité établie, ces coentreprises se sont rapidement multipliées.

En 1981, une récession a incité de nombreux producteurs balinais à réévaluer leurs relations informelles avec les expatriés locaux et à se tourner vers des partenaires étrangers plus qualifiés, attirés à Bali par sa nouvelle réputation de lieu de production profitable. En 1986, l'île avait acquis un renom suffisant comme fournisseur de boutiques de luxe pour que de nombreux commerçants étrangers soient disposés à y acheter des articles vestimentaires à des conditions plus proches de celles du marché. Mais une application plus stricte de la législation sur l'immigration, qui limite l'emploi d'expatriés, semble avoir contribué à provoquer un ralentissement temporaire dans l'amélioration de la qualité des vêtements exportés.

#### **Les exportations de riz du Viêt-nam**

Au milieu des années 1980, le Viêt-nam était importateur net de riz et avait dû demander à plusieurs reprises pendant la décennie une aide alimentaire internationale pour prévenir la famine. En 1989, il était devenu le troisième exportateur mondial de riz, après les États-Unis et la Thaïlande. Encore importateur net de riz, de 280 000 tonnes en 1988, le pays en était devenu exportateur net en 1989 avec près de 1,5 million de tonnes, ce qui représentait un tiers des exportations en monnaie forte.

Ce renversement de situation ne s'explique pas par une amélioration sensible des conditions climatiques, mais bien par un ensemble cohérent de réformes. En 1988 et 1989, l'agriculture a été décollectivisée et la riziculture est redevenue une affaire familiale. Les contrôles des prix ont été levés et une forte dévaluation réelle de la monnaie en 1989 a renforcé les incitations financières à exporter. Enfin, une réorganisation des offices du commerce, qui a supprimé les monopoles d'État à l'importation et à l'exportation, a créé une concurrence entre les sociétés de commercialisation essentiellement contrôlées par l'État.

Les leçons à tirer de ces deux exemples sont très différentes. Des réformes de type traditionnel (déréglementation des prix, privatisation et dévaluation) ont fait du Viêt-nam, auparavant importateur net de riz, un exportateur net. À Bali, ce sont l'accès à des renseignements sur les marchés internationaux, la gestion technique et des apports de capitaux qui ont donné l'impulsion nécessaire.

---

Source : Banque mondiale, *Rapport sur le développement dans le monde 1991. Le défi du développement*, Washington, 1991, p. 104.

## Résumé

---

Cette analyse révèle que les explications de la Banque mondiale au sujet de la faible performance des PVD sont plausibles mais incomplètes. L'organisme relève, fort pertinemment, des facteurs internes à ces pays, tels que la présence excessive de l'État, des monnaies surévaluées, des dépenses publiques massives, une politique commerciale introvertie et l'instabilité politique. Le seul facteur externe mis en évidence est la détérioration des termes d'échange, dont l'impact est d'ailleurs jugé secondaire par rapport à celui des facteurs internes.

La Banque mondiale passe donc sous silence des facteurs d'endettement extérieur des PVD largement connus et suffisamment documentés, comme la flambée des taux d'intérêt, l'appréciation du dollar américain du début des années 1980, le comportement irrationnel du marché financier dans le recyclage du pétrodollar, de même que la réaction instantanée de retrait dès le déclenchement de la crise. Les diverses solutions d'ajustement structurel préconisées ont le défaut de ne pas être conçues par les pays concernés. Certaines des mesures de ce programme, notamment une gestion macroéconomique non inflationniste, un appareil bureaucratique efficace et responsable, une vérité des prix, peuvent être difficilement contestées. Par contre, les politiques favorisant la dévaluation ou dépréciation, la libre concurrence, les privatisations et la réduction à toute vitesse des déficits budgétaires ne cadrent pas nécessairement avec un objectif de croissance économique.

Les voies à suivre seraient celles où les pays concernés trouveraient par eux-mêmes les domaines d'avantage comparatif dans l'ordre international. Pour ce faire, il est souhaitable de dégager les goulots d'étranglement de l'économie des PVD endettés par une politique d'aide semblable au Plan Marshall, mais conditionnelle à la mise en place d'un régime politique démocratique respectueux des droits de l'homme. Il est également nécessaire dans le cas des PMA d'élaborer des programmes d'aide ayant pour objectif de faciliter leur intégration à une économie mondiale éventuellement plus libéralisée.

## Exercices de révision

---

1. Suivant la théorie des avantages comparatifs, les pays gagnent à s'échanger des biens et à se spécialiser. Évaluez si ce principe s'applique aux pays en voie de développement tout en analysant la structure de leur commerce international (produits, région de destination des exportations, région d'origine des importations) ainsi que leurs dotations en facteurs.
2. Réfutez l'argument suivant : « Les PVD, n'étant pas compétitifs dans les industries les plus concernées par les échanges transnationaux, n'ont pas intérêt à être libre-échangistes. »
3. Vous êtes conseiller économique au FMI et on vous envoie au Chili pour aider le président à restructurer son économie, à favoriser la croissance et, bien entendu, à honorer ses engagements envers ses créanciers étrangers. Le président est vivement préoccupé par le choix des industries à privilégier pour les exportations, par la masse salariale enveloppante du secteur public, de même que par l'instabilité sociale due à une hausse du chômage. Dans ces conditions, on vous demande de préparer un plan de redressement destiné à calmer les inquiétudes du président tout en incorporant les exigences de votre employeur que vous connaissez bien.
4. Pourquoi, selon vous, bon nombre de PVD présentent-ils des indicateurs macroéconomiques toujours défavorables? Peut-on y trouver des solutions?
5. Il y a déjà un peu plus de 200 ans qu'Adam Smith a énuméré les facteurs qui contribuent à enrichir une nation dont, entre autres, le libre-échange, l'expansion du marché et la recherche constante de méthodes plus efficaces. Les pays industrialisés et les nouveaux pays industrialisés semblent avoir appliqué ces conseils d'Adam Smith. D'après vous, les PVD les appliquent-ils?
6. L'Uruguay Round a intégré le textile, le vêtement, l'agriculture ainsi que les services aux dispositions du GATT/OMC en vue de leur libéralisation. Évaluez si cette ouverture bénéficiera aux PVD et identifiez les pays qui y gagneront le plus.
7. Il est peu probable qu'une politique de dévaluation stimule les exportations en ressources naturelles d'un pays en développement. Au contraire, cette politique risque de détériorer ses termes d'échange. Commentez.
8. Lequel des facteurs suivants est le plus important pour la croissance économique d'un PVD : a) le capital physique ; b) la dimension du pays ; c) l'attitude face au travail ; d) la capacité de recherche et développement ; e) un système de production manufacturière sans faille.

## Références bibliographiques

---

- BANQUE MONDIALE (2005), *Rapport annuel*, Washington, D.C.
- BANQUE MONDIALE (1995), *Rapport sur le développement dans le monde*, Washington, D.C.
- BANQUE MONDIALE (1994), *L'ajustement structurel en Afrique, réformes, résultats et chemin à parcourir*, Rapport de la Banque mondiale sur les politiques de développement, Washington, D.C.
- BANQUE MONDIALE (1986), *The Development Challenge of the Eighties: A.W. Clausen at the World Bank, Major Policy Addresses 1981-1986*, Washington, D.C.
- BERNAL MEZA, R. (1989), « Teoria, ideas politicas y percepciones en formulacion de la politica exterior chilena: 1970-1989 », dans R. Bernal Meza *et al.*, *Politica, Integracion y comercio internacional en el Cono Sur latinoamericano*, Mendoza, Publication spéciale n° 4, UNC-Facultad de Ciencias Politicas y Sociales, p. 43-197.
- BUUSTAMENTE, F. (1991), « La politica exterior chilena y los partidos politicos », *Cono Sur*, vol. 10, n° 1, p. 33-36.
- CHENERY, Hollis et T.N. SRINIVASAN (1989), *Handbook of Development Economics*, 2, Amsterdam, Elsevier Science Publishers B.V.
- CNUCED (2004), *The Least Developed Countries Report 2004: Linking International Trade with Poverty Reduction*, Nations Unies, New York et Genève, 362 p.
- CNUCED (1994), *The Least Developed Countries 1993-1994 Report*, New York, Nations Unies.
- CNUCED (1993), *Manuel de statistiques du commerce*, New York, Nations Unies.
- ECONOMIST INTELLIGENCE UNIT (1994), *Country Profile, Chile*, Londres.
- État du monde 1996, annuaire économique et géopolitique mondial, Paris et Montréal, La Découverte/Boréal.
- FERNANDOIS, Huerta, J. (1991), « De una insercion a otra: politica exterior de Chile, 1966-1991 », *Estudios internacionales*, vol. 24, n° 96 (octobre-décembre), p. 433-455.
- FMI (1992), *Issues and Developments in International Trade Policy*, Washington, D.C., août.
- FOXLEY, A. (1993), « Dialogos internacionales », *Economica politica de la transicion*, Santiago de Chile, Ediciones Dormen, p. 172-223.
- GATT (1993), *Le commerce international*, Genève.

- GATT (1991), *Examen des politiques commerciales. Chili 1991*, 1, Genève, octobre.
- HUSTED, Steven et Michael MELVIN (1995), *International Economics*, 3<sup>e</sup> édition, New York, Harper Collins College Publishers.
- IBANEZ, F et F LARRAIN (1994), *Étude sur l'adhésion du Chili à l'ALENA*, commandée par l'Ambassade du Canada à Santiago de Chili, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international du Canada.
- La Presse canadienne* (1995), « Les négociations avec le Chili ont débuté à Toronto », *Le Soleil*, le 8 juin, C1.
- LEIPZIGER, Danny et Thomas VINOD (1993), *The Lessons of East Asia, An Overview of Country Experience*, Banque mondiale.
- MARCOUX, Fanny (1996), « Les défis et fondements de la politique économique internationale du Chili à l'aube des années 1990 », *Continentalisation*, cahier de recherche 96-2 du Groupe de recherche sur l'intégration continentale, UQAM, janvier.
- MARTINOVIC, H.A. (1993), *Acuerdo de libre comercio Chile-EE.UU. Estrategia comercial de una segunda fase exportadora ?* Papeles de trabajo, programma de estudios proyectivos, p. 7-54.
- MEIER, Gerald M. (1984), *Pioneers in Development*, Washington. Publié par la Banque mondiale et Oxford University Press.
- MESLY, N. (1995), « La vedette de l'Amérique latine : chouchou des investisseurs canadiens, le Chili deviendra le 'quatrième amigo' de l'ALENA », *La Presse*, le 28 janvier, B4.
- MYINT, Hal (1992), « The Classical Theory of International Trade and the Underdeveloped Countries », dans John Leticche (dir.), *International Economic Policies: And Their Theoretical Foundations*, San Diego, CA, Academic Press, 2<sup>e</sup> édition.
- NYAHOHO, Emmanuel (1996), *L'arsenal des subventions à l'exportation et l'OMC*, Sainte-Foy, Presses de l'Université du Québec.
- OCDE (2003), *Études économiques de l'OCDE : Chili, volume 2003/17*, novembre, OCDE, Paris.
- OMC (2003), *Trade Policy Review, Chile*, Bernan Press, Genève, 128 p.
- OMINAMI, P.C. (1992), « Invirtiendo en competitividad », *Transitus, mas alla de la transicion*, ICARE y Confederacion de la produccion del comercio, p. 33-39.
- ORGANISATION DES NATIONS UNIES POUR LE DÉVELOPPEMENT INDUSTRIEL (1995), *Développement industriel. Rapport mondial 1995*, Vienne.

- ORMENO, C. (1995), *L'adhésion du Chili à l'accord de libre-échange avec les États-Unis, le Mexique et le Canada*, Conférence internationale sur la dimension sociale de l'intégration continentale, Montréal, mai.
- PREBISH, Raúl (1950), *The Economic Development of Latin America and its Principal Problems*, New York, Nations Unies.
- ROSALES, O.V. (1993), *Desafíos de la Segunda fase exportadora*, programa de estudios prospectivos. Document de travail n° 21, octobre.
- SANTOS E. et R. PIZZARO (1993), « Incercion internacional de Chile en los 1990 : prioridad latinoamericana y diversificacion », *Cono Sur*, vol. 12, n° 4, p. 10-18.
- SINGER, Hans W. (1950), « The Redistribution of Gains Between Investing and Borrowing Countries », *American Economic Review*, papers and proceedings, vol. 40 (mai), p. 473-785.
- WORLD RESOURCES INSTITUTE (1994), *The Geographic Data Visualization*, Londres, University College.

## Chapitre 12

---

# LES NOUVEAUX PAYS INDUSTRIALISÉS UN VIGOUREUX INTERVENTIONNISME

Les NPI (nouveaux pays industrialisés) sont des pays dont l'industrialisation rapide repose sur le développement des exportations de produits manufacturés et qui affichent une croissance soutenue du PIB per capita. En gros, ils correspondent aux « pays à revenu intermédiaire et à revenu élevé » de la Banque mondiale apparaissant au tableau 12.1. L'une des réalités les plus préoccupantes de cette fin de siècle réside dans l'incapacité des PVD à emprunter de façon durable et irréversible la voie du développement et de la croissance économique. Entre le monde riche et le monde pauvre, les écarts continuent donc de se creuser. Une région du monde semble cependant faire exception à cette faillite généralisée : l'Asie de l'Est. En fait, c'est presque devenu une tradition. Déjà, dans les années 1960 (pour ne pas parler de l'expérience antérieure du Japon), une première génération de pays formés de Taïwan, de la Corée du Sud, de Singapour et de Hong Kong (les « dragons ») a réussi à se détacher et à acquérir le statut de pays industrialisés. Dans les années 1970, un deuxième groupe (Malaisie, Thaïlande et Indonésie) s'est affirmé avec succès et semble devoir rééditer la performance de la première génération. Plus que jamais, il est aujourd'hui question du fulgurant essor économique de la Chine, caractérisé par des taux de croissance très élevés et soutenus. Les stratégies de développement de ces pays ont en commun d'être en grande partie fondées sur la croissance des exportations, surtout celle des produits manufacturés. En outre, fait important à souligner,



**TABLEAU 12.1 Les principaux nouveaux pays industrialisés – indicateurs économiques**  
(année 2003)

Pays	PNB par habitant	Croissance du PIB 1990-2003	Espérance de vie	Secteur manufacturier (% du PIB)	Exportations dans le secteur manufacturier (% du total de marchandises)	Investissement intérieur (% du PIB)	IDE (% du PIB)
Singapour	21 230	6,3	76	28	85	13	18,6
Hong Kong	25 860	3,7	79	5	93	23	27,7
Corée, république de	12 030	5,5	72	23	93	29	1,2
Argentine	3 810	2,3	73	24	27	15	4,0
Brésil	2 720	2,6	67	11	52	18	2,1
Malaisie	3 880	5,9	72	31	77	21	5,8
Mexique	6 230	3,0	72	18	81	20	2,0
Turquie	2 800	3,1	69	13	84	23	0,9
Thaïlande	2 190	3,7	69	35	75	25	1,7
Taiwan	—	—	—	—	—	—	—
Indonésie	810	3,5	65	25	52	16	1,7
Chine	1 100	9,6	70	39	91	44	4,5
Inde	540	5,9	63	16	77	24	0,8
<i>Pour comparaison</i>							
Pays à revenu élevé	28 600	2,6	77	18	80	20	5,2
Japon	34 180	1,2	80	21	93	24	1,0
États-Unis	37 870	3,3	76	15	80	18	3,0
France	24 730	1,9	78	18	81	19	6,0
Union européenne	22 810	2,0	77	20	—	20	—
Canada	24 470	3,3	79	—	61	20	3,4
Pays à faible revenu	440	4,7	59	14	60	23	1,5

Note : La Chine et l'Inde sont respectivement classés parmi les pays à revenu intermédiaire, de tranche inférieure et de faible revenu, mais les exportations sont de plus en plus tirées par les produits manufacturiers et l'investissement intérieur brut enregistre un fort taux de croissance.

Source : Banque mondiale (2005), *World Development Indicators*, Washington, D.C.

contrairement aux autres NPI d'Amérique latine, la croissance économique des sept « dragons » s'est accompagnée d'une réduction notable de la pauvreté et des inégalités sociales. C'est pourquoi l'on parle de « miracle économique » en Asie du Sud-Est. Dès le début des années 1990, c'est la montée de la Chine et de l'Inde qui retient l'attention.

En Chine, des centaines de millions d'habitants ont profité des réformes économiques et de l'ouverture au commerce international pour quitter l'état d'extrême pauvreté dans lequel ils se trouvaient.

L'objectif de ce chapitre sera de décrire et d'expliquer le succès exceptionnel de ces pays en présentant les acteurs concernés et les différents mécanismes économiques, tant externes qu'internes, qui ont contribué à ce développement rapide. Plus précisément, cet exposé portera sur l'influence de certains facteurs exogènes sur le démarrage économique de la zone et sur la création des premières industries, sur les politiques économiques et commerciales communes ou propres à chacun des pays concernés, sur l'effet de ces politiques sur l'économie des NPI, sur la structure de leurs importations et exportations et sur l'évolution des avantages comparatifs au cours de ces 25 dernières années. Nous examinerons également les cas de Singapour et de la Chine.

## 12.1 L'évolution des avantages comparatifs révélés

---

Diverses sources statistiques témoignent de la performance économique exceptionnelle des pays de l'Asie de l'Est et du Sud-Est. Le rapport sur le développement de la Banque mondiale de 1992 indique qu'entre 1965 et 1990 le revenu moyen s'est accru à un taux de 5,3 % par année en Asie de l'Est et du Pacifique, soit presque le double de celui des pays à faible et à moyen revenu. Alors que la récession économique du début des années 1980 a frappé de plein fouet les pays les plus industrialisés, les quatre « dragons » (Corée du Sud, Singapour, Thaïlande et Taïwan) ont réussi à afficher une performance fort enviable. Les exportations ont toujours soutenu la croissance économique des NPI (tableau 12.2). Le taux de croissance des exportations (marchandises) sur toute la période 1980-1990 comporte deux chiffres à Singapour, Hong Kong, Corée du Sud, Malaisie, Thaïlande, et même en Chine, ce qui est un peu plus du double de celui de bon nombre des pays industrialisés. Sur la période allant de 1990 à 2002, le taux de croissance de ces exportations demeure fort appréciable dans les NPI. Une lecture attentive du tableau 12.1 montre que le secteur manufacturier occupe une place prépondérante dans le développement économique des pays de l'Asie de l'Est et du Sud-Est.

**TABLEAU 12.2 Croissance des exportations et des importations des NPI**

Pays	Exportations			Importations		
	(marchandises) Valeur en 2003	Taux de croissance annuel moyen		(marchandises) Valeur en 2003	Taux de croissance annuel moyen	
		1980- 1990	1990- 2002		1980- 1990	1990- 2002
Singapour	144,1	10,0	7,7	127,9	8,1	5,7
Hong Kong	228,6	16,7	6,7	232,2	14,9	7,0
Corée du Sud	193,8	15,1	8,4	178,8	12,0	6,2
Argentine	29,3	2,1	8,3	13,8	6,5	8,0
Brésil	73,1	5,0	5,6	50,6	2,0	9,4
Malaisie	99,4	8,8	10,0	81,6	7,7	7,6
Mexique	165,4	5,7	14,4	178,5	6,4	12,9
Turquie	46,6	14,2	8,7	69,3	9,2	8,1
Thaïlande	80,5	14,3	8,9	75,8	12,6	4,4
Taïwan	–	–	–	–	–	–
Indonésie	61,0	0,9	6,9	32,5	1,8	1,1
Chine	437,9	12,9	14,1	413,0	13,1	13,4
Inde	56,0	7,2	9,1	70,7	4,2	9,3
<i>Pour comparaison</i>						
Pays à revenu élevé	5 579,7	–	–	5 870,2	–	–
Japon	472,0	8,9	2,9	382,9	5,1	3,8
États-Unis	393,6	5,7	5,8	1 303,0	8,2	8,6
France	786,7	7,5	3,6	390,5	6,5	3,1
Union européenne	2 460,4	–	–	2 307,4	–	–
Canada	272,7	6,8	7,2	245,0	7,9	6,4
Pays à revenu faible	178,9	–	–	203,0	–	–

Source : Compilations tirées de la Banque mondiale (2005), *World Development Indicators*, Washington, D.C., tableaux 4.4 et 4.5.  
Les données sont arrondies.

Des changements structurels des plus remarquables se produisent dans la région. En effet, comme le révèle le tableau 12.3, les pays anciennement industrialisés de la région (Corée du Sud, Singapour, Taïwan et Hong Kong) délaissent de plus en plus les industries à fort coefficient de main-d'œuvre pour s'orienter vers des industries lourdes ou à forte valeur ajoutée. Ainsi, parmi les premiers produits exportés par la Corée du Sud en 2002 (tableau 12.3) on retrouve les produits électroniques, les équipements de télécommunication, les automobiles et les machines de traitement de l'information, alors qu'il y a 30 ans, les exportations de la Corée étaient fortement concentrées dans le textile, le vêtement et les produits agricoles non comestibles. Pour leur part, les exportations de Taïwan, augmentées au début des années 1970 par les produits de textiles, les conserves végétales, le sucre, le chocolat et les confiseries (Bouteiller et Fouquin, 1995, p. 53), sont maintenant concentrées dans les produits

**TABLEAU 12.3 Concentration des exportations des quatre NPI**  
(en pourcentage du total)

1984-1985							
Corée du Sud		Inde		Hong Kong		Singapour	
Navires et bateaux	16,3	Perles fines	11,4	Vêtements	32,6	Produits dérivés du pétrole	25,8
Vêtements	14,5	Vêtements	9,3	Voitures pour le transport des enfants et jouets	8,1	Autres machines et appareils électriques	7,8
Appareils de télécommunication	5,4	Pétrole brut	7,6	Appareils de télécommunication	6,8	Transactions spéciales	6,9
Autres machines et appareils électriques	5,0	Thé et maté	6,2	Horlogerie	6,7	Machines de bureau	5,4
Chaussures	4,8	Minerai de fer et concentrés	4,6	Machines de bureau	5,8	Appareils de télécommunication	5,3
Tissus de fibre textile synthétique	4,4	Tissus de coton	3,7	Appareils électriques à usage domestique	3,6	Machines électriques génératrices	3,7
Produits dérivés du pétrole	2,9	Cuirs et peaux	3,7	Tissus de coton	3,1	Caoutchouc brut	3,6
Sous-total	53,3	Sous-total	46,5	Sous-total	66,7	Sous-total	58,5
1994-1995							
Corée du Sud		Inde		Hong Kong		Singapour	
Lampes, tubes ; valves électroniques à vide et à vapeur	14,1	Perles fines, pierres gemmes et similaires brutes ou travaillées	15,2	Vêtements de dessus et accessoires de bonneterie	11,0	Machines automatiques de traitement de l'information	15,9
Tissus de fibre textile synthétique	5,6	Vêtements de dessus pour femmes	5,1	Vêtements de dessus pour femmes	8,9	Lampes, tubes ; valves électroniques à vide et à vapeur	14,2
Voitures automobiles pour le transport des personnes	5,3	Fils textiles	4,1	Lampes, tubes ; valves électroniques à vide et à vapeur	6,5	Produits raffinés du pétrole	7,7
Navires, bateaux et engins flottants	4,7	Tissus de coton	3,2	Pièces détachées et accessoires pour machines et appareils de bureau	5,9	Pièces détachées et accessoires pour machines et appareils de bureau	7,6
Autres machines et appareils électriques, n.d.a.	4,0	Riz	3,0	Horlogerie	5,3	Équipement de télécommunication et pièces	6,0
Équipement de télécommunication et pièces	3,6	Crustacés, mollusques et coquillages, frais, réfrigérés, congelés ou séchés	3,0	Équipement de télécommunication et pièces	4,6	Phonographes, machines à dicter et appareils d'enregistrement	2,1
Machines automatiques de traitement de l'information	3,1	Vêtements de dessous en matières textiles	2,7	Vêtement de dessus pour hommes, en matières textiles	4,4	Appareillage pour la coupure	2,1
Sous-total	40,1	Sous-total	36,3	Sous-total	46,6	Sous-total	55,6

**TABLEAU 12.3 Concentration des exportations des quatre NPI**  
(en pourcentage du total) (*suite*)

2001-2002							
Corée du Sud		Inde		Hong Kong		Singapour	
Lampes, tubes; valves électroniques à vide et à vapeur	9,8	Perles fines	14,2	Lampes, tubes; valves électroniques à vide et à vapeur	7,6	Lampes, tubes; valves électroniques à vide et à vapeur	22,9
Équipement de télécommunication et pièces	9,0	Produits raffinés du pétrole	4,8	Équipement de télécommunication et pièces	7,5	Machines automatiques de traitement de l'information	13,0
Voitures automobiles pour le transport des personnes	8,1	Vêtements de dessus pour femmes	3,9	Pièces et accessoires pour machines et appareils de bureau	6,2	Pièces et accessoires pour machines et appareils de bureau	8,2
Navires, bateaux et engins flottants	6,5	Fils textiles	3,5	Voitures pour le transport des enfants et jouets	5,6	Produits raffinés du pétrole	7,2
Machines automatiques de traitement de l'information	5,0	Produits médicaux et pharmaceutiques	3,2	Vêtements de dessus et accessoires de bonneterie	4,3	Équipement de télécommunication et pièces	4,2
Produits raffinés du pétrole	4,5	Sous-vêtements de bonneterie	2,9	Vêtements de dessus pour femmes en matières textiles	3,0	Transactions spéciales	3,7
Pièces détachées et accessoires pour machines et appareils de bureau	4,4	Bijouterie, orfèvrerie, autres ouvrages et métaux précieux	2,7	Chaussures	2,8	Appareillage pour la coupe	2,3
Sous-total	47,3	Sous-total	35,2	Sous-total	37,0	Sous-total	61,5

Source : CNUED, *Manuel de statistiques de la CNUED*, divers numéros, Nations Unies, New York et Genève. Le chiffre précédant le bien réfère au code de la CTIC (classification type du commerce international).

électroniques grand public, les équipements de télécommunication, les pièces détachées et accessoires, l'équipement de bureau, le matériel informatique et les machineries électriques. Par contre, on observe que les exportations de l'Inde demeurent encore concentrées autour des perles fines, des vêtements et textiles et de la bijouterie. Selon l'ONUDI (1995, p. 118-124), « Singapour a laissé à la Malaisie, où le coût de main-d'œuvre est inférieur d'environ 50 %, certaines des activités de montage à plus fort coefficient de main-d'œuvre. Hong Kong est en train de devenir un centre de services et de traitement de l'information pour la Chine qui, à son tour, peut être considérée comme une zone manufacturière ou de transformation pour Hong Kong. »

L'industrialisation de la Malaisie est d'abord soutenue par des secteurs à base de ressources naturelles (caoutchouc, bois, huile de palme et pétrole) et de plus en plus par des produits manufacturés (textile, téléviseurs, chaussures et vêtements). Une stratégie de développement

axée sur la promotion des exportations et la création de grandes entreprises s'est accompagnée de fortes mesures incitatives, dont les suivantes : une dépréciation accélérée pour les firmes exportant plus de 20 % de leur production, des facilités de financement et de crédit pour les exportations, l'exemption de droits de douane pour les biens intermédiaires dans les biens exportés, la création d'une dizaine de zones de libre-échange où peuvent s'installer des compagnies étrangères produisant pour l'exportation. En Thaïlande, le démarrage a porté sur les industries légères du secteur manufacturier – produits alimentaires, textile, habillement et boissons – pour s'orienter de plus en plus vers les industries à fort coefficient de technologie, telle l'électronique. En Indonésie, le pétrole brut et le gaz naturel comptent pour une part fort significative des exportations (65,3 % en 1984), mais on y a aussi stimulé le développement de l'industrie du meuble, de papier et carton, de chaussures et des équipements de télécommunication.

On retrouve aujourd'hui une littérature relativement abondante sur les causes du miracle économique des pays de l'Asie de l'Est et du Sud-Est. Dans son livre, *The World in 2020, Power, Culture and Prosperity*, McRae (1994) a relevé cinq raisons qui expliquent ce succès :

- la flexibilité industrielle, c'est-à-dire la capacité de passer d'une industrie à l'autre ;
- la rapidité de développement ou d'imitation de produit ;
- le niveau élevé d'épargne ;
- la priorité donnée au développement du système d'éducation ;
- l'éthique du travail.

D'autres auteurs se sont penchés sur le cas particulier de certains pays de la région (Chau, 1993 ; Salleh et Meyanathan, 1993). Mais avant d'examiner les explications dominantes du miracle économique de la région, il convient de recentrer le débat en posant, notamment, les questions suivantes. Les pays performants d'Asie du Sud-Est doivent-ils leur succès à la poursuite d'une économie de marché et d'ajustements structurels ? Quel est le rôle de l'État dans ces pays ? Peut-on y déceler des politiques commerciales protectionnistes ou de promotion active des exportations ? Voilà autant de questions qui méritent des réponses claires dans la mesure où ces pays d'Asie sont cités comme des modèles de développement équilibré et de relèvement du niveau de vie de leurs citoyens.

## 12.2 L'articulation des politiques économiques et commerciales

---

### 12.2.1 Ses approches ciblées et adaptées

Leipziger et Thomas (1993), économistes à la Banque mondiale, ont examiné le sujet dans une de leurs publications intitulée *The Lessons of East Asia: An Overview of Country Experience*. Il s'agit en fait d'une étude portant sur la Corée du Sud, Singapour, l'Indonésie, la Malaisie, Taïwan, la Thaïlande et Hong Kong, c'est-à-dire les sept « tigres ». Le tableau 12.4 donne un état comparatif de l'orientation des politiques dans chacun des pays considérés. Il s'en dégage les faits suivants :

- si la réussite économique peut être liée à la dotation en facteurs de production (ressources naturelles, capital), cette relation ne devrait pas exagérément retenir l'attention. En effet, Singapour semble peu doté en ces facteurs et cela ne l'a pas empêché d'afficher des taux de croissance phénoménaux de son PIB au cours des 20 dernières années ;
- les sept pays ont tous adopté des politiques macroéconomiques saines et stables, c'est-à-dire non inflationnistes et sans volatilité des taux d'intérêt, source d'un meilleur climat d'investissement ;
- la stabilité politique est présente dans les sept pays concernés.

La lecture du tableau 12.4 nous montre également la diversité des comportements nationaux, notamment au regard de l'intervention de l'État.

En effet, Leipziger et Thomas expliquent qu'à Singapour il est difficile de distinguer les sociétés privées des sociétés d'État étant donné leurs relations denses et complexes. L'absence de ressources dans ce pays a amené le gouvernement à se chercher des partenaires parmi les multinationales, se dotant d'une politique salariale fortement compétitive. (Nous traiterons un peu plus loin du cas particulier de Singapour.) À l'autre extrême de contrôle des entreprises se trouve Hong Kong, dont l'approche de développement repose essentiellement sur l'initiative privée, c'est-à-dire celle des marchands entrepreneurs. Pour sa part, la Corée du Sud a pratiqué une politique de subventions industrielles (acier, marine, machinerie, électronique, pétrochimie, métaux) pour rendre ses industries compétitives sur le plan international. Mais cette politique sectorielle des années 1970 a été abandonnée dès 1980 avec le choc pétrolier. Dès lors, le gouvernement a cessé de miser sur des gagnants pour s'attarder plutôt à la promotion du développement technologique et à la restructuration des secteurs faibles.

**TABLEAU 12.4** Tableau comparatif de développement dans les pays d'Asie du Sud-Est

	Anciens NPI				Nouveaux NPI		
	Corée	Taiwan	Singapour	Hong Kong	Thaïlande	Malaisie	Indonésie
<i>Dotations en facteurs</i>							
– ressources naturelles	non	non	non	non	oui	oui	oui
– capital humain	oui	oui	peu	oui	non	non	non
– aide étrangère	oui	oui	non	non	non	non	non
<i>Politiques</i>							
– stabilité macroéconomique	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui
– orientation d'exportation	oui	oui	oui	non	peu	peu	peu
– ressources en investissement humain	oui	oui	oui	oui	peu	oui	peu
– ouverture à l'importation	peu	oui	oui	oui	peu	oui	peu
– politiques industrielles sélectives	oui	peu	peu	non	non	peu	peu
– crédit subventionné	oui	peu	non	non	non	peu	non
– entreprises étatiques	peu	peu	oui	non	peu	oui	peu
<i>Institutions</i>							
– ministère économique central	oui	oui	oui	non	peu	peu	peu
– bureaucratie forte	oui	oui	oui	oui	oui	peu	peu
– stabilité politique	oui	oui	oui	oui	peu	oui	oui
– leadership visionnaire	oui	oui	oui	non	non	oui	peu
<i>Résultats (comparés au reste du monde développé)</i>							
– croissance des années 1960	élevé	élevé	élevé	élevé	meilleur	moyen	moyen
– croissance des années 1970	élevé	élevé	élevé	élevé	meilleur	meilleur	meilleur
– croissance des années 1980	élevé	élevé	élevé	élevé	élevé	élevé	élevé

Source : D. Leipziger et V. Thomas, 1993.

Sur la question de l'ouverture des économies, l'analyse de la revue *The Economist* (1993) nous paraît très explicite et nous la reproduisons intégralement.

Presque tous les gouvernements de l'Asie de l'Est sont interventionnistes d'une façon ou d'une autre. Des subventions et des concessions fiscales à certaines industries, de la promotion des exportations sont courantes. Tous les pays de l'Asie de l'Est, à l'exception de Hong Kong et de Singapour, ont utilisé des barrières à l'importation pour protéger leurs industries domestiques naissantes. Même au début de 1980, la plupart des industries de la Corée du Sud continuent d'être protégées par des barrières tarifaires et non tarifaires. À Taiwan, vers la fin des années 1980, plus de 40 % des importations sont taxées à plus de 31 %. L'Indonésie, la Malaisie et la Thaïlande ont toutes des politiques de substitution aux importations qui favorisent le secteur manufacturier naissant. La question difficile qu'on se pose est : Quel est le rôle relatif des facteurs économiques propres et de l'intervention publique dans leur succès ? Après tout, les interventions des autres pays en développement ont lamentablement échoué. Est-ce à dire que certaines interventions contribuent à la croissance, et d'autres à l'empêcher ? Les



économies de l'Asie de l'Est se développent parce que les gouvernements utilisent des politiques d'investissement plus élevées qu'ailleurs dans les ressources humaines et d'accumulation du capital physique.

Il est bon de rappeler que cette politique de développement des industries naissantes (*infant industry*) ressort aussi dominante au Japon (automobile, électronique, informatique, services financiers, ingénierie, etc.). Même dans le secteur agricole, le marché japonais est relativement fermé aux importateurs de riz. Le point essentiel à noter dans la poursuite de ces politiques protectionnistes dans les sept pays d'Asie du Sud-Est est l'accent mis sur la promotion rigoureuse des exportations sous diverses formes (crédit à l'exportation, concessions fiscales, bureaux de promotion à l'étranger, etc.). Bref, chaque gouvernement cherche à protéger les industries locales contre la concurrence étrangère dans le but de les voir compétitives sur le plan international et, en même temps, de soutenir les efforts de pénétration des marchés étrangers des firmes déjà prêtes pour ce genre d'activité.

Un dernier point qui retient aussi l'attention de nombreux observateurs est la politique active de développement des ressources humaines dans les sept pays. Il semble que ceux-ci allouent une proportion plus élevée de leurs dépenses d'éducation aux niveaux primaire et secondaire qu'au niveau universitaire, comparativement aux autres pays. *The Economist* (1993), à partir des rapports de la Banque mondiale, relève que vers le milieu de 1980 l'Indonésie et la Corée du Sud consacrent 80 % de leur budget d'éducation aux secteurs primaire et secondaire, contre par exemple 50 % en Argentine et au Venezuela. L'acquisition de compétences techniques reçoit donc la priorité dans les pays d'Asie du Sud-Est, ce qui explique leur performance économique.

En résumé, il est facile de constater que l'approche de politiques macroéconomiques saines, couplée à une intervention judicieuse de l'État et à une politique de développement des ressources humaines, commande un appareil bureaucratique responsable, moins dogmatique. Examinons maintenant successivement les cas de Singapour et de la Chine.

## 12.2.2 Le cas particulier de développement de Singapour

La cité-État de Singapour s'impose actuellement comme un des leaders du développement économique accéléré en Asie ; pourtant, rien ne laissait présager qu'un tel miracle s'y produirait lors de son accès à l'indépendance

en 1965. En effet, à ce moment-là, les contextes socioéconomique et politique de la région étaient des plus défavorables. Malgré cela, Singapour fait maintenant partie des quatre « dragons » d'Asie du Sud-Est. Ses 4 millions d'habitants vivent tous en milieu urbanisé et jouissent en 2002 d'un revenu par habitant de 21 230 \$ US, ce qui place le pays au deuxième rang dans la région, derrière le Japon. La croissance du PIB était de 6,3 % entre 1990 et 2003 et la cité-État est devenue une des places financières importantes de la région et du monde. En 2003, Singapour exportait et réexportait surtout des produits manufacturés, principalement des machines de bureau et des équipements de télécommunication. Les différents indicateurs socioéconomiques témoignent également d'une qualité de vie « rare » dans cette partie du monde. En voici quelques-uns : l'espérance de vie s'approche de celle des pays occidentaux (78 ans en moyenne), le taux de mortalité infantile n'est que de 3/1000 ; le taux d'analphabétisme des adultes n'est que de 3 % pour les hommes et 11 % pour les femmes, tous ont accès aux services de santé et il y a, à peu de chose près, le plein emploi (seulement un taux de chômage de 5,2 % entre 2000-2002). Lefebvre (1995, p. 200) observe que les « politiques urbaines ont façonné un territoire à l'image des *objectifs de développement* : ordre, stabilité, équilibre ».

Sans s'attarder davantage sur les indicateurs de ce « success story », entrons dans le vif du sujet en retraçant les étapes de l'histoire d'une réussite économique tout en soulignant pour chacune d'elles les conditions objectives préalables et les politiques de développement économique mises en œuvre par un gouvernement national ultra-interventionniste. Nous analyserons comment ce dernier a su transformer en avantages comparatifs les éléments d'un contexte qui, au départ, n'avaient rien d'enviables et comment il a réussi à fonder le développement de Singapour sur l'exportation de biens et de services en sachant profiter de la spécialisation internationale. Voyons maintenant la situation du pays avant l'avènement de ce « miracle ».

### 12.2.2.1 Avant l'indépendance : le contexte et les atouts

Quand, en 1965, la ville portuaire de Singapour est forcée de se séparer brusquement de la fédération de Malaisie et accède au statut d'État indépendant, le premier ministre Lee Kuan Yew lui-même doute de la survie de son pays. En effet, Singapour, libérée de la colonisation britannique depuis 1959, se retrouve coupée de son arrière-pays malais et affligée de tous les problèmes ayant pu se développer dans une colonie délaissée par une mère patrie qui a perdu son rôle de leader international.

Le pays est en crise : politiquement, le territoire souffre de ses dimensions réduites et de sa vulnérabilité ; la population y est multiraciale (chinois de diverses origines, malais, tamouls) et n'a pas de conscience nationale. Il n'y a que 1,8 million d'habitants et les inégalités y sont profondes (25 % de pauvres). Les infrastructures sociales n'existent pas et un vide militaire est créé par la fermeture, prévue pour 1967, de la base militaire britannique. L'environnement régional lui est également hostile, à la suite de sa séparation d'avec la Malaisie et d'un récent affrontement avec l'Indonésie. La situation économique n'est guère meilleure puisque l'île ne dispose d'aucune ressource naturelle et doit tout importer, jusqu'à l'eau potable !... Le marché local est trop exigu pour permettre la naissance d'industries qui y écouleraient leurs produits et l'activité principale, le commerce d'entrepôt, constituant 20 % du PNB et créant 40 000 emplois, y décline. Le chômage s'élève à 15 %, le sous-emploi est endémique, bien que la jeunesse afflue sur le marché du travail. Enfin, capital et savoir-faire locaux sont quasi inexistants. Les tensions sociales s'exprimaient à travers la montée d'un mouvement communiste, depuis peu contrôlé. Un constat s'impose donc aux dirigeants : la survie politique de ce nouvel État est étroitement liée à sa survie économique. Une élite chinoise anglophone se regroupe autour de Lee Kuan Yew et du PAP (People's Action Party) et entreprend la restructuration d'une économie autant à partir des facteurs qui ont fait sa force dans le passé que d'autres plus récents.

L'examen de la situation de Singapour en 1965 met en lumière un certain nombre d'atouts qui lui permettront de prendre un essor rapide à partir du moment où ils seront exploités avec intelligence par une politique économique définie mais souple. En voici l'énumération :

- *Une position géostratégique unique.* L'examen de la localisation de Singapour, à la porte du détroit de Malacca, nous permet de comprendre pourquoi toutes les entités politiques qui ont contrôlé cette zone charnière entre l'océan Indien et la Mer de Chine sont devenues des puissances maritimes et commerciales. La dernière en date, la Grande-Bretagne, a su jouir de cet avantage pour transformer cette île en un comptoir commercial florissant à la jonction des grandes routes maritimes internationales. « Naguère relais d'un processus d'accumulation de richesses au service de Londres et de l'Empire, la petite république ne pouvait que poursuivre et élargir ses fonctions d'intermédiaire entre les économies en plein essor des États-Unis, de l'Europe et du Japon des années 1960 [...] » (Régnier, 1989, p. 49).
- *Une concentration d'infrastructures uniques en Asie du Sud-Est.* Les Britanniques y ont édifié une structure portuaire et une base

aéronavale d'excellente qualité ainsi que des services liés à l'entrepôt bien structurés. Un réseau international de communications et de transport y est aussi laissé en fort bon état.

- *Un système social de base déjà développé.* En effet, une administration, une législation et un enseignement de type anglo-saxon véhiculent des valeurs occidentales tant dans les domaines de l'organisation politique et sociale que dans celui du libre commerce et de la libre circulation du capital et des hommes.
- *Une population de taille réduite (1,8 million d'habitants) facilement encadrable.* D'origine chinoise dans une proportion de 75 %, la population est jeune et, bien que très modeste et peu éduquée, elle est industrielle et fait preuve de résistance au travail. Ce facteur culturel non négligeable s'appuie sur les valeurs confucéennes du goût de l'effort et de la réussite matérielle, du sens de la famille et du respect de l'expérience, du savoir et de la discipline collective.
- *Une élite politique qui bénéficie d'un charisme reconnu* par les deux tiers de l'électorat et regroupe des esprits brillants et d'une grande honnêteté.
- *Un groupe de gens d'affaires entretenant d'étroits contacts avec le réseau commercial et financier international de la diaspora chinoise d'outre-mer.*

Ces conditions énoncées, voyons comment, par une politique de développement économique interventionniste, elles avantageront Singapour pour axer son économie sur la production manufacturière et l'exportation. Notre analyse concernera presque uniquement la période de croissance vigoureuse de 1965 à 1985, puisque c'est à cette époque que s'établiront les fondements de la réussite actuelle de la cité-État. Elle se divise en deux étapes suivant les modifications apportées aux avantages comparatifs qui se transformeront à mesure que Singapour prendra une place plus importante dans l'économie mondiale, lui permettant ainsi de modifier ses facteurs de production.

#### 12.2.2.2 *De 1965 à 1985 : du décollage à la restriction de la production*

En 1965, le commerce d'entrepôt et les services de la base navale fournissent encore 75 % des emplois. Le chômage est de 15 % et risque de s'accroître avec l'afflux constant d'une jeune main-d'œuvre sur le marché. L'État adopte alors une stratégie basée sur l'investissement étranger et le développement d'industries tournées vers l'exportation mondiale. L'exiguïté du marché intérieur et l'absence d'hinterland n'offraient, en effet, aucun débouché à une production qui aurait été destinée au marché domestique.

En promulguant les *Expansion Acts* et les *Industrial Relations Acts*, le gouvernement offre aux multinationales américaines et japonaises une main-d'œuvre bon marché et efficace, localisée dans un environnement politique stable et bien positionné, à la confluence des grandes voies commerciales. Le contexte politique de l'époque (la guerre du Viêt-nam) permet aussi que transite de l'équipement militaire par les installations militaro-portuaires laissées par les Britanniques. Singapour devient donc un point d'ancrage de l'investissement international qui remplit une double fonction : d'une part, sous-traitance et réexportation pour alimenter la concurrence entre nations industrielles et, d'autre part, fournitures de biens et de services aux pays en développement de la région.

Le secteur secondaire décolle : il repose sur des industries à forte concentration de main-d'œuvre comme le bâtiment, le pays subissant une réorganisation planifiée de ses espaces urbains, et la construction navale (héritage des docks britanniques). Comme le démontre le théorème d'Heckscher-Ohlin, Singapour produira durant cette période *des biens intensifs en son facteur abondant*, soit la main-d'œuvre. On assiste également à des efforts de diversification industrielle basés sur le textile, l'horlogerie, la photographie, l'optique, la chimie, les composants électriques et électroniques. Vers 1975, le raffinage pétrolier (Moyen-Orient, Indonésie, Japon et région) devient l'une des premières sources des revenus d'exportation. On s'achemine progressivement vers des productions de plus en plus intensives en capital.

En 1975, le premier ministre des Finances, architecte des transformations de l'économie singapourienne, fait le constat suivant : « *Actually when we first won the elections in 1959, we had no plans at all. We produced a formal document called the First Four Year Plan in 1960, only because the World Bank wanted a plan. We cooked it up during a long week-end. I have a little confidence in economic planning. Planning as we know it has a little value. Economic policy is more important* » (Low, 1990, p. 301). Il témoigne ainsi du fait qu'à Singapour l'usage d'un plan quinquennal était trop rigide pour s'adapter aux changements auxquels doit faire face une petite économie ouverte et dépendante de variables exogènes. On a donc utilisé une série de « *rolling plans* » de courte durée, plus souples et adaptables aux changements.

On constate que le succès de l'administration singapourienne combine, dans la continuité, une centralisation au niveau supérieur de la prise de décision et une décentralisation au niveau des opérations, la petite échelle de l'économie le permettant. Ce gouvernement met sur pied une série de mesures pour encourager les investissements étrangers : maintien du statut de port libre, libre-échange, absence de contrôle des changes, mesure de reconversion de l'entrepôt, exemptions

fiscales, soutien aux exportations, développement des infrastructures de transport et de communication, plans de formation et d'éducation. De plus, le gouvernement devient lui-même entrepreneur en créant un grand nombre de compagnies publiques, lieux à partir desquels il s'implique directement dans la production. Paradoxalement, dans un contexte de libéralisme économique, l'État singapourien dirige fermement sa reconversion économique et remporte dès le départ un succès notoire.

Pour réaliser ces performances, l'État intervient en restructurant l'économie de façon à augmenter les productions à plus forte valeur ajoutée. Cette réorientation se fera au détriment des industries intenses en main-d'œuvre et au profit des secteurs qui font appel à une main-d'œuvre plus qualifiée, telle l'électronique. Ce revirement de spécialisation est dû à une série de facteurs concernant les flux du commerce dans la région et dans le reste du monde, les voici :

- Les pays voisins membres de l'ASEAN (particulièrement la Malaisie, l'Indonésie et la Thaïlande) enregistrent des taux de croissance remarquables, et on assiste au décollage de leur industrie manufacturière. Ils deviennent exportateurs des produits qu'ils achetaient jadis à Singapour et se partagent dorénavant avec elle le marché des pays de l'OCDE et de l'Asie du Nord-Est. Ces nouveaux exportateurs deviennent compétitifs puisqu'ils offrent de vastes réservoirs d'une main-d'œuvre bon marché et socialement peu protégée, ce que n'a plus Singapour.
- La transformation de produits pétroliers se trouve menacée et les chantiers navals subissent la récession et la concurrence des firmes japonaises et coréennes.
- Enfin, malgré des gains de près de 20 kilomètres carrés de terres sur la mer par poldérisation, Singapour ne dispose plus d'espaces pour loger des usines de grande surface ; sa population réduite ne peut non plus alimenter sans fin des entreprises à forte demande en main-d'œuvre sur une île où la pleine densité a été atteinte.
- Par contre, d'autres créneaux s'ouvrent avec la demande croissante, par plusieurs de ces pays, d'équipements et de technologies.

L'État, par un de ses organismes de développement, le *National Wages Council*, procède à une augmentation substantielle des salaires (de 16 % à 20 % par an environ) dans le but de décourager les entreprises à faible valeur ajoutée. On détermine des créneaux d'activité à promouvoir : mécanique de précision, électronique, informatique, équipement médical, optique, chimie, pharmacie, aéronautique, télécommunications et biotechnologies. Pour rehausser le niveau de la main-d'œuvre, on accompagne cette politique d'un fonds spécial pour l'éducation et la formation

(Skill Development Fund). D'autres investissements sont faits pour développer des infrastructures ultramodernes, des crédits de recherches sont libérés (Research and Development Assistance Scheme) et une stratégie d'amélioration de la productivité (Mechanization Scheme) est mise en place. Enfin, puisque l'argent constitue le nerf de la guerre, le pays multiplie les mesures incitatives aux investissements étrangers et les résultats sont, à cet égard, probants si l'on se fie à la croissance des investissements étrangers dans le secteur manufacturier.

Cette quête d'un second souffle industriel témoigne d'une capacité d'adaptation de l'industrie singapourienne à l'évolution des marchés. Ce revirement spectaculaire n'aurait probablement pas été aussi rapide s'il n'avait pas été encadré par des mesures interventionnistes de la part de l'État. Les effets secondaires de ces interventions n'ont pourtant pas tardé à se faire sentir : la politique de salaires élevés et l'appréciation du dollar singapourien provoquent un recul sensible de la productivité. La croissance du PIB réel se poursuit mais à un rythme plus lent, 7 % par an, principalement à cause de l'augmentation des dépenses publiques dans les infrastructures et le logement.

On semble s'écarter des conditions de libre concurrence. L'État prend de plus en plus de place dans le développement des services collectifs et le logement, activités qui contribuent à améliorer le niveau de vie par la redistribution des revenus. On s'écarte donc du libéralisme économique : les avantages comparatifs qu'a voulu se donner Singapour reposent maintenant, en partie du moins, sur des politiques commerciales stratégiques plutôt que sur une concurrence pure. Les conséquences de ces politiques interventionnistes coûteuses se font bientôt sentir : la récession frappe Singapour en 1985, mettant ainsi fin à deux décennies de croissance ininterrompue.

### 12.2.2.3 *La récession de 1985 et le redressement consécutif*

Le fléchissement des investissements publics dans le logement et les infrastructures ainsi que la baisse de compétitivité de la période précédente réduisent la rentabilité : les investissements privés diminuent aussi. Le PNB se contracte de 1,5 % et le chômage augmente à un niveau suffisamment élevé pour que la main-d'œuvre étrangère quitte le pays. Le taux d'épargne baisse et les investissements domestiques aussi. Comme par le passé, les autorités réagissent rapidement par une série de mesures favorables pour relancer les investissements et améliorer la compétitivité nationale :

- la diminution du taux d'imposition des particuliers et des sociétés ;
- l'augmentation des dépenses d'investissement et des prêts ;



- l'inversion de la politique salariale ; les salaires dépendent dorénavant des bénéfices des entreprises et de la productivité de la main-d'œuvre ;
- la diminution sensible des charges salariales et des taux de cotisation des employeurs.

Ces mesures ne tardent pas à démontrer leur efficacité, renforcée par la dépréciation du dollar singapourien. La dégradation de la compétitivité est stoppée à la fin de 1986 et le taux de croissance remonte à 2 %. Par la suite, l'amélioration de la compétitivité et la croissance économique des pays voisins entraînent une augmentation importante des exportations de biens et services. La baisse des prix pétroliers donne un souffle nouveau à ce secteur de transformation et la production de services s'améliore. Le secteur financier se consolide, Singapour devenant une place d'affaires qui rayonne dans la région. Elle accueille les capitaux des pays voisins qui recherchent stabilité et économies d'échelle puis réinvestit, à son tour, dans les pays à forte intensité de main-d'œuvre. La cité-État participe, dorénavant en tant que l'un des leaders secondaires, au développement industriel « en cascade » en vigueur dans cette partie du monde depuis plus de 25 ans. Ce mode de développement se structure, en effet, comme une « division des tâches et d'interdépendances, s'étalant du Japon aux pays en développement de l'ASEAN, en passant par la bande des nouveaux pays industrialisés à laquelle Singapour appartient » (Régnier, 1987, p. 49).

Après avoir traversé la crise asiatique de 1997 de bonne façon en raison de politiques macroéconomiques adaptées et de son ouverture, Singapour doit faire face, au début des années 2000, à certaines difficultés : un ralentissement de l'économie mondiale qui affecte les exportations, la crise du syndrome respiratoire aigu sévère (SRAS), les événements au Moyen-Orient ainsi que la concurrence grandissante des producteurs des autres pays de la région. À plus long terme, un autre problème se dessine : une diminution de la productivité du capital engendrant une stagnation de l'efficacité de l'économie singapourienne. Le gouvernement réagit à cette situation en prenant des mesures visant à réduire le coût global de la production : baisse du taux de l'impôt sur les bénéfices, hausse de la taxe sur les biens et les services et diminution des cotisations obligatoires au Fonds central de prévoyance. Il mise également sur l'investissement dans certaines infrastructures et sur des incitatifs pour l'investissement. Cette situation suscite cependant des questions quant à la politique interventionniste de Singapour, politique que cette dernière est en voie de modérer par la privatisation de certaines entreprises liées au gouvernement et l'adoption de mesures visant à favoriser la concurrence.



#### 12.2.2.4 *Politique commerciale et politiques agissant sur le commerce*

Singapour accorde le traitement de la nation la plus favorisée à tous les membres de l'OMC. Elle impose des droits spécifiques pour six lignes de produits seulement, tous les autres droits étant appliqués au taux nul. Plus des deux tiers des droits sont consolidés en moyenne à 7,5 %. Certains taux consolidés sont particulièrement élevés, soit pour les matières grasses, les produits végétaux, les préparations alimentaires, les cuirs et peaux, les textiles, les animaux d'élevage et les produits minéraux.

Les seules autres mesures à la frontière sont liées à la protection de l'environnement, à la sécurité et à la santé, sauf en ce qui concerne le riz (pour des raisons de sécurité alimentaire et de stabilité des prix) et l'exportation du caoutchouc (pour fins de respect de normes internationales). Singapour a très peu recours à des mesures contingentes. Ses prescriptions sanitaires et phytosanitaires sont très rigoureuses, notamment pour les viandes et les volailles, qui ne doivent provenir que de certains pays.

L'investissement étranger dans l'industrie manufacturière ne fait l'objet d'aucune restriction. Pour ce qui est des services, les politiques d'IDE ont été assouplies pendant les dernières années et des limitations de l'investissement ne subsistent que dans la radiodiffusion et la télédiffusion (49 % sauf dérogation), les services de presse (5 % sauf dérogation), les services juridiques, et dans certains secteurs où les entreprises liées à l'État occupent une position dominante. Il existe également des restrictions visant l'acquisition par des étrangers de certains types de biens fonciers, sauf autorisation (OCDE, 2004, p. x).

Singapour agit depuis longtemps dans le cadre du système commercial multilatéral. Elle fait partie de l'Association des nations d'Asie du Sud-Est (ANASE), du forum de coopération économique Asie-Pacifique (APEC) et de la Réunion Asie-Europe (ASEM). De plus, elle a signé des accords de libre-échange avec la Nouvelle-Zélande, le Japon, les pays membres de l'Association européenne de libre-échange (AELE, comprenant l'Islande, le Liechtenstein, la Norvège et la Suisse), l'Australie et les États-Unis. En 2004, elle était en négociation avec le Canada, le Chili, l'Inde, la Jordanie, le Mexique, la Corée et, dans le cadre de l'ANASE, avec la Chine, l'Inde et le Japon (OMC, 2004, p. x).

La politique industrielle de Singapour est très active, comme nous l'avons déjà mentionné. Elle utilise principalement des incitations fiscales et autres visant à attirer les investissements dans certains secteurs et donne la priorité aux activités à forte valeur ajoutée. Sont concernés : l'industrie manufacturière (principalement électronique et chimie) qui

représente 26 % du PIB, et les services, représentant 63 % du PIB. Il est à souligner que le gouvernement s'est donné comme objectif de maintenir la part de l'industrie manufacturière en haut de 20 %. Comme autre mesure d'intervention, nous pouvons ajouter le contrôle rigoureux de l'allocation des terrains.

La politique industrielle du gouvernement est supervisée par les entreprises liées à l'État, qui se retrouvent dans une variété de secteurs : la finance, les télécommunications et médias, les transports et la logistique et les services d'utilité publique. L'activité de ces entreprises représente 13 % du PIB. Bien que ces entreprises ne reçoivent pas d'aide de l'État, des pressions s'exercent pour mener à leur privatisation et à leur ouverture à la concurrence. Cela s'explique par le désir du gouvernement d'augmenter la productivité de ses facteurs par le biais d'une limitation du coût de ses intrants (par exemple l'électricité et le gaz) afin de mieux faire face à la croissance de la concurrence régionale. Ces réformes ont notamment engendré la diminution des prix de l'électricité et des communications (OMC, 2004, p. xiii).

Malgré la présence d'un gouvernement très interventionniste, Singapour a su, en général, structurer ses échanges à partir de ses avantages comparatifs. Bien que l'intervention de l'État ait été constante, elle ne s'est pas concentrée sur des investissements improductifs, comme l'ont fait d'autres pays en développement à la même époque. Elle a plutôt cherché à mettre sur pied des mécanismes permettant d'analyser le contexte changeant des marchés régional et mondial et de s'y adapter en réorientant rapidement la structure de sa production.

La taille réduite de son territoire et de sa population a, bien sûr, facilité les choses, mais elle ne constitue pas la seule raison du succès de Singapour ; des politiques économiques bien définies mais souples en sont plutôt la cause. Ainsi, l'État interventionniste a choisi, dès le début des années 1960, de ne pas s'attacher à un quelconque plan de développement qui se serait avéré caduc après quelques années. Il est le seul, avec celui de Hong Kong, à n'avoir pas érigé de barrières douanières pour protéger sa production domestique (la petitesse de leurs marchés intérieurs constituant finalement un atout...). Au contraire, on table sur le libre-échange et la spécialisation de la production à partir des atouts dont on dispose, notamment une abondante main-d'œuvre. On s'ouvre aux capitaux étrangers, facteur plutôt rare à Singapour dans les années 1960 et 1970. On offre également des avantages aux investisseurs tout en développant les infrastructures et le système d'éducation pour préparer le pays à la révolution technologique qu'on veut lui faire vivre.

Nous avons vu que le développement économique de Singapour est, pour des raisons géographiques, intimement lié au commerce extérieur. Si ce petit État a su tirer profit de nombreuses possibilités afin de se démarquer sur la scène internationale, il n'en demeure pas moins qu'il est très vulnérable en regard des baisses de régime de l'économie mondiale et de la concurrence régionale qui va en s'intensifiant. L'avenir nous dira si Singapour réussira à s'adapter en continuant, entre autres, à faire évoluer sa politique commerciale de façon à favoriser au mieux sa compétitivité.

### 12.2.3 L'ouverture de la Chine

Un survol de la longue histoire de la Chine nous permet de constater l'alternance entre les périodes de relative ouverture et de renfermement. Les extraordinaires expéditions navales chinoises au début du 15<sup>e</sup> siècle sous la dynastie Ming contrastent fortement avec l'isolationnisme de la dernière dynastie impériale des Qing, qui a ralenti la modernisation de la Chine et lui a fait prendre un retard considérable par rapport au Japon et aux puissances occidentales. Les années de pouvoir de Mao Zedong, marquées entre autres par la catastrophe du Grand bond en avant ont été suivies par l'arrivée du pragmatique Deng Xiaoping en 1978 qui a provoqué une ère de réformes menant à la libéralisation progressive de l'économie chinoise et à son intégration à l'économie mondiale. Les résultats de ce changement : faire prendre à la Chine une place sans cesse plus importante et modifier profondément le commerce international.

Pour examiner comment l'ouverture de la Chine, ou plutôt son insertion dans le commerce international, a contribué de façon positive à son développement économique, nous allons dresser un portrait des indicateurs de sa performance économique et situer ses avantages comparatifs. Ensuite, nous allons examiner les défis que pose la Chine aux pays industrialisés. Nous verrons enfin comment l'accession de la Chine à l'OMC a modifié ses relations avec les différents acteurs du commerce international, et quel rôle elle est appelée à jouer au sein de cette organisation.

#### 12.2.3.1 *Les indicateurs socioéconomiques*

La Chine affiche, en 2004, un PIB absolu s'élevant à 1 649 milliards de dollars américains, comparativement à 11 713 milliards pour les États-Unis et 12 176 milliards pour l'Union européenne des 25. Or, le PIB per capita chinois est de 1 283 \$US (CNUCED, 2005) par rapport à 39 659 \$US aux États-Unis et à 31 142 \$US dans l'UE. Ceci démontre bien que, malgré sa place grandissante dans le commerce international, la Chine demeure encore aujourd'hui un pays en développement. Par

**TABLEAU 12.5 Évolution du PIB réel et de l'inflation en Chine, 1988-2004**  
(en pourcentage)

	Moyenne 10 ans		1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
	1988-1997	1998-2004							
Inflation	11,4	0,9	-0,8	-1,4	0,4	0,7	-0,8	1,2	3,9
PIB	10,4	8,1	7,8	7,2	7,9	7,3	8,0	9,3	9,5

Sources: IMF (2006), *World Economic Outlook, Globalization and Inflation*, avril 2006, Washington, D.C., p. 191.  
Banque mondiale (2005), *World Development Indicators*, Washington, D.C.

ailleurs, l'importante croissance que la Chine a maintenue au cours des quinze dernières années n'a pas pour autant relancé l'inflation (tableau 12.5).

La Chine peut aussi compter sur une imposante population de 1,285 milliard de personnes, en 2004 (CNUCED, 2005). Même si son taux de croissance, évalué à environ 1 % entre 1990-2000, est relativement faible, elle demeure le pays le plus peuplé au monde. Par ailleurs, toujours selon le *World Development Indicators* de la Banque mondiale (2005), la répartition de la population en 2003 démontre que près de 70 % de la population est âgée entre 15 et 64 ans. La proportion des moins de 15 ans est de 23,6 %, alors que celle des plus de 65 ans se situe à 7,3 %. Cette répartition montre que la société chinoise devra prendre socialement soin de plus en plus de personnes âgées. En fait, on peut anticiper la même problématique de vieillissement de la population que dans les pays développés.

Pour ce qui est du marché du travail, la population active se chiffre à 772,9 millions en 2003, par rapport à 670,7 en 1990 ; le taux de participation des travailleurs en 2003 est de 88,8 % chez les hommes et de 79,2 % chez les femmes. Globalement, la main-d'œuvre augmente de 1,1 %, en moyenne, annuellement, durant cette période, et le taux de chômage n'est que de 4 % à la fin de la même période. Un regard sur la distribution du revenu indique que la Chine suit la tendance mondiale. En effet, son coefficient de Gini<sup>1</sup> est de 44,7 en 2001, soit à peu près la médiane mondiale, non loin de la moyenne des pays développés<sup>2</sup>.

1. Le coefficient de Gini est l'un des indices mesurant les inégalités de revenu ; 0 équivaut à l'égalité parfaite (tous les individus ont une part similaire) des revenus, et 1 indique une inégalité parfaite des revenus (un seul individu accapare tous les revenus).
2. Selon cette mesure, le coefficient de Gini des pays les plus égalitaires se situe autour de 20, alors que les pays ayant le plus d'inégalités se retrouvent autour de 60 (Banque mondiale, 2005).

Le taux de participation a augmenté en 1990 et 2003. Cela se reflète bien sûr dans les taux d'alphabétisation des adultes, comme des plus jeunes d'ailleurs. Chez les hommes, le taux est passé de 87 % à 95 % entre 1990 et 2002 alors que chez les femmes, il a crû de 69 % à 87 % au cours de la même période. Le groupe des 15-24 ans a vu son taux atteindre 99 % en 2002, autant chez les hommes que les femmes ; il s'agit respectivement d'une hausse de 4 % et 3 % (Banque mondiale, 2005).

L'urbanisation s'est aussi accélérée au cours de la dernière décennie. Chiffrée à 311,1 millions en 1990, elle est passée à 498 millions en 2002, soit 27 % et 39 % de la population totale, dans l'ordre. Cela équivaut à un taux de croissance moyen annuel de 3,6 %. Parallèlement, on assiste à une décroissance de la population rurale au cours de la même période, soit -0,3 % annuellement (Banque mondiale, 2005).

La Chine est également une très grande productrice et utilisatrice d'énergie. Elle se classe deuxième derrière les États-Unis, tant au plan de la production que de l'utilisation (Banque mondiale, 2005). Ce qui frappe davantage, c'est la croissance de l'utilisation d'énergie per capita ; entre 1990 et 2002, le taux de croissance moyen annuel se chiffrait à 4,2 %. Or, le Moyen-Orient est la région dont la croissance est la plus près avec 2,4 % annuellement. On voit donc que l'appétit énergétique de la Chine est énorme. Par conséquent, la Chine est le deuxième plus grand émetteur de dioxyde de carbone, après les États-Unis (tableau 12.6).

**TABLEAU 12.6 Émissions de dioxyde de carbone** (en millions de tonnes métriques)

Rang	Pays	Total	
		1990	2000
1	États-Unis	4 815,9	5 601,5
2	Chine	2 401,7	2 790,5
3	Russie	1 984,0	1 435,1
4	Jamaïque	1 070,7	1 184,5
5	Inde	675,3	1 070,9

Source : Banque mondiale (2005), *World Development Indicators*, tableau 3.8, Washington, D.C., p. 158.

De plus, la pollution de l'air est un phénomène inquiétant en Chine, puisque les taux de pollution sont particulièrement élevés dans plusieurs villes du pays, tant en termes absolus que relatifs (Banque mondiale, 2005). Regardons maintenant de plus près l'évolution du commerce de la Chine.

### 12.2.3.2 L'évolution du commerce

Le commerce extérieur de la Chine a explosé au cours des 25 dernières années. En effet, comme le démontre le tableau 12.7, les exportations sont passées de 18 099 à 573 567 millions de dollars américains de 1980 à 2004. De leur côté, les importations ont crû de 19 941 à 561 440 millions (CNUCED, 2005). En 2004, la Chine occupe le 3<sup>e</sup> rang mondial, tant au plan des exportations que des importations de marchandises. Plus précisément, la Chine, en 2004, représente 6,5 % de la valeur des exportations mondiales et 5,9% de la valeur des importations (OMC, 2005).

La croissance moyenne annuelle des exportations et des importations, au cours de la même période, s'établit à 18,6 % et 19,88 % respectivement (CNUCED, 2005). Enfin, on peut mentionner que la Chine a une balance commerciale positive depuis 1990.

**TABLEAU 12.7 Évolution globale du commerce de la Chine, 1980-2004**  
(en millions et pourcentage)

	1980-1985	1990	1995	1999	2000	2001	2002	2003	2004
<b>Exportations</b>									
Marchandises	18 099	62 091	148 780	194 931	249 203	266 098	325 591	437 899	573 567
Services	3 055	5 855	19 130	26 248	30 430	33 334	39 744	46 734	n.d.
Total	21 154	67 946	167 910	221 179	279 633	299 432	365 335	484 633	573 567
% PIB	n.d.	n.d.	24 %	23,3 %	28,2 %	25,5 %	28,8 %	34,2 %	34,8 %
<b>Importations</b>									
Marchandises	19 941	53 345	132 084	165 699	225 094	243 553	295 171	413 062	561 440
Services	2 524	4 352	25 223	31 589	36 031	39 267	46 528	55 306	n.d.
Total	22 465	57 697	157 307	197 288	261 125	282 820	341 699	468 368	561 440
% PIB	n.d.	n.d.	22,5 %	19,9 %	24,2 %	24,1 %	26,9 %	33,1 %	34 %
<b>Balance commerciale</b>	-1 842	8 746	16 696	29 232	24 109	22 545	30 420	24 837	12 127

Source : CNUCED (2005), *Manuel de statistiques de la CNUCED*, New York et Genève, p. 6-7 et 204-205.

**TABLEAU 12.8 Croissance des exportations et importations de marchandise de la Chine**  
(en pourcentage)

	1980-1990	1990-2000	1980-1985	1985-1990	1990-1995	1995-2000	1999-2000	2000-2001	2001-2002	2002-2002	2003-2004
Exportations	12,8	14,5	7,6	18,3	18,7	10,0	27,8	6,8	22,4	34,5	31,0
Importations	13,5	13,1	13,8	7,0	20,7	9,5	35,9	8,2	21,2	39,9	35,9

Source : CNUCED (2005), *Manuel de statistiques de la CNUCED*, New York et Genève, p. 20-21.

Comme le démontre le tableau 12.9, les exportations vers les pays développés se sont considérablement accrues contrairement à celles destinées aux pays en développement, qui ont vu leur part diminuer au cours de la même période. Les États-Unis et le Canada ont d'ailleurs accaparé la majorité des produits, du côté des économies développées, au cours de cette période. Il est aussi intéressant de constater que les pays de l'Asie de l'Est reçoivent la majeure partie des exportations de la Chine à destination des PVD.

**TABLEAU 12.9 Structure des exportations de la Chine par principales régions de destination, 1990-2004**

Origine	Année	Monde (millions de dollars)	Économies développées				Économies en développement		
			Total	Europe (UE)	États-Unis et Canada	Japon	Total	OPEP	Asie de l'Est
En pourcentage									
Chine	1990	62 760	35,7	10,7	9,2	14,7	59,6	2,5	54,1
	1995	148 955	52,2	13,6	17,6	19,1	46,3	2,7	40,4
	2000	249 195	57,6	16,4	22,2	16,7	40,9	3,5	33,4
	2004	622 808	57,9	18,2	24,9	12,2	39,6	3,7	31,6

Source : CNUCED (2005), *Manuel de statistiques de la CNUCED*, New York et Genève, p. 54.

Du côté des importations, la part des pays développés a été réduite entre 1990 et 2004. En effet, les importations de la Chine en provenance des États-Unis et du Canada ont diminué d'un peu moins de la moitié. À l'opposé, les PVD augmentent leur part des importations de la Chine. Encore une fois, ce sont les pays de l'Asie de l'Est qui occupent le haut du classement.

**TABLEAU 12.10 Structure des importations de la Chine par principales régions d'origine, 1990-2004**

Origine	Année	Monde (millions de dollars)	Économies développées				Économies en développement		
			Total	Europe (UE)	États-Unis et Canada	Japon	Total	OPEP	Asie de l'Est
En pourcentage									
Chine	1990	53 809	51,3	18,2	15,0	14,2	42,9	2,2	38,5
	1995	132 163	55,7	16,3	14,2	21,9	38,7	2,5	33,7
	2000	224 942	46,0	13,4	11,2	17,8	47,9	4,2	39,6
	2004	581 727	39,8	12,2	8,8	15,8	50,7	3,9	41,4

Source : CNUCED (2005), *Manuel de statistiques de la CNUCED*, New York et Genève, p. 69.



Ce portrait fait clairement ressortir l'importance du commerce intra-Asie. On voit notamment que les PVD exportent de plus en plus vers la Chine, alors que les pays développés sont la principale destination des exportations chinoises.

Le déficit commercial américain à l'égard des marchandises s'est creusé pour atteindre 175,8 milliards de dollars américains en 2004. De son côté, l'UE a accumulé un déficit de 99,2 milliards, contrairement au Japon qui n'accuse en 2004 qu'un faible déficit de 1,4 milliard (OMC, 2005). Dans tous les cas, les importations les plus importantes consistent en des biens manufacturés, plus particulièrement dans la catégorie machinerie et équipement de transport.

Voyons maintenant plus en détail la composition des échanges internationaux de la Chine. À cet effet, nous utiliserons les catégories génériques telles que spécifiées dans le rapport *Statistiques du commerce international 2005* de l'OMC (tableau 12.11). La division des produits manufacturés s'impose comme secteur principal du commerce extérieur chinois. Au niveau international, la Chine se classe au 3<sup>e</sup> rang, derrière l'UE et les États-Unis, avec une valeur de 542 milliards de dollars américains et une croissance annuelle en 2004 de 37%. Elle se classe également 3<sup>e</sup> pour les importations (428 milliards), avec une croissance annuelle de l'ordre de 30% en 2004. Il faut aussi préciser que la Chine est le premier exportateur et importateur en Asie : elle représente environ 25 % du commerce de la région. La Chine est en outre le 4<sup>e</sup> plus grand exportateur de fer et d'acier, avec une croissance de 188% en 2004. Malgré tout, elle demeure importatrice nette dans ce secteur (23,39 milliards, 2004), où elle occupe la 4<sup>e</sup> position. Ses importations ont été soutenues ces dernières années afin de lui permettre de réaliser les constructions nécessaires à son développement.

La Chine est également un grand producteur d'équipement de bureau. En effet, ses exportations la place au 2<sup>e</sup> rang mondial. Elles représentent 20,7 % de la valeur des exportations mondiales en 2004 (87,1 milliards) et croissent annuellement de 39%. Parallèlement, le pays se classe au 4<sup>e</sup> rang pour les importations, avec 6,9 % des importations mondiales et une croissance annuelle de 22 % en 2004. Le domaine des télécommunications y a aussi pris beaucoup d'ampleur. La Chine est 2<sup>e</sup> en 2004 pour les exportations, avec 17,9 % des livraisons mondiales, mais surtout une croissance annuelle de 52 %. Il faut aussi mentionner qu'elle domine le classement des importateurs de circuits intégrés et composantes électriques en 2004. Cela représente 22,4 % des importations mondiales, avec une croissance de 42 % et s'explique par l'imposante activité d'assemblage qu'elle effectue, particulièrement celui d'ordinateurs portables.



**TABLEAU 12.11 Composition des exportations de la Chine par secteurs et produits sélectionnés, 1980-2004** (en milliards et en pourcentage)

	Valeur		Part dans les exportations/ importations mondiales			Rang mondial
	2004	1980	1990	2000	2004	
<b>Exportations</b>						
Produits manufacturés	542,4	0,8	1,9	4,7	8,3	3
Fer et acier	13,9	0,3	1,2	3,1	5,2	4
Équipement de bureau et et télécommunications	171,8	0,1	1,0	4,5	15,2	2
Machines de bureau et traitement de l'information	87,1			5,0	20,7	2
Équipement de télécommunications	68,5			6,8	17,9	2
Circuits intégrés	16,2			1,7	4,9	9
Textile	33,4	4,6	6,9	10,4	17,2	2
Vêtement	61,9	4,0	8,9	18,3	24,0	2
<b>Importations</b>						
Produits manufacturés	428,3	1,1	1,7	3,5	6,3	3
Fer et acier	23,4	2,7	2,5	6,3	8,2	3
Équipement de bureau et télécommunications	128,7	0,6	1,3	4,5	11,2	3
Machines de bureau et traitement de l'information	29,6			2,8	6,9	3
Équipement de télécommunications	24,6			4,2	6,3	4
Circuits intégrés	74,5			6,8	22,4	1
Textile	15,3	1,9	4,9	7,8	7,4	3
Vêtement	1,5	0,1	0,0	0,6	0,6	14

Source : OMC (2005), *Statistiques du commerce international*, Genève, p. 129, 135, 144, 149, 154, 159, 173 et 180.

En ce qui a trait au textile et vêtement, la Chine se classe 2<sup>e</sup> dans les deux catégories quant à ses exportations. En fait, le textile chinois représente 17,2 % de la valeur des exportations mondiales alors que le vêtement compte pour 24 %. Ces deux secteurs affichent en 2004 des taux de croissance de 24 % et 19 % respectivement. Enfin, le secteur des services demeure encore aujourd'hui marginal en Chine. Qui plus est, le phénomène est identique dans les services commerciaux, quoique la Chine semble vouloir développer davantage ce créneau.

Le tableau 12.12 est instructif à plusieurs égards. On peut en effet remarquer que les exportations de produits manufacturés ont connu une progression importante entre 1990 et 2004. Or, la hausse des exportations dans la catégorie machinerie et matériel de transport est une illustration concrète

**TABLEAU 12.12 Structure des exportations et importations de la Chine par principales catégories, 1990-2004**

Pays	Année	Valeur totale (million de dollars)	Par principales catégories de produits en pourcentage										
			Produits alimentaires		Matières premières d'origine agricole		Combustibles	Minéraux et métaux	Produits manufacturés	Produits chimiques	Articles manufacturés divers	Machinerie et matériel de transport	
			0 + 1 + 22 + 4	2 less	3	27 + 28 + 68							5 to 8 less 68
SITC/CTCI													
Exportations	1990	62 091	12,7	3,5	8,4	2,1	71,4	6,0	47,9	17,4			
	1995	148 779	8,2	1,8	3,6	2,1	84,0	6,1	56,9	21,1			
	2000	249 202	5,4	1,1	3,2	1,8	88,2	4,8	50,3	33,1			
	2004	593 325	3,5	0,5	2,4	1,9	91,4	4,4	41,8	45,2			
Importations	1990	53 345	8,7	5,8	2,4	2,9	79,7	12,5	26,8	40,3			
	1995	132 083	7,0	5,0	3,9	4,4	79,0	13,0	26,0	40,0			
	2000	225 094	4,0	4,5	9,2	5,9	75,6	13,3	21,4	40,9			
	2004	561 229	3,8	3,7	8,6	7,3	76,3	11,5	19,7	45,1			

Source : CNUCED (2005), *Manuel de statistiques de la CNUCED*, New York et Genève, p. 126-138.

de la modification de la structure de la production et, conséquemment, des avantages comparatifs, comme nous le verrons plus loin. Du côté des importations, il n'y a pas de changement majeur, si ce n'est dans le domaine des combustibles qui ont augmenté de manière significative durant la période. Parallèlement, les exportations de combustibles ont diminué, reflétant les besoins des Chinois de plus en plus élevés en matière énergétique.

### 12.2.3.3 *Les avantages comparatifs de la Chine*

L'adhésion de la Chine à l'économie de marché ou son cheminement vers l'économie de marché fait en sorte que les prix relatifs, la demande intérieure et étrangère tout autant que la loi des avantages comparatifs devraient permettre d'expliquer les flux du commerce.

Pour déterminer l'incidence des avantages comparatifs, Yue et Hua (2002) ont utilisé l'indice de l'avantage comparatif révélé (*revealed comparative advantage, RCA*). Le *RCA* d'un pays  $j$  pour le commerce d'un produit  $i$  se mesure par le ratio de la part de ce produit dans les exportations du pays sur sa part dans les exportations mondiales. On peut le représenter par l'équation suivante :

$$RCA_{ij} = \frac{(X_{ij} / X_{tj})}{(X_{iw} / X_{tw})}$$

où  $t$  représente l'exportation totale et  $w$  le monde entier. Un *RCA* inférieur à 1 témoigne d'un désavantage comparatif par rapport aux autres pays pour ce qui est de l'exportation du produit, alors qu'un *RCA* supérieur à 1 signifie un avantage comparatif pour l'exportation du produit. Dans leur étude, Yue et Hua utilisent la classification internationale SITC (*Standard International Trade Classification*) afin d'explorer les avantages comparatifs de la Chine selon les différentes industries entre 1980 et 2000 (voir le tableau 12.13). Au début des années 1980, les avantages comparatifs révélés de la Chine se situaient dans les secteurs intensifs en ressources naturelles et en main-d'œuvre : catégories 0, 2, 6 et 8, dont les deux premières en ressources naturelles et les deux autres en main-d'œuvre. Au cours des années 1990, les avantages se retrouvaient plutôt dans les produits intensifs en main-d'œuvre seulement (catégories 6 et 8). Ces résultats semblent donc démontrer que les avantages comparatifs ont évolué des produits intensifs en ressources naturelles vers des produits intensifs en travail peu qualifié.

TABLEAU 12.13 Indices RCA des exportations de la Chine

Année	Combustibles							
	Aliments et animaux vivants (SITC 0)	Boissons et tabacs (SITC 1)	Matière brutes non comestibles hors combustibles (SITC 2)	Combustibles minéraux lubrifiants et matières relatives (SITC 3)	Graisses et huiles (SITC 4)	Produits chimiques et produits relatifs (SITC 5)	Articles manufacturés (SITC 6 et 8)	Machinerie et matériel de transport (SITC 7)
1980	1,718	0,490	1,415	0,893	0,525	0,823	1,480	0,114
1981	1,539	0,422	1,598	0,889	0,851	0,820	1,630	0,123
1982	1,495	0,478	1,343	0,977	0,560	0,707	1,540	0,107
1983	1,469	0,510	1,550	1,004	0,817	0,710	1,580	0,110
1984	1,534	0,488	1,668	1,270	0,738	0,693	1,630	0,206
1985	1,937	0,463	2,008	1,786	0,789	0,687	1,340	0,101
1986	2,078	0,474	2,145	1,304	0,995	0,791	1,610	0,129
1987	1,877	0,540	2,098	1,357	0,628	0,767	1,670	0,158
1988	1,578	0,493	1,610	1,128	0,362	0,667	1,620	0,358
1989	1,792	0,689	1,761	1,171	0,470	0,825	1,690	0,247
1990	1,464	0,479	1,226	0,833	0,637	0,698	1,690	0,488
1991	1,360	0,610	1,145	0,728	0,528	0,605	1,770	0,528
1992	1,282	0,670	0,920	0,698	0,412	0,573	1,990	0,414
1993	1,221	0,812	0,872	0,597	0,575	0,551	2,030	0,437
1994	1,131	0,684	0,850	0,544	0,855	0,551	2,040	0,458
1995	0,939	0,827	0,724	0,545	0,598	0,642	2,000	0,535
1996	0,965	0,785	0,716	0,472	0,552	0,639	2,010	0,591
1997	0,933	0,529	0,636	0,507	0,774	0,615	2,070	0,605
1998	0,894	0,496	0,547	0,414	0,328	0,592	1,830	0,670
1999	0,830	0,370	0,575	0,350	0,133	0,561	1,800	0,740
2000	0,763	0,279	0,512	0,462	0,092	0,512	1,780	0,813

Source : C. Yue et P. Hua (2002), « Does Comparative Advantage Explain Export Patterns in China? », *China Economic Review*, vol. 13, p. 279.

Dans leur étude, Yue et Hua ont démontré que les avantages comparatifs expliquaient également la variation des niveaux d'exportation d'une province chinoise à l'autre pendant sa transition économique. Bien que la variation de l'intensité des facteurs entre les provinces soit faible en comparaison avec le reste du monde, on observe cependant une variation importante des avantages comparatifs, ce qui a des répercussions sur la valeur des exportations. Les dix provinces dont les exportations avaient les plus grandes valeurs totales en 1998 (médiane de 11,15 milliards de dollars américains) avaient presque exclusivement des avantages comparatifs dans les secteurs de produits manufacturés. À l'opposé, les dix provinces exportant pour la moins grande valeur (médiane de 0,57 milliard) avaient presque toutes des avantages dans les produits manufacturés, dans les matières premières et dans les produits chimiques (Yue et Hua, 2002, p. 282). Dans le cas dix premières provinces, les secteurs où il y a des avantages comparatifs reflètent l'abondance de la main-d'œuvre, ce qui favorise les exportations. Dans le cas des dix dernières provinces, c'est la situation inverse qui prévaut.

Si les avantages comparatifs et la dotation de facteurs propres à la Chine ont été déterminants pour son essor économique, ils n'en sont toutefois pas la seule cause. Selon Rodrik (2006), l'ensemble des exportations de la Chine correspond à celui d'un pays ayant un PIB par habitant trois fois supérieur au sien. Outre les exportations intensives en main-d'œuvre, la Chine exporte en plus des produits très sophistiqués, notamment dans le domaine de l'électronique, ce qui ne devrait normalement pas être le cas d'un pays de son niveau économique et possédant une abondante main-d'œuvre. Ces observations proviennent de la mesure du niveau de productivité de la Chine associée à son panier d'exportations comparée à celle des autres pays. Rodrik insiste sur le fait que l'essor économique n'est pas dû au volume des exportations de la Chine, mais à leur qualité, c'est-à-dire à leur niveau de productivité, lequel a été atteint grâce à des politiques commerciales qui ont aidé à développer les capacités intérieures du pays dans l'électronique et d'autres domaines avancés.

Pour bien faire valoir l'importance de l'intervention gouvernementale chinoise, l'auteur souligne le rôle joué par les investisseurs étrangers, qui sont plus productifs, dominent les exportations et introduisent la technologie. Or, les avantages comparatifs et la dotation de facteurs ne suffisent pas à attirer les investisseurs qui, pour entrer dans le marché, doivent faire face à beaucoup d'incertitude quant aux coûts d'opération, à l'adoption et à l'adaptation de la technologie, à l'environnement

politique et à l'ensemble des investisseurs concurrents potentiels. Cette situation fait en sorte que les économies de faible niveau produisent moins de biens de haute productivité qu'elles le pourraient.

Le gouvernement chinois a donc décidé d'attirer les investisseurs étrangers en leur ouvrant toutes grandes les portes et en créant à leur intention des zones économiques spéciales. Ces investisseurs ont alors été séduits par les faibles coûts de main-d'œuvre et de matériaux, de même que par la grandeur du marché intérieur. Le gouvernement a également mis en œuvre des politiques visant à assurer un transfert technologique et l'émergence d'entreprises chinoises de grande importance, notamment en forçant les investisseurs à s'établir en coentreprise (*joint-venture*) avec des partenaires locaux.

Les succès initiaux des premiers investisseurs étrangers en Chine en ont attiré d'autres, ce qui a fait augmenter les ressources de production vers des niveaux de productivité plus élevés. La taille de l'économie chinoise a également rendu possible un certain degré d'expérimentation, qui a permis de développer d'autres secteurs de haute productivité. À cela s'ajoutent évidemment l'aide de l'État ainsi que la recherche et le développement financés par le gouvernement. Entre autres bénéficiaires de cette aide, Rodrik mentionne Lenovo, rendu assez important et profitable en 2005 pour se porter acquéreur de la branche des ordinateurs personnels d'IBM. Comme autre répercussion de la politique commerciale chinoise, l'auteur cite le cas des entreprises étrangères productrices de pièces d'automobiles, que la Chine a contraint à utiliser 70 % d'éléments locaux. Cela incite les investisseurs à coopérer de façon étroite avec les fournisseurs locaux afin de s'assurer de la qualité des produits, ce qui, en retour, les rend plus compétitifs au plan international.

Dans leur étude, Desroches, Francis et Painchaud (2004, DFP ci-après) utilisent un modèle théorique et s'en inspirent pour effectuer des travaux empiriques afin de vérifier l'hypothèse voulant que l'ouverture au commerce international ait un effet positif mais non linéaire sur la croissance, la non-linéarité provenant de l'interaction entre le commerce et la qualité des institutions. Il s'agit du modèle de croissance et de commerce néoclassique développé entre autres par Findlay et connu dans la littérature comme le modèle Findlay-Komiya<sup>3</sup>. C'est une combinaison du modèle néoclassique d'épargne optimal de Ramsay et du modèle de commerce international de Heckscher-Ohlin.

---

3. Voir R.A. Brecher, Z. Chen et E. Choudhri (2002), « Absolute and Comparative Advantage Reconsidered: The Pattern of International Trade and Optimal Saving », *Review of International Economics*, vol. 10, n° 4, p. 645-656, ainsi que les écrits énumérés dans l'étude de DFP.

DFP concluent que la libéralisation du commerce peut faire augmenter le taux d'accumulation du capital dans des pays ayant des institutions de haute qualité. Ces dernières encouragent la spécialisation et le commerce ; la relation est alors positive avec les écarts de revenu à long terme observés entre les pays. Les résultats de la Chine et de l'Inde seraient donc attribuables à la libéralisation des échanges et à la qualité de leurs institutions, ce dernier critère étant mesuré grâce aux données disponibles sur le risque politique, la corruption et la qualité du système légal du pays.

Les résultats empiriques de DFP sont ainsi largement en accord avec les attentes théoriques puisque la qualité des institutions améliore la croissance économique. En effet, le commerce international peut affecter la croissance économique de façon non linéaire par son interaction avec des institutions de qualité.

Enfin, Adams *et al.* (2006) ont analysé la compétitivité chinoise. Selon eux, la composition des exportations de la Chine confirme la prédiction des approches traditionnelles : les exportations des pays en développement commencent par des matières brutes et des aliments ; connaissent une augmentation importante au plan des biens manufacturés ; et finalement se concentrent dans des produits intensifs en haute technologie et en capital. Selon leurs résultats, la Chine, dont le taux de croissance des exportations de biens manufacturés et celui des produits intensifs en haute technologie sont dominants, est l'exportateur régional dominant parmi les pays de l'Asie de l'Est. De plus, les déterminants de la compétitivité chinoise sont, d'après eux, le taux de change avantageux, les bas salaires, les flux importants d'IDE, la masse critique du marché domestique, l'ouverture des marchés internationaux, etc.

Le cas chinois est donc conforme aux théories du commerce international voulant que la production soit d'abord basée sur des produits intensifs en travail, puis progressivement vers des produits de plus en plus intensifs en capital et en technologie.

#### 12.2.3.4 *L'adhésion de la Chine à l'OMC : les conditions à satisfaire*

Il aura fallu plus de 15 ans à la Chine pour accéder au statut de pays membre de l'Organisation mondiale du commerce (OMC). Mais tel que pressenti, la Chine est tout de suite devenue un membre actif de premier plan, d'autant qu'elle occupe une part importante du commerce international, qui a grandement augmenté à la suite de son entrée à l'OMC. Au plan domestique, toutefois, elle fait face à de nombreux défis, particulièrement en ce qui a trait à l'écart de niveau de vie grandissant entre

les régions urbaines et rurales. L'objectif premier de la Chine est de respecter les obligations légales inhérentes au commerce international et, surtout, d'ouvrir son économie afin de mieux l'intégrer au commerce mondial. En fait, selon Bhattasali *et al.* (2004), l'adhésion à l'OMC est le facteur clé permettant la restructuration de l'économie chinoise.

Pour bien comprendre les implications découlant de l'accèsion de la Chine à l'OMC, regardons les cinq principes et obligations du GATT et de l'OMC<sup>4</sup> que s'engagent à respecter les membres. Bhattasali *et al.* (2004) nous les présentent brièvement<sup>5</sup>.

Dans un premier temps, la Chine s'engage à respecter le principe de non-discrimination, c'est-à-dire la nation la plus favorisée (NPF) et le traitement national. Cela signifie spécifiquement que la Chine, durant son protocole d'accèsion, a dû modifier sa politique de double prix et, dans un délai de trois ans, diminuer la plupart de ses restrictions à l'importation, à l'exportation et au commerce à l'égard des entreprises étrangères. Ainsi, aucune entreprise étrangère ne devra subir de traitement moins favorable qu'une entreprise chinoise. Cela suppose également qu'elle procède à des réformes de son système administratif.

Le deuxième principe, l'ouverture de marché, a trois dimensions majeures: abolition des barrières non tarifaires, réduction des tarifs douaniers et ouverture du secteur des services, ce qui force les pays importateurs à abolir les quotas dans le textile et vêtement (AMF); et encourage les États-Unis et les autres pays à appliquer à la Chine le principe de la NPF. Les autres membres de l'OMC ont effectivement accepté l'abolition de l'Accord multifibre, et, ce faisant, ont donné un marché important à la Chine étant donné ses avantages comparatifs dans ce secteur.

La transparence constitue le troisième principe important à respecter. En effet, il prescrit que les lois et règlements devront être publiés et appliqués. Aussi, selon ce principe, la Chine s'engage à réviser les lois nationales existantes et à en adopter de nouvelles conformément à l'accord de l'OMC. Un mécanisme de révision judiciaire impartial devra également être mis en place afin d'arbitrer les conflits commerciaux.

- 
4. Pour des explications concernant les principes et obligations du GATT, se reporter à la section 6.3.2.
  5. Une description complète des modalités d'accèsion de la Chine à l'OMC est disponible en ligne à l'adresse suivante : <[www.wto.org/english/news\\_e/pres01\\_e/pr252\\_e.htm](http://www.wto.org/english/news_e/pres01_e/pr252_e.htm)>.



Le quatrième principe concerne les mesures d'urgence. La Chine peut effectivement se prémunir contre un commerce déloyal en imposant des mesures antidumping et des mesures de sauvegarde temporaires. Elle s'est toutefois engagée à ne pas subventionner ses exportations agricoles et industrielles.

Enfin, la Chine n'a pas obtenu de traitement préférentiel puisqu'elle ne peut satisfaire aux critères de PVD, mais, en même temps, elle ne peut être considérée comme une économie développée. L'OMC lui a donc accordé un statut transitoire qui lui confère le droit de mettre en œuvre certaines mesures tout en maintenant l'obligation d'éliminer progressivement d'autres restrictions. De plus, la Chine s'engage à respecter les aspects de propriété intellectuelle, dans le cadre de l'accord des ADPIC. Aussi, elle peut se prémunir d'un droit de recours devant l'ORD lorsqu'elle se considère lésée sur le plan commercial.

#### 12.2.3.5 *Les incidences de l'OMC sur la Chine et son rôle auprès de celle-ci*

L'accession de la Chine à l'OMC a modifié certaines choses, dont la politique commerciale du pays. En effet, comme le tableau 12.14 l'indique, les tarifs moyens ont été significativement réduits durant le processus d'adhésion, mais aussi à la suite de l'accession à l'OMC. De plus, Huang, Rozelle et Min (2004) démontrent dans leur étude que l'une des modifications les plus importantes concerne l'abolition des subventions à l'exportation. Ils estiment que ces subventions étaient de 32 % sur le grain et 10 % sur le coton.

**TABLEAU 12.14 Tarifs moyens de la Chine (en pourcentage)**

Année	Tous les produits		Produits primaires		Produits manufacturés	
	Unitaire	Pondéré	Unitaire	Pondéré	Unitaire	Pondéré
1992	42,9	40,6	36,2	22,3	44,9	46,5
1993	39,9	38,4	33,3	20,9	41,8	44,0
1994	36,3	35,5	32,1	19,6	37,6	40,6
1996	23,6	22,6	25,4	20,0	23,1	23,2
1997	17,6	18,2	17,9	20,0	17,5	17,8
1998	17,5	18,7	17,9	20,0	17,4	18,5
1999	17,2	14,2	21,8	21,8	16,8	13,4
2000	17,0	14,1	22,4	19,5	16,6	13,3
2001	16,6	12,0	21,6	17,7	16,2	13,0
Après l'accession	9,8	6,8	13,2	3,6	9,5	6,9

Source : E. Ianchovichina et al. (2004), « Economic Impacts of China's Accession to the WTO », dans *China and the WTO*, p. 215.

Les données sur le commerce international sont d'ailleurs probantes concernant l'augmentation du commerce extérieur de la Chine. Comme nous l'avons démontré précédemment, les exportations de la Chine ont crû à des niveaux impressionnants durant les années 1990, mais plus encore après 2001.

Au plan sectoriel, et les données le confirment, l'agriculture subira les contrecoups de l'ouverture grandissante de la Chine au commerce international. En effet, la production et l'emploi dans l'agriculture devraient diminuer dû au déplacement des travailleurs et du capital vers le secteur du textile, et aussi à cause de la hausse du salaire réel dans les secteurs non agricoles (Ianchovichina *et al.*, 2004). Parallèlement, l'intérêt des travailleurs pour le domaine agricole diminuerait, d'autant que les protections traditionnelles accordées à ce secteur seront abolies, diminuant du même coup pour ce type de travail.

Malgré des effets généralement positifs pour la Chine, il existe tout de même des inquiétudes, particulièrement à l'égard du monde rural. Abondant dans ce sens, Ianchovichina *et al.* (2004) proposent deux réformes afin de résoudre la problématique liée à la mobilité de la main-d'œuvre. Il faut, selon eux, abolir les barrières à la mobilité de la main-d'œuvre entre les régions rurales et urbaines. Leur étude a montré que cela aurait un effet significatif sur le déplacement de la main-d'œuvre vers des secteurs plus rémunérateurs, tels que la production automobile, électronique, de machinerie, etc. Ils croient également qu'il faut augmenter le niveau de formation de la main-d'œuvre rurale en facilitant l'accès à l'éducation. Ceci permettrait d'obtenir un plus large bassin de travailleurs qualifiés et mieux rémunérés, nécessaires au développement futur de la Chine.

Au plan de l'industrie du textile et vêtement, la Chine est appelée à jouer un rôle de leader mondial étant donné les avantages comparatifs qu'elle y possède. En effet, selon Rumbaugh et Blancher (2004), à l'échéance de l'AMF, la Chine sera en mesure de renforcer sa position compétitive sur les marchés d'exportation. Toutefois, ils soulignent que la mesure de sauvegarde devrait retarder quelque peu l'expansion chinoise. Plusieurs indicateurs témoignent déjà du potentiel de développement important des exportations chinoises dans ce domaine lors de la levée des quotas.

En utilisant le modèle d'équilibre général (GATP), Anderson *et al.* (2004) simulent les effets de l'accession à l'OMC sur l'agriculture et la pauvreté rurale en Chine. Selon leurs résultats, cela aggraverait l'inégalité des revenus entre les secteurs agricole et non agricole, car le prix relatif des produits agricoles diminue plus rapidement que celui des produits

non agricoles exigeant un grand nombre de main-d'œuvre. Du côté de l'agriculture, la baisse des prix des produits agricoles réduit la demande de main-d'œuvre, conduisant à une diminution du salaire agricole réel et, parallèlement, à une augmentation du salaire réel des travailleurs non agricoles peu qualifiés. Les résultats de l'étude démontrent que l'accession à l'OMC détériorerait légèrement la distribution du revenu en zone rurale en élargissant l'écart de revenu, entre ménages agricoles et non agricoles.

Lorsqu'elle accédera à l'OMC, la Chine sera tenue de respecter les réglementations en matière de propriété intellectuelle. Or, en 2005, elle contestait l'article 63.3 de l'ADPIC établissant que les membres de l'OMC sont autorisés à demander des renseignements sur les décisions judiciaires d'un autre membre. De plus, malgré les efforts des autorités chinoises, la contrefaçon est omniprésente en Chine. Ce phénomène ne touche pas seulement les biens manufacturés tels que les vêtements, mais aussi de plus en plus de produits provenant des secteurs de haute technologie.

Le rôle de plus en plus important de la Chine dans le commerce mondial aura certainement des effets dans les secteurs dits « mous » des pays développés, comme le textile et le vêtement, et le meuble. D'autres secteurs à plus haute valeur ajoutée pourraient également souffrir de la concurrence chinoise à moyen et long termes. Or, malgré ces incidences somme toute ciblées, la Chine permettra, comme c'est le cas présentement, de nourrir la croissance économique des économies développées. On voit effectivement que, par sa production à faible coût de machinerie et d'équipement, la Chine permet aux entreprises d'améliorer leur compétitivité sur les marchés tant domestiques qu'internationaux, tout en réduisant les pressions inflationnistes liées à la hausse des prix à la consommation. Il faut aussi mentionner le surplus que dégage le consommateur de l'achat de produits chinois à faibles coûts par rapport à une production locale des mêmes biens. Les économies développées en viendront également à se spécialiser dans des niches à très forte valeur ajoutée en capital et en technologie afin de se distinguer sur les marchés étrangers.

Au plan des PVD, la Chine ne doit pas craindre une concurrence de production à bas salaires. En se spécialisant selon ses avantages comparatifs élaborés précédemment, la Chine tend à développer de plus en plus des secteurs intensifs en technologies, capital ou, du moins, en main-d'œuvre qualifiée, et moins selon des avantages liés aux ressources naturelles et le travail peu qualifié. C'est pourquoi la concurrence des autres PVD n'est pas à craindre puisque ceux-ci se concentreront dans des productions intimement liées à leurs avantages comparatifs, soit le travail peu qualifié.

Mentionnons aussi les nombreuses ententes commerciales régionales conclues par la Chine avec Hong Kong et Macao, les pays de l'ASEAN et l'Australie et la Nouvelle-Zélande à la suite à son accession à l'OMC<sup>6</sup>. Elle négocie aussi présentement avec l'Afrique du Sud, le Chili, l'Inde et le Gulf Cooperation Council. Ces ententes sont très différentes les unes des autres.

L'entente de Hong Kong est concrète et traite du commerce de biens et services ainsi que de questions d'investissement et d'activités financières, alors que celles avec l'Australie et la Nouvelle-Zélande sont une énumération de principes généraux dans plusieurs domaines. De plus, on s'en remet à la conciliation puisqu'on n'y trouve pas de mécanismes de règlement des différends, comme ceux présents dans l'ALENA.

En conclusion, bien que la Chine soit aujourd'hui toujours un pays en développement, on ne peut que constater les progrès impressionnants qu'elle a accomplis depuis plus de 20 ans. En effet, la performance économique de la Chine s'est maintenue à des niveaux avoisinant les 10 %, et ce, depuis le début des années 1990. On peut certainement anticiper qu'elle pourra conserver ces taux encore quelques années mais, sans une amélioration de ses institutions, elle verra cette croissance diminuer. En effet, la grande disparité qui subsiste entre les régions rurales et urbaines est un fort handicap au développement de la Chine, et les autorités devront trouver une solution. On ne peut non plus oublier le rôle de puissance mondiale que joue maintenant la Chine au niveau mondial, par la part du commerce international qu'elle occupe. Il faudrait aussi garder à l'esprit que puissance économique mondiale a historiquement été lié à la puissance militaire.

Enfin, notons que la Chine ne serait pas où elle est maintenant sans les réformes de 1978. Ce n'est qu'après son ouverture au commerce international qu'elle a vu son niveau de développement croître rapidement. Comme nous l'avons démontré, cette ouverture s'est traduite par une croissance impressionnante du commerce de la Chine, selon ses avantages comparatifs. La Chine est un exemple un peu particulier, certes, qui démontre néanmoins que la libéralisation du commerce peut avoir des effets bénéfiques.

---

6. Pour plus de détails à ce sujet, consulter A. Antkiewicz et J. Whalley (2004), « China's Regional Trade Agreements », décembre, NBER Working Paper No. 10992.

## 12.3 Conclusion et perspectives

Quelles sont alors les leçons à tirer de ces expériences en Asie du Sud-Est? D'abord, il nous semble utile d'énoncer quelques constats.

- 1) Le développement d'un pays est lié à la cohésion sociale de sa population plutôt qu'à ses dotations en ressources naturelles ou en capital étranger.
- 2) Le degré d'ouverture d'une économie n'est pas un indicateur approprié de sa performance économique.
- 3) Le rôle de l'État n'a pas nécessairement d'effet pervers. Ici, un bref rappel de la puissance et de la décadence des nations serait de mise. L'Empire romain s'est consolidé, a dominé le monde et s'est éteint par et à travers l'État. Il en est de même de la France napoléonienne, de la domination britannique de l'entre-deux-guerres, du temps tumultueux du troisième Reich, de la suprématie américaine d'après-guerre et, récemment, de la montée fulgurante des nouveaux pays affichant des surplus commerciaux (Japon, Allemagne et les pays d'Asie du Sud-Est).
- 4) Autant une entreprise peut déclarer faillite si elle fait fi des principes élémentaires de gestion, autant une nation peut être acculée au désespoir par son insouciance à l'égard d'une gestion macroéconomique équilibrée.

Au regard de ces observations, nous estimons que les pays du Sud-Est asiatique ont trouvé, à leur façon, la voie de leur développement en une période donnée. Il n'est pas évident qu'une poursuite des politiques, entamées durant les années 1960, 1970 et 1980, peut aujourd'hui leur garantir le succès. D'ailleurs, ces pays ont justement fait preuve de flexibilité dans les orientations politiques qu'ils ont choisies. Il est donc difficile d'orienter les économies des pays d'Afrique subsaharienne selon l'expérience des pays du Sud-Est asiatique. Certes, il est intéressant de disserter sur les raisons de l'échec ou de la réussite d'une entreprise, mais en dernier ressort toute stratégie d'une firme, sans ignorer les règles élémentaires de gestion, doit pouvoir être particulière et, à la limite, unique. L'échec signifie souvent l'ordinaire, alors que la réussite traduit la distinction, le particularisme, l'innovation...

Parmi les faiblesses structurelles de l'économie de l'Asie de l'Est, on relève :

- une gamme limitée de produits exportés ;
- une forte dépendance sur le marché de l'Amérique du Nord et de l'UE ;

- un faible niveau d'infrastructure ;
- la capacité limitée de développement technologique ;
- un faible niveau d'exportation des services.

La crise économique de cette sous-région de la fin des années 1990 témoigne assez bien de ses faiblesses structurelles.

Certes, le commerce intrarégional de l'Asie de l'Est et du Sud-Est tend à augmenter, mais la proportion de ce commerce demeure peu importante. Par exemple, en 2003, les exportations de Singapour sont dirigées à près de 15 % vers les États-Unis, de 11 % vers l'Union européenne et de 7 % vers le Japon. Donc, à eux seuls, les États-Unis et l'Union européenne reçoivent près de 30 % des exportations de Singapour. Des effets pervers de cette dépendance peuvent se manifester advenant un revirement des politiques protectionnistes des États-Unis et de l'Union européenne. À ce sujet, l'analyse de McRae (1994, p. 83) mérite d'être rapportée.

Dès qu'on observe ce que la région exporte, on remarque aussi ce qu'elle n'exporte pas suffisamment : aliments, aéronautique, médicaments, pétrole, armement. Pour être cinglant, l'Asie de l'Est exporte des accessoires, des jouets pour adultes que l'Ouest adore, mais pas les nécessités de la vie. À l'exception de certains produits japonais de haute technologie, le monde pourrait se passer de cette production. Mais beaucoup de pays ont simplement besoin d'exporter pour survivre, ce qui rend vulnérable l'Asie de l'Est. L'Asie de l'Est est de toute évidence vulnérable au protectionnisme d'autant plus s'il y a une variation de goût des consommateurs de l'Ouest et aussi à la suite d'une poussée technologique résultant d'une chute des prix de ces produits. La plupart des exportations de la région sont des produits de moyenne gamme. Bien qu'ils soient fabriqués dans des usines de haute technologie, ils ne sont pas nécessairement difficiles à produire.

Enfin, on ne saurait conclure sans évoquer l'importance de l'aide américaine à cette région, ni sans relever certains nuages qui se profilent à l'horizon. En effet, juste après la Deuxième Guerre mondiale, les États-Unis, déterminés à contenir les visées hégémoniques des Soviétiques et des Chinois, ont accordé une importante aide à la Corée du Sud, à Taïwan, à Singapour et à Hong Kong. Selon Lorot et Schwob (1987, p. 96-97) :

L'aide américaine s'est caractérisée par un apport financier totalisant environ 5 à 10 % du PNB. Elle a permis de financer plus de 30 % des investissements totaux réalisés en Corée et à Taïwan ; elle a contribué à la stimulation de l'économie, à son industrialisation et a favorisé une croissance élevée en dégageant une capacité de financement intérieure, notamment en développant l'épargne. Elle a également constitué une

source importante de devises, disponibles pour financer les importations. [...] En Corée du Sud, l'aide internationale s'est élevée, entre 1945 et 1969, à 3 684 millions de dollars américains, dont 15 % ont été fournis par l'ONU et 85 % directement par les États-Unis, soit 6,6 \$ par habitant et par an. Cette aide a représenté au cours de la période 1954-1965 5,1 % du PNB, 46,7 % des importations et 45,3 % de la formation brute de capital fixe.

Les pays de l'Asie du Sud-Est ont donc bénéficié d'une importante source de capitaux étrangers et les ont canalisés à des fins productives. Toutefois, sans ces divers atouts, l'économie de ces NPI asiatiques peut à terme faire face à une dure réalité : l'absence ou la difficulté d'accès aux marchés.

L'ironie de cette affirmation de McRae est que le même jugement a été jadis porté sur les exportations du Japon. Aujourd'hui, personne n'ose défier le *Made in Japan* dans divers produits de l'électronique et de l'automobile, pour ne citer que ceux-là. Mais le débat est déjà ouvert quant à la capacité des NPI asiatiques de rééditer le modèle japonais.

## Résumé

---

Les pays de l'Asie du Sud-Est dont il a été question dans ce chapitre ont su se développer en favorisant un environnement macroéconomique stable pour attirer les investissements et en faisant intervenir l'État pour favoriser les exportations par le biais de mesures incitatives, de même que de politiques ciblées et adaptées. L'action des gouvernements de ces pays a apporté des changements structurels profonds à ces économies en les faisant passer d'une situation où elles étaient caractérisées par la présence d'industries intensives en main-d'œuvre et en ressources naturelles, à la situation actuelle où elles se démarquent par la production de produits à forte valeur ajoutée. Singapour est un exemple remarquable d'un État qui a su se développer en tirant notamment profit d'un unique facteur abondant, la main-d'œuvre. La Chine a également fait des progrès fulgurants en développant ses exportations, en attirant les investissements étrangers par la taille de son marché et des conditions attrayantes. À la différence de Singapour, son poids énorme est en train de modifier profondément la structure des échanges internationaux et son influence ira en grandissant.



## Exercices de révision

---

1. Les avantages comparatifs des NPI – Taïwan, Corée du Sud, Singapour, Hong Kong – ne sont pas statiques, mais évoluent à l'épreuve du temps. Expliquez.
2. Relevez les atouts dont dispose chacun des pays énumérés ci-après, pour leur relance économique : Taïwan, Corée du Sud, Singapour, Malaisie et Indonésie.
3. Il est souvent considéré que Singapour a atteint les objectifs de Karl Marx en mettant en œuvre l'équipe de « Big Brother ». Commentez.
4. La théorie économique nous enseigne que l'épargne stimule l'investissement qui, à son tour, entraîne une prospérité économique. Ainsi s'observe un cercle vicieux composé des éléments suivants : pauvreté, absence d'épargne, absence d'investissement, ralentissement ou déclin économique et pauvreté. Les NPI sont caractérisés par un niveau élevé d'épargne. Commentez avec des données à l'appui.
5. Il est encore trop tôt pour penser que les NPI d'Asie du Sud-Est sauront accomplir le « miracle japonais », c'est-à-dire une nation industrialisée qui ne copie plus mais innove, pour la raison que leurs industries dépendent fortement des marchés américains et européens. Donnez votre opinion à ce sujet.
6. Le succès économique des NPI est la preuve qu'un certain interventionnisme jumelé à une politique commerciale stratégique axée sur la stimulation des exportations n'a pas nécessairement des effets pervers. Présentez les arguments pour et contre cette hypothèse. (Vous pouvez utiliser le comparatif des politiques [tableau 12.4].)

## Références bibliographiques

---

- ADAMS, F., B. GANGNES et Y. SHACHMUROVE (2006), « Why is China so Competitive? Measuring and Explaining China's Competitiveness », *The World Economy*, vol. 29, n° 2.
- ANN, Soo Lee (1973), *Industrialization in Singapore*, Melbourne, Éd. Longman.
- ANTKIEWICZ A. et J. WHALLEY (2004), « China's Regional Trade Agreements », décembre, *NBER Working Paper No. 10992*.
- BALASSA, B. (1965), « Trade Liberalization and Revealed Comparative Advantage », *Manchester School of Economic and Social Studies*, vol. 33, p. 99-124.
- BANQUE MONDIALE (2005), *World Development Indicators*, Washington, D.C.
- BANQUE MONDIALE (1995), *Rapport sur le développement du monde*, Washington, D.C.
- BHATTASALI, D. *et al.* (2004), « Impacts and Policy Implications of WTO Accession for China », dans D. Bhattasali, S. Li et W. Martin, *China and the WTO: Accession, Policy Reform, and Poverty Reduction Strategies*, Washington, D.C., The World Bank and Oxford University Press, p. 1-17.
- BOUTEILLER, Éric et Michel FOUQUIN (1995), *Le développement économique de l'Asie orientale*, Paris, Éditions Repères.
- BRECHER R., Z. CHEN et E. CHOUDHRI (2002), « Absolute and Comparative Advantage Reconsidered: The Pattern of International Trade and Optimal Saving », *Review of International Economics*, vol. 10, n° 4, p. 645-656.
- CHAU, Leung Chuen (1993), *The Lessons of East Asia. Hong Kong, A Unique Case of Development*, Washington, D.C., Banque mondiale.
- CHEN, J. et B. FLEISHER (1996), « Regional Income Inequality and Economic Growth in China », *Journal of Comparative Economics*, vol. 22, p. 141-164.
- CHEN, Peter S.J. (1983), *Singapore Development Policies and Trends*, Singapore, Oxford University Press.
- CNUCED (2004), *Manuel de statistiques de la CNUCED*, divers numéros, Nations Unies, New York et Genève.
- DESROCHES B., M. FRANCIS et F. PAINCHAUD (2004). « Growth and Integration: China and India's Emergence and the implications for Canada », Draft Paper, octobre, Banque du Canada.
- FMI (2006), *World Economic Outlook, Globalization and Inflation*, avril.

- HUANG, J., S. ROZELLE et C. MIN (2004). « The Nature of Distortions to Agricultural Incentives in China and Implications of WTO Accession », dans D. Bhattasali, S. Li et W. Martin, *China and the WTO: Accession, Policy Reform, and Poverty Reduction Strategies*, Washington, D.C., The World Bank and Oxford University Press, chapitre 6.
- IANCHOVICHINA, E. et W. MARTIN (2004), « Economic Impacts of China's Accession to the WTO », dans D. Bhattasali, S. Li et W. Martin, *China and the WTO: Accession, Policy Reform, and Poverty Reduction Strategies*, Washington, D.C., The World Bank and Oxford University Press, p. 211-236.
- ITAM, Samuel (1989), « L'évolution économique de Singapour depuis son indépendance », *Problèmes économiques*, n° 2-134, 19 juillet.
- LANDES, D.S. (1999), *The Wealth and Poverty of Nations*, New York et Londres, W.W. Norton & Company.
- LEFEBVRE, Sylvain (1995), *La gouverne d'une ville globale : Singapour, Ville-État*, Thèse de doctorat, Université du Québec, INRS-Urbanisation, octobre.
- LEIPZIGER, Danny et Vinod THOMAS (1993), *The Lessons of East Asia. An Overview of Country Experience*, Washington, D.C., Banque mondiale.
- LOROT, Pascal et Thierry SCHWOB (1987), *Singapour, Taiwan, Hong Kong, Corée du Sud*, 3<sup>e</sup> édition, Paris, Hatier.
- LOW, Linda (1990), « Singapore Changing the Economic Policy-Making Process in Singapore : Promise and Problems », dans *Economic Policy-Making in the Asia-Pacific Region*, Halifax, Institut de recherches politiques.
- MCRAE, Hamish (1994), *The World in 2020. Power, Culture and Prosperity*, Cambridge, Mass., Harvard Business School Press.
- MUREAU, Anne-Marie (1989), « La construction navale, moteur de l'industrialisation », dans *La nouvelle Asie industrielle : enjeux, stratégies et perspectives*, Genève, Institut universitaire des hautes études internationales.
- OMC (2005), *Statistique du commerce international*, Genève, OMC.
- OMC (2004a et b), *Statistique du commerce international*, Genève, OMC.
- OMC (2004a et b), *Examen des politiques commerciales, Singapour, Rapport du Secrétariat*, OMC.
- ONUUDI (Organisation des Nations Unies pour le développement industriel) (1995), *Développement industriel, rapport mondial, 1995*, Vienne.
- RÉGNIER, Philippe (1989), « Singapour : du commerce d'entrepôt colonial à l'industrialisation d'un État insulaire », dans *La nouvelle Asie industrielle : enjeux, stratégies et perspectives*, Genève, Institut universitaire des hautes études internationales.

- RÉGNIER, Philippe (1987), *Singapour et son environnement régional, étude d'une cité-état au sein du monde malais*, Genève, Institut universitaire des hautes études internationales.
- RODRIK, D. (2006), *What's so Special about China's Exports ?*, Boston, Harvard University.
- RUMBAUGH, T. et N. BLANCHER (2004). « China : International Trade and WTO Accession », *IMF Working Paper* No. 04/36.
- SALLEH, Ismail Muhd et Saha Dhevan MEYANATHAN (1993), *The Lessons of East Asia, Malaysia*, Washington, D.C., Banque mondiale.
- SOON, Teck-Wong et C. SVANTAN (1993), *The Lessons of East Asia, Singapor*, Washington, D.C., World Bank Publication.
- The Economist* (1993), « Riddle of East Asia's Success, Economic Miracle or Myth ? », 20 octobre.
- THE ECONOMIST INTELLIGENCE UNIT (1989), *Singapore Country Profile 1989-90*, Londres.
- VINOD, Thomas et Yan WANG (1993), *The Lessons of East Asia, Government Policy and Productivity Growth*, Washington, D.C., Banque mondiale.
- YUE, C. et P. HUA (2002), « Does Comparative Advantage Explain Export Patterns in China ? », *China Economic Review*, vol. 13.



# Partie III

---

## LE MARCHÉ INTERNATIONAL DES BIENS ET SERVICES

Dans les pages précédentes, nous avons exposé l'essence de la théorie du commerce international ainsi que les grands axes de politiques sur lesquels ont pris position certains pays dont, entre autres, ceux de l'UE, les États-Unis, le Canada. Pour une meilleure maîtrise des principes de l'économie internationale, tant d'un point de vue normatif que positif, il nous paraît utile de nous référer à des industries particulières afin de mieux ancrer les concepts. En effet, personne n'osera sérieusement remettre en cause les effets favorables d'un libre-échange multilatéral ou la pertinence de la clause de la nation la plus favorisée. Toutefois, il y a des réalités de mise en marché propres à chaque bien et service qu'il importe de considérer.

Par exemple, que penser du libre-échange dans le domaine des services ? Les mesures de protection des revenus des agriculteurs, appliquées un peu partout dans le monde, relèvent-elles d'un protectionnisme pur et simple ou d'une réalité sociale difficilement contournable ? Le modèle du cycle de produits relève-t-il d'une abstraction théorique ou est-il approprié pour comprendre l'évolution des échanges internationaux de certains biens ? Pour répondre à ces questions, nous avons choisi de traiter dans cette partie le cas des industries suivantes : les produits agricoles, l'énergie (pétrole), l'automobile, le textile et le vêtement ainsi que les services. Nous tenons à signaler que ce choix est délibérément restreint pour des raisons pratiques évidentes. Ensuite, les secteurs retenus sont ceux qui ont été encore plus problématiques lors des négociations des cycles d'Uruguay et de Doha en cours.

Ainsi, nous cherchons à décrire, à l'aide de la théorie économique, la problématique des échanges de produits agricoles. Le pétrole a été retenu en raison de ses fluctuations de prix et de son importance dans chacune des économies nationales. C'est aussi le cas de l'industrie de l'automobile, un secteur manufacturier dynamique qui est un champ de batailles commerciales où s'opposent les pays industrialisés. Quant au textile et au vêtement, ces deux secteurs ont traditionnellement échappé aux dispositions du GATT, et ce sont de surcroît des secteurs où les pays du Sud pourraient avoir un avantage comparatif d'exportation. Enfin, les services posent une problématique de commercialisation si particulière qu'il convient de recentrer les théories du commerce international en relation avec eux.

## Chapitre 13

---

### **L'AGRICULTURE L'EXEMPLE D'UN PROTECTIONNISME AUX EFFETS PERVERS**

L'Uruguay Round est le plus ambitieux accord commercial multilatéral jamais négocié en raison du grand nombre de pays participants et du nombre de biens et services visés. Le secteur agricole, jusque-là tenu à l'écart des dispositions du GATT, ne peut plus échapper à la vague de libéralisation. Mais il est beaucoup plus facile de parler de libre-échange dans l'agriculture que de l'assumer. Ce dossier a d'ailleurs provoqué l'enlisement des négociations au point où celles-ci se sont étalées sur sept ans avant de déboucher sur un compromis. On peut donc s'interroger sur les particularités du secteur agricole qui ont rendu ces négociations si épineuses. Dans cette optique, nous convenons d'examiner les caractéristiques générales de l'industrie agricole afin de mettre en relief ses problématiques de développement et d'expliquer les raisons militant en faveur de l'intervention étatique. Nous traiterons ensuite des échanges internationaux de produits agricoles et de leur importance dans l'économie de certains pays. Enfin, nous passerons en revue l'accord de l'OMC sur l'agriculture et nous nous interrogerons, pour conclure, sur les impacts que peut avoir cet accès accru aux marchés.



## 13.1 Les particularités du secteur agricole

La Classification type du commerce international (CTCI, Révision 2) définit les produits agricoles comme étant la somme des produits alimentaires et des matières premières d'origine agricole. Les produits alimentaires comprennent toutes les sections 0 (produits alimentaires et animaux vivants : viandes, lait, crème, poissons, céréales, café, cacao, thé, sucre, épices...), 1 (boissons et tabacs), 4 (huiles et graisses d'origine animale et végétale) et la division 22 de la CTCI sur les graines et les fruits oléagineux.

Quant aux matières premières d'origine agricole, elles incluent la section 2 de la CTCI (moins les divisions 22, 27 et 28 et les groupes 233, 244, 266 et 267), c'est-à-dire les produits suivants : cuir et peaux, caoutchouc naturel, bois de sciage et de placage, contreplaqués, fibres textiles, coton, jute, sisal et laine. Les estimations statistiques de production d'exportation et d'importation de ces produits agricoles apparaissent dans les publications régulières des Nations Unies (CNUCED) et dans le rapport annuel de l'OMC. Avant d'examiner ces données, essayons d'abord d'appréhender les caractéristiques de ce secteur.

Le problème agricole peut se résumer en peu de mots : industrie cyclique et faible niveau de revenu. En effet, la loi d'Engel, associée à l'économiste du même nom, postule que l'élasticité-revenu de dépenses pour des produits agricoles est inférieure à l'unité. Autrement dit, plus le revenu disponible augmente, plus la part consacrée aux produits agricoles baisse au profit des produits manufacturés et des services. Ainsi, le revenu agricole s'accroît moins vite que celui des autres industries. À cela s'ajoute l'effet du progrès technologique qui comprime l'emploi dans le secteur agricole. La modernisation poussée des travaux champêtres, combinée aux technologies de l'alimentation et à l'amélioration du potentiel génétique végétal, a entraîné un profond bouleversement dans le secteur agricole qui s'est traduit par une chute constante de l'emploi ainsi que par la difficulté notoire de reclasser les travailleurs touchés dans d'autres industries. La modernisation des équipements a aussi eu pour conséquence de créer une disparité entre les fermes. En effet, les grosses fermes, bien qu'en nombre très limité, accaparent une plus grande partie du revenu agricole. Par exemple, on estime qu'au Canada, en 1976, 28,2 % des grosses fermes (celles ayant un revenu de vente de plus de 30 000 \$) accaparent près de 79,0 % du total des revenus agricoles, pendant que 31,0 % des petites fermes (ayant des ventes inférieures à 5 000 \$) ne représentent que 1,8 % du revenu total (Brinkman, 1981).

Par ailleurs, le revenu agricole est fortement influencé par l'instabilité des prix provoquée par les aléas climatiques et une demande inélastique. Les saisons de bonnes récoltes amènent une chute des prix, qui n'entraîne pas cependant d'achats accrus de la part des consommateurs. Prenons le riz, par exemple ; si son prix baisse de façon notable, la quantité hebdomadaire ou mensuelle demandée par un consommateur peut certes augmenter, mais dans des proportions fort limitées. À l'inverse, si la récolte est mauvaise, cela entraîne une hausse des prix mais sans que le revenu du producteur augmente pour la simple raison qu'il a moins de produits à vendre : ici, la demande est forte, mais l'offre est déficiente. Ainsi, les prix des produits agricoles sont caractérisés par l'instabilité avec des conséquences imprévisibles sur le revenu des ventes, c'est pourquoi les sentiments d'insécurité et de frustration sont souvent le lot des exploitants agricoles. Au niveau macroéconomique, une hausse subite des prix des produits agricoles peut relancer une spirale inflationniste. Ainsi, les fluctuations des prix des céréales influent sur les prix des viandes en raison du renchérissement des aliments donnés aux animaux, lesquelles fluctuations se répercutent sur l'indice des prix à la consommation (IPC), et ainsi de suite. Retenons également que l'incertitude affecte les décisions d'investissement et peut conduire à une mauvaise allocation des ressources, pouvant, à son tour, entraîner de sérieux problèmes d'approvisionnement alimentaire.

Enfin, une autre caractéristique du secteur agricole, digne de mention, est l'homogénéité de chacun des produits. L'existence des variétés d'un produit agricole (hormis quelques exceptions, comme la pomme) ne soutient pas véritablement la comparaison avec les nombreuses particularités que peut avoir un produit manufacturé ou un service. L'agriculture se particularise ainsi par ses produits relativement plus homogènes et un nombre important de producteurs, ce qui rend ce secteur plus concurrentiel, ne serait-ce que vis-à-vis des clients acheteurs de première importance que sont les grossistes et les détaillants. C'est à partir de ces réalités que les gouvernements ont senti l'obligation d'intervenir dans le but de stabiliser le revenu des agriculteurs, d'autant plus que ces derniers constituent une base électorale importante. Deux politiques sont essentiellement utilisées : le programme d'assurance récolte et la création des offices de commercialisation. Le but du programme d'assurance récolte est de protéger l'agriculteur contre les aléas naturels : gel, sécheresse, inondation, tempête, etc. On raconte qu'il n'est pas rare qu'un agriculteur souhaite de mauvaises conditions climatiques afin de toucher l'assurance récolte plutôt que d'avoir à vendre ses produits à vil prix sur le marché.

Quant aux offices de commercialisation, ils visent principalement à augmenter, à tout le moins stabiliser, le revenu des agriculteurs. D'autres objectifs sont assignés à ces offices, entre autres, de conférer un pouvoir de négociation aux agriculteurs face aux industries de transformation ou de distribution qui, elles, présentent une structure non concurrentielle. La fonction de régulariser le commerce national et international d'un produit est également attribuée à ces offices de commercialisation de façon à s'assurer que chaque producteur reçoive sa part de marché. On ne s'étonnera donc pas outre mesure de constater la prolifération des offices de commercialisation un peu partout dans le monde. Au Canada, on en retrouve un peu plus d'une centaine répartis dans toutes les provinces. Le gouvernement fédéral dispose lui-même de cinq offices très opérationnels : la Commission canadienne du blé (Canadian Wheat Board), la Commission canadienne du lait (Canadian Dairy Commission), l'Office de commercialisation des œufs (Canadian Egg Marketing Agency), l'Office de commercialisation du dindon (Canadian Turkey Marketing Agency) et l'Office de commercialisation du poulet (Canadian Chicken Marketing Agency).

De façon générale, les offices de commercialisation imposent un quota, exigent une licence de membre et assurent un prix minimum. En contrôlant l'offre et en haussant les prix, on parvient à assurer un revenu substantiel aux membres. L'existence de quotas n'élimine pas du coup la possibilité d'une offre excédentaire puisque celle-ci dépend, en dernier ressort, des conditions climatiques. Dans le but de ne pas déprimer les prix, l'office rachète de ses membres tout surplus de production qu'il essaiera de stocker pour les périodes de mauvaises récoltes ou qu'il tentera de vendre sur des marchés étrangers. L'office peut aller jusqu'à détruire le surplus, si nécessaire. Ce fut justement le cas, en 1974, alors que la Commission canadienne des œufs a détruit 9 millions d'œufs à cause d'une surproduction – il en fut de même au Brésil, pour le café, entre 1931 et 1948.

Comme on peut le constater, le mode de fonctionnement d'un office de commercialisation se rapproche d'un cartel avec ses conséquences perverses. D'abord, le fait de détenir un quota, basé sur ses productions antérieures, n'incite pas à une recherche de productivité et maintient artificiellement en vie les fermes marginales. Ensuite, le quota lui-même devient un objet marchand et rehausse des activités spéculatives : c'est du capital invisible qui se transige sur les marchés financiers. Enfin, le quota a pour effet direct de gonfler le prix des produits agricoles, peu importe l'état de l'offre et de la demande : le consommateur est donc pénalisé. Un des arguments fréquemment invoqués en faveur de l'existence des offices est leur capacité de représenter l'ensemble des

producteurs agricoles et de traiter efficacement avec des acheteurs étrangers, souvent des organismes puissants, tels que des gouvernements ou des multinationales; un agriculteur de quelque taille que ce soit ne pourrait faire face à de telles entités extraterritoriales. Cet argument, qu'on avance surtout pour promouvoir la mise en place des offices de commercialisation dans les PVD, mérite d'être nuancé. Les agriculteurs du tiers-monde ne récoltent pas les fruits de leur appartenance à des offices gouvernementaux. C'est d'ailleurs une des raisons qui poussent la Banque mondiale, secondée par le FMI, à préconiser le démantèlement de ces offices dans les pays lourdement endettés pour stimuler la production agricole et revitaliser l'ensemble de l'économie. Dans les pays industrialisés, il n'est pas évident non plus que le revenu des agriculteurs soit plus élevé conséquemment à leur adhésion à un système de protection plus restrictif.

En résumé, l'industrie agricole, fortement dépendante des conditions climatiques, attire la sympathie des décideurs politiques, eux-mêmes guidés par des préoccupations électorales. Malheureusement, les politiques de soutien de revenu engendrent des inégalités entre les fermes et n'encouragent pas une meilleure productivité. À cela s'ajoute le rôle controversé des offices de commercialisation dont il est difficile de se défaire puisqu'ils isolent en quelque sorte les gouvernements des récriminations des consommateurs.

## 13.2 Les échanges mondiaux

---

Avec une valeur de 783 milliards de dollars en 2004, on peut dire, à juste titre, que les exportations mondiales de produits agricoles représentent des transactions non négligeables. Cependant, leur part dans l'ensemble des marchandises exportées a reculé, passant de 14,7 % en 1980 à 8,8 % en 2004 (tableau 13.1). On remarque que les produits alimentaires constituent l'essentiel du groupe agricole faisant l'objet d'une exportation. Le tableau 13.2 présente une liste des pays très dépendants des exportations de produits agricoles : ce sont essentiellement les PVD, surtout les pays d'Afrique subsaharienne et de l'Amérique latine.

En examinant la direction des échanges de produits agricoles, on constate une certaine dispersion, à l'exception de l'Europe occidentale et de l'Asie. De fait, d'après les données de l'année 2004, près de 81 % du commerce des produits agricoles de l'Europe occidentale est intrarégional, reflet de la Politique agricole commune de l'UEE, laquelle sera

**TABLEAU 13.1 Importance du commerce international des produits agricoles**

	Valeur des exportations (en milliards de dollars)			Part (% du total des exportations des marchandises)			
	1992	2002	2004	1980	1992	2002	2004
Produits agricoles	444	586	783	14,7	12,2	9,3	8,8
Produits alimentaires	349	471	627	11,0	9,6	7,5	7,0
Matières premières	95	115	156	3,7	2,6	1,8	1,8

Source : OMC, *Statistiques du commerce international*, divers numéros, Genève.

**TABLEAU 13.2 Les pays les plus dépendants des exportations de produits agricoles**  
(pourcentage des exportations agricoles sur les exportations totales de marchandises)

Pays	2000	2004	Pays	2000	2004
Argentine	45,3	49,6	Honduras	57,1	47,9
Australie	26,6	22,8	Islande	66,5	61,4
Belize	76,3	85,0	Kenya	61,3	51,4
Bolivie	31,4	28,8	Madagascar	36,5	59,2
Brésil	28,1	32,0	Nicaragua	84,8	83,0
Cameroun	36,0	42,8	Nouvelle-Zélande	57,6	59,7
Chili	33,3	28,5	Paraguay	80,4	86,5
Costa Rica	30,9	35,6	Tanzanie	65,9	42,2
Côte-d'Ivoire	59,4	64,8	Uruguay	55,7	63,1
Équateur	39,5	36,5	Viêt-nam	27,4	28,0
Éthiopie	83,5	88,0	Zimbabwe	59,4	58,2
Guatemala	60,2	51,0			

Source : OMC, *Statistiques du commerce international*, tableau IV.9, p. 119, Genève, 2005.

bientôt étudiée. Le continent asiatique présente également un fort degré de commerce intrarégional de produits agricoles (58,7 %). Il est aussi intéressant d'observer qu'en dépit de l'importance du commerce intrarégional, le marché de l'Europe de l'Ouest reçoit la plus grande partie des exportations des autres parties du monde, plus particulièrement celles de l'Afrique, de l'Europe centrale et orientale, de l'Amérique latine et du Moyen-Orient.

Les tableaux 13.4 à 13.6 fournissent d'autres images du commerce mondial de produits agricoles. Parmi les pays les plus exportateurs figurent les États-Unis et les pays de l'UEE, ainsi que certains pays nouvellement industrialisés ou certains PVD (Argentine, Brésil, Mexique, Chili, Inde et Indonésie). Ce sont, à peu de chose près, les mêmes pays qui représentent

**TABEAU 13.3 Structure régionale des exportations de produits agricoles, 2004**  
(en milliards de dollars et en pourcentage)

Origine	Destination							Monde
	Amérique du Nord	Amérique du Sud et Caraïbes	Europe occidentale	Communauté des États indépendants (CEI)	Afrique	Moyen- Orient	Asie	
<b>A. Valeur</b>								
Amérique du Nord	59,66	7,53	16,04	1,24	3,69	2,64	39,99	131,02
Amérique du Sud et Caraïbes	14,64	10,39	26,34	3,22	4,18	3,86	17,03	79,92
Europe occidentale	19,08	2,92	297,40	9,11	10,49	7,31	19,93	367,73
Communauté des États indépendants (CEI)	0,51	0,18	6,17	7,93	0,74	1,01	6,35	23,95
Afrique	1,34	0,09	13,83	0,58	5,21	1,07	5,04	28,04
Moyen-Orient	0,40	0,04	2,47	0,29	0,53	3,50	1,16	9,30
Asie	19,20	1,53	20,97	2,15	4,79	7,82	84,04	143,14
Monde	114,82	22,67	383,22	24,52	29,63	27,20	173,53	783,10
<b>B. En pourcentage</b>								
Amérique du Nord	45,54	5,75	12,24	0,95	2,82	2,01	30,52	100,00
Amérique du Sud et Caraïbes	18,32	13,00	32,96	4,03	5,23	4,83	21,31	100,00
Europe occidentale	5,19	0,79	80,87	2,48	2,85	1,99	5,42	100,00
Communauté des États indépendants (CEI)	2,13	0,75	25,76	33,11	3,09	4,22	6,51	100,00
Afrique	4,78	0,32	49,32	2,07	18,58	3,82	17,97	100,00
Moyen-Orient	4,30	0,43	26,56	3,12	5,70	37,63	12,47	100,00
Asie	13,41	1,07	14,65	1,50	3,35	5,46	58,71	100,00
Monde	14,66	2,89	48,94	3,13	3,78	3,47	22,16	100,00

Source : OMC (2005), *Statistiques du commerce international*, tableau A10, p. 214-219, Genève.

les principaux importateurs, à l'exception du Japon (troisième importateur après l'UEE et les États-Unis) et de la Suisse (voir le tableau 13.4). Ces données très agrégées ne permettent pas, cependant, d'apprécier la diversité des comportements des pays par type de produit. Arrêtons-nous sur le cas des céréales (blé, maïs, riz, etc.). Le tableau 13.5 montre que ce sont les États-Unis, le Canada, l'UEE et l'Australie qui en sont les principaux exportateurs. Mais la performance américaine a reculé avec le temps. En effet, après avoir détenu une part de marché mondial des céréales de 32 % en 1970, les États-Unis ont vu leur position constamment menacée par l'Europe qui, à partir des années 1980, les a dépassés. Un retournement de situation en faveur des États-Unis ne semble pas vouloir se manifester en dépit de leur politique agricole (*U.S. Food Security Act*) de 1985, et de la dépréciation du dollar.

Quant à la performance notoire de l'UEE, on peut certes l'attribuer à l'existence de la Politique agricole commune (PAC), laquelle est une des plus protectionnistes au monde. Toutefois, il convient aussi de signaler que les fermes européennes de blé ont amélioré leur rendement beaucoup plus rapidement que les fermes américaines. Dans leur étude sur le sujet, Carter *et al.* (1989, p. 16) rapportent que les récoltes de blé (en tonnes métriques par hectare) de l'UEE sont passées de 1,88 en 1960 à 4,03 en 1982 et à 4,68 en 1985 contre, respectivement, 1,75, 2,38 et 2,51 aux États-Unis, au cours de la même période. Les chiffres de productivité pour l'année 1994, exprimés sous forme de quintaux de blé par hectare, indiquent toujours l'avance des fermes européennes (voir le tableau 13.6). De fait, pour l'année 1994, ce rendement de 25 aux États-Unis est de loin inférieur à 65 en France, 66 en Allemagne, 72 au Royaume-Uni et 80 dans les Pays-Bas. Il est donc aisé de conclure que la culture du blé n'est pas seulement intensive en terre arable, mais également en méthode de production optimale. Pour ce qui est des produits tropicaux (café, cacao, thé, poivre et épices, banane, caoutchouc, etc.), les plus importants pays exportateurs comprennent, bien entendu, des pays du Sud. Par exemple, selon les publications de la CNUCED, les 5 premiers exportateurs mondiaux des fèves de cacao (par importance décroissante de l'année 2000) sont les suivants : Côte-d'Ivoire, Ghana, Nigeria, Indonésie, Cameroun, assurant 80 % des exportations mondiales de ce bien. De manière générale, les produits tropicaux sont caractérisés par des prix ayant une tendance à la baisse en raison d'une offre inélastique et ils sont très souvent le théâtre d'un jeu de pouvoir de marchés qu'une simple analyse statistique ne pourrait pas mettre en valeur. Poursuivons notre analyse sur les politiques commerciales dans le secteur agricole à l'œuvre dans divers pays.

**TABEAU 13.4 Principaux exportateurs et importateurs de produits agricoles, 2004**  
(en milliards de dollars et en pourcentage)

	Valeur 2004	Part dans les exportations/importations mondiales			
		1980	1990	2000	2004
<b>Exportateurs</b>					
Union européenne (25)	344,52	–	–	41,5	44,0
exportations extra-UE (25)	78,41	–	–	10,1	10,0
États-Unis	79,57	17,0	14,3	12,9	10,2
Canada	40,10	5,0	5,4	6,3	5,1
Brésil	30,85	3,4	2,4	2,8	3,9
Chine	24,12	1,5	2,4	3,0	3,1
Australie	22,10	3,3	2,8	3,0	2,8
Argentine	17,08	1,9	1,8	2,2	2,2
Thaïlande <sup>a</sup>	16,27	1,2	1,9	2,2	2,1
Russie, Fédération de <sup>a</sup>	13,84	–	–	1,4	1,8
Malaisie	13,13	2,0	1,8	1,5	1,7
Indonésie	12,37	1,6	1,0	1,4	1,6
Nouvelle-Zélande	12,16	1,3	1,4	1,4	1,6
Mexique <sup>a</sup>	11,36	0,8	0,8	1,6	1,5
Chili	9,12	0,4	0,7	1,2	1,2
Inde <sup>a</sup>	8,96	1,0	0,8	1,2	1,1
Total des 15 économies ci-dessus	655,55	–	–	83,5	83,7
<b>Importateurs</b>					
Union européenne (25)	373,78	–	–	42,4	44,6
importations extra-UE (25)	107,67	–	–	13,3	12,9
États-Unis	88,11	8,7	9,0	11,6	10,5
Japon	65,43	9,6	11,5	10,4	7,8
Chine	42,28	2,1	1,8	3,3	5,1
Canada <sup>b</sup>	19,37	1,8	2,0	2,6	2,3
Russie, Fédération de <sup>a</sup>	16,17	–	–	1,5	1,9
Corée, République de	16,04	1,5	2,2	2,2	1,9
Mexique <sup>a,b</sup>	15,44	1,2	1,2	1,8	1,8
Hong Kong, Chine	11,18	–	–	–	–
Importations définitives	7,07	1,0	1,0	1,1	0,8
Taipei chinois	9,01	1,1	1,4	1,3	1,1
Suisse	7,87	1,2	1,3	1,0	0,9
Inde <sup>a</sup>	7,27	0,5	0,4	0,7	0,9
Malaisie	7,03	0,5	0,5	0,8	0,8
Indonésie	6,64	0,6	0,5	1,0	0,8
Thaïlande <sup>a</sup>	6,43	0,3	0,7	0,8	0,8
Total des 15 économies ci-dessus	687,92	–	–	83,2	82,7

<sup>a</sup> Y compris les estimations du Secrétariat.

<sup>b</sup> Importations f.a.b.

Source : OMC (2005), *Statistiques du commerce international*, tableau IV.8, page 118, Genève.



**TABLEAU 13.5 Les 10 principaux exportateurs et importateurs de céréales au monde (en millions de dollars)**

	Valeur		Part dans les exportations/importations mondiales			
	2000	1970	1980	1990	1995	2000
<b>Exportateurs</b>						
États-Unis	11 377,9	31,87	40,95	27,78	28,14	21,49
France	5 722,1	10,11	11,10	16,48	12,86	10,81
Canada	4 127,7	11,05	9,36	8,23	7,29	7,80
Allemagne	3 622,3	2,76	2,13	5,15	5,59	6,84
Australie	3 185,6	5,95	7,29	5,96	3,29	6,02
Argentine	2 623,9	6,38	3,75	3,17	3,47	4,96
Italie	2 305,5	1,61	1,79	3,49	3,70	4,35
Royaume-Uni	1 976,3	0,99	2,40	4,28	3,45	3,73
Chine	1 900,0	2,58	1,27	1,43	0,67	3,59
Thaïlande	1 853,2	2,70	3,09	2,90	3,73	3,50
Total des 10 pays ci-dessus	38 694,5	76,00	83,13	78,87	72,19	73,09
<b>Importateurs</b>						
Japon	4 588,8	11,45	9,16	9,43	8,71	8,17
États-Unis	2 862,6	0,76	0,45	2,03	3,22	5,10
Mexique	1 904,2	0,71	2,37	2,22	1,91	3,39
Royaume-Uni	1 836,7	7,45	2,89	3,07	2,64	3,27
France	1 813,4	1,54	1,56	3,02	3,07	3,23
Allemagne	1 790,5	9,95	4,99	4,83	3,70	3,19
Italie	1 768,0	4,84	3,45	4,36	3,20	3,15
Chine	1 698,4	5,12	7,17	6,87	8,18	3,02
Brésil	1 656,7	1,69	3,16	1,53	3,07	2,95
Corée, République de	1 649,2	2,67	2,24	2,75	3,18	2,94
Total des 10 pays ci-dessus	21 568,5	46,18	37,44	40,11	40,88	38,41

Source : CNUCED (2003), *Annuaire des produits de base*, volume 1, New York, Nations Unies.

## 13.3 L'interventionnisme dans le monde

Les agriculteurs dans les pays industrialisés reçoivent un prix supérieur au prix mondial, ce qui les incite à surproduire. La situation inverse prévaut dans les PVD où les produits importés font l'objet de subventions de prix aux consommateurs et les produits exportés sont taxés, d'où le faible prix consenti aux agriculteurs qui réagissent en diminuant leur production. À titre illustratif, passons brièvement en revue la politique de certains pays, dont les États-Unis, l'UEE, le Canada, le Japon et le Mexique.

**TABLEAU 13.6 Rendement du blé (quintaux par hectare)**

Pays	1994
Pays-Bas	80,33
Royaume-Uni	72,33
Allemagne	66,12
Danemark	65,21
France	64,89
Ukraine	45,00
Italie	35,58
Chine populaire	34,58
Pologne	31,82
États-Unis	25,29
Inde	23,65
Canada	21,25
Argentine	19,40
Pakistan	18,76
Australie	10,42
<b>Monde</b>	<b>25,02</b>

Source : Jacqueline Beaujeu *et al.* (1995), *Images économiques du Monde, 1995-1996*, 40<sup>e</sup> année, Paris, Sedes, p. 72.

### 13.3.1 La politique agricole américaine

Au cours des années 1980, la politique agricole américaine consiste à soutenir les prix et à gérer les réserves. D'abord, des prix cibles sont garantis aux producteurs et des prêts sont accordés à un taux déterminé en fonction de la prochaine récolte. À l'échéance, l'agriculteur peut rembourser le prêt ou faire défaut, ce qui signifie que le taux de prêt est un prix minimum garanti. Advenant que le prix du marché est inférieur aux prix cibles, l'agriculteur reçoit une compensation équivalant à la différence entre le prix cible et le taux de prêt ou à la moyenne des prix du marché durant les cinq premiers mois de la campagne, selon la plus élevée des deux valeurs. À cette politique de soutien des prix s'ajoute celle du programme de subvention à l'exportation (Export Enhancement Program), aussi appelée « Bonus Incentive Commodities Export Program » (BICEP), un nom des plus évocateurs.

Il faut dire que cette politique américaine a été mise en place en 1985 par la promulgation de la loi sur la sécurité des approvisionnements alimentaires (*U.S. Food Security Act*). Glissons quelques mots sur le pourquoi de cette politique. Selon Carter *et al.* (1989), de 1972 à 1981, les exportations de céréales des États-Unis se sont accrues à un

rythme sans précédent à la faveur, d'une part, du système de taux de change flottant, marqué par la dévaluation du dollar en 1971 et en 1973, et, d'autre part, d'une politique monétaire souple. Par ailleurs, les pétrodollars de l'OPEP stimulent la demande. Et c'est en 1973 que le *Farm Bill* fut adopté pour fixer les prix cibles et opérer le versement d'appoints par rapport au prix du marché ou au taux de prêts, comme nous l'avons déjà mentionné. Cette politique n'entraîna pas de sérieux problèmes de versement dans la mesure où le prix du marché, avec l'inflation galopante des années 1970, était relativement élevé. Mais comme le rapportent Carter *et al.* (1989, p. 36), la belle époque des années 1970 est révolue dès le début des années 1980. La politique monétaire restrictive du président de la Federal Reserve Bank plonge le pays dans la récession, entraînant une hausse inédite des taux d'intérêt et, ce faisant, renchérit la valeur du dollar. Il s'ensuit un effondrement des prix mondiaux qui sont fixés en dollars et une perte de compétitivité des exportateurs américains de céréales.

Ainsi, la part des États-Unis sur le marché mondial du blé a chuté, passant de 45 % en 1981 à 25 % en 1985 au profit de l'Union européenne, d'où la réforme radicale instituée par la loi *U.S. Food Security Act* de 1985, conçue de façon à leur permettre de reconquérir leur position privilégiée. Le diagnostic des autorités américaines sur les raisons de la hausse de compétitivité des autres pays est clair et sans équivoque : « Si la production des autres pays augmente en réponse aux hausses des prix, elle ralentira sûrement si les prix chutent » (Carter *et al.*, 1989, p. 37). Dès lors, la stratégie de contre-attaque consistera à faire chuter les prix mondiaux. L'approche ainsi envisagée est semblable à celle d'un monopoleur qui fixerait le prix en deçà du coût marginal dans l'espoir d'évincer les firmes rivales, quitte à rehausser les prix par après. C'était sous-estimer la réaction de Bruxelles au regard des politiques agricoles, comme nous le verrons plus loin. Ainsi, la loi *U.S. Food Security Act* de 1985, une fois entrée en vigueur en 1986, a entraîné une baisse significative des taux de prêt et des prix cibles et on a, en effet, observé une chute brutale des prix mondiaux. Le programme BICEP s'est vu octroyer un budget de 1,5 milliard de dollars pour soutenir les exportations américaines, d'abord vers les pays clients de l'UEE et, par la suite, vers d'autres pays.

Deux lois principales marquent les années 1990 : celle de 1990 (*Food, Agriculture, Conservation and Trade Act*) et celle de 1996 (*Federal Agricultural Improvement and Reform Act* – ou FAIR Act). La loi de 1990 se démarque sur plusieurs points de celle des années antérieures, en raison de l'importance croissante des préoccupations environnementales et des contraintes budgétaires. Les changements d'origine budgétaire

étaient basés sur le principe de flexibilité, en vertu duquel les agriculteurs pouvaient dorénavant cultiver toute production végétale admissible (à l'exception des fruits et légumes) jusqu'à concurrence de 25 % de leur production sur la base de superficie ensemencée. Toutefois, les paiements ne couvraient que 85 % de la production calculée sur cette base. Tout en maintenant la notion de prix cible et de prix du marché, la loi introduit des changements à la méthode de calcul des prix du marché ; elle réduit de plus la superficie pour laquelle un paiement est accordé.

En 1996, le Sénat et la Chambre des représentants ont voté chacun le FAIR Act, qui adoptait l'approche de la liberté de produire plus. La plupart de leurs dispositions seront en vigueur jusqu'en 2002. L'élément intéressant de cette législation est la disjonction entre les paiements versés aux agriculteurs et les prix des produits agricoles. Par ailleurs, en vertu des lois antérieures, *tous les agriculteurs devaient* être couverts par une assurance récolte contre les catastrophes naturelles. La loi de 1996 *élimine* cette obligation, au risque du producteur qui n'aura aucun recours s'il décide de ne pas s'assurer. La nouvelle loi conserve les prêts de commercialisation non exigibles. Le montant maximum de prêt est, dans le cas du maïs, de 74,41 \$ et, dans le cas du blé, de 94,80 \$ la tonne. Le Secrétariat à l'agriculture a le pouvoir de réduire ces montants. Bien que relativement bas, ils permettent de maintenir partiellement le filet de sécurité. Dans l'éventualité où les prix du marché baisseraient sous ces montants, un paiement compensatoire représentant la différence entre le prix de vente du marché et le montant du prêt pourrait être versé aux producteurs vendant au prix du marché. Les paiements compensatoires sont plafonnés à 75 000 \$ par producteur. Les producteurs devront donc désormais se soucier beaucoup plus de la gestion de leurs risques, car la notion de filet de sécurité est remise en question. Ils devront par conséquent apprendre à utiliser les prix à terme et à élaborer des plans de commercialisation efficaces : ainsi, pendant la période de transition, l'agriculteur recevra des paiements qui atténueront l'impact d'une baisse des prix ; toutefois, ce qu'il recevra pour sa production dépendra entièrement du plan de commercialisation qu'il aura élaboré et mis en œuvre.

Cette politique, davantage orientée vers le marché et mise en place à un moment où les exportations et les prix étaient élevés, devait rapidement être remise en question par la crise asiatique, la compétition des producteurs de soya du Brésil et des producteurs de blé de l'Ukraine, de l'Inde et du Pakistan, de même que par une série de mauvaises récoltes (CNUCED, 2003). Très rapidement, les paiements de soutien liés aux prix sont devenus plus importants et le gouvernement américain s'est mis à augmenter de plusieurs dizaines de milliards de dollars son aide,

causant par le fait même la chute des prix mondiaux du soya, du coton, du riz et du maïs.

En 2002, une nouvelle loi, le Farm Act, succède au Fair Act dans un contexte budgétaire avec des perspectives de grands surplus. Le Farm Act consacre le retour en arrière de la politique agricole américaine. Il comporte un mécanisme de fixation de prix contracyclique qui vise à aider les producteurs lorsque les prix du marché tombent en dessous d'un prix indicatif. Pour sa part, le Congrès américain a approuvé en 2002 une augmentation de 70 % des dépenses pour l'aide agricole sur une période de dix ans.

### 13.3.2 La Politique agricole commune de l'UEE

La Politique agricole commune de l'UEE, ci-après appelée la PAC, jumelée au système monétaire européen (SME), constitue à divers égards la pierre angulaire de l'intégration économique de cette région. La PAC est le résultat d'un consensus difficile en raison des caractéristiques agricoles nationales fort différentes. À l'instar des programmes américains, les principaux éléments de la PAC comprennent une politique de soutien des prix et des subventions à l'exportation. L'article 39 du traité de Rome (1957) définit les cinq objectifs fondamentaux et indissociables de la PAC :

- accroître la productivité par le progrès technique ;
- assurer un niveau de vie équitable aux agriculteurs ;
- stabiliser les marchés ;
- garantir la sécurité des approvisionnements ;
- assurer des prix raisonnables aux consommateurs.

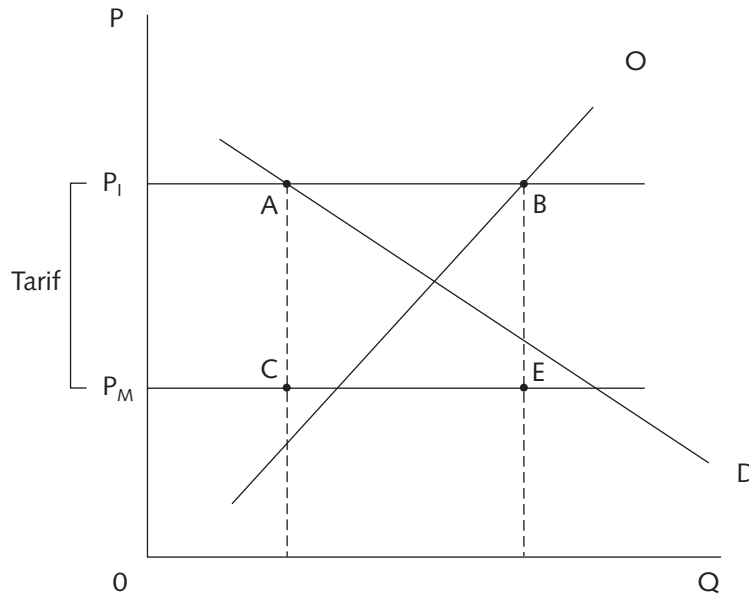
Ces objectifs s'appuient sur deux principes essentiels : l'unicité du marché et la préférence communautaire. Le premier suppose la liberté totale des échanges entre les États membres, le deuxième vise la protection du marché européen à l'aide de droits de douanes aux frontières extérieures de l'Union. La PAC, dont l'élaboration a commencé en 1962, a été finalisée en 1969 et a connu un essor spectaculaire jusqu'au milieu des années 1980. Elle a toutefois été victime de son succès et des excédents de production qui occasionnaient des dépenses considérables. Depuis 1984, des réformes successives de la PAC ont été introduites afin de maîtriser la production. Des quotas de production ont été introduits dans le secteur laitier, et le soutien des prix a été partiellement remplacé par un soutien direct du revenu des agriculteurs. À l'objectif de production en volume s'est substitué un objectif de compétitivité.

Le fonctionnement du système de prix peut être brièvement décrit (voir Nevin, 1990, p. 152-174). Chaque année, le Conseil des ministres (avec la recommandation des travaux de la Commission) détermine le prix garanti aux producteurs de céréales, notamment le blé, pour la prochaine saison. Pour ce faire, un prix indicatif (*Target Price*) est fixé. Ce prix théorique vers lequel tend le prix de marché est défini comme le prix de gros dans la cité de Duisbourg (dans la Ruhr), place choisie pour son offre locale nettement inférieure à la demande par rapport à n'importe quelle ville de la Communauté et donc affichant le prix de marché le plus élevé. Le deuxième objectif consiste à fixer le prix d'intervention ou le prix effectif garanti qui se trouve de 12 % à 20 % inférieur au prix indicatif (prix du marché). Advenant que les prix du marché se situent au-dessus du prix d'intervention, aucune action n'est nécessaire. Si par contre les prix se situent en deçà du prix d'intervention, alors on procède à l'achat du produit au prix d'intervention pour le stocker. Si le prix cible est plus élevé que le prix mondial, comme c'est souvent le cas, alors il faut bloquer les importations. Pour cette perspective d'action, on soustrait du prix cible le coût de transport et d'entreposage pour livrer le blé des grands ports de l'Europe (Rotterdam) vers Duisbourg de façon à obtenir le prix seuil. On impose un tarif au prix international le plus bas pour le ramener au prix seuil, ce qui a pour effet d'empêcher les importations. En effet, après avoir payé cette taxe et le coût de transport vers Duisbourg, aucun importateur de blé ne peut le vendre à profit ou à un prix inférieur au prix indicatif. Afin de maintenir le prix indicatif, il faut non seulement empêcher les importations, mais aussi trouver une façon de se débarrasser de tout surplus de production, comme l'illustre la figure 13.1.

Au prix mondial  $P_M$ , l'UE y ajoute un tarif qui a pour effet de ramener le prix domestique au prix indicatif  $P_1$ ; en résulte une surproduction AB de quantité du bien. Cette surproduction AB va être liquidée sur le marché international seulement au prix mondial, ce qui entraîne une subvention à l'exportation de valeur égale au rectangle ABCE, c'est-à-dire le produit du tarif par la quantité exportée (prix indicatif moins prix mondial). Mais le déversement du surplus AB sur le marché mondial va contribuer à entraîner une baisse du prix mondial, d'où une hausse dans les demandes de subventions. Ainsi se résume le dilemme suivant :

Plus l'UE vend à l'étranger, plus son budget de soutien agricole s'alourdit. Des dissensions internes ne se feront pas attendre dans la fixation du prix indicatif, en fonction du type de produit. En général, la France souhaite un prix plus bas pour le blé, compte tenu du haut degré de compétitivité de ses fermes, contrairement à l'Italie. Le Royaume-Uni

FIGURE 13.1 Illustration des effets de la PAC



préfère un système de subventions directes plutôt que celui du soutien du prix. Aux deux principes que constituent l'unicité du marché et la préférence communautaire s'ajoute celui de la solidarité ouvrière. En effet, le soutien du prix trouve sa manifestation dans la création du Fonds européen d'orientation et de garantie agricole (FEOGA), alimenté par les contributions des États membres. Le FEOGA, conformément à son appellation, a pour objectif d'assurer des revenus minima aux producteurs européens en soutenant les prix qui leur sont garantis. À cet effet, le Fonds achète les produits excédentaires qui peuvent alors être détruits, transformés, stockés ou éventuellement exportés, et ce, bien souvent à perte. Le volet orientation du Fonds consiste à financer les restructurations du secteur agricole.

Presque toutes les études s'accordent pour dire que la PAC a pour effet de stimuler la production européenne de plusieurs denrées et de permettre à l'Union de passer de la situation de grand importateur des années 1970 à celle actuelle de grand exportateur. Pour compenser la baisse des prix mondiaux qu'avait suscitée la politique américaine de 1985, Bruxelles n'a pas changé fondamentalement ses politiques agricoles, si ce n'est qu'elle a cherché à amortir les effets de cette baisse sur

les producteurs européens en leur versant des paiements compensatoires. La hausse des subventions attribuables à la PAC a alors entraîné une crise budgétaire pour l'UEE au début de 1988, mais a permis de soutenir la compétitivité des fermes. Les États-Unis n'ont pas hésité à contre-attaquer en faisant à nouveau chuter les prix mondiaux, en 1987, accroissant les crédits à l'exportation dans le cadre de leur programme BICEP. La contre-offensive de l'UEE consista à gonfler ses subventions en vertu de la PAC, d'où l'impasse qui mènera aux négociations de l'Uruguay Round.

L'Union est ainsi isolée des fluctuations du prix mondial et le même prix intérieur soutenu prévaut pour les producteurs et les consommateurs (au sens de clients de l'agriculture). Ce mécanisme de prix garanti est donc fondamentalement différent d'un dispositif de « paiement déficitaire » dans lequel le prix à la consommation reste un prix de libre-échange. Du fait de la situation globalement importatrice qui prévalait dans l'UEE dans les premières années de la mise en œuvre de la PAC, le coût budgétaire net du soutien de l'agriculture était modeste, les dépenses des restitutions restant inférieures aux recettes des prélèvements. L'approche retenue résulte en deux types de transfert :

- un transfert des consommateurs européens, égal au différentiel de prix appliqué au débouché intérieur de la production communautaire ;
- un transfert des contribuables, correspondant aux dépenses budgétaires de restitutions et au différentiel de prix appliqué à la production exportée vers des pays tiers.

Ce système de soutien des prix visait à prémunir les producteurs et les consommateurs contre les imperfections des marchés agricoles et à atteindre l'autosuffisance. Toutefois, la rigidité du système de régulation des prix a eu des conséquences indésirables qui ont été aggravées par la crise économique des années 1970. Les assises de commercialisation de plusieurs grands produits agricoles ont fait l'objet de divers amendements tels que la taxe de coresponsabilité laitière, le système des quotas et la mise en place d'aide directe. De plus, de 1982 à 1992, les crédits communautaires consacrés à l'agriculture ont triplé. Les critiques mettent alors en exergue les pertes de bien-être de la société induites par la PAC dans l'UEE. Selon les analyses, l'inconvénient que subissent les consommateurs du fait de prix intérieurs élevés et le coût budgétaire de l'intervention publique dépassent ensemble l'avantage qu'en retirent les entreprises agricoles : le bilan collectif du soutien agricole apparaît ainsi négatif.



En devenant un grand exportateur de céréales, l'UEE réduit considérablement les débouchés des États-Unis sur le marché mondial et est accusée de déprimer les cours mondiaux. Les prélèvements à l'importation réduisent, en effet, la demande sur le marché intérieur (contrairement aux « paiements déficitaires ») et limitent les débouchés du marché mondial, tandis que les restitutions aux exportations accroissent l'offre excédentaire présentée sur ce même marché. Au printemps 1992, les 12 ministres de l'Agriculture de l'UEE ont convenu de réformes pour les années de transition 1993-1996. Même si les prix de soutien communautaire accusaient une baisse importante au cours de ces quatre années, les revenus des producteurs ne devraient pas diminuer dans la même proportion. La réforme préconise toujours un marché unique et la préférence communautaire. Cependant, le principe de la solidarité financière est axé non plus sur les consommateurs mais sur les contribuables. Le nouveau régime européen s'apparente à celui alors en vigueur aux États-Unis : le soutien budgétaire direct au moyen d'aides directes se substitue (partiellement) au soutien du marché.

La réforme de la PAC en 1992 incorpore trois nouveaux axes : le retrait obligatoire des terres en culture, la compensation pour les pertes de revenu et la compensation pour les terres en culture. La superficie minimale visée par le retrait obligatoire des terres en culture a été fixée à 15 % de la superficie cultivée de chaque exploitation ou de la région, à l'exception des entreprises agricoles qui produisent moins de 92 tonnes de céréales. Les producteurs participants pourront recevoir une compensation financière pour les pertes de revenu causées par la baisse des prix garantis. En tenant compte des petites entreprises agricoles, le taux de gel des terres productives est actuellement de 10 %. Dans les secteurs de l'élevage, la réforme instaure une baisse progressive de 15 % du prix d'intervention de la viande bovine. Pour la production ovine, le soutien est assuré par des paiements compensatoires contingentés par ferme. Les marchés de nombreux autres produits agricoles échappent à la réforme, ou font l'objet d'adaptations particulières qu'il serait trop long d'énumérer ici. À partir de 1996, l'UEE poursuit sa réforme des mécanismes d'intervention en agriculture en privilégiant des mesures vertes axées particulièrement sur le respect de l'agriculture durable. Nous en traiterons, d'ailleurs, plus loin. Aussi, au terme de l'Uruguay Round, le système de tarification du nouvel accord sur l'agriculture a entraîné la suppression du prix indicatif pour les céréales et le riz et celle du prix d'orientation des gros bovins, car selon Loyat et Petit (1999, p. 59), ils n'auraient plus de signification.

Depuis 1992, deux réformes ont modifié la PAC : une première négociée dans le cadre de l'Agenda 2000 issu de l'Accord de Berlin de

1999, et une seconde en 2003, avant l'entrée dans l'UE de dix nouveaux pays en 2004. Les réformes de l'Agenda 2000 ont amené des réductions de prix de soutien du marché pour les céréales, les produits laitiers et la viande bovine, accompagnées par des augmentations d'aides directes, dans le but d'amener les agriculteurs à travailler davantage en fonction du marché tout en leur fournissant un soutien pour la transition. L'Agenda 2000 prévoyait également la réalisation d'actions en faveur du développement durable afin d'aider les zones rurales en difficulté, ainsi que l'intégration des questions environnementales dans la PAC par le biais d'exigences environnementales et de mesures incitatives. L'Agenda 2000 fixait le budget de la PAC pour la période 2000-2006 à une moyenne de 42,3 milliards d'euros par année, dont 10 % consacrés au développement rural.

La réforme de 2003 a quant à elle entraîné la diminution des prix d'intervention pour le riz (avec hausse de paiements directs) et le beurre, la diminution du montant de supplément pour les zones de production traditionnelles de blé dur, et l'augmentation des paiements supplémentaires d'aide au séchage pour les agriculteurs des régions septentrionales de l'UE. Il a également été établi qu'un paiement unique, par exploitation et déterminé en fonction des superficies cultivées allait remplacer la grande majorité des primes octroyées. Cette situation où les aides sont dissociées de la production s'appelle découplage. Elle a pour but d'éliminer la distorsion causée par les aides ciblées et de laisser une plus grande place aux mécanismes du marché. Cependant, l'aide peut demeurer partiellement ou entièrement couplée pour les céréales et les oléagineux, le blé dur, le riz, la prime additionnelle pour les protéagineux, les pommes de terre féculières, les fruits à coques, les cultures énergétiques, les ovins, les diverses primes pour les bovins et l'aide au séchage pour les régions isolées (CNUCED, 2004). La conditionnalité est un autre aspect important de la réforme. Il s'agit de rendre les aides directes conditionnelles au respect d'un certain nombre de normes relatives à l'environnement, à la sécurité sanitaire des aliments, à la santé des animaux et des végétaux et au bien-être animal. Le non-respect des critères de conditionnalité peut entraîner une réduction des paiements directs.

### 13.3.3 Les politiques d'autres pays

Comme nous l'avons déjà mentionné, le Canada intervient massivement dans le secteur agricole. Les agences de commercialisation de responsabilité fédérale côtoient celles établies par chacune des provinces. Outre la loi sur l'assurance récolte, les principaux programmes fédéraux sont

établis dans le cadre de la loi sur la stabilisation des prix agricoles et la loi sur la stabilisation sur le grain de l'Ouest (*Western Grain Stabilization Act*). La loi sur la stabilisation des prix agricoles donne le pouvoir à la Commission créée à cette fin d'acheter des produits à un prix minimal, tout en accordant des subsides aux fermiers, selon le prix du marché (un peu comme la pratique américaine). La Commission canadienne du blé est, parmi ses consœurs, l'une des plus actives. Le programme de stabilisation sur le grain de l'Ouest vise à ce que l'avoire net des producteurs de grains ne descende pas en dessous du niveau moyen des cinq dernières années et il est vivement contesté par les États-Unis.

En plus du système de sécurité du revenu des productions sous gestion de l'offre, depuis le début des années 1970 un système de gestion des approvisionnements prévaut au Canada dans deux secteurs agricoles, soit en production laitière et en production avicole. Ce système permet de fixer les volumes à produire en fonction de la demande et de déterminer le prix de vente des produits, en tendant à assurer un équilibre entre l'offre et la demande. Les prix de vente sont établis par des négociations entre le secteur et soit le gouvernement fédéral, soit le gouvernement provincial, ou les deux, et tiennent compte du coût de production et des réalités provinciales. Par ce mécanisme, les entreprises avicoles et laitières obtiennent un prix de vente garanti pour leur production agricole qui est assumé non par l'État, mais par le consommateur du bien. Par ailleurs, dans le cas du lait industriel, le revenu est tiré de deux sources : d'une subvention directe du fédéral (subside laitier) et du prix de vente garanti.

La révision du cadre d'intervention fédéral en matière de sécurité du revenu a conduit, en 1991, à l'abrogation de la loi sur la stabilisation des prix agricoles, de la loi sur la stabilisation des grains de l'Ouest et de la loi sur l'assurance récolte pour les remplacer par la loi sur la protection du revenu agricole. Par cette réforme, le fédéral voulait favoriser une plus grande implication des provinces dans le partage des coûts, assurer une protection appropriée à l'ensemble des secteurs et rationaliser les différentes interventions, notamment dans le cadre de programmes spéciaux et de programmes répondant aux nouvelles règles du commerce international. La loi de 1991 permettait ainsi de passer 1) d'une approche fédérale ou provinciale en parallèle à une approche nationale, 2) de la protection contre les baisses de prix ou de rendement à la protection du revenu et 3) d'une approche de stabilisation par denrée à une approche de stabilisation par entreprise. En fait, on a regroupé sous un même ensemble législatif diverses formes de protection des revenus agricoles déjà en place auxquelles se sont ajoutés deux nouveaux programmes : le régime d'assurance revenu brut (RARB) dans le secteur

céréalière et le compte de stabilisation du revenu net (CSRN). En 1992, les ministres fédéral et provinciaux de l'Agriculture ont reconnu les problèmes occasionnés par la multiplicité des programmes en place et la nécessité de s'adapter à long terme aux nouvelles règles du commerce international. Ces derniers se sont engagés dans un processus visant à mettre en œuvre, d'ici 1999, une politique nationale de protection du revenu global de l'entreprise agricole, basée sur un ensemble de principes devant se traduire, dans la mesure du possible, par un programme souple, adaptable aux réalités régionales et acceptable par toutes les provinces. Les contraintes budgétaires et la nécessité de se mettre à l'abri des représailles commerciales par les autres pays ont motivé l'abandon progressif des programmes sectoriels canadiens et leur remplacement par le CSRN.

En juillet 1994, les ministres de l'Agriculture conviennent d'établir la politique canadienne de protection du revenu agricole à partir d'une structure à trois composantes : 1) un programme couvrant le revenu global de l'entreprise agricole, 2) l'assurance récolte et 3) des programmes complémentaires adaptés à chaque province. Des ententes bilatérales entre le gouvernement fédéral et chaque province déterminerait les types de programmes complémentaires instaurés dans chaque province. Toutefois, le programme couvrant le revenu global de l'entreprise agricole demeure l'élément central de la nouvelle politique. En ce qui a trait aux productions sous gestion de l'offre, aucune modification n'est prévue pour l'instant quant à la détermination des prix du marché. Cependant, le gouvernement fédéral a annoncé, dans son dernier budget (1996-1997), l'abolition du subside laitier sur une période de cinq ans.

Une autre mesure importante du programme fédéral canadien est la loi sur le transport du grain de l'Ouest, communément appelée « *Crow Rates* », laquelle a été en vigueur pendant près d'un siècle pour être abolie seulement en 1995. Le fermier utilisait ses propres véhicules pour acheminer sa production vers un endroit désigné, le long d'une branche de la ligne du chemin de fer la plus proche de chez lui ; ensuite, les grains étaient acheminés par rail vers Vancouver ou Thunder Bay. Pour être efficace et bénéficier des économies d'échelle, ce système aurait gagné à concentrer les points d'embarquement, mais cela aurait augmenté le coût de transport pour les fermiers. La solution envisagée, ou « *Crow Rates* », fut signée en 1897 entre Ottawa et le Canadian Pacific (CPR). En vertu de cette entente, CPR fixait les coûts de transport assez bas pour les fermiers et, en retour, recevait certaines subventions gouvernementales. Le prix du grain aux fermiers étant égal au prix mondial, moins le coût du transport, plus ce coût de transport baissait, plus le fermier avait un revenu élevé. Les États-Unis, dans leur croisade contre les subventions, en dépit de leur propre programme très interventionniste,

ont toujours dénoncé ce système de transport canadien. En 1994, les États-Unis imposent un quota sur les exportations canadiennes de blé en prétextant que cette politique était entachée de subsides sur le transport. Le gouvernement fédéral, lui-même à la recherche d'une solution à son énorme déficit budgétaire, finit par abolir le « *Crow Rates* », dans son discours du budget de mars 1995. Enfin, rappelons qu'après la promulgation de la loi *U.S. Food Security Act* de 1985, le Canada n'a pas hésité, par l'entremise de la Commission canadienne du blé, d'abord, à réviser à la baisse son prix à l'exportation pour, ensuite, verser des paiements compensatoires aux agriculteurs.

Actuellement, le Canada offre à ses agriculteurs un soutien inférieur à la moyenne des pays de l'OCDE. Son soutien total à l'agriculture, exprimé en pourcentage du PIB, a chuté de 1,8 % en 1986-1988 à 0,8 % en 2002-2004 (OCDE, 2005). Bien que la part de soutien ayant le plus d'effets de distorsion sur le prix ait diminué, elle demeure très élevée pour le lait, les œufs et la viande de volaille en raison des mesures de soutien du prix pour ces produits. Ces dernières années, la sécheresse et l'encéphalopathie spongiforme bovine (ESB, la maladie de la vache folle) ont amené le gouvernement à compenser les pertes de revenu agricole, notamment par le Programme canadien de stabilisation du revenu agricole créé en 2004. Mais selon l'OCDE, le recours récurrent à ce type de mesures « entrave l'orientation du secteur agricole vers le marché » (OCDE, 2005, p. 46).

Faisons ici une légère parenthèse et jetons un regard sur le cas du Japon. Ce pays a la réputation d'être l'un des plus protectionnistes au monde dans le secteur agricole ; nous en avons pour preuve les restrictions imposées aux importations de riz. Même si le pays produit un surplus de riz, il semble que le prix à la ferme soit artificiellement maintenu à un niveau cinq fois plus élevé que celui des prix mondiaux (Carter *et al.*, 1989, p. 51). Certes, le Japon importe un grand nombre de denrées. En effet, c'est le deuxième plus grand importateur de produits alimentaires après l'Allemagne mais, contrairement à ce dernier, le Japon affiche une balance commerciale lourdement déficitaire, avec en plus des importations comptant pour 60 % de la consommation. De plus, les consommateurs japonais paient les produits importés à un prix beaucoup plus élevé que les prix internationaux. L'OCDE (2005) affirme d'ailleurs que les prix perçus par les agriculteurs japonais étaient supérieurs de 130 % à ceux du marché mondial en 2002-2004. De fait, ce sont des organismes gouvernementaux qui contrôlent l'importation et se chargent de la distribution de nombreuses denrées alimentaires, entre autres la Société de promotion de l'élevage (LIPE), la Société de stabilisation des prix de la soie grège, et celle du sucre. Selon l'OCDE (1996a, p. 56),

Les administrations préfectorales et locales installent des éléments d'infrastructure et assurent des services de vulgarisation, selon les instructions et avec certains crédits budgétaires venant de l'administration centrale. Les autorités locales sont également chargées d'établir les plans d'occupation des sols agricoles dont la reconversion à d'autres utilisations est en général rigoureusement réglementée.

Pour la période 2002-2004, le Japon a soutenu ses agriculteurs presque deux fois plus que la moyenne observée pour les pays de l'OCDE. Les produits les plus soutenus sont le riz (la production qui fait vivre le plus grand nombre d'agriculteurs japonais), le blé, les autres céréales et le lait. De la valeur du soutien aux agriculteurs, 90 % est engendrée par des politiques de soutien des prix du marché et d'autres mesures causant de la distorsion dans les prix et isolant les producteurs du marché international. Le Japon n'est dépassé à ce chapitre, dans les pays membres de l'OCDE, que par la Pologne et la Nouvelle-Zélande (OCDE, 2005).

Le cas du Mexique est intéressant à examiner étant donné les similitudes avec la situation qu'on retrouve dans les pays en développement. Au Mexique, l'agriculture reste relativement importante dans l'économie, accaparant, en 1994, 7,4 % du PIB et occupant 26,0 % de la population active<sup>1</sup>. Dans l'ensemble des produits agricoles, le maïs compte pour une part significative : 9 % de la main-d'œuvre active et 33 % des terres arabes. Plus de 50 % des paysans produisent sur des parcelles de moins de cinq hectares et le taux de rendement est de 0,5 à 3,5 tonnes par hectare (Cervantes-Herrera et Miranda, 1993, p. 102-105). Pour ces petits paysans, il s'agit en fait d'une culture de subsistance. D'ailleurs, une forte proportion d'entre eux consomment la majeure partie de ce qu'ils produisent. La part de ce qu'ils réussissent à mettre sur le marché est marginale en chiffres absolus, quoique extrêmement importante pour eux puisque c'est là leur unique source de pesos (une partie de ces gens, en plus de travailler leur parcelle de terre, vendent leur travail aux plus gros producteurs pour augmenter leur revenu).

Depuis la révolution mexicaine d'Émiliano Zapata (1910-1919) jusqu'à tout récemment, les petits paysans ont été soumis à un régime très spécial de propriété terrienne. On devait au départ leur remettre pleine propriété des terres de l'État, mais finalement ils n'en ont obtenu que l'usufruit. Dans ce système des *ejidos*, les paysans avaient le droit de cultiver leur parcelle et leurs descendants pouvaient hériter de ce

---

1. Voir *L'État du monde, Annuaire économique et géopolitique mondial*, Montréal, Boréal ; Paris, La Découverte, 1996, p. 259.

droit ; toutefois, ils ne pouvaient pas vendre leur parcelle ou s'associer avec un autre paysan pour agrandir leur exploitation. Le résultat de ce régime a été que les parcelles se sont divisées au fil des générations et que les paysans n'ayant pas de titre de propriété (ni les ressources financières nécessaires) ont peu ou pas investi dans leurs terres. C'est là une des explications de la dichotomie observée dans la culture du maïs au Mexique : certains gros producteurs privés atteignent 3,5 tonnes par hectare, avec un degré relatif de mécanisation et des terres irriguées, alors que les agriculteurs de subsistance en tirent au mieux 1,5 tonne (Cervantes-Herrera et Miranda, 1993, p. 103).

Au-delà des questions d'agriculture, le maïs a une double importance pour les Mexicains. Premièrement, c'est l'aliment de base du pays, et ce, surtout pour les classes les moins favorisées. Dans certaines couches de la population, il compte pour plus de 50 % de l'apport protéinique des familles<sup>2</sup>. Le maïs produit au Mexique est différent de celui produit aux États-Unis : c'est un maïs blanc, à saveur plus appréciée des Mexicains et il a une plus grande valeur nutritive. En fait, seules les populations urbaines, dépendantes en bonne partie des importations américaines, consomment le maïs jaune des *gringos*. Jusqu'en 1973, le Mexique était autosuffisant en maïs, mais, depuis, il doit importer des États-Unis pour combler son déficit de production. De 1983 à 1993, les importations des États-Unis ont varié, composant de 7 % à 22 % de la consommation mexicaine. Deuxièmement, pour les populations autochtones (35 % de la population), la production du maïs revêt une grande importance culturelle. Ils règlent tout le cycle de leur vie communautaire sur les rythmes de culture du maïs. Cesser de cultiver le maïs dans les populations autochtones serait sûrement vécu comme une catastrophe sociale.

L'État mexicain, par son agence de mise en marché la CONASUPO (Société nationale de produits alimentaires de base), régularise le marché du maïs. La CONASUPO achète le maïs aux producteurs à des prix fixes et garantis, généralement plus élevés que le prix du marché. En outre, les producteurs reçoivent des subventions pour l'achat des intrants, la fourniture des infrastructures d'irrigation et pour l'électricité. Par ailleurs, l'État protège le marché du maïs par deux politiques, l'une d'imposition de tarif de 215 % et l'autre par l'émission de licences

2. « La agroindustria del maiz en Mexico. El espacio y el dilema entre la tradicion y modernismo ; el case de la Zona Metropolitana de la Ciudad de Mexico », dans *Mexico*, juillet-septembre, 1994, p. 222.



d'importation destinées à combler la différence entre la consommation et les récoltes prévues – la CONAPUSO se réservant la plus grande part des importations. On peut s'interroger sur l'effet réel de ces mesures. Ce programme, plus qu'un système de protection, était « *de facto* un programme d'encouragement à l'emploi rural et de lutte contre la pauvreté ». Mais sous prétexte de lutter contre la pauvreté, on en a créé. Selon Santiago et van Wijnbergen (1994, p. 151-152) :

La protection de l'agriculture, et plus particulièrement celle du maïs, a pour objet de maintenir les taux de salaires et les taux de rente de terres non irriguées, et ce faisant d'aider les pauvres ruraux, notamment ceux qui possèdent des terres. Cependant, cet objectif de redistribution des revenus passe par la taxation de la consommation de l'aliment de base des plus pauvres, pour qui ce programme a été initialement conçu. Par ailleurs, la protection de l'agriculture constitue une ponction fiscale majeure, entraîne une répartition inefficace de la terre et de la main-d'œuvre rurale et des fuites considérables sous forme de transfert de rentes infra-marginales au profit des producteurs relativement mieux lotis.

En 1992, le gouvernement mexicain a libéralisé le régime de propriété des terres des *ejidistas*. Ils sont devenus propriétaires à part entière des terres qu'ils cultivaient. Ils peuvent maintenant les vendre, les acheter ou s'associer avec d'autres paysans pour créer des exploitations plus grandes. Après la crise de la dette du début des années 1980 et son entrée au GATT en 1986, l'État mexicain a relâché son contrôle sur l'agriculture en général, mais maintenu celui sur le maïs. Cependant, en 1993, en prévision de l'ALENA, un changement institutionnel a été introduit par la création d'un nouveau programme PROCAMPO (Programme de soutien direct aux zones rurales) qui vise (sur une période de 15 ans) à éliminer les mesures de soutien aux prix et à les remplacer par des paiements forfaitaires payés directement aux producteurs et basés sur la surface cultivée plutôt que sur la quantité écoulée sur les marchés<sup>3</sup>. En effet, l'ancien système privilégiait les gros producteurs, qui pouvaient avoir une récolte suffisamment abondante pour vendre, tandis que le nouveau système vise à atteindre aussi ceux qui ne produisent que pour leur subsistance.

Dans le cadre de l'ALENA, l'État mexicain doit effectuer les modifications suivantes à ses politiques commerciales concernant le maïs :

- convertir ses barrières non tarifaires en équivalents tarifaires ;
- réduire graduellement (sur 15 ans) des tarifs ordinaires et des équivalents tarifaires ;

3. Les objectifs de la CONASUPO ont été réorientés en 1995 vers la création de marchés privés pour le maïs et les haricots (OCDE, 1996a, p. 63).



- maintenir, pendant la période de transition, des quotas tarifaires (au départ 2,5 millions de tonnes, avec augmentation de 0,03 % par année sur 15 ans). Les importations dépassant ces quotas seront assujetties au taux des équivalents tarifaires (soit 215 %)<sup>4</sup>.

Comme nous l'avons relevé, le programme PROCAMPO, appliqué depuis 1994, paie aux petits producteurs une somme forfaitaire basée sur la surface cultivée. Cette politique, combinée à la libéralisation du régime de propriété terrienne, risque d'accélérer l'exode rural. En effet, les paiements forfaitaires sont versés quels que soient les rendements et, de toute façon, sont insuffisants pour assurer la subsistance des producteurs. Il est fort probable que plusieurs d'entre eux se contentent alors de liquider leurs lopins de terre et migrent vers la ville. D'ailleurs, une des raisons de la révolte du Chiapas, dit-on, tient justement au fait que les nouvelles conditions du marché ont acculé à la famine les petits producteurs autochtones de maïs.

Le Mexique offre un soutien aux agriculteurs inférieur à la moyenne des pays de l'OCDE. Le soutien total à l'agriculture exprimé en pourcentage du PIB a chuté de 3,0 % en 1991-1993 à 1,2 % en 2002-2004 (le soutien reste cependant élevé pour le sucre, le maïs et le lait) (OCDE, 2005, p. 63). Ces statistiques sont étonnantes si l'on tient compte du fait que l'agriculture tient une place plus importante au Mexique que dans les autres pays membres de l'OCDE (4 % du PIB et 16 % de l'emploi total). Toutefois, le pays traverse une période de transition difficile marquée par une diminution de l'importance de l'agriculture et des pertes d'emplois dans ce secteur.

Nous ne saurions terminer cette section sur les politiques commerciales agricoles sans considérer l'importance quantitative des mesures de subventions selon certains pays. L'indicateur de mesure souvent utilisé du niveau d'aide reçue par les producteurs est l'équivalence des subventions à la production (ESP). L'ESP est le montant total de subvention requis pour compenser une éventuelle abolition de tous les programmes d'aide publics à la production. Bien que les estimations d'ESP soient entachées d'irrégularités et d'imprécision, il n'en demeure pas moins

---

4. FAO, « Mexican Cereal Policies and the North American Free Trade Agreement », dans *Cereal Policies Review*, Rome, 1994, p. 32-45.

**TABLEAU 13.7 OCDE : Estimation du soutien aux producteurs par pays**

Pays	1986-1988	2002-2004	2002	2003	2004 <sup>p</sup>
Australie	8	4	5	4	4
Canada	36	22	21	25	21
République tchèque <sup>a</sup>	31	26	25	29	n.c.
Union européenne <sup>b</sup>	41	34	34	36	33
Hongrie <sup>a</sup>	16	28	33	28	n.c.
Islande	77	70	70	72	69
Japon	61	58	58	59	56
Corée	70	63	65	61	63
Mexique <sup>c</sup>	28	21	26	19	17
Nouvelle-Zélande	11	2	2	2	3
Norvège	71	71	74	72	68
Pologne <sup>c</sup>	11	14	19	8	n.c.
République slovaque <sup>a</sup>	28	21	21	25	n.c.
Suisse	78	71	73	71	68
Turquie	16	25	20	29	27
États-Unis	22	17	18	15	18
OCDE <sup>d</sup>	37	30	31	30	30

Notes :

- <sup>a</sup> Pour la Hongrie, la Pologne, la République tchèque et la République slovaque, les données de la première colonne réfèrent à 1991-1993, et celles de la deuxième à 2001-2003.
- <sup>b</sup> UE12 pour 1986-1994, UE15 de 1995 à 2003 ; l'UE inclut l'ex-RDA à partir de 1990. UE25 à partir de 2004. La valeur des transferts aux producteurs (ESP) pour UE15 en 2004 est estimée à 100 263 millions d'euros (124 192 millions de dollars américains).
- <sup>c</sup> Pour le Mexique, la période 1986-1988 réfère à 1991-1993.
- <sup>d</sup> L'Autriche, la Finlande et la Suède sont incluses dans les totaux pour l'OCDE pour toutes les années, et dans l'UE à partir de 1995. Le total pour l'OCDE ne comprend pas les six pays de l'UE non membres de l'OCDE.
- <sup>p</sup> provisoire n.c. : non calculé

Source : OCDE (2005), tableau 1.3, p. 18-19.

qu'elles donnent une image objective de la réalité de la protection accordée. Le tableau 13.7 donne quelques résultats d'estimation. On constate que les pays nordiques tels la Suisse, la Norvège et le Japon ont l'ESP le plus élevé, contrairement à la Nouvelle-Zélande et l'Australie, qui subventionnent moins que n'importe quel autre pays. Les données du tableau indiquent clairement l'enjeu de la protection du secteur agricole, à savoir son coût exorbitant. Ce problème se complique du fait que la capacité du secteur agricole d'obtenir des transferts augmente à mesure que sa part diminue dans l'économie. La libéralisation des échanges est sans doute profitable au Trésor public et aux consommateurs, mais engendre inévitablement des coûts d'ajustement pour les producteurs.

## 13.4 Les négociations multilatérales

---

### 13.4.1 De l'exclusion à une prise de conscience des vertus du libre-échange

La difficulté notoire à libéraliser les échanges dans le secteur de l'agriculture, comme du textile, tient au mode de protection que ces secteurs ont connu dans le passé. Le secteur agricole a été exclu des négociations du GATT dès le départ, et à la requête des États-Unis. Une dérogation accordée aux États-Unis en 1955 leur conférait un statut spécial dans les négociations commerciales. De plus, les articles XI et XVI du GATT permettaient aux gouvernements nationaux de prendre des mesures de contrôle de la production et, donc, des restrictions à l'importation, ainsi que d'utiliser les subventions à l'exportation pourvu que leur part du commerce ne dépasse pas une part jugée équitable.

Lors du Kennedy Round et du Tokyo Round également, les États-Unis avaient signifié que l'agriculture devait faire partie de l'accord final, mais sans succès. Les États-Unis avaient pressé l'UEE d'abandonner son traitement préférentiel à l'égard des producteurs de l'UEE, mais celle-ci résista et, les priorités étant ailleurs, les États-Unis n'insistèrent pas. L'évolution du commerce mondial dans les années 1970, combinée à la récession mondiale de 1982, accrut le ressentiment américain envers la politique agricole européenne et renforça sa détermination à libéraliser le commerce agricole. En effet, le passage du taux de change fixe au taux flottant dès le début des années 1970 marqua un moment décisif dans les relations commerciales agricoles, comme dans tout le commerce, accentuant un déséquilibre considérable dans la balance commerciale de plusieurs pays.

Comme nous l'avons expliqué précédemment, la demande de produits agricoles et le prix des produits chutèrent au début des années 1980 alors que la montée du dollar américain rendait ses produits agricoles relativement non concurrentiels. Le déclin important des exportations de produits agricoles américains entre 1982 et 1985 devint d'autant plus problématique que le pays connaissait un déficit commercial inquiétant. Les États-Unis cherchèrent à se protéger, car ils avaient accumulé depuis 1982 plus de 900 milliards de dollars de déficit courant et 450 milliards de dettes extérieures. La reconquête des marchés perdus devenait une priorité, et comme l'UEE avait cessé dans les années 1970 d'importer bœuf, céréales et produits laitiers, devenant même un exportateur de ces biens, elle devint la cible évidente... Par ailleurs, les

négociations commerciales dans le cadre du GATT offraient à l'Administration Reagan la possibilité de réaliser la réforme fiscale interne nécessaire, bien que difficile à faire accepter, tout en faisant ouvrir les marchés mondiaux aux produits et services américains, gain nécessaire pour atténuer les sentiments protectionnistes du Congrès.

Faisant face à des revenus à la baisse des fermes et à de vives pressions internes pour préserver et élargir l'aide financière gouvernementale, des pays comme le Canada et l'Australie accueillaient favorablement la possibilité d'internationaliser leurs problèmes intérieurs. Si bien que l'Australie mobilisa un groupe de « *fair-trading nations* » pour appuyer la position des États-Unis en faveur d'une réforme agricole de portée majeure. L'existence du groupe de Cairns et la reconnaissance de plus en plus grande de l'énormité de la distorsion dans le commerce mondial et dans les économies des divers pays créée par leur politique agricole apportaient aussi des éléments nouveaux pour faire de l'agriculture un élément clé de l'accord, note Sidney Golt (1988, p. 19). Par ailleurs, il y avait le sentiment de plus en plus fort dans le monde que le prix que les politiques agricoles de plusieurs pays infligeaient aux autres était trop élevé et qu'il nuirait aux économies nationales et à l'économie globale.

Les pressions exercées dans chaque pays semblaient le moteur le plus puissant en faveur d'une réforme des politiques agricoles, la population réalisant le prix à payer. Certains pays ayant à assumer des coûts croissants reliés aux politiques et programmes agricoles, en plus d'être inquiets de l'impact des disputes en ce domaine sur le commerce international, souhaitaient donc des négociations multilatérales en agriculture. C'est ce qui explique d'ailleurs l'adhésion de l'UEE à la Déclaration de septembre 1986 qui engageait ses signataires à une négociation sur l'agriculture incluant tous les principaux produits agricoles. Le rôle que jouèrent les experts en politique commerciale agricole du GATT, de l'OCDE et d'instituts de recherche en Amérique et en Australie fut également crucial dans la mise à l'ordre du jour de l'Uruguay Round de la réforme de la politique agricole. D'une part, ils ont pointé les programmes d'appui à l'agriculture domestique plutôt que les mesures prises aux frontières comme la racine des conflits dans le commerce des produits agricoles et, d'autre part, ils ont lié la réforme des programmes nationaux d'agriculture à la survie du GATT (Skogstad, 1994, p. 251). Passons en revue le déroulement des négociations et l'entente conclue.

## 13.4.2 L'Uruguay Round et les produits agricoles

### 13.4.2.1 *La Déclaration de l'Uruguay de 1986*

Les 92 ministres du commerce des pays membres du GATT convenaient, en septembre 1986 à Punta del Este (Uruguay), d'entamer officiellement le huitième cycle de négociations interétatiques, ce qu'on a nommé l'Uruguay Round. Ils adoptaient une déclaration qui ouvrait la voie à une série de négociations commerciales multilatérales visant trois objectifs : assurer une libéralisation accrue des échanges et permettre une expansion du commerce mondial ; développer le rôle et les missions évolutives du GATT ; coordonner et renforcer les politiques commerciales des États membres. Le préambule de la Déclaration réitère l'engagement des parties contractantes envers les principes de libéralisation du commerce et le processus du GATT tout en renforçant la contribution du commerce au développement. On y définit 15 groupes de négociations dont les plus controversés sont l'agriculture, les textiles, les sauvegardes, les subsides, le commerce relié aux droits de la propriété intellectuelle et celui relié aux mesures d'investissement et les services.

En ce qui a trait à l'agriculture, l'objectif global était d'imaginer des modalités pour intégrer ce secteur au GATT. Le texte couvre toutes les formes d'aide (restrictions aux importations, appui domestique, subsides aux exportations). Les principaux points de divergence touchaient le niveau de libéralisation, jusqu'à quel point les quotas devaient être convertis en tarifs, les produits couverts et la définition des subsides. Les parties contractantes convenaient :

[...] d'introduire une plus grande discipline et une plus grande transparence dans les échanges agricoles mondiaux grâce au contrôle et à la suppression des restrictions et des distorsions, y compris celles liées aux excédents structurels, afin de réduire l'incertitude, les déséquilibres et l'instabilité sur les marchés mondiaux (Séroussi, 1994, p. 46).

Même si une réforme en profondeur des politiques agricoles s'imposait pour infléchir le commerce des produits agricoles, la Déclaration laissait cependant toute question de substance et même de procédure sujette aux négociations. On se demandait alors si la question des subsides à l'exportation en agriculture devait être discutée, mais pas encore de quelle manière. Étant donné le climat et l'attitude face aux échanges commerciaux, la Déclaration était tout de même en soi une réalisation importante au chapitre de la coopération internationale. Elle reflétait le conflit d'attitudes entre les participants au chapitre de l'agriculture et des services. La Déclaration dénonçait fortement les politiques agricoles de l'UEE, du Japon et des États-Unis. Comme la Déclaration

faisait en sorte que la politique agricole commune de l'UEE ne soit pas la seule cible des discussions, celle-ci était prête à la signer alors que sa portée était bien plus grande que ne le sera l'ébauche de l'accord final que l'UEE ne voudra pas endosser.

#### 13.4.2.2 *La position et les propositions de réforme des divers intervenants*

La Déclaration masquait le conflit amer entre les États-Unis et l'UEE au sujet de leur régime agricole respectif et surtout de leurs subventions internes et à l'exportation respectives. Elle n'indiquait pas suffisamment le fort ressentiment de pays exportateurs agricoles traditionnels comme l'Australie et le Canada envers l'encouragement à la production agricole, y compris la production de surplus non gérables, tant par l'UEE que par les États-Unis, ainsi que celui, quoique moins publicisé, des tarifs prohibitifs du Japon. Mais quelles sont en fait les propositions de réforme des divers intervenants ?

Depuis la Seconde Guerre mondiale, les États-Unis jouent le rôle de régulateur des marchés mondiaux et y tiennent. De plus, malgré un important déclin de leurs exportations de produits agricoles dans les années 1980, les États-Unis sont encore le plus grand pays exportateur. L'agriculture étant un secteur fort important dans l'économie américaine, les États-Unis ne peuvent accepter que le protectionnisme européen leur ferme ainsi nombre de marchés importateurs. À cet enjeu économique s'ajoute un enjeu politique. Pour obtenir le vote des agriculteurs, George Bush, par exemple, lance l'offensive sur les céréales et les oléagineux, deux produits très importants dans les États décisifs, électoralement, du Missouri et de l'Ohio. Les États-Unis veulent reprendre la part du marché des céréales qu'ils ont progressivement perdue au profit de l'UEE qui, selon eux, triche par l'intermédiaire de subventions massives accordées aux agriculteurs. Certes, un accord de 1962, complété en mai 1967 dans le cadre du Kennedy Round entre les deux parties, permettait aux agriculteurs américains d'exporter sans restriction en Europe des oléagineux et certains aliments, tel le gluten de maïs, alors que Washington acceptait tacitement la politique protectionniste agricole européenne. Mais avec l'augmentation du nombre des membres de l'UEE, les débouchés américains dans les pays européens se sont encore réduits.

Le fait que l'UEE subventionnait environ trois fois plus son agriculture que les États-Unis explique également la volonté de ces derniers de démanteler le réseau de subventions de leur rivale. Selon l'OCDE, les subventions à l'agriculture en 1991 atteignaient 83,6 milliards de dollars en Europe contre 34,7 milliards aux États-Unis (Séroussi, 1994). La

proposition américaine s'attaque au fond du problème, soit la réduction ou l'élimination des programmes de soutien qui affectent la stabilité des prix internationaux des produits agricoles. Les États-Unis veulent obtenir des Européens la suppression des aides accordées aux agriculteurs pour soutenir leur revenu. Ils en arrivent à revendiquer une élimination totale sur une période de 10 ans de toutes les formes de soutien direct et indirect ayant un effet sur la production et les prix. Ils proposent que toutes les mesures frontalières soient converties en valeur tarifaire et que le tout soit virtuellement éliminé selon un calendrier négocié. Par exemple, les Américains entendent limiter quantitativement les exportations européennes de céréales (24 %) et réduire la production d'oléagineux de 40 %. De même, ils en viennent aussi à proposer l'élimination des barrières à l'importation sur 10 ans et l'harmonisation des règlements touchant la santé et le sanitaire. Comme la position des États-Unis ne favorisait pas un groupe en particulier aux États-Unis, elle était moins politiquement contestée ; de fait, depuis le début des négociations, les fermiers américains l'appuyèrent, ne croyant pas qu'elle puisse aboutir à des résultats.

La position inflexible, et même radicale, des États-Unis au point de départ, qui visait le démantèlement de la politique agricole de l'UEE, alors qu'eux-mêmes pratiquaient un certain protectionnisme dans le domaine agricole, ne facilita pas les négociations. Par exemple, la dérogation du GATT de 1955 permettait au président américain de restreindre les quantités importées de produits laitiers, de sucre, de coton et d'arachides. La stratégie américaine de négociation « *option double zero* » devra s'assouplir au cours des négociations pour permettre, après d'intenses conflits, la conclusion d'une entente sur l'agriculture, essentielle à un dénouement heureux de l'Uruguay Round.

L'UEE s'oppose dès le début aux réformes proposées par les Américains, au rythme suggéré ainsi qu'aux prémisses mêmes. Bien qu'elle convienne qu'une réforme est nécessaire pour rétablir des marchés équilibrés, elle rejette l'élimination complète de l'appui gouvernemental. Elle préfère une réforme graduelle, non immédiate, qui laisse à chacune des nations la flexibilité nécessaire pour choisir quels instruments et programmes d'appui leur permettraient d'atteindre une réduction globale du soutien accordé. L'UEE insiste pour que ses membres, soit les gouvernements et non les industries, se réservent le droit de protéger les fermiers de la compétition étrangère et puissent utiliser les instruments politiques qui leur permettent de soutenir les prix et les restrictions aux marchés pour réaliser la sécurité alimentaire, le développement rural et le revenu agricole.



L'UEE s'abstient à la fois d'approuver la réforme agricole des États-Unis et la philosophie d'autosuffisance japonaise. Elle tolère difficilement l'idée d'abandonner et les principes et la pratique de la politique agricole commune. Rien là d'étonnant quand on songe que la politique agricole de l'UEE a été la seule politique commune aux pays d'Europe pendant trois décennies, et que son appui équivaut à l'intégration européenne ; on comprend alors que l'UEE adopte une approche pragmatique. Mais la proposition européenne est relativement vague et ne s'attaque pas au vrai problème : l'UEE propose de négocier une réduction des budgets liés aux divers problèmes de soutien des produits agricoles plutôt qu'une élimination de ces programmes. Elle accepte toutefois la tarification d'une partie des prélèvements à l'importation. Elle souhaite le maintien du *statu quo* au regard des prix des aliments et des subventions aux producteurs élevés, et en contrepartie elle suggère que les soutiens internes soient aussi tarifés, ce qui aurait pour effet d'augmenter le coût des exportations américaines.

Il faut dire que les problèmes agricoles de l'Europe, déjà fort complexes, le sont davantage en raison des relations entre les membres de l'Union et des divers intérêts qui s'affrontent à l'intérieur de chacun des pays membres de l'Union (les fermiers contre les autres, par exemple). Ainsi, le gouvernement français est piégé entre ses agriculteurs, qu'il ne peut désavouer pour des raisons politiques évidentes, et les propositions mondiales réalistes qu'il ne peut accepter dans le cadre de son économie interne. De plus, quand on constate la répartition inégale au niveau de l'UEE de la production agricole finale, on comprend mieux que la position européenne soit tiraillée entre divers intérêts. Selon les données d'Eurostat, cette répartition est *grosso modo* la suivante : Portugal et Irlande (2 % chacun), UEBl et Danemark (3 % chacun), Grèce (4 %), Pays-Bas (7 %), Royaume-Uni (9 %), Espagne (12 %), Italie (17 %), Allemagne (19 %) et France (22 %).

Par ailleurs, l'Europe est aussi partagée face aux États-Unis, car le duel agricole ne concerne que certains pays du fait de la ratification de la PAC. Certains jugent opportun de se ranger sous la bannière du plus fort afin de ménager l'avenir des secteurs industriels importants pour leur économie. Nombre de pays européens considèrent que les États-Unis ont fait des concessions substantielles et ils sont pressés de voir aboutir les tractations. Ainsi, l'Allemagne privilégie le développement du commerce mondial et la bonne entente avec les États-Unis, car elle tient à être le principal partenaire diplomatique de ce dernier en Europe, d'autant plus que la baisse des prix céréaliers ne lui crée aucune gêne compte tenu des conditions de production depuis la ratification. L'UEE adopte définitivement, le 30 juin 1992, à Luxembourg, une réforme en



profondeur de la Politique agricole commune créée en janvier 1962. La politique était devenue ingérable, accumulant des stocks énormes de viande, de vin, de beurre et de céréales. Cette réforme, qui préserve les fondements de l'Europe verte élaborés en 1962, impose une réduction en trois ans de 30 % du prix des céréales, de 15 % de la viande bovine et de 5 à 10 % des produits laitiers avec mise en jachère de 15 % des terres cultivées, ce qui implique un recul de la production européenne d'oléagineux de 2 à 3 millions de tonnes, ainsi qu'une baisse des exportations céréalières de 18 %. Elle supprime aussi les prix garantis pour que cesse la surproduction. On compense cependant les agriculteurs par des aides à l'hectare et des primes, soit une formule compensatoire analogue aux « *deficiency payments* » américains (Séroussi, 1994).

Les réformes de la politique commerciale agricole de l'UEE, entamées en 1993, qui réduisent l'appui gouvernemental à l'agriculture et l'orientent vers un commerce moins faussé, sont le fait de préoccupations de l'UEE parmi lesquelles figurent la crainte que la discorde au sein de l'UEE sur la politique commerciale agricole fasse obstacle à l'intégration européenne, les pressions sur les budgets de l'UEE à la suite de la réunification européenne, la nécessité de tenir compte des pays de l'Europe centrale, autrefois compétiteurs dans le domaine de l'agriculture, et, enfin, la nécessité d'avoir une politique commerciale agricole compatible avec la nouvelle Europe.

Le Japon fait valoir le besoin de traiter l'agriculture différemment des autres secteurs pour des raisons de sécurité. Pour préserver son autosuffisance alimentaire, le Japon ne veut pas négocier de concession sur la riziculture, indispensable à sa sécurité alimentaire et au fondement de son identité culturelle. En fait, le Japon est réticent à faire des concessions importantes. En dépit de sa politique agricole protectionniste, il est le plus grand importateur mondial de produits agricoles : il importe 20 % de ses besoins alimentaires, ce qui représente 13 % des échanges mondiaux. Il accepte, comme mesure d'urgence, le gel des subsides à l'exportation puis leur élimination progressive, ainsi qu'un renforcement de la discipline touchant les subsides qui modifient le commerce. Mais le Japon trouve également justifiée une vaste série de subsides nationaux faisant partie des politiques agricoles nationales. Le Japon a rarement indiqué sa position de façon aussi affirmée et cela reflète bien son désir intense de maintenir ses politiques agricoles ainsi que le plus possible de protection pour ses producteurs agricoles. Il faut dire que les producteurs japonais sont comme les producteurs européens les plus touchés par une éventuelle libéralisation des échanges des produits agricoles.

Pendant les négociations, le Japon, à l'instar de la Suisse dont les États ont l'agriculture la plus protégée au monde, reste muet et volontairement à l'écart des querelles qui sous-tendent les rapports américano-européens. Le Japon défend la légitimité d'une intervention gouvernementale pour assurer la sécurité alimentaire, point de vue auquel adhère également l'UEE, tout en se faisant discrète durant les discussions. La proposition japonaise vise la libéralisation des échanges tout en maintenant une certaine forme d'aide aux agriculteurs.

Du 25 au 27 août 1986, les ministres d'un groupe de 14 pays se réunissent à Cairns et forment une alliance sur la question de l'agriculture, alliance qui durera pendant tout l'Uruguay Round. Il s'agit des « *fair traders* » de l'agriculture, soit l'Argentine, l'Australie, le Brésil, le Canada, le Chili, la Colombie, les Fidji, la Hongrie, l'Indonésie, la Malaisie, les Philippines, la Nouvelle-Zélande, la Thaïlande et l'Uruguay. Le groupe représentait, en 1990, quelque 20 % des exportations agro-alimentaires mondiales. À l'intérieur de ce groupe, l'Australie, le Canada et la Nouvelle-Zélande totalisent 50 % des exportations. D'entrée de jeu, le groupe de Cairns propose de prendre des dispositions à court terme qui seront liées aux mesures appliquées à long terme, ce que ne fait pas, selon eux, l'UEE. Le Groupe veut un gel dès 1989-1990, puis la réduction progressive de l'appui global à l'agriculture, pour les subsides tant à la production qu'à l'exportation, ainsi que de plus grandes possibilités d'accès et d'entente en ce qui a trait à la gestion des surplus. En outre, le Groupe veut également un engagement ferme quant aux éléments d'un cadre à long terme, notamment pour ce qui est de l'élimination des subsides internes et à l'exportation et de la levée d'autres restrictions à l'importation incompatibles avec les principes du GATT. Cette proposition concorde avec les intérêts et la protection de tous les membres du Groupe et avec leurs pratiques commerciales (ils ne subventionnent pas...); de même, les protections de certains d'entre eux (comme le Canada pour le lait et la volaille, et l'Indonésie pour le riz), en conformité avec l'article 11 du GATT, s'y intègrent bien.

Depuis la fin des années 1980, la coalition des « *fair traders* » essaie de concilier les positions opposées de l'UEE et des États-Unis. En insistant sur la libéralisation des marchés agricoles, le Groupe pouvait être considéré comme un allié des États-Unis, tandis qu'en fait il cherchait à assouplir leur position. Comme il s'agit d'un groupe d'exportateurs agricoles mondiaux dont l'Union concurrence les produits, on comprend leur alliance objective avec les États-Unis. Il est vrai que ce groupe, composé de pays industrialisés et en développement, de pays exportateurs et importateurs, qui subissent les contrecoups de la lutte aux subventions des produits agricoles, a une proposition semblable à

celle des Américains, soit la libéralisation des échanges agricoles, mais elle est plus modérée. Elle comporte trois étapes : s'entendre d'abord sur des mesures intérimaires d'ajustement avec des mesures immédiates de libéralisation, élaborer un plan à long terme pour la libéralisation des échanges et adopter une période de transition de 10 ans.

Les deux grands ont bien reçu leur tentative de médiation, mais aucun n'a endossé la position du Groupe. Les États-Unis estimaient que le Groupe, en laissant tomber toute limite de temps pour ce qui est de l'élimination des subsides, était allé trop loin pour plaire à l'UEE alors que celle-ci ne voulait prendre aucun engagement, même dans un cadre temporel donné. Les pays de ce groupe, pour qui une plus grande libéralisation du commerce de l'agriculture a une importance cruciale pour leur économie, continueront d'exercer des pressions jusqu'à la conclusion de l'entente. Les PVD qui faisaient partie du groupe de Cairns, unanimes, injectaient une mesure d'inflexibilité dans les négociations, étant prêts à appuyer celles du GATT pourvu que leurs objectifs quant à la libéralisation du commerce agricole soient considérés. Quant aux autres PVD, ils réclamaient de diverses façons un traitement privilégié et ils n'acceptaient pas facilement de compromis. De plus, leurs points de vue reflétaient fortement les objectifs de leur politique nationale et les pressions de puissants groupes d'intérêts nationaux.

Les politiques agricoles des pays industrialisés visaient notamment un transfert de revenus des consommateurs aux producteurs. Or, ce transfert, ainsi que la répartition de ces revenus, sont totalement inefficaces. Une étude de l'OCDE montre que les produits laitiers, le sucre et la viande de bœuf sont les denrées agricoles les plus protégées. Aux États-Unis, le consommateur paie, en 1992, 25 % de plus pour les produits laitiers en taxe et en prix alimentaire. Autre exemple : le consommateur japonais paie environ 30 % de plus pour le bœuf et le lait et 45 % de plus pour le riz. La réforme des politiques agricoles vise à réduire non seulement les prix pour les consommateurs et pour les agriculteurs, mais aussi l'écart entre les prix nationaux et internationaux. La flexibilité des négociateurs américains leur laissait tout de même une marge de manœuvre plus grande que celle des négociateurs européens et, donc, un certain avantage. Les négociateurs européens, quant à eux, n'avaient pas une autorité globale pour négocier les ententes commerciales, mais un mandat précis du Conseil des ministres. Ils ne pouvaient donc ignorer les droits acquis et les intérêts de chacun des pays, ni répondre rapidement aux propositions qui exigeaient qu'ils dévient de leur mandat. De plus, ils devaient tenir compte des contraintes qu'imposait la division des pouvoirs sur l'Union européenne, notamment des politiques intérieures et extérieures des divers pays.

En novembre 1990, les États-Unis cessèrent d'exiger l'élimination complète des mesures de distorsion du commerce et demandèrent plutôt une réduction substantielle de celles-ci. On proposa que les mesures aux frontières et l'appui soient réduits de 75 % et les subsides de 90 % sur une période de 10 ans et que les mesures tarifaires aux frontières soient converties en tarifs graduellement réduits. La contre-proposition européenne fut jugée insuffisante par les États-Unis et le groupe de Cairns. L'UEE acceptait en principe de convertir ses taxes aux importations variables en tarifs qui seraient graduellement abaissés. Elle insista sur un rééquilibrage des tarifs, soit l'imposition de tarifs sur des importations de substituts aux céréales (*feed grain* et oléagineux) auxquels on avait donné libre accès durant les négociations en échange de tarifs plus faibles sur d'autres produits très protégés. Cette insistance, combinée à la contre-proposition voulant réduire l'appui global aux fermiers de 30 % sur 10 ans, fut inacceptable pour les États-Unis qui recherchaient un engagement ferme touchant les subsides aux exportations.

Lorsque les PVD refusèrent de négocier d'autres points en l'absence d'un accord sur l'agriculture, les négociations du GATT furent suspendues. Elles ne reprirent au plus haut niveau qu'en 1991, et ce, sous le leadership du directeur général du GATT, Arthur Dunkel, puis avec l'endossement des ministres de l'Agriculture de l'UEE, en mai 1992, pour réformer la politique commerciale agricole en changeant de façon radicale le niveau et la nature de l'appui agricole.

#### 13.4.2.3 *L'accord et le volet agricole : résumé des principaux règlements*

Le but de ces longues négociations a été de réduire les barrières tarifaires et non tarifaires afin de faciliter le commerce mondial des produits agricoles. Les principaux règlements issus de l'accord et touchant le volet agricole visent essentiellement quatre points : l'accès au marché, le soutien interne, les subventions à l'exportation et les aspects sanitaire et phytosanitaire. L'accord final est entré en vigueur en juillet 1995, et les mesures approuvées étaient valides jusqu'en 2002. Avant d'aborder les principaux éléments de cette sous-section, mentionnons que « dans la mise en œuvre de leurs engagements en matière d'accès aux marchés, les pays membres développés tiendraient pleinement compte des besoins et de la situation particulière des pays membres en développement en prévoyant une amélioration plus marquée des possibilités et des modalités d'accès pour les produits agricoles présentant un intérêt particulier pour ces membres » (voir Acte final du cycle d'Uruguay, MTN/FA II-A1 A-3). Voici les principaux points concernant l'accès au marché :

- les restrictions à l'importation seront toutes converties en équivalent tarifaire sujet aux réductions ; les nouveaux tarifs seront réduits de 36 % en 6 ans pour les pays développés et de 24 % en 10 ans pour les PVD, avec des réductions minimales de 15 % et 10 % respectivement ;
- les nouveaux tarifs douaniers s'appliqueront aux produits frais et peu transformés ainsi qu'aux produits transformés du lait, de la volaille et des œufs ; pour ces derniers produits, les équivalents seront calculés en fonction du contenu (en pourcentage) de produits primaires ;
- un mécanisme sera mis en place afin de contrer les importations trop importantes et la chute des prix internationaux ;
- pour l'importation, il y aura un droit d'accès minimal de 3 % de la consommation intérieure de chaque pays pendant la période de base 1986-1988 qui s'élèvera à 5 % à la fin de la période de mise en œuvre de l'accord.

À cet effet, l'Union européenne a obtenu le regroupement des lignes douanières par grandes familles de produits au lieu d'une application produit par produit ; cependant, elle a dû faire quelques concessions aux États-Unis pour les céréales et la viande porcine, ainsi que pour d'autres produits comme les fruits frais et secs et la dinde. Pour leur part, la Corée et le Japon se sont engagés à ouvrir leur marché respectif aux importations de riz.

Certaines des mesures prévues, avec accès minimal de 3 % à 5 %, sont :

- la mise en place d'un système de tarification douanière (maximum de 55 % pour les céréales et de 80 % à 88 % pour le riz) ;
- l'agrégation ou le regroupement par grandes familles de produits (viandes, produits laitiers, céréales) ;
- le maintien des quotas du maïs pour les États-Unis, l'Espagne et le Portugal ;
- la création de certains quotas pour des produits susceptibles d'être fournis par les États-Unis (39 000 tonnes de viande porcine, 5000 tonnes de fromage de type mozzarella) ;
- la baisse de certains tarifs particuliers : foies de veau et de porc, dinde, asperges, amandes et noisettes, raisins, pommes, jus d'orange, etc. ;
- aucun engagement sur les produits de substitution aux céréales (PSC) ; par contre, si les niveaux d'importation dépassent la moyenne de 1990-1992, des consultations sont prévues.

Le soutien interne de chaque produit de base, soit un produit primaire à son premier stade de commercialisation, sera calculé par une mesure globale de soutien (MGS), incluant les soutiens de sources nationale et internationale. On impose une réduction de 20 % en 6 ans (13,3 % pour les PVD) de la MGS pour l'ensemble des produits. Les MGS sont subdivisées en mesures vertes, bleues et rouges. Les mesures vertes ne sont pas soumises aux réductions prévues, car elles n'influent pas sur les prix des produits. Cependant, elles ne doivent pas engager de sommes provenant du gouvernement (donc aucun transfert de la part des consommateurs). L'accord comporte 11 types de mesures vertes, dont la recherche, la formation, l'inspection, les infrastructures publiques et la commercialisation, les programmes d'assurance récolte et les programmes de protection de l'environnement. Tous les programmes qui offrent des paiements directs aux producteurs doivent, en règle générale, rester neutres, c'est-à-dire ne pas avoir d'effet sur les prix. Les paiements pour l'assurance récolte sont possibles seulement dans les cas où les pertes de production dépassent 30 % de la production moyenne des trois dernières années ; l'aide consentie équivaldra aux déficits subis. Les soutiens accordés par l'intermédiaire des mesures rouges doivent faire l'objet de réductions telles qu'elles ont été décrites plus haut parce que ce type de soutien a des effets déstabilisants sur le marché. Les mesures bleues sont tolérées temporairement, mais devront faire l'objet de réductions. Elles concernent plus particulièrement les États-Unis et l'UE, au regard de la production des oléagineux (colza, navet, tournesol, etc.).

En ce qui a trait aux subventions à l'exportation dans les pays développés, l'aide qui est versée directement aux producteurs ou qui a un impact sur les résultats à l'exportation (incluant l'aide au transport) est considérée comme interdite. Ces aides à l'exportation devront donc être réduites de 36 % en valeur et de 21 % en volume par rapport à la période de base 1986-1990 au cours des six années de l'accord. Pour les économies en développement, la réduction s'étend sur 10 ans et représente les deux tiers de celle qui s'applique aux pays développés.

Pour l'Union européenne, le cumul exportable supplémentaire serait de 8,1 millions de tonnes de blé et de 360 000 tonnes de viande bovine. Les États-Unis auront également un cumul exportable aussi important dans le blé, le riz et les huiles végétales. Concrètement, il y aura en moyenne chaque année 3 millions de tonnes de plus de blé européen et américain subventionné. Il en sera de même pour les exportations américaines vers la Thaïlande et le Viêt-nam (riz), et vers le Brésil et la Malaisie (huiles végétales).

Un comité de surveillance des mesures sanitaires et phytosanitaires sera mis sur pied afin de veiller à l'application des dispositions contenues dans l'accord et à l'harmonisation internationale des normes nationales. Les principaux règlements inclus dans cette rubrique se résument comme suit :

- tous les pays pourront imposer, sur leur propre marché, des conditions d'entrée à divers produits seulement si ces conditions sont basées sur des fondements scientifiques acceptés et qu'elles ne représentent pas des barrières non tarifaires déguisées ;
- les pays établiront leurs normes nationales en concordance avec le *Codex Alimentarius* pour les produits alimentaires, l'Office des épizooties pour la santé animale et la Commission internationale pour la protection des végétaux. Cependant, les pays pourront avoir des normes différentes de protection, pourvu qu'elles respectent les références internationales reconnues ;
- les pays devront adapter leurs mesures aux caractéristiques du pays destinataire.

Les autres considérations de l'accord visent les mesures d'urgence. Le GATT autorisait les pays membres à prendre des mesures d'urgence non discriminatoires afin de protéger leur industrie nationale contre l'augmentation soudaine de l'importation. Cependant, depuis les années 1970, les mesures de sauvegarde discriminatoires ou sélectives ont augmenté de manière significative. Ces mesures dites de « zones grises » échappaient pour la plupart aux règles du GATT : limitation des exportations, restrictions volontaires des exportations, arrangements de commercialisation ordonnée, etc. Les pays ont alors accepté d'adapter graduellement toutes les mesures de « zones grises » existantes aux nouvelles mesures de l'accord. Ainsi, toute discrimination fondée sur l'origine des importations sera interdite (règle d'origine), mais un membre pourra déroger au principe de la non-discrimination s'il peut démontrer que les importations en provenance d'un ou de plusieurs membres se sont accrues de manière déraisonnable. Les mesures de sauvegarde auront une durée maximale de huit ans et tout membre qui prendra une mesure conforme à l'accord ne sera plus tenu de dédommager les partenaires commerciaux touchés, et ce, pour les trois premières années d'application de la mesure. Pour leur part, les sauvegardes existantes devront être éliminées dans un délai de quatre ans à partir de la signature de l'accord et chaque membre n'aura le droit de conserver qu'une seule mesure donnée jusqu'à la fin de 1999.



Le Comité de l'agriculture sera institué et devra examiner l'état d'avancement de la mise en œuvre des engagements négociés dans le cadre du programme de réforme issu du cycle d'Uruguay. Ce processus d'examen sera fondé sur les avis que les membres présenteront ainsi que sur la documentation que le Secrétariat de l'OMC pourrait élaborer afin de faciliter le processus. De plus, les membres tiendront annuellement des consultations au sein de ce comité afin d'évaluer le niveau de participation des pays membres à la croissance normale du commerce mondial des produits agricoles dans le cadre des engagements en matière de subventions à l'exportation. Le Comité de l'agriculture fait partie des conseils spécialisés gouvernant l'OMC et gère l'accord du GATT ainsi que les accords spécialisés comme ceux de la viande bovine et des produits laitiers.

#### 13.4.2.4 *Les enjeux et les impacts de la libéralisation*

Le Programme de Doha pour le développement a été lancé en 2001 avec pour objectif de rendre le commerce mondial plus équitable envers les PVD. La libéralisation du commerce des produits agricoles est donc devenue un enjeu déterminant pour le succès des négociations de Doha en raison de l'importance de ce secteur dans l'économie de ces pays et du fait que le protectionnisme est très fort au niveau international. Examinons maintenant les enjeux du protectionnisme et de la libéralisation pour les pays industrialisés et les PVD.

Chez les pays industrialisés, les politiques d'aide agricole représentent des coûts qui s'élèvent à des dizaines de milliards de dollars. À titre d'exemple, cette année, le coût de la PAC est de 54,8 milliards d'euros sur un budget total de 121,2 milliards. Ce budget est majoritairement financé par les impôts des contribuables européens et un pourcentage des recettes de la taxe sur la valeur ajoutée (moins du quart du budget est financé par les droits de douane, les droits agricoles et les cotisations à la production des sucres). À ces taxes et impôts s'ajoute le financement par les consommateurs des politiques de soutien des prix lorsqu'ils achètent certains produits à des prix artificiellement élevés. Finalement, les consommateurs se trouvent à déboursier davantage pour certains produits en raison des barrières tarifaires qui empêchent l'entrée dans le marché de produits importés à des prix plus compétitifs. S'il est clair que les consommateurs des pays industrialisés pourraient être favorisés par une libéralisation, qu'en est-il pour les producteurs ?

Une libéralisation beaucoup plus marquée du commerce des produits agricoles entraînerait inévitablement des pertes d'emplois et une diminution du nombre de fermes dans un contexte où les aides contribuent grandement aux revenus des agriculteurs. La PAC, par exemple,



compte pour 90 % des revenus des agriculteurs avant taxes (*The Economist*, 8 décembre 2005a). Dans ces conditions, cela engendrerait inévitablement des pertes d'emplois et une diminution du nombre de fermes. Cependant, les impacts économiques seraient limités par la faible part de l'agriculture dans les économies de ces pays. En effet, celle-ci ne représente que 2 % du PIB et 3,8 % de l'emploi total de l'UE15. Pour les États-Unis, ces données sont respectivement de 1,5 % et 2 % (OCDE, 2005), le nombre de fermiers à plein temps étant toutefois inférieur à 350 000 (CNUCED, 2003, p. 88). De plus, les pays industrialisés, contrairement aux PVD, possèdent les infrastructures nécessaires pour s'adapter et améliorer leur performance. À cela s'ajoute la possibilité de développer des niches commerciales de produits du terroir ou biologiques, comme le font plusieurs agriculteurs européens d'ailleurs, comparative-ment peu aidés par la PAC.

À la lumière de ces observations, le protectionnisme semble loin d'être justifié. D'après Anderson et Martin (2006, p. 12), les politiques d'alimentation et d'agriculture sont responsables de plus des trois cinquièmes de gains mondiaux non réalisés en raison des distorsions dans le commerce des marchandises, et ce, même si l'agriculture et le traitement des produits alimentaires représentent moins de 10 % du commerce mondial et moins de 4 % du PNB mondial. Malgré ce constat, les résistances à la libéralisation sont bien enracinées et sont davantage dues à des raisons politiques plutôt que purement économiques. L'agriculture a joué un rôle déterminant dans l'histoire et le développement économique des pays industrialisés. Pour des pays comme la France, elle constitue un élément essentiel de l'identité nationale et de ses paysages, ce qui contribue à maintenir le poids politique des agriculteurs. De plus, les épizooties de fièvre aphteuse, d'ESB et de grippe aviaire des dernières années ont augmenté les inquiétudes des populations par rapport à une libéralisation qui pourrait éventuellement porter atteinte à la sécurité alimentaire de leurs pays.

Les conséquences de la libéralisation de l'agriculture ne sont pas les mêmes pour tous les PVD. Nous pouvons, en premier lieu, distinguer les pays exportateurs de produits agricoles de ceux principalement importateurs. Dans le premier groupe, nous comptons des pays comme le Brésil et l'Argentine qui, ayant des industries agroalimentaires développées et performantes, ont beaucoup à gagner d'une libéralisation de ce secteur.

Tel n'est pas le cas des PVD principalement importateurs de produits agricoles. Premièrement, une diminution des aides apportées pour les exportations agricoles des autres pays ferait augmenter les prix mondiaux et, par conséquent, le coût de leurs importations. Cette situation

amène certains à affirmer que la libéralisation devrait principalement assurer un accès accru au marché, plutôt qu'éliminer le soutien interne et les subventions aux exportations, puisque cette mesure n'augmente pas les prix mondiaux et n'affecte donc pas le bien-être des pays importateurs (Hertel et Keeney, 2006).

Deuxièmement, dans le cadre du Système généralisé de préférences (SGP), la libéralisation a pour effet de diminuer l'importance des avantages commerciaux dont tirent profit les pays les moins avancés (PMA). Ce dernier est une dérogation à l'article premier du GATT de la nation la plus favorisée qui permet à des pays donateurs de préférences d'accorder aux PVD des droits tarifaires réduits ou nuls pour certains produits. Il permet également un traitement spécial et préférentiel pour un plus grand nombre de produits ainsi que des réductions tarifaires plus importantes (CNUCED, 2006). Parmi les programmes fonctionnant dans le cadre du SGP, nous retrouvons l'Accord de Cotonu de l'UE pour 79 pays d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique (ACP), l'initiative « Tout sauf les armes » de l'UE qui prévoit un accès libre de droit de douane et de quota au marché de l'UE aux PMA, et le programme américain Caribbean Basin Initiative pour 24 pays des Caraïbes et d'Amérique centrale.

Dans un processus de libéralisation, la diminution des avantages offerts aux PMA sur les autres PVD est appelée « érosion des préférences ». Il s'agit d'un problème sérieux pour certains PMA (essentiellement des pays africains et des Caraïbes) qui pourraient ainsi voir leurs exportations, notamment le sucre et les bananes, de plus en plus concurrencées. Dans cette situation, les pays concernés auraient beaucoup de difficulté à s'ajuster en raison des problèmes structurels de leurs économies : marchés de capitaux déficients, obstacles à la mobilité du travail, absence de filets de sécurité et de capacité de formation (Bouët, Fontagné et Jean, 2006). Cependant, retarder l'ouverture de ces pays n'est pas la solution selon certains, dont Josling (2006). En effet, cela ne ferait qu'encourager leur retard sur les autres pays qui profiteraient, eux, de la libéralisation graduelle du commerce des produits agricoles. Il serait préférable, d'après Josling, de développer leur capacité d'offre et d'encourager le transfert de technologie. On voit clairement ici que la libéralisation ne peut tout régler et que des politiques d'aide sont essentielles.

Les difficultés d'ajustement des PMA ne doivent toutefois pas détourner notre attention du fait que, globalement, la libéralisation serait profitable pour l'ensemble des PVD et des populations pauvres de la planète, dont une grande partie habite des PVD exportateurs de produits agricoles. De plus, loin d'être uniquement une question opposant les pays industrialisés et les PVD, la libéralisation concerne également les échanges entre les PVD. D'après Anderson, Martin et van der

Mensbrugge (2006), les bénéfices de la libéralisation viendraient autant de réformes du commerce entre les pays du Sud que des réformes dans les pays industrialisés.

À la suite de cette analyse, quelles sont les perspectives d'avancement du Programme de Doha ? Un premier constat a trait à la rigidité des positions des pays négociateurs. Les pourparlers de Doha devaient se terminer en 2004, mais les échecs des conférences ministérielles de l'OMC à Cancún en 2003 et à Hong Kong en 2005 font craindre le pire. Pour ce qui est de l'agriculture, l'UE est pointée du doigt en raison de son refus d'assouplir la PAC comme le voudraient, entre autres, les États-Unis et les grandes économies émergentes, notamment le Brésil, l'Inde et la Chine. L'UE ne veut pas agir avant que les économies émergentes ouvrent leurs marchés aux biens industriels et aux services, ce que ces dernières se refusent à faire tant que des progrès n'ont pas été réalisés pour le commerce de l'agriculture (*The Economist*, 19 décembre 2005).

De leur côté, les États-Unis ne sont pas sans reproche, surtout en ce qui a trait au coton. Lors de l'entrée en vigueur en 2002 de leur nouvelle loi agricole (le *Farm Bill*), les États-Unis ont accru la protection de leur industrie cotonnière par l'entremise de subventions totalisant 175 milliards sur dix ans, ce qui leur permettait de rester un exportateur important (*Cyclope*, 2004, p. 52) et de maintenir les prix mondiaux très bas au détriment des exportateurs de PVD. Pendant la rencontre de Cancún, quatre pays africains, le Bénin, le Burkina Faso, le Tchad et le Mali ont proposé d'accélérer l'élimination des subventions pour le coton et d'exiger des compensations financières pour les pertes subies durant cette période. Cette proposition, critiquable selon plusieurs points techniques, a reçu beaucoup d'attention car elle émanait d'un groupe de pays parmi les plus pauvres et visait directement les pratiques commerciales des puissants États-Unis, seul membre dont les subventions jouent un rôle significatif dans le marché mondial du coton. Ce groupe de pays, pour lesquels le coton constitue 30 % des exportations, ont fait valoir que le marché mondial du coton affectait la survie d'une grande partie de leur population et que des réformes pouvaient les aider à lutter contre la pauvreté dans leur pays (Sumner, 2006). Cette initiative a peu retenu l'attention des États-Unis et la question du coton n'a pas concrètement avancé dans le contexte de l'échec des négociations qui se profilait à l'horizon.

Après les quatre pays africains, ce fut au tour du Brésil de s'en prendre aux subventions américaines du coton, mais cette fois en portant plainte à l'OMC. Le plaidoyer du Brésil faisait valoir que les subventions provoquaient de la distorsion dans le commerce mondial en faisant diminuer les prix mondiaux. Le Brésil a ainsi prétendu avoir

perdu des ventes de 600 millions de dollars seulement pour la saison 2001-2002. Pendant ce temps, la part mondiale des exportations de coton des États-Unis est passée de 20 % en 1999 à plus de 40 % en 2004 (*The Economist*, 30 avril 2004). La victoire du Brésil qui s'en est suivie se révèle importante puisque, pour la première fois, des subventions agricoles accordées par un pays industrialisé ont été ainsi dénoncées. Cet événement pourrait éventuellement inciter d'autres PVD à porter plainte à l'endroit des États-Unis ou de l'UE. Il est cependant certain que les États-Unis ne démontrent pas une grande volonté de mettre en application le jugement, et les mesures pourraient prendre encore un certain temps avant d'être appliquées. Quoi qu'il en soit, les États-Unis, peut-être en raison du jugement, ont promis aux pays de l'Afrique de l'Ouest d'éliminer les subventions aux exportations pour le coton l'année prochaine.

## Résumé

---

Des progrès dans le secteur agricole sont indispensables au succès du cycle de Doha, ne serait-ce que pour accroître minimalement la libéralisation du commerce mondial. Pour ce faire, les pays industrialisés, et particulièrement les membres de l'UE, doivent impérativement diminuer leurs aides et leurs tarifs. De plus, il est essentiel que l'ensemble des pays respectent les règles de fonctionnement de l'OMC, notamment en ce qui a trait au règlement des différends.

Les objectifs de développement de Doha seront-ils atteints ? Outre le fait que la libéralisation du commerce de produits agricoles se révélerait globalement positive pour la croissance des économies des PVD, cette croissance doit également être accompagnée de mesures d'aide au développement pour les PMA. Cependant, les PVD ont aussi beaucoup d'efforts de libéralisation à faire de leur côté compte tenu des barrières tarifaires élevées entre les pays du Sud. Le futur nous dira si l'ensemble des pays membres de l'OMC poseront les actions qui iront dans le sens de leurs bonnes volontés exprimées en 2001.

## Exercices de révision

---

1. On observe souvent que l'offre de produits agricoles influence largement les prix alors qu'une large variation des prix se répercute très peu sur l'offre. Pourquoi ?
2. Lesquels des facteurs suivants caractérisent le mieux le problème agricole :
  - a) La loi d'Engel postulant une élasticité-revenu inférieure à l'unité.
  - b) L'inélasticité de la demande de produits agricoles.
  - c) L'incertitude de la capacité de l'offre.
  - d) La fluctuation démesurée du PIB national.
  - e) La détérioration des termes d'échange du pays à l'égard du reste du monde.
  - f) L'importance numérique de la population paysanne dans l'électorat.
  - g) La tendance du secteur agricole à être plus concurrentiel que le secteur manufacturier.
3. Selon vous, les politiques de soutien des prix des produits agricoles favorisent-elles une meilleure allocation des ressources ?
4. Pourquoi l'existence d'un quota dans le secteur agricole suscite-t-elle des activités spéculatives ?
5. Comparez la Politique agricole commune de l'Union européenne (PAC) et la politique agricole américaine, afin de dégager les points de similitude et de divergence.
6. Les échanges internationaux de produits agricoles sont caractérisés par un degré élevé de protectionnisme. S'il y a libre-échange et absence d'offices de commercialisation, pensez-vous que la structure régionale des exportations mondiales actuelle, telle qu'illustrée au tableau 13.3, pourra être modifiée ?
7. Le tableau 13.2 montre clairement que de nombreux pays dépendent à plus de 50 % des exportations de produits agricoles. Par ailleurs, ce taux de dépendance a fortement diminué entre 1970 et 1992. Ces pays devraient-ils se spécialiser davantage dans les produits agricoles ou diversifier leur économie ?

8. L'Uruguay Round a intégré le secteur agricole à l'OMC. Dégagez les grandes lignes de ces nouvelles dispositions et évaluez si le marché agricole serait à moyen et à long terme libéralisé.
9. Dès le début des négociations de l'Uruguay Round, des points de vue divergents ne tardent pas à se manifester au sujet du secteur agricole. Faites une analyse comparative de la position des États-Unis, de l'UEE, du Japon et du groupe de Cairns, et de celle des autres pays en développement dans ce dossier, et expliquez pourquoi un accord a fini par être ratifié.

## Références bibliographiques

---

- ANDERSON, Kym et Will MARTIN (2006), « Agriculture, Trade Reform, and the Doha Agenda », dans *Agricultural Trade Reform & the Doha Development Agenda*, édité par Kym Anderson et Will Martin, Washington, D.C., Banque mondiale, 420 p.
- ANDERSON, Kym, Will MARTIN et Dominique van der MENSBRUGGHE (2006), « Market and Welfare Implications of Doha Reform Scenarios », dans *Agricultural Trade Reform & the Doha Development Agenda*, édité par Kym Anderson et Will Martin, Washington, D.C., Banque mondiale, 420 p.
- BANQUE MONDIALE (1994), *L'Uruguay Round: Évaluation préliminaire*, p. 1-14 et annexe I, Washington, D.C., Banque mondiale.
- BEAUJEU, Jacqueline *et al.* (1995), *Images économiques du monde, 1995-1996*, 40<sup>e</sup> année, Paris, Sedes, p. 76.
- BOUËT, Antoine, Lionel FONTAGNÉ et Sébastien JEAN (2006), « Is Erosion of Tariff Preferences a Serious Concern ? », dans *Agricultural Trade Reform & the Doha Development Agenda*, édité par Kym Anderson et Will Martin, Washington, D.C., Banque mondiale, 420 p.
- BRINBAUM, Dominique, Thierry FELLMANN, Daniel BIGOU et Guillaume BRÛLÉ (2004), « La PAC est-elle dommageable aux pays en développement ? », *Problèmes économiques*, 28 janvier, p. 18-22.
- BRINKMAN, G.L. (1981), *Farm Incomes in Canada*, Conseil économique du Canada, Ottawa, Approvisionnements et Services Canada.
- CARTER, Colin, Alex MCCALLA et Andrew SCHWITZ (1989), *Le Canada et le marché mondial des céréales – tendances, politiques et perspectives*, Étude pour le Conseil économique du Canada, Ottawa, Approvisionnements et Services Canada.
- CERVANTES-HERRERA, Joel et Cesar Ramirez MIRANDA (1993), « Mexico: del imperio del maíz, al maíz del imperio », *Mexico*, juin-septembre.
- CHALMIN, Philippe (1990), « Le GATT et l'agriculture », *Problèmes économiques*, n° 2-201, 28 novembre, p. 20.
- CNUCED (2003), *World Commodity Survey 2003-2004: Markets, Trends and the World Economic Environment*, édité par Philippe Chalmin, New York et Genève, Nations Unies.
- Cyclope* (2004), *Les marchés mondiaux*, sous la direction de Philippe Chalmin, Paris, Économica, 542 p.



- DELORME, Hélène et Denis CLERC (1995), *Un nouveau GATT ? : Les échanges mondiaux après l'Uruguay Round*, Paris, Éditions Complexe, Espace international, 153 p.
- FAO (1994), « Mexican Cereal Policies and the North American Free Trade Agreement », *Cereal Policies Review*, Rome, p. 32-45.
- GATT (1994), *Acte final reprenant les résultats des négociations commerciales multilatérales de l'Uruguay Round. Accord relatif à l'agriculture*, Marrakech, MTN/FA II-AIA-3, p. 1-27.
- GOLT, Sidney (1988), *The GATT Negotiations 1986-1990: Origins, Issues and Prospects*, Londres, British-North American Committee, 106 pages.
- HERTEL, Thomas W. et Roman KEENEY (2006), « What is at Stake: The Relative Importance of Import Barriers, Export Subsidies, and Domestic Support », dans *Agricultural Trade Reform & the Doha Development Agenda*, édité par Kym Anderson et Will Martin, Washington, D.C., Banque mondiale, 420 p.
- INGCO, Merlinda D. (1995), « L'Uruguay Round et la libéralisation de l'agriculture », *Finances et développement*, Publication du Fonds monétaire international et de la Banque mondiale, p. 43-45.
- JOSLING, Tim (2006), « Special and Differential Treatment for Developing Countries », dans *Agricultural Trade Reform & the Doha Development Agenda*, édité par Kym Anderson et Will Martin, Washington, D.C., Banque mondiale, 420 p.
- LAGARDE, Olivier de (2004), « Quelle politique agricole pour l'Europe ? », *Problèmes économiques*, 28 janvier, p. 6-12.
- LOYAT, Jacques et Yves PETIT (1999), *La politique agricole commune*, Paris, La Documentation française.
- MESSERLIN, Patrick A. (2001), *Measuring the Costs of Protection in Europe: European Commercial Policy in the 2000s*, Washington, Institute for International Economics, 432 p.
- NEHMÉ, Claude (1994), *Le GATT et les grands accords commerciaux mondiaux – Vers l'organisation mondiale du commerce: OMC*, Paris, Les Éditions d'Organisation, 95 p.
- NEVIN, Edward (1990), *The Economics of Europe*, Londres, Macmillan Education Ltd.
- NICOLAIDES, Phedon (1994), « The Changing GATT System and the Uruguay Round Negotiations », dans Richard Stubbs et Geoffrey R.D. Underhill (dir.), *Political Economy and the Changing Global Order*, Toronto, McLelland and Stewart Inc., p. 230-246.

- OCDE (2005), *Les politiques agricoles des pays de l'OCDE : Suivi et évaluation 2005, Principales conclusions*, OCDE, 81 p.
- OCDE (2004), *Analyse de la réforme de la PAC de 2003*, Éditions de l'OCDE, 57 p.
- OCDE (1997), *Examen des politiques agricoles du Mexique*, OCDE.
- OCDE (1996a), *Politiques, marchés et échanges agricoles dans les pays de l'OCDE, Suivi et Évaluation 1996*, Rapport principal, Paris.
- OCDE (1996b), *Politiques, marchés et échanges agricoles dans les pays de l'OCDE. Suivi et Évaluation 1996*, Résumé et conclusions, Paris.
- OMC (2005), *Statistiques du commerce international*, Genève.
- SANTIAGO, Levy et Sweder van WIJNBERGEN (1994), « Modélisation des modèles de transition dans l'agriculture mexicaine », dans *Modélisation des échanges agricoles*, Paris, OCDE, p. 151-210.
- SÉROUSSI, Roland (1994), *GATT, FMI et Banque mondiale – Les nouveaux gendarmes du monde*, ISC Management, Paris, Dunod, 208 pages.
- SKOGSTAD, Grace (1994), « Agricultural Trade and the International Political Economy », dans Richard Stubbs et Geoffrey R.D. Underhill (dir.), *Political Economy and the Changing Global Order*, p. 247-258.
- SUMNER, Donald A. (2006), « Reducing Cotton Subsidies: The DDA Cotton Initiative », dans *Agricultural Trade Reform & the Doha Development Agenda*, édité par Kym Anderson et Will Martin, Washington, D.C., Banque mondiale, 420 p.
- The Economist* (2005a), « Europe's farm follies », *The Economist*, 8 décembre.
- The Economist* (2005b), « Hard truths », *The Economist*, 19 décembre.
- The Economist* (2004), « Unpicking cotton subsidies », 30 avril, <[www.economist.com/agenda/displaystory.cfm?story\\_id=2626900](http://www.economist.com/agenda/displaystory.cfm?story_id=2626900)>.
- TORRES, Felipe (1994), « La agroindustria del maíz en Mexico. El espacio y el dilema entre la tradición y modernismo ; el caso de la Zona Metropolitana de la Ciudad de Mexico », *Mexico*, juillet-septembre.
- TYERS, Rond et Kym ANDERSON (1988), « Liberalizing OECD Agriculture Policies in the Uruguay Round: Effects on Trade and Welfare », *Journal of Agricultural Economics*, vol. 30, n° 2 (mai).



## Chapitre 14

---

# LE MARCHÉ DU PÉTROLE

Évidemment, lorsqu'on parle du pétrole, on ne peut qu'être attentif à l'évolution de son prix. Par exemple, le 25 août 2005, le baril de pétrole a frôlé les 70 dollars canadiens, soit une hausse de 58 % en un an, ou le double du prix de l'année 2003. Cette évolution du prix pétrolier caractérisée par d'amples fluctuations infra-annuelles, demande une explication. L'objectif de ce chapitre est donc de faire état des facteurs déterminants du prix du pétrole, d'examiner les conséquences de sa variabilité, pour ensuite regarder les efforts d'orientation des politiques d'adaptation. Nous cherchons à démontrer que les forces du marché, ou « les fondamentaux », constituent un outil pratique, utile, mais néanmoins insuffisant pour une explication de la dynamique du secteur pétrolier.

Pour ce faire, nous allons retracer l'évolution du marché du pétrole, au cours de laquelle plusieurs types de marchés sont apparus dans le temps et dans l'espace. À travers cette évolution, nous chercherons à relever, d'une part, ce que ce marché du pétrole a en commun avec les autres et, d'autre part, ce qui le distingue. Après avoir brossé un tableau général de l'industrie pétrolière, nous nous intéresserons aux différents marchés sur les quatre périodes suivantes : un premier marché dominé par les « majors » jusqu'au premier choc pétrolier de 1973 ; le second marché, d'octobre 1973 à 1979, d'où émerge un marché international contrôlé par l'OPEP ; une troisième période, de 1980 à 1985, où le marché se modifie encore après le deuxième choc pétrolier ; enfin, la période qui suit le contre-choc pétrolier de 1986.

Nous espérons que le contenu de ce chapitre permettra au lecteur d'analyser de la même manière les industries primaires et agricoles telles que le cuivre, l'or, les céréales et les produits tropicaux (café, cacao, bananes, etc.), dont les fluctuations de prix conditionnent largement leur évolution sur le marché.

## 14.1 Les caractéristiques de l'industrie

En dépit des chocs pétroliers de 1973 et 1979, le pétrole demeure la plus importante source énergétique. En effet, la répartition de la consommation mondiale d'énergie par sources donne, pour l'année 2004, 36,8 % au pétrole, 27,2 % au charbon, 23,7 % au gaz, 6,2 % à l'électricité hydraulique et 6,1 % au nucléaire<sup>1</sup>. Selon Beaujeu-Garnier *et al.* (1995, p. 27), en 1980 le pétrole comptait pour 43,4 % du total de la consommation mondiale d'énergie ; cette baisse relative du pétrole est plus que compensée par la hausse du gaz naturel. La prééminence du pétrole s'explique par plusieurs raisons : la polyvalence des produits pétroliers pouvant satisfaire divers usages (transport, secteur résidentiel, industrie et pétrochimie, agriculture), usages réservés à l'électricité par la combustion du *fuel oil* dans les centrales thermiques, et, également, l'extrême souplesse de la filière pétrolière capable de répondre à une hausse subite de la demande énergétique.

Sur le plan de la filière de production, le pétrole se compose de cinq niveaux intégrés verticalement et caractérisés par l'importance des coûts fixes. En amont, on retrouve les activités d'exploration, d'extraction et de production, dont 66 % proviennent du terrestre et 34 % de l'*offshore*. En aval, il y a, d'une part, le transport par tanker ou pipeline et, d'autre part, le raffinage et la distribution. Ces cinq niveaux (exploration, extraction/production, transport, raffinage et distribution) rendent l'industrie très intensive en capital, surtout en amont. La mise en production d'un champ pétrolier moyen situé à 3 000 mètres de profondeur, d'une capacité de 250 millions de barils productibles, peut nécessiter une campagne de 10 ans pour une durée de production de 25 à 30 ans, ce qui représente environ un milliard de dollars. Les coûts

1. La consommation mondiale d'énergie est estimée à 10 224,4 millions de tonnes équivalent pétrole ou TEP, pour l'année 2004, contre 6 914 millions de TEP, en 1980. Voici les unités de mesure : 1 baril = 158,98 litres ; 1 TEP = 7,3 barils ; 1 baril = 42 gallons américains. Le TEP sert d'unité de mesure de comparaison entre les énergies, à savoir la quantité d'une forme d'énergie quelconque capable de fournir la même quantité de chaleur qu'une tonne de pétrole.

du pétrole extrait sont d'environ 5 \$ le baril, sans compter le coût de production, lequel peut varier de 0,50 \$ à 20 \$ le baril. Ainsi, l'industrie pétrolière présente d'importantes économies d'échelle et une structure de marché de type oligopolistique. Par ailleurs, le pétrole, ressource épuisable suscitant de vives préoccupations environnementales, indispensable à l'économie et très rentable, fait l'objet d'interventions rigoureuses de l'État. Pour des motifs de sécurité d'approvisionnement, de contrôle de l'économie et de recettes fiscales, chaque gouvernement intervient dans l'industrie non seulement au niveau de la réglementation, mais encore à celui de la production et de la mise en marché. Rapportons ici les observations de la revue *Cyclope* (1994, p. 489) :

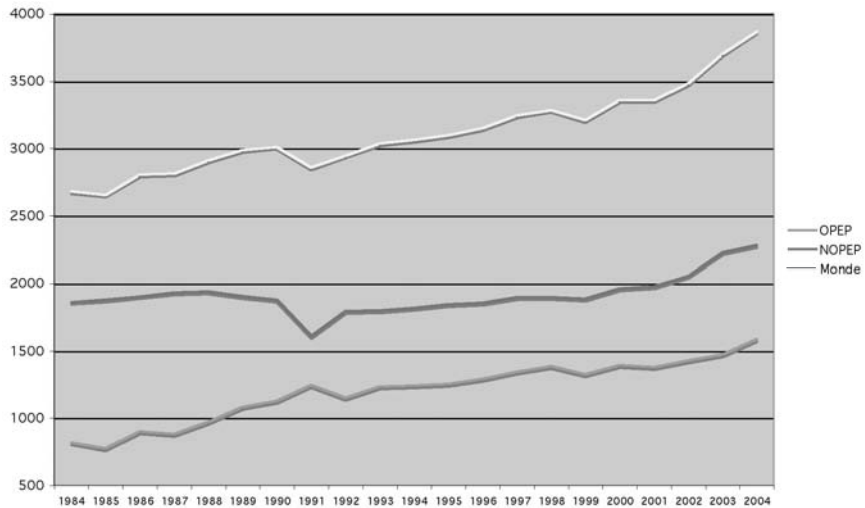
L'utilisateur occidental paie l'équivalent de 75 à 80 \$ le baril pour le pétrole qu'il consomme. Sur ce montant, 16 à 20 \$ reviennent aux pays producteurs, environ 5 \$ aux compagnies [...], le reste, soit une cinquantaine de dollars, tombe dans la poche des États consommateurs par le biais de la fiscalité.

La disparité entre la localisation de la production mondiale et les lieux de consommation rend internationale l'industrie pétrolière. L'État, propriétaire du sous-sol, accorde un permis ou une concession à une société pétrolière d'exploration et de production, et perçoit en contrepartie une redevance (ou royauté) ainsi qu'un impôt sur les bénéfices, par un contrat d'association de risque ou par un partage de production. Examinons brièvement quelques statistiques sur les principaux pays producteurs.

## 14.2 La production et les échanges internationaux de pétrole brut

Depuis un quart de siècle, la production mondiale de pétrole brut a progressé faiblement, passant de près de 2,9 millions en 1980 à 3,8 millions de tonnes métriques en 2004 (voir la figure 14.1). Le tableau 14.1 présente la liste des principaux pays producteurs. Il est à noter que l'ex-URSS ne détient plus la première place parmi les producteurs de pétrole brut. En effet, on observe une chute de production russe qui est d'ailleurs une des explications de la faible croissance de la production mondiale. La production de l'ex-URSS, d'environ 12 millions de barils par jour durant toute la décennie 1980, a annoncé une pente descendante dès le début de 1990 pour se retrouver à 7,5 millions de barils par jour en 1993, en raison, notamment, du coût relativement élevé de son exploitation, de l'absence de nouveaux gisements importants et des taxations jugées trop lourdes. Depuis, la production de la Russie et de ses anciennes républiques, presque stable à 7,2 millions de barils par jour entre 1994 et 1997, n'entame qu'une légère croissance. Les découvertes

**FIGURE 14.1** Évolution de la production mondiale de pétrole brut  
(en milliers de tonnes métriques)



récentes de pétrole dans la région caucasienne, considérée par certains comme le nouvel eldorado de l'industrie, vont insuffler un dynamisme particulier de croissance de production de cette région du monde.

La part de production détenue par les pays membres de l'Organisation des pays exportateurs de pétrole (OPEP), située à 51 % au début des années 1970, a chuté à environ 30 % en 1985, en raison notamment de leurs efforts de restriction dans le but de relever le prix et de l'entrée en scène de nouveaux producteurs, aidés en cela par l'augmentation même des prix. On observe ensuite une hausse soutenue de production de l'OPEP, dont la part mondiale atteint 41 % au début de l'an 2000. On peut donc dire que la plus grande partie de la production mondiale (plus de 60 %) provient maintenant des pays non membres de l'OPEP (NOPEP), contrairement à la situation du début des années 1980. La production en provenance de la mer du Nord ne cesse d'augmenter en dépit des coûts élevés d'exploitation. Ainsi, la Norvège et le Royaume-Uni figurent aujourd'hui dans la liste des principaux producteurs. La politique d'expansion rapide des compagnies norvégiennes en mer du Nord ne passe plus inaperçue aux observateurs du marché. D'autres pays NOPEP, tels que le Mexique, la Malaisie, le Canada, la Colombie, le

**TABEAU 14.1 Les principaux producteurs de pétrole brut au monde**

Pays ou régions	Volume (en millions de tonnes)				
	1980	1990	2000	2003	2004
<b>Pays membres de l'OPEP</b>					
Arabie Saoudite	495,9	322,9	410,6	487,9	505,9
Iran	72,7	156,8	183,0	197,9	202,6
Koweït	84,1	61,3	99,3	110,2	119,8
Iraq	130,1	100,5	126,4	66,1	99,7
Émirats arabes unis	82,8	101,7	104,7	119,6	125,8
Qatar	22,8	17,0	30,8	41,2	44,9
Libye	88,3	65,3	65,3	70,0	75,8
Algérie	50,6	36,9	42,3	79,0	83,0
Nigeria	104,2	86,5	108,5	110,3	122,2
Venezuela	114,8	110,5	164,1	134,9	153,5
Indonésie	77,6	70,1	59,2	57,7	55,1
<b>Total OPEP</b>	<b>1 323,9</b>	<b>1 158,0</b>	<b>1 394,2</b>	<b>1 474,9</b>	<b>1 588,2</b>
<b>% mondial</b>	<b>44,4</b>	<b>38,5</b>	<b>41,9</b>	<b>39,8</b>	<b>41,0</b>
<b>Autres pays</b>					
Ex-URSS	603,2	569,3	–	–	–
Russie	–	–	321,7	421,4	458,7
États-Unis	424,2	366,4	288,0	338,4	329,8
Mexique	99,9	133,1	159,6	188,8	190,7
Canada	70,4	76,3	88,0	142,7	147,6
Brésil	8,8	31,6	62,7	77,0	76,5
Chine	105,9	138,0	163,0	169,6	174,5
Oman	14,0	32,8	47,6	40,7	38,9
Norvège	24,5	81,8	158,6	153,0	149,9
Royaume-Uni	78,9	87,9	118,0	106,1	95,4
<b>Total NOPEP</b>	<b>1 659,0</b>	<b>1 853,1</b>	<b>1 935,8</b>	<b>2 228,0</b>	<b>2 279,7</b>
<b>% mondial</b>	<b>55,6</b>	<b>61,5</b>	<b>58,1</b>	<b>60,2</b>	<b>59,0</b>
<b>Total mondial</b>	<b>2 113,8</b>	<b>3 011,1</b>	<b>1 330,0</b>	<b>3 702,9</b>	<b>3 867,9</b>

Source : CNUCED, *Annuaire des produits de base*, divers numéros, New York. Les données de 2003 et 2004 proviennent de *Images économiques du monde* (2006), p. 361, Paris, Armand Colin. Les données sont arrondies.

Brésil, l'Égypte, le Yémen, la Syrie, le Brunei, la Chine populaire et l'Inde, voient de plus en plus un relèvement de leur part de production mondiale. Signalons que les États-Unis figurent comme un des principaux producteurs au monde, tout juste derrière l'Arabie Saoudite et la Russie. La capacité de production des NOPEP sera d'autant plus élevée avec les découvertes de pétrole au large des golfes de Guinée et du Mexique. Le tableau 14.2 donne la répartition des réserves par pays et par zone géographique. Il en ressort que malgré la chute de leur part de production mondiale, les pays de l'OPEP détiennent l'essentiel des réserves mondiales prouvées et sont en mesure d'influer sur l'évolution du marché. Ainsi, l'Arabie Saoudite, qui, à elle seule, détient 22,1 % des réserves, peut inonder le marché et faire casser les prix, d'où l'intérêt pour l'OPEP de demeurer un groupe de pression. Mais au rythme des



**TABLEAU 14.2 Répartition des réserves prouvées en 2004 par principaux pays et régions du monde**  
(en millions de tonnes et en pourcentage des réserves mondiales)

	Réserves	% mondial	Ratio années de production / années de réserve
Arabie Saoudite	36,1	22,1 %	67,8
Iran	18,2	11,1 %	88,7
Irak	15,5	9,7 %	–
Koweït	13,6	8,3 %	–
Émirats arabes unis	13,0	8,2 %	–
Venezuela	11,1	6,5 %	70,8
Russie	9,9	6,1 %	21,3
Kazakhstan	5,4	3,3 %	83,6
Libye	5,1	3,3 %	66,5
Nigeria	4,8	3,0 %	38,4
États-Unis	3,6	2,5 %	11,1
Chine	2,3	1,4 %	13,4
Canada	2,4	1,4 %	14,9
Qatar	2,0	1,3 %	42,0
Mexique	2,0	1,2 %	10,6
Algérie	1,5	1,0 %	16,7
Brésil	1,5	0,9 %	19,9
Norvège	1,3	0,8 %	8,3
Angola	1,2	0,7 %	24,3
OPEP	121,5	74,9 %	73,9
OCDE	10,9	7,0 %	10,9
Monde	161,9	100,0 %	40,5

Source : *Images économiques du monde* (2006), Paris, Armand Collin, p. 362.

progrès technologiques et des découvertes récentes (région caucasienne, golfs de Guinée et du Mexique), la situation avantageuse des pays de l'OPEP va de beaucoup s'altérer avec le temps. Bref, l'offre mondiale de pétrole est abondante et de plus en plus diversifiée. Quant à la demande, dépendante des conditions climatiques et de la conjoncture économique, elle ne montre guère de signe d'essoufflement contrairement aux attentes générées par les deux premiers chocs des années 1970.

Les exportations de pétrole brut ont augmenté aussi bien en volume qu'en valeur au cours des années 1960 et 1970. Un revirement de situation s'observe dès le début de 1980, après le deuxième choc pétrolier de 1979, où les exportations mondiales en volume enregistraient une baisse continue pour atteindre environ 1 158 millions de tonnes en 1987. Après une légère hausse sur les trois années suivantes, la quantité mondiale de pétrole exporté remonte à 1 458 millions de

**TABLEAU 14.3 Les 20 principaux exportateurs de pétrole brut au monde** (en milliards de dollars américains)

Pays	1979	1980	1990	2000	2003
Arabie Saoudite	59,6	103,1	16,4	61,4	58,5
Norvège	2,8	5,7	12,0	29,3	29,0
Russie	–	–	–	23,6	36,8
Iran	15,7	11,3	13,1	24,2	28,2
Nigeria	–	25,7	9,5	26,9	17,1
Émirats arabes unis	12,2	18,5	11,6	22,0	20,5
Venezuela	8,3	12,2	14,4	18,2	20,2
Iraq	21,1	25,9	–	20,3	15,5
Royaume-Uni	5,8	9,8	9,4	15,5	15,1
Mexique	3,7	9,4	8,9	14,9	16,8
Canada	2,0	2,5	4,7	13,0	14,6
Koweït	13,6	14,1	3,4	11,2	11,5
Algérie	8,5	12,9	5,4	9,2	11,3
Libye	14,9	21,9	11,4	8,2	10,3
Oman	–	–	4,7	8,7	7,7
Kazakhstan	–	–	–	4,2	7,0
Yémen	–	–	–	3,7	3,6
Malaisie	1,9	3,1	3,9	3,9	4,2
Angola	0,4	1,3	3,6	6,8	8,7
Indonésie	8,1	11,7	6,2	6,1	5,6
Les 20 ci-dessus	178,6	289,1	156,6	331,3	342,2
% monde	93,4 %	93,5 %	88,0 %	88,5 %	88,8 %
Monde	191,3	309,2	178,0	374,4	385,3

Source : Nations Unies, *Annuaire statistique du commerce international*, volume II, divers numéros, New York.

tonnes métriques en 1993 et à environ 1 900 millions de tonnes métriques dès l'an 2000. Quant à la valeur des exportations mondiales de pétrole brut, elle a atteint un sommet record de près de 310 milliards de dollars en 1980 à la faveur de la hausse des prix décrétée en 1979 et pour afficher une courbe descendante. Depuis les années 1990, on observe de profondes variations annuelles de la valeur des exportations mondiales, à l'image des prix. Les tableaux 14.1 et 14.3 indiquent clairement que les principaux producteurs de pétrole brut, à l'exception des États-Unis, figurent parmi les principaux exportateurs. L'Arabie Saoudite, premier exportateur, détient une avance confortable, suivie de la Russie et de l'Iran. Précisons que l'avantage comparatif passe par la dotation en ressources naturelles (les réserves), le coût d'extraction et de production : il est inutile d'élaborer davantage.

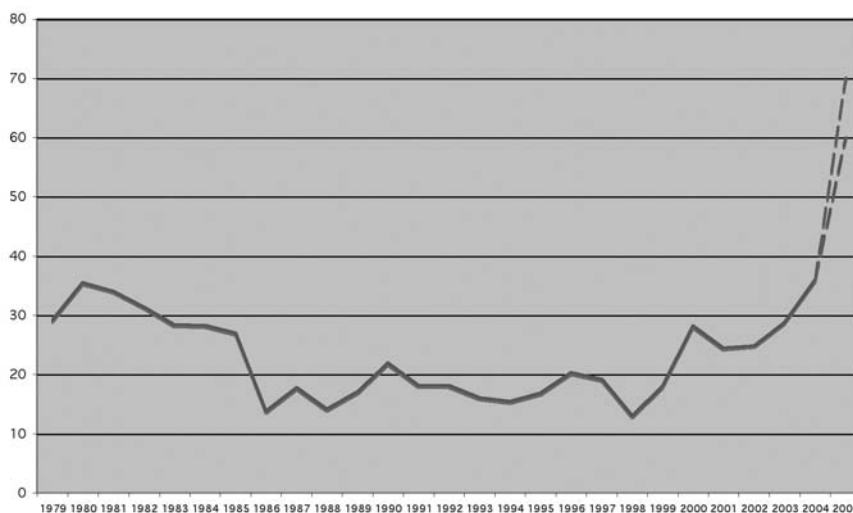
Plus de 80 % des exportations sont acheminées vers les pays les plus industrialisés (tableau 14.4), dont en particulier les États-Unis et le Japon. Il est remarquable que des pays comme la Corée du Sud,

**TABLEAU 14.4 Les principaux pays importateurs de pétrole brut au monde** (en milliards de dollars américains)

Pays	1979	1980	1990	2000	2003
États-Unis	49,0	64,6	46,6	93,9	107,0
Japon	32,5	51,0	31,0	44,5	45,9
Corée du Sud	3,1	5,6	6,4	25,2	23,1
Allemagne	16,3	24,3	25,3	21,9	23,3
France	16,9	26,2	11,6	18,0	18,3
Italie	14,7	20,1	12,0	17,1	18,1
Inde	2,1	3,9	3,6	14,7	18,6
Pays-Bas	8,8	12,2	8,1	12,5	12,2
Espagne	6,5	11,2	7,4	11,6	11,8
Canada	3,8	5,9	4,5	9,2	9,9
Singapour	3,8	5,7	6,9	8,7	8,0
Royaume-Uni	7,8	9,9	7,2	7,7	9,7
Belgique-Luxembourg	4,3	6,6	3,6	6,4	8,6
Thaïlande	1,1	1,9	1,5	6,1	7,2
Australie	0,8	1,5	1,0	4,5	4,5
Turquie	0,9	2,7	3,5	4,2	4,8
Suède	3,6	4,2	2,8	4,3	4,4
Brésil	6,7	9,8	4,8	3,3	3,9
Grèce	1,8	2,3	1,0	3,0	4,1
Indonésie	0,3	0,9	1,1	2,5	4,0
Les 20 ci-dessus	184,8	270,5	189,8	319,0	347,4
% monde	87,5 %	87,2 %	86,3 %	81,4 %	81,7 %
Monde	211,2	310,0	219,9	391,8	425,4

Source : Nations Unies, *Annuaire statistique du commerce international*, volume II, divers numéros, New York.

Singapour et la Thaïlande soient devenus de grands importateurs de pétrole, ce qui confirme la prééminence du pétrole dans le processus d'industrialisation. Enfin, il convient d'examiner avec un peu plus d'attention l'évolution des prix pétroliers. Plusieurs indices de prix sont régulièrement publiés, soit celui de l'Arabie Léger, la moyenne de l'OPEP ou de la mer du Nord (Ekofisk). Pour sa part, la CNUCED calcule un prix défini comme étant la moyenne du prix de Doubaï, du brut du Royaume-Uni et de l'Alaska *N Slope Crude Prices*, exprimé en dollars par baril. La figure 14.2 donne l'évolution du prix du baril de pétrole estimé par la CNUCED dont nous essaierons de décrire les principaux déterminants.

**FIGURE 14.2** Prix du pétrole brut (\$ US par baril)

## 14.3 L'évolution du marché et les déterminants des prix

### 14.3.1 De la genèse de l'industrie pétrolière à la création de l'OPEP

On pourrait discuter longtemps avant de trouver à qui revient le privilège d'avoir foré le premier puits pour produire du pétrole en profondeur. À ce sujet, on enregistre un grand nombre de réponses, par exemple que la première exploitation pétrolière *industrielle* a été le fait d'Edwin Drake en 1859, à Titusville (Pennsylvanie). Cependant, deux personnages très importants dans l'histoire pétrolière vont donner aux entreprises leur taille et leur caractère international. Il s'agit, premièrement, de John Rockefeller (1839-1937) qui commença sa production pétrolière aux États-Unis. Le second, Sir Henri Deterding (1866-1939), aura cette vision internationale de l'industrie du fait, essentiellement, de l'absence de production sur le territoire d'où il opérait, la Grande-Bretagne.

John Rockefeller demeure l'un des grands précurseurs de la production pétrolière. Sa carrière débute à Cleveland en 1863 ; le 10 janvier 1870 est fondée la société par actions Standard Oil Company. En 1865, comme sa raffinerie est la plus importante de la région, il désire étendre son emprise à d'autres régions. Il va imposer son prix d'achat du brut à la multitude des producteurs et négocier en position de force avec les compagnies de chemin de fer qui relient les exploitations pétrolifères aux centres de raffinage. Une décennie plus tard, après avoir étendu son champ d'action, la Standard Oil réalise 90 % du raffinage aux États-Unis. Ainsi, pour alimenter une demande de plus en plus grande, on assiste en janvier 1882 à la création du Trust Standard mis sur pied pour permettre un contrôle efficace de l'industrie à travers tout le pays. La compagnie rachète à cette époque les réseaux de distribution et les oléoducs en activité. En 1861, convaincu de son monopole sur le plan national, Rockefeller a l'ambition de conquérir les marchés outre-Atlantique et asiatique. Malheureusement, c'est au niveau de son marché extérieur que le monopole sera d'abord menacé. En effet, grâce au chemin de fer trans-européen (reliant Bakou à la mer Noire), financé par la branche parisienne des Rothschild, la production pétrolière se développe rapidement en dehors des États-Unis. Le pétrole de la mer Noire atteint aussi l'Asie par le canal de Suez.

Et puis, au début de notre siècle, l'électricité remplace le kérosène, et l'essence pour automobile devient le principal débouché des compagnies pétrolières. Cette transformation rapide du marché permet aux nouvelles compagnies de se développer. En 1908, Texaco et Gulf font leur apparition dans plusieurs États. Aujourd'hui, la Standard Oil of New Jersey demeure, sous la marque Exxon, la plus importante compagnie pétrolière mondiale. La Standard Oil of New York, connue sous le nom de Mobil, est la troisième en importance. Trois autres compagnies forment le peloton de tête : Standard Oil of California, Standard Oil of Indiana et Continental.

La Royal Dutch/Shell, communément appelée la *Shell*, est le résultat de l'association 60/40 de la Royal Dutch, petite compagnie hollandaise de recherche pétrolière en exploitation à Sumatra, et de la Shell Transport, armateur britannique. Sir Henri Deterding est au cœur de la réussite du groupe Shell sur le plan international. En 1900, lorsqu'il devient président de la Royal Dutch, cette société est la plus importante des sociétés hollandaises implantées en Asie du Sud-Est. En Grande-Bretagne, la Shell Transport de Marcus Samuel dirige un ensemble de comptoirs à travers le monde ; sa fortune lui vient du commerce des coquillages. En 1888, il est contacté par le groupe Rothschild qui voit dans ses comptoirs un réseau de distribution tout prêt pour écouler ses

produits pétroliers. Marcus Samuel accepte l'offre et, pour diminuer les coûts de transport, met en service la première flotte spécialisée dans le transport pétrolier. La société créée pour l'administrer reçoit le nom de *Shell*. Ainsi, le commerce des hydrocarbures se développe très vite. Hélas ! au moment de renouveler le contrat d'approvisionnement avec les Rothschild, Samuel réalise (trop tard) combien sa dépendance à l'égard d'un seul producteur de pétrole menace sa compagnie. C'est ainsi qu'en 1907 il se tourne vers Deterding qui n'attendait que cela pour pouvoir imposer le partage 60/40 à son avantage. Son idée fondamentale est qu'il faut maîtriser les zones de production les plus proches des marchés, afin de minimiser le coût de transport et de stabiliser le prix du brut sur le marché international. En 1912, la Shell se lance sur le marché américain. La Standard, seule capable alors de réagir, se croit intouchable tellement sa production est grande et sa capacité de jouer sur les prix est forte. Shell, cependant, est déjà une compagnie internationale et possède des réserves proches de ses marchés. Elle va pouvoir maintenant profiter du marché américain des carburants. Deterding développe aussi les recherches au Mexique, mais surtout au Venezuela, ce qui lui permet de pallier la nationalisation de ses réserves en Russie, en 1917.

Au cours du XIX<sup>e</sup> siècle, les besoins croissants de lubrifiants et d'huile d'éclairage suscités par l'industrialisation et l'urbanisation ne sont plus satisfaits par les graisses animales ou les huiles végétales disponibles. Les prix montent. L'incitation à découvrir des sources d'huile minérale se renforce. Les initiatives sont couronnées de succès en Roumanie, en 1858, et aux États-Unis, en 1859. Dans ces deux pays, l'industrie pétrolière naissante repose sur des initiatives individuelles, ainsi que nous l'avons exposé précédemment. Le pétrole a tout d'abord été produit pour satisfaire un usage d'éclairage : c'est le pétrole lampant. Puis, au début du XX<sup>e</sup> siècle, l'usage du carburant se développe avec l'automobile. Petit à petit, le pétrole s'impose aussi comme combustible, remplaçant partiellement le charbon à partir des années 1960. En 1973, le pétrole représente 47 % de la consommation d'énergie primaire dans le monde. Cette place dominante, le pétrole la doit tout d'abord à ses propriétés : liquide, il est aisément transportable ; il peut être libéré en grandes ou en petites quantités ; son pouvoir calorifique est élevé. Pour un même poids, le pétrole fournit 1,5 fois plus d'énergie que le charbon.

Dès le début du XX<sup>e</sup> siècle, les compagnies pétrolières amorcent une véritable internationalisation de l'exploration et de la production : la Royal Dutch Shell en Indonésie, au Mexique, au Venezuela et l'Anglo-Persian Co. en Iran, puis dans la partie de l'Empire ottoman qui deviendra l'Irak. Bien pourvues en gisements de brut sur le territoire américain,

les *majors*<sup>2</sup> ne dépassent guère le territoire mexicain. Au lendemain de la Première Guerre, face à la crainte d'une pénurie, Washington met en place une réglementation très favorable à l'exportation, notamment à l'étranger. Les *majors* américaines rejoignent les européennes au Venezuela et au Moyen-Orient. À partir de 1930, les sept compagnies appelées les *majors* contrôlent 99,6 % des concessions vénézuéliennes et 100 % de celles du Moyen-Orient.

L'approvisionnement pétrolier de toutes les régions du monde, à l'exception des États-Unis et de l'URSS, dépend de ces grandes compagnies, intégrées du puits à la pompe et liées entre elles par une série d'accords régionaux ou sectoriels, par lesquels les *majors* s'étaient entendues sur des principes de base. Cet oligopole a maintenu un système de prix qui a assuré pendant 40 ans des cours du pétrole relativement stables et à la baisse en dollars constants. En stimulant la demande de produits pétroliers et leur substitution au charbon, les *majors* ont porté la filière du pétrole au premier rang du bilan énergétique mondial, mais ont aussi suscité des tensions entre compagnies et pays hôtes, ce qui a provoqué l'érosion puis la dislocation de l'oligopole. Cette organisation de l'approvisionnement pétrolier mondial a profondément modifié la structure géographique de la production. Celle-ci, multipliée par 30 entre 1920 et 1930, fait de plus en plus appel aux ressources du Venezuela et du Moyen-Orient. Puis l'Iran, l'Irak, l'Australie, le Koweït, l'Oman, le Qatar, Abou Dhabi, le Doubaï et les Émirats arabes unis entrent en scène. Le coût technique du brut y est très faible, les taxes et royautés versées aux émirats plus élevées. Les compagnies concessionnaires, qui contrôlent les prix du brut et les produits raffinés, s'approprient la plus grande partie de la rente ; elles poussent donc la production de ces pays au détriment de la production, plus coûteuse, de l'Amérique du Nord. En 1973, ces pays représentent 56 % de la production mondiale. Profitant des circonstances politiques qui leur sont favorables, ils imposent en 1973 la dislocation de l'oligopole pétrolier. Signalons, cependant, que cet oligopole n'était pas tout-puissant. Ainsi, aux États-Unis, les indépendants ont une taille respectable.

En Europe, c'est surtout au lendemain de la Première Guerre mondiale que les États prennent des initiatives en créant des compagnies publiques ou semi-publiques qui ne tardent pas à s'internationaliser. La relation entre *majors* et pays hôtes se dégrade, les entreprises autres que les *majors* prennent place petit à petit sur la scène du pétrole. Les

---

2. Les *majors* de l'industrie sont communément ainsi dénommées les 7 sœurs : Exxon, Texaco, Mobil, Shell, Gulf, BP, Chevron, qui avant les années 1970 étaient parfaitement intégrées (du puits jusqu'à la distribution) et faisaient en quelque sorte la pluie et le beau temps.

premières réactions d'hostilité germent en Amérique latine où de nombreuses compagnies pétrolières publiques sont créées dans l'entre-deux-guerres. Après la révolution mexicaine qui exproprie les compagnies nationales en 1938, le PEMEX reprend leurs actifs mais doit subir l'embargo décrété par les Américains. L'Iran connaît le même sort lorsque Mossadegh nationalise l'Anglo-Iran Oil Company et la remplace par la National Iranian Oil Company (NIOC).

En 1956, les pays hôtes ont tous obtenu le partage 50/50 des bénéfices que le Venezuela avait imposé aux compagnies depuis 1948. Mais le montant du bénéfice à partager dépend du prix affiché qui est fixé unilatéralement par les *majors*. Les pays hôtes observent que le brut est de moins en moins cher avec la concurrence des nouveaux venus. C'est ainsi que l'Iran, l'Irak, le Koweït, l'Arabie Saoudite et le Venezuela forment l'OPEP, lors de la conférence de Bagdad tenue en septembre 1960, afin de pouvoir influencer sur le cours des prix. Ils seront rejoints par huit autres pays : le Qatar (1961), l'Indonésie (1962), la Libye (1962), les Émirats arabes unis (1967), l'Algérie (1969), le Nigeria (1971), l'Équateur (1973), qui se retire en 1992, et le Gabon (1975), qui se retire en 1994. En outre, la plupart d'entre eux se dotent de compagnies pétrolières publiques susceptibles de prendre le relais des compagnies internationales.

La croissance de la demande, stimulée par la baisse des prix, est telle qu'à la fin des années 1960 l'offre manifeste des signes d'essoufflement. Menacées de sanctions par l'OPEP, des multinationales signent l'Accord de Téhéran en février 1971 qui élève de 0,33 \$ le baril des bruts du Golfe, uniformisant les taux d'imposition à 55 % et prévoyant une augmentation annuelle des prix. Les augmentations de prix ne freineront pas la croissance de la demande. Les prix sur les marchés au comptant dépassent les prix affichés pour la première fois. Survient alors le premier choc pétrolier. La guerre israélo-arabe sert de détonateur : le 16 octobre 1973, l'OPEP décide unilatéralement d'augmenter de 71 % le prix de référence de l'Arabie Léger. Parallèlement, les pays du Moyen-Orient décrètent un embargo contre les alliés d'Israël et une réduction progressive de leur production. Le prix de l'Arabie Léger continue de monter sur le marché au comptant (19,35 \$) et tire le prix officiel à 11,65 \$. Sur ces prix qui viennent de quadrupler en quelques mois, la part des taxes et royautés s'élève à plus de 80 %. Au lendemain de ce premier choc, le contrôle des compagnies pétrolières, qui s'étendaient à 99 % des capacités de production en 1970, tombe à 45 % en 1979. Ces compagnies doivent se procurer le brut nécessaire à l'alimentation de leurs raffineries, soit en passant des contrats avec les compagnies publiques des pays producteurs, soit en achetant des cargaisons sur le marché au comptant qui prend de l'importance. Les prix du brut sont fixés par l'OPEP dont



les prix officiels s'imposent pour la totalité des transactions. Les prix officiels de l'OPEP paraissent garantir une stabilité aussi grande que les anciens prix affichés de l'oligopole. Lors de cette première phase jusqu'au premier choc pétrolier, on peut conclure qu'il n'y a pas de marché pétrolier international. Les flux sont gérés par les grandes compagnies internationales et les exportations de brut ne s'accompagnent pas de changement de propriétaire. Par ailleurs, il n'y a pas de prix international du pétrole : ce sont les compagnies internationales qui ajustent l'offre à la demande sans variation de prix.

### 14.3.2 Deux chocs pétroliers

Le premier choc pétrolier met un frein à la croissance de la demande sans l'interrompre (de 5 % à 2 % par an). Il accroît le prix du brut et, pour les pays importateurs, le pétrole devient une énergie coûteuse. Aussi, les pays importateurs se lancent dans des stratégies de diversification des approvisionnements. Les compagnies, elles, cherchent à reconstituer leurs ressources dans des pays non membres de l'OPEP. Par ailleurs, l'apparition d'un marché international du brut permet d'assouplir les échanges traditionnellement intégrés et laisse place à de nouveaux offreurs. Les stratégies de diversification aboutissent à la multiplication du nombre de fournisseurs de pétrole et à la réduction du rôle des exportateurs traditionnels membres de l'OPEP. L'offre de l'OPEP croît moins vite que la demande internationale du fait des nouveaux producteurs.

La diversification de l'offre, l'abaissement des frets, la souplesse du système de prix à l'échelle mondiale, tout cela mène à la constitution d'un véritable marché international du pétrole. Les pays importateurs membres de l'OCDE réagissent à ces hausses de prix ; dès 1974, dans le cadre de l'Agence internationale de l'énergie (AIE), qu'ils viennent de créer, ils se concertent sur la façon de réduire leur part du pétrole OPEP. Trois objectifs sont retenus :

- diversifier les sources d'importation du pétrole : la demande adressée à l'OPEP plafonne à partir de 1973, puis s'effondre après 1979. L'URSS, le Royaume-Uni, le Mexique, la Chine, la Norvège, l'Égypte et la Malaisie en sont les principaux bénéficiaires ;
- remplacer le pétrole par d'autres sources d'énergie dans tous les usages substituables, en commençant par la production d'électricité ; le fuel-oil devenu plus cher que les autres sources d'énergie perd sa part de marché au profit du charbon et de l'énergie nucléaire ;

- utiliser plus rationnellement l'énergie : hausse des prix, nouvelles réglementations, mesures diverses imaginées par les agences mises en place pour inciter à éliminer le gaspillage et à améliorer les dispositifs d'utilisation de l'énergie.

La structure de l'approvisionnement énergétique mondial change très vite. Les prix élevés du pétrole entraînent une diversification au profit du gaz naturel, du charbon et de l'électricité primaire à partir du nucléaire. La part du pétrole glisse et laisse dans les pays du Golfe d'importantes capacités de production excédentaires (12 millions de barils par jour en 1986). Certains pays, comme l'Allemagne de l'Ouest et le Japon, n'ont pas cherché à relever leur taux d'indépendance énergétique : ils ont cherché à compenser une facture énergétique plus coûteuse par un supplément d'exportation de produits manufacturés. D'autres pays, tels le Royaume-Uni, les États-Unis ou la France, ont voulu réduire au plus vite leur degré de vulnérabilité en diversifiant leurs approvisionnements extérieurs, en économisant l'énergie et, surtout, en stimulant l'offre nationale.

Ces diverses politiques concourent à transformer profondément l'approvisionnement énergétique mondial après 1973. La forte croissance économique y joue un rôle, mais l'intensité énergétique (rapport de la consommation d'énergie au PIB) de l'activité économique a aussi été considérablement réduite ( 22 % aux États-Unis ; 25 % en Europe occidentale ; 37 % au Japon entre 1973 et 1987). On adopte des procédés nouveaux plus économes en énergie dans l'industrie, les transports et le logement. À partir de 1973, l'industrie pétrolière internationale se trouve partagée en trois : les grandes compagnies originaires des pays importateurs perdent l'essentiel de leurs ressources en brut, nationalisées ou rachetées par les pays de l'OPEP, et ne gardent une position dominante qu'en aval. En amont, des entreprises sont créées pour gérer la production et la vente de brut dans les pays exportateurs. Entre les deux, des négociants s'installent et rendent plus fluides les échanges, constituant un véritable marché. La rupture de l'intégration verticale de l'industrie pétrolière laissant aux sociétés en amont des excédents, plusieurs acheteurs se présentent : des consommateurs n'ayant pas d'activité industrielle dans le pétrole et des intermédiaires non industriels, des négociants.

Autre conséquence de la hausse des prix : des contrats sont passés entre les États exportateurs et les États importateurs, des contrats à long terme (10 à 15 ans) assurant, d'une part, un débouché pour le vendeur et, d'autre part, une sécurité d'approvisionnement avec garantie des prix dans une période de hausse. En 1975, l'OPEP instaure un système de prix officiel international. Le pétrole Arabie Léger est choisi comme

pétrole de référence (c'est le brut le plus produit par le principal exportateur mondial, l'Arabie Saoudite). Son prix de vente officiel est fixé par l'OPEP et le prix de tous les autres bruts est déterminé à partir de ce prix de référence. Le marché au comptant continue de se développer. En 1979 éclate le second choc pétrolier avec la révolution iranienne et l'interruption de sa production ; l'Iran est alors le deuxième exportateur mondial. Les sociétés Shell et BP chercheront à satisfaire leurs besoins en s'adressant au marché au comptant : avec le brutal accroissement de la demande adressée au marché au comptant, les prix sur ce marché flambent, s'élevant au-dessus du prix de vente officiel. En outre, certains producteurs de l'OPEP se mettent à approvisionner ce marché, devenu plus lucratif que le marché officiel, alors qu'il n'était jusque-là qu'un marché d'ajustement.

En effet, il est à noter que la création du marché au comptant, il y a une soixantaine d'années par les *majors*, répondait à des considérations complètement différentes de celles qui prévalent depuis 1973<sup>3</sup>. Le marché au comptant (ou le marché libre de Rotterdam) existait certes depuis les années 1930, mais remplissait uniquement un rôle d'appoint dans la planification des livraisons en produits raffinés des *majors*. À l'époque des *majors*, le marché au comptant répondait essentiellement à des contraintes temporaires de planification de la production et de la distribution des sous-produits, surtout sur le marché des pays consommateurs européens ravitaillés par le Rhin (Allemagne, Belgique et Suisse). Ce marché permettait de régler les problèmes de déséquilibre temporaires (excédents et déficits) des producteurs et distributeurs des sous-produits. Avec la nationalisation et l'émergence du marché OPEP, le marché au comptant a changé d'orientation et de dimension : d'orientation, parce qu'il commençait à traiter du pétrole brut et non plus uniquement des produits raffinés ; de dimension, parce que plus le marché OPEP déclinait, plus les transactions sur le marché au comptant augmentaient. Ces changements se sont manifestés par trois phénomènes qui ont contribué à faire de ce marché ce qu'il est aujourd'hui : le marché de référence mondiale du pétrole brut. Le premier facteur est le déséquilibre en approvisionnement des *majors* après les changements que leur situation juridique avait subis dans les pays producteurs. Le deuxième facteur est le fait que les États-Unis sont devenus, au fil des ans, un grand importateur de pétrole brut étranger. Le troisième facteur, et peut-être le plus important, est la disponibilité en pétrole brut dans les pays de l'OPEP.

---

3. Voir pour plus de détails Ayoub (1984).

### 14.3.3 Les défaillances ou la solidarité de l'OPEP

Dès 1981, trois types de marché pétroliers coexistent. Un marché international de brut vendu au prix officiel par les États exportateurs dans le cadre de contrats à long terme (représentant environ 40 % du flux) ; des transferts de brut au sein des sociétés pétrolières intégrées verticalement, soit 40 % du flux ; et enfin, le marché au comptant qui représente 20 % du volume des transactions pétrolières internationales. L'OPEP profite de la hausse des prix sur le marché au comptant en 1979 pour augmenter le prix officiel, réduire l'écart entre les deux prix et tenter ainsi de limiter l'alimentation du marché au comptant. Les prix passent de 12,70 \$ en 1978 à 34,00 \$ le baril en 1981.

À partir de 1982, l'OPEP est contrainte d'adopter une stratégie de cartel pour tenter de défendre son système de prix. Dès lors, le prix du pétrole sur le marché au comptant commence à baisser et s'établit de façon durable en dessous du prix officiel. La demande de pétrole baisse en raison du début de la récession qui s'installe, avec l'utilisation plus rationnelle de l'énergie et les effets des politiques énergétiques mises en œuvre ainsi qu'avec l'offre des pays non membres de l'OPEP. Les acheteurs de pétrole dénoncent les contrats d'approvisionnements à long terme qui les lient aux exportateurs traditionnels pour le réduire de 10 ans à un an. L'offre continue donc de s'accroître, en particulier sur les marchés au comptant et contribue à déprimer les prix. Pour continuer à maintenir le prix officiel du brut et à tenir les prix, l'Arabie Saoudite doit réduire sa production. L'écart entre le prix du marché au comptant et le prix officiel demeure important. En mars 1982, l'OPEP instaure des quotas pour les pays membres qui acceptent de réduire l'offre de manière concertée.

En mars 1983, l'OPEP décide de réduire le prix de vente officiel du pétrole pour le rapprocher du prix du marché au comptant (de 34 \$ à 29 \$ le baril) et continue d'abaisser ses quotas à 875 millions de tonnes. Si la stratégie de cartel entre les entreprises (autrefois les *majors*) est plus facile à assurer, celle de l'OPEP aboutit à un échec, ce qui s'explique par les histoires différentes des pays membres. Les pays à plus faibles réserves cherchent à demander un prix élevé dans l'immédiat ou à très court terme : les pays à réserves longues souhaitent un prix raisonnable. D'autres contraintes entrent également en ligne de compte : l'importance de la dette extérieure du pays et le besoin de devises pour financer le développement ou la guerre. En 1984, les volumes vendus par l'OPEP représentent 40 % des transactions : les transferts au sein de sociétés intégrées ne portent plus que sur 10 % de flux internationaux et le marché au comptant, sur 50 % de ces échanges. L'OPEP décide une nouvelle réduction de ses quotas en 1984 (800 millions de tonnes) et

maintient le prix officiel à 29 \$ le baril. En 1985, les besoins entre les pays membres de l'OPEP augmentent. L'Arabie Saoudite décide d'accroître les exportations de pétrole à partir de décembre 1985, ce qui entraîne un effondrement des prix du pétrole à 10 \$ le baril en 1986.

Dès lors, l'OPEP abandonne la stratégie de contrôle des prix, mais maintient sa pression sur l'offre de manière à influencer à la hausse le niveau du prix désormais fixé en référence au marché au comptant. L'accord de décembre 1985 constitue un compromis entre les membres de l'OPEP ; le système des quotas est restauré (810 millions de tonnes). Le rôle de prix directeur n'est plus joué par l'Arabie Saoudite, mais par un panier de 7 bruts (Algérie, Indonésie, Nigeria, Arabie Saoudite, Doubaï, Venezuela et Mexique), le prix moyen pondéré devant être égal à 18 \$ le baril. Par conséquent, l'OPEP devrait limiter sa production jusqu'à ce que le prix atteigne 18 \$ le baril. Le cas échéant, les quotas seront rétablis pour éviter que les prix montent bien au-delà de ce repère. L'OPEP abandonne le contrôle des prix, se reposant entièrement sur les mécanismes du marché au comptant.

Par ailleurs, la crise du Golfe n'a pas manqué d'ébranler la cohésion au sein de l'OPEP au point où certains jugent aujourd'hui cette organisation comateuse<sup>4</sup>. D'abord, il y a un clivage entre les pays membres sur la stratégie de prix. D'un côté se retrouvent, par ironie du sort, l'Iran et l'Irak, jadis ennemis, mais éprouvés par la guerre et qui souhaitent un prix plus élevé afin de reconstruire leur économie ; ils sont soutenus par des pays pauvres producteurs (Algérie, Indonésie, Gabon et Venezuela). De l'autre côté, il y a le Koweït et les Émirats arabes unis, disposant de grandes réserves, qui veulent maintenir un prix moins élevé dans l'optique de décourager la montée des produits substitués et de valoriser ainsi, à long terme, leurs réserves de pétrole. La surproduction du Koweït et des Émirats a entraîné une chute de prix en dessous de 17 \$ le baril en mai 1990.

Au cours de la réunion de l'OPEP à Genève en juillet 1990, l'Irak avançait le prix de 25 \$ le baril contre celui de 20 \$ du Koweït. Un accord de compromis établissant le prix à 21 \$ fut conclu mais n'a pas réussi à arrêter le déploiement des troupes irakiennes vers le Koweït dans la nuit du 2 au 3 août 1990. Face à ce conflit armé, le prix du pétrole grimpe à 40 \$ le baril sur le Nymex américain. À l'approche de l'ultimatum américain pour le retrait des troupes irakiennes avant le 15 janvier 1991, on envisage même une flambée des prix jusqu'au sommet record de 100 \$ le baril. Mais le succès de l'opération éclair « Tempête du désert » a dérouter ces

4. La guerre entre l'Iran et l'Irak s'est déroulée sur huit ans et a entraîné des destructions d'infrastructures pétrolières.

prévisions alarmistes. Le prix, après une période de surchauffe, s'est rétabli autour de 20 \$ le baril. Toutefois, la crise du Golfe a laissé des séquelles plus ou moins durables. L'Arabie Saoudite, acteur principal de l'OPEP, non seulement a des dettes envers les États-Unis, mais, de surcroît, elle a besoin de sa présence militaire sur son territoire pour la garantir d'une autre attaque, et ce, pour une durée indéterminable. De toute évidence, il n'est pas dans l'intérêt de l'Arabie Saoudite de cautionner une politique de brusque remontée des prix. Par ailleurs, la faiblesse de la demande, conjuguée à un état de surproduction due autant à l'accroissement de la production des pays non membres de l'OPEP qu'au non-respect des quotas par certains pays membres de l'OPEP, aura tôt fait d'entraîner une érosion des cours, laquelle risque de perdurer au cours des prochaines années. Ainsi, selon l'analyse de *Cyclope* (1999, p. 427-437), « rien ne peut enrayer la chute du prix du pétrole brut ». Cette prévision rassurante mérite tout de même d'être nuancée, car des événements particuliers, non anticipés, tels que des conflits armés, un changement climatique vers le refroidissement, peuvent bouleverser l'équilibre du marché pétrolier.

À l'évidence, cette prévision de baisse des cours par la revue *Cyclope* se révèle erronée. Que s'est-il donc passé ? Nous saisissons l'occasion de l'évolution des prix du pétrole brut au cours des dernières années pour en appréhender ses déterminants.

#### 14.3.4 Synthèse sur les facteurs déterminants des prix

Comme nous l'avons précédemment montré, le prix du pétrole a connu une inflexion à la hausse dès la fin des années 1990 (voir la figure 14.2). Les éléments explicatifs de la fluctuation erratique des prix renvoient tant aux caractéristiques de l'offre qu'à la demande, que les spéculateurs ne feront qu'exacerber. D'abord, après la crise économique du début 1980, on assiste à un revirement de la conjoncture dans les pays industrialisés qui, aussi surprenante soit-elle, perdure encore. De fait, entre 1990 et 2003, la croissance annuelle moyenne du PIB dépasse largement 2 % pour la plupart des pays de l'OCDE (voir le tableau 2.1) : 7,7 % pour l'Irlande, 3,3 % pour le Canada, 3,8 % pour l'Australie. Des pays comme la Chine (9,6 %), les Philippines (3,5 %), le Chili (5,6 %) et Singapour (6,3 %) présentent un fort taux de croissance économique pendant cette période. Bref, la surchauffe de l'économie mondiale, tout au long des années 1990 et début 2000, tire avec elle la demande de pétrole qui est ainsi forte. La revue *Cyclope* (2005, p. 486-501) rapporte que même l'AIE a fortement sous-estimé la croissance de la demande mondiale pour l'année 2004 (3,3 % de réel contre 2,4 % de prévu). Les pays ou

les zones à l'origine de cette croissance sont la Chine, le Moyen-Orient et l'Amérique du Nord. Par ailleurs, cette forte demande énergétique coïncide avec une faiblesse des capacités de production qui « ont fondu comme neige au soleil ». Pour sa part, Jean-François Tardif, gestionnaire de portefeuille chez Sprott Asset Management, déclare :

Nous avons analysé la production de pétrole dans plusieurs pays, [...] plus de la moitié des pays producteurs sont en déclin. Même le Canada, qui possède des sables bitumineux, a une production de pétrole classique en déclin, comme aux États-Unis<sup>5</sup>.

Si, à court terme, la demande de pétrole peut s'ajuster à une variation de prix (demande relativement élastique), il n'en est pas de même de l'offre dont les fluctuations restent conditionnelles à des facteurs techniques d'exploration, d'extraction, de raffinage et de transport. En conséquence, le niveau des stocks pétroliers influence l'évolution des cours. La persistance d'un bas niveau de stock en situation d'incertitude (causé par divers aléas climatiques, politiques ou autres) contribue à rehausser les prix. Ainsi, toute politique restrictive de l'offre des pays de l'OPEP entraîne une rupture de l'approvisionnement et une baisse du niveau des stocks pétroliers, ce qui conforte la hausse des prix. Enfin, le déstockage pourrait être utilisé par un pays comme les États-Unis, désireux d'influencer en sa faveur les prix du marché. Au cours de l'année 2000, lorsque le prix du baril a dépassé 30 \$, les États-Unis ont fait pression sur l'Arabie Saoudite afin qu'elle augmente sa production et provoque une baisse des prix. N'ayant pas réussi à persuader l'Arabie Saoudite, les États-Unis ont utilisé les stocks de la réserve fédérale, ce qui a permis un apaisement provisoire des cours estimés à environ 14 \$ le baril.

Selon *Cyclope* (2005, p. 488) et la revue *International Energy Outlook* (2005), dès l'année 2003, les problèmes politiques et sociaux au Venezuela aux prises avec une grève générale, les troubles ethniques dans le delta du Niger qui ont paralysé la production du Nigeria, la guerre en Irak au printemps 2003, ainsi que l'incertitude liée à l'ambition nucléaire de l'Iran sont autant de facteurs d'étranglement de la production mondiale de pétrole. Rappelons ici quelques facteurs politiques ou accidents de parcours ayant marqué l'évolution des cours :

- l'embargo sur les investissements et les échanges en Iran décrété par les États-Unis (31 mai 1995) a conforté la hausse des prix ;
- l'instabilité politique en Russie, de 1995 jusqu'à l'élection de Poutine provoque une tendance haussière des prix ;

5. Propos tenus dans la revue *Les Affaires*, samedi 20 août 2005, page 6.



- l'opération Kurdistan lancée par Saddam Hussein contre les Kurdes le 31 août 1997 a eu pour effet d'augmenter les cours de 20 \$ à 25 \$ le baril au troisième trimestre 1997.

À cette conjonction d'une forte demande et d'une sous-capacité de production s'ajoute celle du problème de raffinage, à savoir qu'aucune nouvelle raffinerie n'a été construite depuis 1976 en raison des bas prix de pétrole<sup>6</sup>. Les statistiques publiées par les Nations Unies (2005) sont assez révélatrices de ce problème. Entre 1998 et 2002, la capacité de raffinage aux États-Unis n'a que très légèrement augmenté, passant d'environ 810 millions à 831 millions de tonnes métriques. Plus significatif encore, la production américaine atteint 99 % de la capacité en 2002. Ce pourcentage pour l'année 2002 reste aussi élevé au Canada (98,0 %) et parmi les pays de l'Europe de l'Ouest, dont 95,8 % en Belgique, 90,8 % en France, 92,5 % en Irlande, 95,4 % en Allemagne et 95,2 % aux Pays-Bas. La destruction des installations existantes de raffinage par des facteurs imprévus tels les cyclones ne peut qu'entraîner une profonde rupture de l'approvisionnement. Enfin, les spéculateurs dont l'activité dérive des fluctuations mêmes des prix contribuent à pousser les prix vers des sommets toujours plus élevés. Plus les prix augmentent, plus les spéculateurs achètent pour une consommation ou une livraison future, ce qui augmente encore les prix.

En résumé, les déterminants des prix pétroliers renvoient aux facteurs fondamentaux caractérisés par le déséquilibre entre l'offre et la demande de pétrole, auxquels s'ajoutent des facteurs politiques et climatiques, la spéculation des marchés ainsi que l'apparent contrôle exercé par l'OPEP. L'incertitude renforçant chacun de ces facteurs rend malaisé tout exercice prévisionnel des prix pétroliers. Un baril de pétrole à 40 \$ ou à 100 \$ dans cinq ans ? Faites vos jeux ! Vers la fin des années 1990, certains considéraient que l'OPEP ne pourrait peut-être pas préserver sa cohésion (Mabro, 2001 ; *Cyclope*, 1999) en misant sur des capacités de production excédentaires dans le monde. Force est de constater l'hypothèse inverse où la demande mondiale demeure forte, entraînant des hausses substantielles des prix.

---

6. La revue *Annual Energy Outlook* (2005) précise : « Falling demand for petroleum and deregulation of the domestic refining industry in the 1980s led to 13 years of decline in US refinery capacity. That trend was reversed in 1996, and 1,4 million barrels per day of distillation was added between 1996 and 2003. Financial and legal considerations make it unlikely that new refineries will be built in the United States. »



## 14.4 L'observation des politiques d'adaptation

---

L'instabilité des prix pétroliers a de profondes répercussions sur les intervenants de l'industrie. Pour les pays producteurs de l'OPEP, une baisse prononcée des prix entraîne un tarissement des recettes publiques pouvant conduire à un alourdissement de la dette extérieure et à une récession économique. À l'opposé, une hausse des prix entraîne une surchauffe économique et une inflation débridée, d'autant plus que la structure industrielle n'est pas suffisamment adaptée au recyclage des pétrodollars. L'instabilité des prix pétroliers conduit alors à des difficultés de planification de développement économique pour les pays de l'OPEP, surtout que le pétrole est la principale source de devises. Par exemple, pour l'année 2000, les combustibles (principalement le pétrole) représentent 98 % des exportations totales en Algérie, 92 % en Arabie Saoudite, 89 % en Iran, 91 % au Koweït, 86 % au Venezuela et 97 % au Nigeria (CNUCED, 2003, tableau 4.1 A). Pour les pays en développement non producteurs de pétrole, une hausse substantielle des prix de ce bien ne peut que rendre fortement déficitaire leur compte courant, comme cela s'est passé lors des deux premiers chocs qui sont aujourd'hui considérés comme la cause de leur endettement extérieur déclenché à l'aube des années 1980. Dans les pays importateurs de l'OCDE, l'instabilité des prix pétroliers mine leur politique énergétique. En effet, comme le coût d'exploration et d'extraction est généralement plus élevé dans les pays de l'OCDE, une baisse importante des prix pétroliers signifie l'abandon des projets de développement énergétique. Dans cette région du monde, la mise en valeur des ressources pétrolières souvent difficiles d'accès (*offshore* profonds – à plus de 500 m de profondeur – et ultra-profonds – à plus de 1500 m de profondeur, zones arctiques) exige des équipements sophistiqués et très coûteux<sup>7</sup>. Mais une hausse des prix et ses effets souvent néfastes de stagflation (concours simultané d'inflation et de chômage) sont aussi fortement décriés par les consommateurs. Pour les compagnies pétrolières, l'instabilité des prix rend l'investissement plus risqué et pousse à la diversification des activités.

Afin de tirer des conclusions plus précises sur les politiques d'adaptation à cette variation erratique des prix pétroliers, il est approprié de se reporter à un cas, en l'occurrence le Canada. L'énergie est vitale pour l'économie et pour les consommateurs dans un pays aussi hivernal que

---

7. On estime que la production de l'*offshore*, d'environ 34 % en 2004, va atteindre 40 % du pétrole mondial vers 2015 (*Images économiques du monde*, 2006, p. 361).

le Canada. La question de fixation des prix se trouve au centre des initiatives du gouvernement fédéral, sur quatre périodes distinctes. De 1961 à 1973, après la découverte du pétrole à Leduc, près d'Edmonton en 1947, le gouvernement crée en 1961 l'Office national de l'énergie (ONE) et adopte la Politique nationale d'énergie, par laquelle le pays est divisé en deux régions par la ligne Borden traversant Ottawa : les provinces à l'ouest de la ligne (à partir de l'Ontario) sont desservies par le pétrole de l'Alberta et celles à l'est (à partir du Québec) sont approvisionnées par les importations (principalement du Moyen-Orient)<sup>8</sup>. Pour l'essentiel, l'une des principales caractéristiques de cette politique nationale d'énergie maintient le prix canadien du pétrole plus élevé que celui importé (voir le tableau 14.5). L'Ontario se trouve à payer cher son pétrole venant de l'Alberta, environ 3,12 \$ le baril entre 1961 et 1970 en comparaison du prix mondial fluctuant entre 2,45 \$ et 2,84 \$. On estime que si le pétrole brut était importé et acheminé à Sarnia à partir du port de Montréal, il coûterait 0,25 \$ de plus et reviendrait alors meilleur marché à l'Ontario. Le but de la politique nationale d'énergie est de stimuler la production nationale en dépit de son coût plus élevé que le produit importé.

La deuxième période est celle des deux premiers chocs pétroliers (1973-1980). Pour contrer la hausse du prix international, le gouvernement canadien met en place une politique de contrôle de l'exportation de son pétrole en vue d'un approvisionnement suffisant du marché. De plus, le gouvernement impose une taxe de 40 cents le baril sur les exportations de pétrole en septembre 1973, taxe devant servir à subventionner les importations vers des provinces à l'est de la ligne Borden, devenues désormais coûteuses. Cette taxe est portée à 1,90 \$ en décembre 1973, à 2,20 \$ en janvier 1974 et à 5,20 \$ en juin 1974 (Gray, 2000, p. 52), et la société publique Pétro-Canada est créée en 1976. Il n'en fallait pas plus pour que cette politique soit contestée par la province productrice, l'Alberta, contrairement au souhait vivement exprimé par l'Ontario de maintenir des prix internes plus bas. On voit ici les effets néfastes d'une taxe à l'exportation d'un bien, tels qu'ils sont précédemment illustrés. De fait, cette politique de bas prix internes au marché canadien par rapport au niveau international entraîne un double effet, soit d'aller à l'encontre des initiatives de conservation d'énergie (effet de surconsommation) et de décourager la production domestique (effet producteur).

---

8. De Henry Borden, président de la Commission royale d'enquête sur l'énergie, mise sur pied par le premier ministre John Diefenbaker en 1957.

Un nouveau gouvernement (conservateur) est élu en 1979 et présente un budget marqué par une hausse de 4 \$ le baril pour le début de l'année 1980. Ce gouvernement est vite défait et remplacé par les Libéraux, qui reviennent alors à la charge avec une réglementation ; ce qui nous conduit à la troisième période d'évolution de politique canadienne s'étendant de 1980 à 1984. En octobre 1980 est lancé le Programme national d'énergie visant à promouvoir la sécurité et l'autosuffisance, à assurer un mécanisme de partage des revenus et, surtout, à réduire la propriété étrangère avec un mandat plus élargi attribué à Pétro-Canada. Parmi les mesures adoptées, on note une hausse graduelle du prix du pétrole en évitant la thérapie de choc des conservateurs, en ne dépassant pas 85 % du prix des pays de l'OPEP ou le prix moyen aux États-Unis, et en appliquant toujours une taxe à l'exportation du pétrole de l'Alberta. Pendant ce temps, l'ONE ne manque pas de travail.

C'était à l'Office qu'incombait la tâche d'allouer un approvisionnement qui se retrouvait tout à coup inférieur à la demande. Les exportateurs devaient obtenir une nouvelle licence tous les mois. [...] En plus d'octroyer chaque mois les licences d'exportation du pétrole, l'Office devait aussi administrer une redevance à l'exportation – en réalité une taxe à l'exportation s'élevant à des milliards de dollars (Gray, 2000, p. 81).

Désabusée, l'Alberta décide de couper la production et précipite l'abandon du Programme national d'énergie. La quatrième période dans l'évolution des politiques canadiennes d'énergie se caractérise désormais par une déconstruction du Programme énergétique national avec l'arrivée au pouvoir des Conservateurs en 1984. On assiste dès la fin des années 1980 à un alignement de prix du pétrole canadien à celui du niveau international (voir tableau le 14.5).

Que faut-il retenir de cette rétrospective des politiques canadiennes énergétiques ? Né d'un réflexe de défense contre des hausses précipitées du prix international de pétrole et aussi d'un souci d'approvisionnement sécuritaire, le Programme national de l'énergie a vite créé de profondes dissensions entre les acteurs nationaux pour finalement laisser un peu de place aux forces du marché. La circonspection peut donc être de rigueur pour les pays séduits par la mise en place d'une taxe à l'exportation sur leurs produits de base.

**TABLEAU 14.5 Prix du pétrole canadien en comparaison du prix mondial : 1962-1999**

Année	Pétrole canadien (\$ CAN)	Pétrole mondial (\$ US)	Pétrole mondial (\$ CAN)
1962	3,06	3,06	2,84
1963	3,14	3,05	2,80
1964	3,13	2,98	2,74
1965	3,14	2,83	2,63
1966	3,12	2,77	2,57
1967	3,14	2,77	2,55
1968	3,13	2,79	2,59
1969	3,14	2,71	2,52
1970	3,13	2,55	2,45
1971	3,45	3,15	3,12
1972	3,46	3,56	3,56
1973	3,66	10,50	10,50
1974	5,96	10,37	10,26
1975	7,44	11,16	11,35
1976	8,72	12,06	12,14
1977	10,45	14,30	14,81
1978	12,53	14,85	17,12
1979	13,94	22,40	26,23
1980	17,30	37,37	44,66
1981	26,91	36,67	43,49
1982	32,56	32,75	40,28
1983	35,09	30,25	37,21
1984	35,57	29,80	38,63
1985	37,28	28,08	38,36
1986	20,49	16,44	22,83
1987	24,32	18,21	24,18
1988	18,65	15,52	19,10
1989	22,17	18,29	21,66
1990	27,64	23,17	27,04
1991	23,37	20,42	23,40
1992	23,52	19,67	23,76
1993	21,81	18,17	23,60
1994	21,88	16,46	22,48
1995	24,05	17,50	24,01
1996	29,42	22,16	30,20
1997	27,65	20,60	28,55
1998	20,13	14,41	21,33
1999*	38,00	25,00	38,00

\*Données provisoires.

Source : Gray, Earle (2000), *Quarante ans dans l'intérêt public. Histoire de l'Office national d'énergie*, Vancouver/Toronto, Office national de l'énergie, page 140.

## Résumé

---

Un marché libre du pétrole n'a jamais existé. Longtemps dominé par un cartel d'entreprises, puis par un cartel d'États, ce marché est caractérisé par une hausse constante des prix. Depuis le milieu des années 1980, les cours du pétrole ont d'abord chuté pour se redresser momentanément à la faveur de la crise du Golfe, pour ensuite tomber et de nouveau se relever au début des années 2000. Les explications de cette volatilité des prix pétroliers renvoient à des facteurs fondamentaux caractérisés par le déséquilibre entre l'offre et la demande, de sorte que le niveau de stock devient important. À cette réalité économique s'ajoutent des facteurs politiques et climatiques, qui influencent lourdement l'évolution des cours pétroliers. Enfin, la spéculation des marchés, renforcée par la volatilité des prix, pousse les cours pétroliers à des sommets plus élevés. La structure du marché pétrolier éclate, mais cela n'en fait pas pour autant un marché concurrentiel. La filière de l'or noir reste contrôlée par une vingtaine de firmes multinationales et des compagnies nationales, mettant en scène une pléiade d'intermédiaires, allant du courtier au spéculateur.

L'évolution à moyen terme du prix de l'or noir est subordonnée à deux principales incertitudes : la capacité de production de la Russie et la discipline au sein de l'OPEP qui, de loin, dispose des plus grandes réserves au monde. Tout est là pour conclure que le pétrole est une matière première stratégique et son marché, un marché complexe, compte tenu de la position des États, d'où la difficulté de prévoir son prix.

## Exercices de révision

---

1. Commentez l'argument suivant : « Le pétrole brut n'est plus de l'or noir, mais plutôt un simple produit de ressources naturelles. »
2. L'offre et la demande de pétrole brut sont élastiques. Que pensez-vous de cette assertion ?
3. Le premier choc pétrolier de 1973-1974 ne s'explique pas seulement par la cohésion de l'OPEP, mais aussi par la structure intégrée de l'industrie du pétrole. Commentez.
4. Exposez succinctement l'évolution de l'industrie du pétrole tout en mettant en évidence les principaux acteurs en jeu (producteur, exportateur, importateur, intermédiaires), l'éclatement de la structure du marché et les facteurs déterminants des prix.
5. Les fortes variations difficilement prévisibles du prix du pétrole, autant à la hausse qu'à la baisse, ne reflètent que l'incertitude quant à la rentabilité de cette industrie. Pourquoi ?
6. Les économistes établissent une forte relation entre la relance de l'inflation des années 1970 et les chocs pétroliers. Pourtant, les pays qui maîtrisent assez bien l'inflation sont ceux dont la banque centrale observe une politique monétaire restrictive. Présentez alors des évidences empiriques de la relation qui existe entre l'inflation et la hausse des prix pétroliers.
7. La valeur des réserves de pétrole à long terme varie inversement avec le prix courant du pétrole. Commentez.
8. Dès la deuxième moitié des années 1990, l'OPEP ne cherche plus tellement à contrôler les prix, mais à gérer l'offre sans pour autant maintenir la cohésion des membres. Lesquels des facteurs suivants expliquent l'impasse probable de l'OPEP :
  - a) L'opération « Tempête du désert ».
  - b) Le niveau de développement économique inégal entre les pays membres.
  - c) La structure éclatée de l'industrie et la présence de nombreux intermédiaires.
  - d) L'émergence des secteurs non énergivores.
  - e) L'évolution de la demande mondiale d'énergie.

## Références bibliographiques

---

- ADELMAN, M. (1972), *The World Petroleum Market*, Baltimore, Johns Hopkins University Press.
- ANGELIER, Jean-Pierre (1990), *Le Pétrole*, Paris, Economica, 106 p. (coll. « Cyclope »).
- ANGELIER, Jean-Pierre (1988), *Les mutations de flux pétroliers internationaux de 1973 à 1987*, *Énergie internationale* 1987-1988, p. 61-73.
- Annual Energy Outlook* (2005), *Petroleum Refining, Annual Energy Outlook*, février 2005.
- AYOUB, A. (1984), « Relation entre le marché officiel et le marché spot du pétrole brut et comportement de l'OPEP », *Cahier du Green*, Université Laval, n° 84-07.
- AYOUB, A. (1975), « Le marché-OPEC du pétrole brut et ses conséquences sur les relations entre pays producteurs », *Revue d'Économie politique*, vol. 85, n° 2 (mars-avril), p. 257-274.
- CRICUI, Patrick (1988), *Tensions et détentes sur le marché pétrolier : Les causes et les conséquences*, *Énergie internationale* 1987-1988, p. 27-36.
- Cyclope* (2005), *Les marchés mondiaux*, chapitre sur l'énergie, Paris, Economica.
- Cyclope* (1999), *Les marchés mondiaux*, chapitre sur l'énergie ; Paris, Economica.
- Cyclope* (1994), *Les marchés mondiaux*, chapitre sur l'énergie ; Paris, Economica.
- GRAY, Earle (2000), *Quarante ans dans l'intérêt public : Histoire de l'Office national de l'énergie*, Vancouver/Toronto, Office national de l'énergie.
- Images économiques du monde* (2006), *Images économiques du monde, Panorama annuel*, Paris, Armand Colin.
- Images économiques du monde* (1995), *Images économiques du monde, 1995-1996, 40<sup>e</sup> année*, Paris, Sedes.
- International Energy Outlook* (2005), *World Oil Markets, International Energy Outlook*, juillet.
- LES CAHIERS FRANÇAIS (1988), *L'énergie*, Paris, La Documentation française, n° 236, mai-juin.
- MABRO, Robert (2001), *Les dimensions politiques de l'OPEP. Politiques étrangères*, volume 2, p. 403-417.
- MARTIN, Jean-Marie (1990), *L'économie mondiale de l'énergie*, Paris, La Découverte, 122 p. (coll. « Repères »).
- NATIONS UNIES (2005), *Annuaire des statistiques de l'énergie 2002*, New York.

## Chapitre 15

---

# L'INDUSTRIE DE L'AUTOMOBILE UN ARCHÉTYPE DE LA PRODUCTION MONDIALISÉE

Le premier véhicule automobile (c'est-à-dire « se mouvant par soi-même ») serait le fardier à vapeur du Français Joseph Cugnot (1725-1804), réalisé en 1770 et servant au transport de charges lourdes (comme les canons). Pour ce qui est de la première voiture, il est difficile de préciser qui l'a construite. On sait toutefois que le moteur qui équipait les véhicules réalisés en 1890 par Benz et Daimler, en Allemagne, et par Panhard et Peugeot, en France, avait été conçu et construit par l'ingénieur allemand Gottlieb Daimler (1834-1900). Ce moteur léger au gaz de pétrole peut être considéré comme le véritable point de départ de l'ère de l'automobile. Les frères Michelin, sans avoir inventé le pneumatique (attribué à l'Irlandais John Boyd Dunlop), sont les premiers à équiper les automobiles en 1894-1895. L'automobile, jeune d'un peu plus d'un siècle maintenant, s'est vite installée socialement et économiquement dans nos vies au point qu'on ne saurait plus s'en passer.

L'industrie automobile a progressé rapidement, surtout depuis la Seconde Guerre mondiale, et accapare beaucoup de capitaux et une nombreuse main-d'œuvre dans les pays de l'OCDE, où sa place dans l'économie est de première importance. L'entrée en scène des Japonais puis, récemment, des Coréens sur le marché mondial, et surtout en Amérique du Nord, a très largement modifié les règles du jeu et la lutte très féroce menée sur le terrain. Compte tenu des enjeux économiques en cause, surtout la question des emplois, les principaux acteurs font tout



en leur pouvoir pour assurer la prédominance, sinon la survie de leurs produits. Conception, production, commercialisation et service constituent les grands pôles de cette industrie. Nous nous attarderons sur l'aspect production, et en particulier sur le phénomène de l'internationalisation de la production automobile.

À ce propos, nous situerons l'évolution de l'industrie en examinant la production mondiale dans son ensemble par pays et en mettant en relief les normes de compétitivité. Nous nous attarderons ensuite à un constructeur important, Ford, le premier à avoir internationalisé sa production. Nous passerons en revue les politiques économiques relatives à l'industrie mises en place par les principaux pays ou régions en cause pour conclure sur les perspectives offertes par le libre-échange.

## 15.1 Les facteurs déterminants de compétitivité et les principaux producteurs

---

### 15.1.1 Le concept, l'état des routes , le prix du carburant

Un bref historique de l'industrie automobile nous permet de disposer des éléments d'avantage compétitif. De fait, l'historien Henri (1996) nous apprend que dès son origine, c'est-à-dire au début de notre siècle, l'automobile constitue une industrie de pointe, quoique de taille très réduite. Ce sont d'ailleurs de nombreux fabricants de bicyclettes qui se lancent dans l'aventure. Le produit est également intensif en main-d'œuvre qualifiée (les artisans). Les grandes entreprises du vieux continent et des États-Unis étaient alors peu intéressés à ce secteur de petite dimension. La France émerge comme principal producteur, en raison de la centralisation parisienne en regard de la dispersion des sites dans les autres pays. Selon Henri : « De nombreux constructeurs choisirent de s'installer dans la région parisienne où ils pouvaient prendre appui sur une myriade d'ateliers à forte qualification. Là résidait aussi le gros de la clientèle aisée susceptible d'acquiescer ce qui n'était encore qu'un produit de luxe. »

Très tôt, toute une série d'initiatives vont être lancées en France pour promouvoir cette industrie, entre autres l'organisation du premier Salon de l'auto, en 1898, au Jardin des Tuileries, la création d'un quotidien, *L'Auto*, et surtout une campagne vigoureuse de Michelin pour uniformiser le système de signalisation routière et de numérotation des

routes. Question, en somme, de démontrer que l'avenir de l'industrie automobile est intimement lié à l'état des routes. La suite de l'histoire consacre la suprématie des producteurs américains avec l'introduction du taylorisme permettant une production de masse et l'abaissement du coût de revient à l'unité. Notons ici l'effet du revenu qui a également joué en faveur des producteurs américains. En effet, toujours selon Henri, la demande automobile en France, dans l'entre-deux-guerres, stagnait en raison d'un faible revenu moyen par habitant et d'une distribution très inégale des revenus.

Parallèlement, aux États-Unis, les fabricants pratiquent une politique de hauts salaires, d'une part, pour retenir les ouvriers et, d'autre part, pour les inciter à acheter les voitures qu'ils fabriquent. L'adoption du travail à la chaîne et son accélération après la Première Guerre mondiale contribuent à augmenter sensiblement le nombre d'ouvriers non spécialisés. Chez Renault, la part des ouvriers professionnels passe de 46 %, en 1925, à 32 %, en 1939. Dès lors, on peut raisonnablement avancer que le produit automobile devient de plus en plus intensif en capital et que son système de production se standardise. La prospérité économique des années 1950 et 1960 résulte en une forte demande de l'automobile, produit désormais aussi indispensable que la machine à laver. Les chocs pétroliers du début des années 1970 introduisent une profonde mutation de la demande automobile vers un renouvellement plus rapide des modèles. De plus, comme le note si bien Henri (1996), « la recherche de la qualité (le “zéro-défaut”) et de la flexibilité semblait annoncer une profonde révision des procédures de travail héritées à la fois du fordisme et du taylorisme ».

Examinons à présent de quelle façon ces divers facteurs de compétitivité ont contribué à segmenter le marché mondial de l'automobile. Il est intéressant de se rappeler qu'avant l'apparition du Modèle T de Ford en 1908, les constructeurs européens produisaient des « châssis à carrosser ». Avec la « Lizzie » (surnom de la Ford T), « on passe de la carrosserie sur mesure à la carrosserie de confection » (Desbois, 1985, p. 21). Ford innove et révolutionne l'industrie avec cette voiture légère (pour l'époque) et simple qu'il construit en série et qui se vendra, d'octobre 1908 à mai 1927, à près de 18 millions d'exemplaires. Cette performance ne sera améliorée que bien plus tard par l'incroyable Volkswagen Beetle (Coccinelle) qui connaîtra (et connaît toujours dans les PVD) un succès sans égal avec plus de 21 millions d'unités vendues. L'industrie automobile, née européenne, devient donc très tôt américaine grâce, entre autres, à la construction en série.

Dès l'origine, les Américains se distinguent des Européens tant par le concept même de l'automobile que par sa conception. En effet, alors

que sur le vieux continent l'automobile est considérée comme un objet de luxe et de plaisir, dans le Nouveau Monde on lui prête déjà une vocation utilitaire et elle est considérée comme un instrument de travail. En Amérique, on construit des routes pour permettre aux voitures de circuler alors qu'en Europe on développe plutôt le chemin de fer. À ce phénomène s'ajoute un second : l'essence, bien abondant et peu coûteux de ce côté-ci de l'Atlantique, plus rare et plus cher de l'autre. Le concept, l'état des routes et le prix du carburant seront les facteurs qui influenceront sur la conception, la fabrication et la commercialisation de l'automobile au cours de son premier demi-siècle d'existence. Cet héritage se perpétue encore aujourd'hui.

La voiture américaine, des années 1910 aux années 1970, utilisait un moteur de grosse cylindrée, généralement un V8, permettant une conduite agréable et dégageant beaucoup de robustesse grâce à un faible coefficient d'utilisation de la puissance disponible. « Des carrosseries à grande habitabilité et très confortablement aménagées permettaient de parcourir de longues étapes dans de bonnes conditions. Les qualités routières, suspension, freinage, étaient moyennes, car le réseau routier est excellent » (Desbois, 1985, p. 22). En Europe, à l'inverse, le réseau routier correspond aux chemins qu'empruntaient les diligences, ce qui amène les constructeurs à mettre l'accent sur la qualité des suspensions et à mettre au point des moteurs à faible consommation pour atténuer l'effet des prix élevés du carburant. Ce sont ces facteurs, principalement, qui expliquent que, jusqu'en 1960, la production américaine dépassera celle de tous les autres pays réunis. En revanche, ces facteurs feront aussi que les États-Unis ne trouveront que très peu de preneurs à l'étranger pour leurs voitures.

### 15.1.2 Les principaux producteurs

Depuis la Seconde Guerre mondiale, l'industrie automobile prend résolument son essor et connaît une croissance marquée à l'échelle planétaire. Le tableau 15.1 illustre bien cette évolution. Ce tableau montre que la production mondiale d'automobiles est passée de près de 6 millions d'unités en 1947 à 62 millions en 2003. Les États-Unis sont restés en tête jusqu'en 1979, mais en 1980 le Japon les a dépassés et maintient jusqu'en 1995 son avance mondiale. Notons, au passage, la progression remarquable des Coréens depuis la fin des années 1980 ainsi que le Brésil et tout récemment celle de la Chine.

TABLEAU 15.1 Production d'automobiles

	En milliers de véhicules											
	1947	1950	1955	1960	1965	1970	1975	1980	1985	1990	1995	2003
<b>Pays industrialisés</b>												
États-Unis	4 795	8 006	9 204	7 901	11 118	8 627	8 991	8 010	11 671	9 888	11 904	12 141
Japon	11	32	69	481	1 875	5 289	6 941	11 043	12 271	13 487	10 197	10 153
Allemagne	23	306	1 090	2 055	2 976	3 842	3 186	3 878	4 446	4 976	4 667	5 000
France	137	357	725	1 369	1 642	2 750	2 861	3 378	3 016	3 769	3 483	3 615
Espagne	—	0,25	4	58	229	536	814	1 182	1 418	2 05	2 334	3 011
Canada	242	388	452	398	852	1 157	1 446	1 373	1 936	1 904	2 391	2 546
Royaume-Uni	441	784	1 237	1 810	2 177	2 098	1 648	1 313	1 311	1 566	1 770	1 843
Italie	44	128	269	645	1 175	1 854	1 459	1 612	1 573	2 121	1 667	1 318
Belgique	—	0,25	1,6	0,25	166	272	222	260	267	363	1 273	940
Suède	9	17	50	128	206	311	367	298	461	410	490	549
Australie	—	127	218	326	407	474	456	364	411	383	365	413
<b>Total des 11 pays ci-dessus</b>	<b>5 702</b>	<b>10 145</b>	<b>13 138</b>	<b>15 171</b>	<b>22 823</b>	<b>26 850</b>	<b>28 391</b>	<b>32 711</b>	<b>38 781</b>	<b>40 920</b>	<b>40 541</b>	<b>4 2029</b>
<b>Nouveaux pays industrialisés</b>												
Corée du Sud	—	—	—	—	0,14	29	36	123	378	1 322	2 526	3 280
Bésil	—	—	—	133	185	416	929	1 165	966	914	1 630	1 871
Chine	—	—	—	—	—	—	—	222	443	509	1 449	4 598
Mexique	—	21	32	50	97	193	361	490	398	820	930	1 585
Argentine	—	—	—	—	194	219	240	282	138	100	285	174
<b>Total des 16 pays ci-dessus</b>	<b>5 702</b>	<b>10 166</b>	<b>13 170</b>	<b>15 354</b>	<b>23 299</b>	<b>27 707</b>	<b>29 957</b>	<b>34 993</b>	<b>41 104</b>	<b>44 585</b>	<b>47 361</b>	<b>53 537</b>
<b>Autres pays</b>	<b>152</b>	<b>413</b>	<b>684</b>	<b>1 029</b>	<b>1 269</b>	<b>2 001</b>	<b>3 365</b>	<b>3 844</b>	<b>3 586</b>	<b>5 790</b>	<b>5 976</b>	<b>8 462</b>
Ex-URSS	133	363	445	523	634	916	1 964	2 199	2 200	2 020	1 129	1 305
<b>Monde</b>	<b>5 854</b>	<b>10 579</b>	<b>13 822</b>	<b>16 383</b>	<b>24 568</b>	<b>29 708</b>	<b>33 322</b>	<b>38 837</b>	<b>44 690</b>	<b>50 375</b>	<b>53 337</b>	<b>61 999</b>

TABLEAU 15.1 Production d'automobiles (suite)

	En pourcentage											
	1947	1950	1955	1960	1965	1970	1975	1980	1985	1990	1995	2003
<b>Pays industrialisés</b>												
États-Unis	81,9	75,7	66,6	48,2	45,2	27,8	27,0	20,6	26,1	19,6	22,3	19,6
Japon	0,2	0,3	0,5	2,9	7,6	17,8	20,8	28,4	27,4	26,8	19,1	16,4
Allemagne	0,4	2,9	6,6	12,5	12,1	12,9	9,6	10,0	9,9	9,6	8,7	8,9
France	2,3	3,4	5,2	8,3	6,7	9,2	8,6	10,0	6,7	7,5	6,5	5,8
Espagne	-	0,0	0,0	0,3	0,9	1,8	2,4	3,0	3,2	4,1	4,4	4,9
Canada	4,1	3,7	3,3	2,4	3,5	3,9	4,3	3,5	4,3	3,8	4,5	4,1
Royaume-Uni	7,5	7,4	8,9	11,0	8,9	7,1	4,9	3,4	2,9	3,1	3,3	3,0
Italie	0,7	1,2	1,9	3,9	4,8	6,2	4,4	4,1	3,5	4,2	3,1	2,1
Belgique	-	0,0	0,0	0,0	0,7	0,9	0,7	0,7	0,6	0,1	2,4	1,5
Suède	0,1	0,2	0,4	0,8	0,8	1,0	1,1	0,8	1,0	0,8	0,9	0,9
Australie	-	1,2	1,6	2,0	1,6	1,6	1,4	0,9	0,9	0,7	0,7	0,1
<b>Total des 11 pays ci-dessus</b>	<b>97,4</b>	<b>95,9</b>	<b>95,0</b>	<b>92,6</b>	<b>92,9</b>	<b>90,4</b>	<b>85,2</b>	<b>84,2</b>	<b>86,8</b>	<b>81,2</b>	<b>76,0</b>	<b>67,8</b>
<b>Nouveaux pays industrialisés</b>												
Corée du Sud	-	-	-	-	0,0	0,1	0,1	0,3	0,8	2,6	4,7	5,3
Brésil	-	-	-	0,8	0,7	1,4	2,8	3,0	2,2	1,8	3,0	3,0
Chine	-	-	-	-	-	-	-	0,6	1,0	1,0	2,7	7,4
Mexique	-	0,2	0,2	0,3	0,4	0,6	1,1	1,3	0,9	1,6	1,7	2,6
Argentine	-	-	-	-	0,8	0,7	0,7	0,7	0,3	0,2	0,5	0,3
<b>Total des 16 pays ci-dessus</b>	<b>97,4</b>	<b>96,1</b>	<b>95,2</b>	<b>93,7</b>	<b>94,8</b>	<b>93,3</b>	<b>89,9</b>	<b>90,1</b>	<b>92,0</b>	<b>88,5</b>	<b>88,8</b>	<b>86,4</b>
<b>Autres pays</b>	<b>2,6</b>	<b>3,9</b>	<b>4,9</b>	<b>6,3</b>	<b>5,2</b>	<b>6,7</b>	<b>10,1</b>	<b>9,9</b>	<b>8,0</b>	<b>11,5</b>	<b>11,2</b>	<b>13,6</b>
Ex-URSS	2,3	3,4	3,2	3,2	2,6	3,1	5,9	5,7	4,9	4,0	2,1	2,1
<b>Monde</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Source : Compilations à partir de *Automotive News*, *Market Data Book*, *Détroit*, divers numéros et *American Automobile Manufacturers Association*, *World Motor Vehicle Data*, 1998 édition, *Détroit*, 1998.

Les chocs pétroliers consécutifs de 1973 et de 1979 ont forcé les constructeurs américains à réaliser que leurs dinosaures assoiffés ne répondaient plus aux besoins du marché canado-américain où ils régnaient depuis le début des années 1960. Déjà, dans les années 1960, Volkswagen avait accaparé une part intéressante du marché américain avec sa Coccinelle. Au début des années 1970, les Japonais – Isuzu (Bellet), Toyota (Corolla) et Datsun (510), suivis quelques années plus tard par Honda (Civic) – font incursion dans le segment négligé des petites voitures et amorcent l'invasion nipponne. Comme les produits américains n'ont jamais répondu aux préférences et aux besoins des consommateurs du reste du monde (pour les dimensions et la consommation de carburant), leur exportation est restée négligeable et l'industrie a subi une crise dont elle n'est parvenue à se sortir que tout récemment.

L'industrie automobile japonaise est née dans l'entre-deux-guerres, mais elle est demeurée axée sur la production de véhicules militaires jusqu'à la fin de la Seconde Guerre mondiale. « Les productions n'étaient pas originales, elles copiaient minutieusement les véhicules anglais ou américains » (Desbois, 1985). Commencée au début des années 1950, la phase de rattrapage fut suivie par des conceptions originales qui ont permis à l'industrie nipponne de rattraper l'Allemagne, en 1967, la seconde place des producteurs et d'accéder à leur tête en 1980. Les chocs pétroliers ont favorisé l'exportation sur le marché américain des voitures japonaises compactes et frugales, répondant aux nouveaux goûts des consommateurs. La pénétration du marché européen ne fut pas aussi marquée, l'offre sur le vieux continent des producteurs locaux répondant déjà à la demande de petites voitures économiques. Mais les exploits nippons ne relèvent pas du seul fait que leurs voitures étaient économes en carburant.

Le succès des Japonais s'explique par un ensemble de facteurs internes et externes. Des salaires relativement peu élevés, des conditions d'imposition et d'exportation favorables, et le caractère innovateur de l'industrie manufacturière ont procuré aux Japonais une forte position concurrentielle tant sur le plan des prix de revient que sur celui de la qualité. (Emploi et Immigration Canada, 1986, p. 1)

L'excellente gestion de production des Japonais ressort comme un facteur primordial de l'expansion nipponne sur les marchés mondiaux. En Europe, la Grande-Bretagne a longtemps été le deuxième producteur mondial, mais elle a été dépassée par l'Allemagne en 1955, puis par le Japon et la France en 1967. L'Allemagne produit des véhicules de rêve

comme les Mercedes et les BMW, mais elle a aussi conçu la célèbre Coccinelle, dessinée par l'Autrichien Ferdinand Porsche (1875-1951), en 1934, pour fournir une voiture à la portée du budget d'un consommateur moyen. On connaît les succès de ventes mondiales de ce modèle encore produit au Brésil et au Mexique. Toutefois, c'est la Corée du Sud qui affiche la progression la plus remarquable des dernières années. Partant d'une production de 141 voitures en 1965, les Coréens ont atteint, en 1993, le niveau de la production canadienne, soit plus de 2 millions de véhicules. Cette ascension est surtout attribuable à la pénétration du marché nord-américain par Hyundai.

Pour ce qui est du Brésil, le démarrage de l'industrie de l'automobile s'explique par une série de facteurs. D'abord, il y a lieu de mentionner la grandeur du marché interne (177 millions d'habitants maintenant) et la présence d'un secteur privé assez dynamique. De plus, dans la foulée des mesures d'ajustement structurel pour résorber sa dette extérieure, le gouvernement brésilien s'est vu obligé d'assouplir ses politiques jadis fort protectionnistes du commerce extérieur, touchant autant les importations que les investissements étrangers. L'arrivée au pouvoir de Cardoso, en 1994, a conduit à une libéralisation des possibilités d'investissements étrangers et, surtout, à la mise en place d'une série d'avantages fiscaux pour encourager le partenariat entre les industries brésiliennes et étrangères dans divers secteurs dont celui de l'automobile. Ainsi, la production brésilienne d'automobiles est assurée par des multinationales encouragées par l'importance du marché domestique et, aussi, par l'abondance de la main-d'œuvre qualifiée et à bon marché. Ces multinationales sont Volkswagen et Mercedes-Benz (Allemagne), Fiat (Italie), Ford et General Motors (États-Unis).

La Chine s'est lancée à son tour dans la fabrication de voitures et devrait avoir accédé au statut de concurrent sérieux dans au plus 10 ou 15 ans. Selon le *Automotive News* (2004, p. 3), elle deviendrait le second plus grand marché, après les États-Unis, dès 2015. La Chine a ouvert ses portes au marché automobile au début des années 1980. Les pionniers, Volkswagen et PSA (Peugot-Citroën), ont vite été suivis par d'autres producteurs européens et, plus récemment, par les géants américains attirés par l'appât d'un marché interne avec un potentiel de croissance encore indéfini : « *The country has car ownership rate of 0,5 cars per 100 people. When compared to the US's rate of 80 cars per 100 people, and put in the context of a country with around 1,3 billion people, how major a market opportunity China is becomes apparent* » (Buthler, 2004).

Le gouvernement chinois a mis en place une série de politiques pour s'assurer que le développement du marché intérieur – basé entre autres sur une grande abondance de main-d'œuvre bon marché – ira de pair avec le développement d'une industrie locale. Les partenariats (*joint ventures*) apportant les capitaux et le savoir-faire sont limités à deux par segment d'industrie et les compagnies externes ne peuvent détenir plus de 50 % des parts. De surcroît, les véhicules issus de ces partenariats doivent être composés de pièces chinoises à 40 %, à 80 % dans la troisième année de production. Parallèlement, des tarifs de 70 % à 80 % sont imposés sur l'importation de véhicules et de 15 % à 50 % sur celle de pièces. Bien que la Chine se soit engagée auprès de l'OMC à baisser plusieurs de ces barrières commerciales avant 2006, l'intérim a non seulement permis le développement de plusieurs partenariats mais aussi de producteurs nationaux dynamiques. Chery prévoit déjà l'exportation de son modèle QQ à l'étranger, une copie carbone de la Chevrolet Sparks qui est vendue 20 % moins cher que l'original. Cependant, hors des conditions « favorables » de la Chine, sa stratégie risque de se heurter aux règles du commerce international (les plaintes de GM auprès du gouvernement chinois n'ont pu arrêter la production du modèle vu les relations privilégiées entre Chery et le gouvernement). Great Wall Automobile Co. vend déjà des SUV en Russie en compétition directe avec les producteurs européens. Les coûts de production extrêmement bas de l'industrie permettent de vendre les produits 30 % moins cher que la compétition<sup>1</sup>. Une percée des marchés occidentaux dépendra cependant de la capacité des firmes chinoises à démontrer la fiabilité de leurs produits.

Bien que l'offre interne du produit ait augmenté de façon importante pour répondre à la demande croissante, autant pour ce qui est des voitures haut de gamme qu'économiques, certains analystes restent prudents, craignant une crise similaire à celle qui a paralysé l'industrie automobile au Brésil dans les années 1990. Les investissements étrangers sont à la mesure des attentes. À titre d'exemple, en plus de ses opérations existantes, Volkswagen y a investi plus de 5,7 milliards de dollars en 2004. Tout n'est pas rose cependant. Cette hausse du nombre de conducteurs soulève des soucis sérieux autant sur le plan de l'approvisionnement en carburant qu'au plan de la dégradation de l'environnement. Les politiques gouvernementales ont pu développer l'industrie, reste à voir si elles pourront gérer les problèmes qui en résultent.

---

1. Le salaire moyen en Chine dans l'industrie est de 0,95 \$ l'heure, comparé à 26,00 \$ aux États-Unis et à 36,00 \$ en Allemagne (Power, 2005).



Pour comprendre la production automobile de cette fin de siècle, il vaut mieux traiter des entreprises qui conçoivent les modèles que des pays où ils sont assemblés. Ces entreprises comptent parmi les plus grandes de la planète et ont connu diverses mutations au cours des années : firmes artisanales au début, elles sont devenues de grandes compagnies, qui se sont transformées en multinationales et, enfin, en sociétés transnationales. C'est pourquoi GM ou Ford ou Toyota n'ont plus vraiment de nationalité ; elles transcendent maintenant ce concept pour se fondre au pays qui les accueille. Si l'on se reporte au tableau 15.2, on constate que, depuis 1988, ce sont les quatre mêmes constructeurs qui détiennent la première place du « hit-parade » : GM, Ford, Toyota et Volkswagen, auquel on ajoute le groupe DaimlerChrysler.

**TABLEAU 15.2 Production par constructeur (en millions d'unités et en %\*)**

Constructeur	2003		Rang			
	millions	%	2003	1998	1993	1988
General Motors (États-Unis)	8,24	13,3	1	1	1	1
Toyota (Japon)	6,82	11,0	2	3	3	3
Ford (États-Unis)	6,72	10,8	3	2	2	2
Volkswagen (Allemagne)	5,02	8,1	4	4	4	4
DaimlerChrysler (Allemagne/États-Unis)	4,26	6,9	5	5	–	–
Peugeot-Citroën (France)	3,31	5,3	6	10	10	8
Hyundai (Corée)	3,08	5,0	7	–	–	–
Honda (Japon)	2,96	4,7	8	8	8	10
Nissan (Japon)	2,95	4,7	9	7	5	5
Renault (France)	2,38	3,8	10	9	9	9
Fiat (Italie)	2,08	3,3	11	6	11	7
Suzuki (Japon)	1,90	3,1	12	11	–	–
Mitsubishi (Japon)	1,58	2,5	13	12	7	11
BMW (Allemagne)	1,12	1,8	14	13	–	–
Mazda (Japon)	1,04	1,7	15	14	12	12
Total mondial	62,0	100,0				

\* Les principaux constructeurs mondiaux et leurs marques sont : General Motors Corp. (Chevrolet, Pontiac, Cadillac, Saturn, Buick, GMC, Hummer, Saab, Opel, Vauxhall, Holden, Isuzu Motors [12%], Fuji Heavy Industries [20%], Suzuki Motor [10%]); Toyota (Toyota, Lexus, Daihatsu, Hino); Ford Motor Co. (Ford, Lincoln, Mercury, Volvo, Aston Martin, Jaguar, Land Rover, Mazda Motor Corp. [33,4%]); DaimlerChrysler AG (Chrysler, Eagle, Mercedes-Benz, Dodge, Jeep, Smart, Maybach, Mitsubishi Motors Corp. [24,7%]); Volkswagen AG (Volkswagen, Audi, Skoda, Lamborghini, SEAT); Honda Motor Co. (Honda, Acura); PSA Peugeot Citroën (Peugeot, Citroën); Nissan Motor Co. (Nissan, Infiniti); Fiat SPA (Fiat, Ferrari, Maserati, Lancia, Alfa Romeo); BMW (BMW, MINI, Rolls-Royce Motor Cars); Renault SA (Renault, Nissan Motor Co., Dacia, Samsung [44%]); Hyundai Motor Company (Hyundai); Mazda Motor Corp. (Mazda); Mitsubishi Motor Corp. (Mitsubishi); Suzuki Motor Corp. (Suzuki); Isuzu (Isuzu); Kia Motors Corp. (Kia); Fuji Heavy Industries (Subaru); Isuzu Motors (Isuzu).

Source : *Automotive News, Market Data Book Issue*, divers numéros. Les données sont arrondies.

Chrysler a failli disparaître du marché à la fin des années 1970 en raison de mauvais choix de développement. Le leadership de son président Lee Iacocca, la mise en marché de la série K et l'intervention financière du gouvernement américain ont permis à la firme de se redresser. Depuis lors, on considère Chrysler comme le producteur le plus agressif sur le marché nord-américain avec l'introduction des minifourgonnettes, des modèles Concorde/Eagle Vision, LH et de la Cirrus. En mai 1998, les deux sociétés Daimler et Chrysler fusionnent. Cette association semble être profitable aux deux groupes.

Certains prétendent que l'arrivée de la Neon a obligé Hyundai à fermer l'usine de Bromont, au Québec, où était assemblé le modèle Elantra qui ne pouvait faire concurrence à la Neon; en outre, les nouvelles dispositions de l'ALE sur les règles d'origine ne seraient pas étrangères à cette fermeture.

Pour Mitsubishi, ses associations avec Chrysler, Honda, Hyundai, Mercedes-Benz et Volvo lui ont permis de s'étendre sur tous les marchés. Quant à Honda, il doit sa progression à son modèle Accord qui a accaparé le marché nord-américain où il est devenu le modèle le plus vendu en 1990-1992. On remarquera le recul des constructeurs européens, sauf VW qui est tout de même affecté par les effets de la récession de 1991 et de la guerre du Golfe. Ces effets négatifs furent, heureusement pour VW, contrebalancés par l'impact de la réunification allemande. Enfin, les nouveaux consommateurs de l'Est ont pu se débarrasser de l'infâme Trabant communiste, profitant massivement de l'offre nouvelle de voitures d'occasion de l'Ouest, ce qui a stimulé les ventes de voitures neuves en Allemagne de l'Ouest.

Pour ce qui est de GM, plusieurs spécialistes croient que le numéro un mondial devra suivre une cure de jouvence, comme l'a fait Chrysler dans les années 1980, si l'entreprise veut rester en vie. Les nombreuses coupures de postes semblent être insuffisantes pour que le géant de l'automobile retrouve les parts de marché qu'il a perdues au cours des dernières années. En effet, GM a réussi à ralentir son déclin en produisant des véhicules utilitaires sport (VUS), mais la hausse du prix de l'essence et la sensibilité de la demande des consommateurs qui y est rattachée, l'obligera à mieux s'adapter qu'elle ne l'a fait dans le passé et faire preuve d'une plus grande ingéniosité. Plusieurs spécialistes voient dans les nouvelles technologies moins polluantes un secteur très prometteur. En ce qui concerne la technologie hybride, qui consiste à combiner un moteur à essence et un moteur électrique, les Japonais sont les

chefs de file avec le modèle Prius de Toyota et la Insight de Honda. Il faut que GM trouve une niche lui permettant de garder la tête hors de l'eau et ainsi de repousser Toyota qui la talonne dangereusement.

On prévoit une véritable explosion de la demande mondiale due à la croissance économique en Inde et en Chine (Plunkett, 2005, p. 16-17). Tel que mentionné dans le journal *Le Devoir* du lundi 14 novembre 2005 « il devrait se vendre, selon les experts, autant de voitures, dans les vingt prochaines années, qu'il s'en était vendu jusque-là en 110 ans d'histoire de l'industrie ». Si l'on fait le calcul, il est question de multiplier par deux la production mondiale, et de la porter à un total de 110 millions de véhicules par année. L'industrie mondiale est évidemment en pleine forme et elle devrait aller de mieux en mieux dans les prochaines années. Il serait étonnant que, vu un tel potentiel, l'industrie américaine n'ait pas une part du gâteau. Par contre, certains observateurs croient qu'ils ne seront pas encore longtemps trois à le manger. Aussi vrai que GM est née, au début de l'industrie, de la fusion de 200 entreprises distinctes, ou que les noms de Studebaker et American Motors ont aujourd'hui disparu, la tendance est à la consolidation et à la survie des plus forts lorsque surviennent de grands chocs dans le secteur. Le processus d'acquisition et de consolidation entre les différents constructeurs se poursuit; reste à voir, maintenant, lesquels s'adapteront et lesquels disparaîtront.

L'une des difficultés majeures à laquelle l'industrie automobile américaine doit faire face est celle de sa relation avec les syndicats des travailleurs de l'auto (United Auto Workers, UAW). Les charges que représentent les pensions de vieillesse et les frais médicaux pèsent très lourd dans la balance comparativement à celles qu'ont à déboursier les constructeurs non américains. Les usines des constructeurs qui ne font pas partie du « Big Three » et qui sont installées sur le territoire américain ne sont pas assujetties à ces programmes puisqu'elles ne sont pas assujetties à cette association syndicale. Pour GM, ces coûts représentent 1600 \$ par véhicule construit, ce qui signifie des coûts de l'ordre de 5,6 milliards de dollars américains par année, tandis que pour Ford ces dépenses représentent 3,4 milliards de dollars américains par année. Cet aspect expose un grand enjeu. Par contre, il semblerait que le nombre de personnes à la retraite tend à diminuer et que les constructeurs américains n'en ont que pour quelques années encore avant que leurs dépenses deviennent moins considérables.

## 15.2 L'internationalisation de la production

---

### 15.2.1 Des « voitures modulables à composants mondialisés et interchangeables » assemblées dans plusieurs pays

Au cours des trente dernières années, l'industrie automobile a connu une révolution provoquée par deux éléments majeurs : les chocs pétroliers de 1973 et de 1979, qui ont provoqué une flambée des prix de l'essence, et l'entrée en scène internationale des producteurs japonais et coréens. Pour faire face à ces défis, les constructeurs américains et européens ont cherché à améliorer la conception et la commercialisation du produit tout en modifiant en profondeur les modes de production. À ce dernier chapitre, une des mesures déterminantes adoptées par les constructeurs pour réduire le prix de revient a été de concevoir des voitures modulables à composants mondialisés et interchangeables, qui pouvaient être assemblées dans plusieurs pays et dont les pièces provenaient de divers pays également ; qu'on pense, par exemple, au modèle J de GM, à la série K de Chrysler ou à la Ford Escort. Ainsi, la série J (Chevrolet Cavalier / Pontiac Sunbird / Open Ascona) de GM est « [...] assemblée aux États-Unis, en Europe et en Afrique du Sud ; les filiales brésilienne, japonaise, australienne et américaine sont mises à contribution pour fournir, dans des échanges croisés, les moteurs, les trains, les trains avant, les boîtes à 5 vitesses et les transmissions automatiques<sup>2</sup> ». La figure 15.1 illustre de façon pittoresque le pays d'origine de diverses pièces de la Ford Escort. La compétition intense pousse ainsi les constructeurs à délocaliser leurs pôles de production et à installer des usines d'assemblage dans tous les principaux marchés, en Europe, en Amérique et en Asie du Sud-Est.

Autre manifestation de l'internationalisation, les coentreprises (ou *joint ventures*) qui permettent aux concurrents de s'associer pour concevoir et/ou produire des véhicules particuliers, comme la Mercury Villager/ Nissan Quest, ou des composants majeurs, comme le V6 Peugeot/ Renault/Volvo de la fin des années 1970 ou le châssis commun aux SAAB 9000, Fiat Croma, Lancia Thema et Alfa Romeo 164, disponibles sur les marchés depuis 1984. Ces modifications profondes du processus et du

---

2. Jacques Anthonioz, « Automobile – Industrie », dans *Encyclopedia Universalis*, tome 3, Paris, 1985, p. 50.

mode de production font qu'il est presque impossible de nos jours de parler soit de voitures américaines, allemandes ou japonaises. L'investissement direct à l'étranger devient un moyen courant d'internationaliser les activités industrielles de l'automobile. La première motivation d'implantation des sociétés à l'étranger réside dans l'attrait potentiel du marché et les perspectives de croissance sur une longue période.

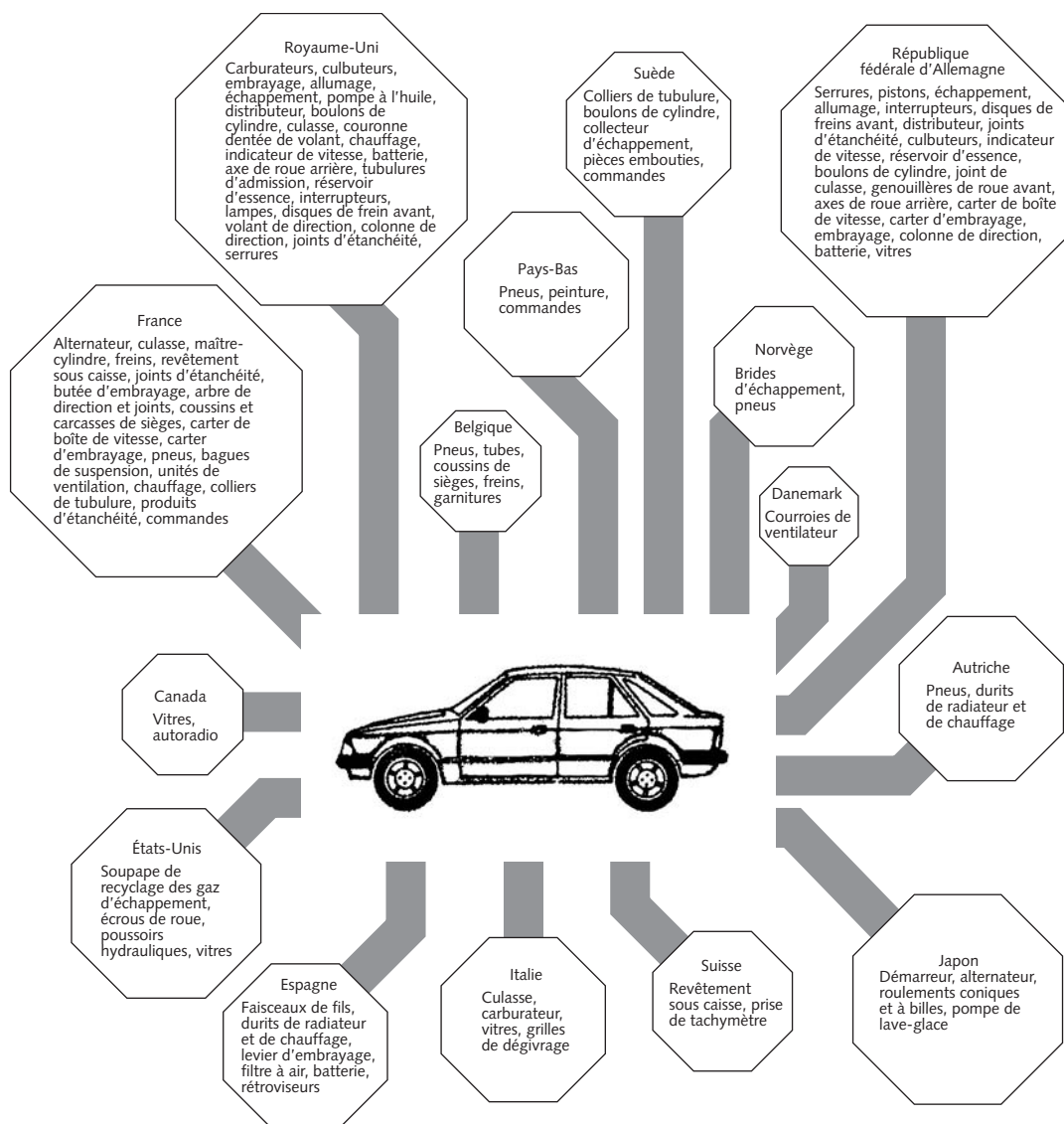
Dès le début des années 1990, les investissements réalisés par les firmes japonaises en Amérique du Nord représentaient une capacité d'assemblage approximative de 2 millions d'unités par an, ce qui assurait plus d'un quart du marché. Parmi les principales usines de montage en Amérique du Nord, on peut citer celle de Honda en Ohio et en Ontario, de Toyota au Kentucky et en Ontario, de Nissan au Tennessee, de Mazda au Michigan. En Europe, les firmes japonaises se sont installées en Grande-Bretagne comme pont pour le reste de l'UEE. La firme suédoise Volvo a été la première firme européenne à s'installer en Amérique du Nord (au Nouveau-Brunswick plus précisément). Volkswagen, le plus grand constructeur européen, s'est installé depuis longtemps au Mexique et au Brésil comme Daimler-Benz d'ailleurs, et voilà que BMW vient d'ouvrir une usine en Caroline du Sud<sup>3</sup>. Les firmes américaines, quant à elles, se sont installées en Australie (Ford), au Mexique et au Brésil (GM et Ford).

C'est ainsi qu'à l'aube des années 1990, on observe dans l'évolution de l'industrie une division très claire entre le processus d'assemblage et les centres de R-D. Le premier, standardisé et automatisé, et donc fortement intensif en capital, permet l'implantation des usines un peu partout dans le monde en quête des différents avantages comparatifs que peuvent offrir ces diverses régions. Les centres R-D, pour leur part, intensifs en main-d'œuvre hautement qualifiée et spécialisée, restent près des centres de gestion et de décision. C'est ainsi que le panorama de l'industrie automobile aboutit à une dernière phase d'internationalisation, qui se caractérise par l'apparition de nouveaux types de relations professionnelles. Les entreprises actuelles sont interdépendantes à l'échelle mondiale dans le cadre de multiples alliances : elles ne se contentent plus de se doter d'installations à l'étranger, mais cherchent dorénavant à créer des réseaux internationaux complexes de recherche, de production et d'information pour améliorer leurs stratégies globales.

---

3. Les associations de producteurs que l'on voit à l'œuvre dans les maquiladoras du Mexique sont un bon exemple de la stratégie d'internationalisation et de spécialisation, car on concentre la production de voitures moins coûteuses au Mexique, gardant à Détroit la production des voitures de luxe.

**FIGURE 15.1 Les réseaux mondiaux dans l'industrie manufacturière : les pièces de la Ford Escort (Europe)**



Note : Le montage final s'effectue à Holewood (Royaume-Uni) et à Sarrelouis (République fédérale d'Allemagne).

Source : Banque mondiale, *Rapport sur le développement dans le monde*, 1987, Washington, D.C., p. 43, repris de Peter Dickens (1986), *Global Shift: Industrial Change in a Turbulent World*, Londres, Harper & Row, 1987, p. 304.

Le transfert technologique constitue une des motivations pour former des associations. Dans le cas des relations nippon-américaines, il s'agit, pour les uns, de s'inspirer du savoir-faire japonais en matière de productivité et, pour les autres, d'accéder plus facilement au marché américain. GM a signé des ententes avec Toyota pour créer NUMMI (*New United Motor Manufacturing Inc.*) prononcé « New-me », une entente très profitable pour les deux participants ; ils ont profité de leurs expériences de cette collaboration pour mettre en œuvre le projet Saturn de GM et pour installer l'usine Toyota au Kentucky. Dans le même contexte, Ford et Mazda ont passé une entente de collaboration pour créer des voitures à partir de la même base que chaque manufacturier, par la suite, complète en fonction de ses stratégies de mise en marché. Dans la même veine, Chrysler importe des voitures fabriquées par Mitsubishi pour les vendre sous une autre marque et pour finalement s'associer avec Daimler.

La mondialisation de l'industrie de la construction automobile s'est accélérée sérieusement à la fin des années 1990, lorsque Chrysler fusionne avec le conglomérat européen Daimler-Benz, fabriquant des Mercedes-Benz, pour devenir DaimlerChrysler AG. Le groupe acquiert plus tard un tiers des intérêts de Mitsubishi Motor Corp., mais réduit ensuite sa participation à 24,7 %. La tendance a été soutenue par la suite. GM possède maintenant le constructeur suédois Saab ainsi que 42 % du constructeur sud-coréen Daewoo. Ce partenariat est connu sous le nom de GM Daewoo Auto & Technology Company. Pendant ce temps, Ford achète Jaguar, Volvo, Aston Martin et Land Rover et s'associe avec Mazda Motor Corp. Les années 1990 ont également vu Volkswagen acheter Skoda, Bentley, Bugatti et Lamborghini. De son côté, Renault s'allie à Nissan en achetant 44 % des actions de la compagnie.

En Amérique du Sud, VW et Ford envisagent de regrouper leurs activités au Brésil et en Argentine. Enfin, en Asie du Sud-Est, où l'industrie est très dynamique, le principal constructeur coréen Hyundai s'allie à Mitsubishi pour la production sous licence de moteurs et autres composants, et, dans le même esprit, avec Ford et Daewoo pour le transfert technologique. Comme si ce panorama n'était pas suffisamment confondant, voilà que GM dessine à la fin des années 1980 l'Opel Vectra pour le marché européen, qui sera fabriquée en Corée du Sud par Daewoo et importée aux États-Unis pour être vendue sous la marque Pontiac. Toyota exporte vers l'Asie ses voitures fabriquées aux États-Unis, et Honda fabrique ses Accord en Ohio pour les exporter vers l'Europe.

Au début des années 1990, les deux grands américains, GM et Ford, gèrent leurs activités à l'échelle mondiale et ont installé des relais au Japon et en Corée du Sud. Les constructeurs japonais se sont vite



internationalisés, forcés en quelque sorte par les obstacles à la commercialisation. Les Européens, quant à eux, et à l'exception de quelques firmes allemandes, se contentent de *bétonner* leurs marchés (Chalmin, 1989, p. 332).

Les années qui suivent vont être difficiles pour plusieurs joueurs de l'industrie automobile. L'année 2006 a amené beaucoup de mauvaises nouvelles. Ford a annoncé la suppression de 30 000 emplois, dont 12 % de ses cadres, en plus de l'annonce des 4000 postes supprimés en 2005. Ford compte également réduire la capacité de production de ses usines de 26 %. Ces mesures ont pour but de relancer en Amérique du Nord sa division automobile, qui est déficitaire. DaimlerChrysler supprimera quant à elle 6000 postes au cours des trois prochaines années, pour réduire de 20 % ses effectifs administratifs. De son côté, GM a annoncé une série de mesures visant à lui faire réaliser des économies (coupeure de moitié des dividendes, limitation de la couverture médicale de certains employés retraités, réduction des prestations pour les futurs retraités et coupeure d'au moins 10 % du salaire de ses cadres), elle qui avait fait part à la fin de 2005 de la suppression de 30 000 emplois et de la fermeture de cinq usines. Finalement, Volkswagen a annoncé la coupeure de 20 000 postes dans les trois prochaines années.

Ces mauvaises nouvelles contrastent avec la bonne situation des trois grands constructeurs japonais Toyota, Nissan et Honda. Ceux-ci ne cessent d'accroître leur part de marché aux États-Unis (le plus important marché au monde) en présentant des modèles compétitifs, fiables et économiques, à tel point que de plus en plus d'analystes parleront désormais du « Big Six ». Nous allons maintenant nous attarder au cas de Ford.

## 15.2.2 Un constructeur transnational : Ford

Ford Motor Company, on l'a vu plus haut, se classe maintenant au troisième rang mondial pour la production automobile. C'est aussi la troisième plus importante entreprise industrielle au monde. Elle emploie un peu plus de 327 000 personnes et, en 2003, son chiffre d'affaires consolidé a atteint 164,196 milliards de dollars américains. La firme a commencé son exploitation en 1903 avec le Modèle A et, dès cette première année, a exporté une voiture (la sixième qui fut fabriquée) au Canada et une autre en Grande-Bretagne. L'année suivante, une filiale était créée au Canada, où Ford produit toujours. En 1911, l'entreprise construisait sa



première usine d'assemblage à l'extérieur du continent américain, s'établissant en permanence au Royaume-Uni. Déjà en 1911, Ford clamait dans sa publicité qu'une personne pouvait conduire son Modèle T tout autour du globe et s'arrêter chaque soir dans une ville où un garagiste gardait en stock des pièces de remplacement d'origine. L'expérience s'est avérée heureuse puisque Ford a successivement établi des usines en France (1913), en Italie (1923), au Japon (1925) et en Allemagne (1926). Plus tard, après la Seconde Guerre mondiale, Ford a continué à internationaliser sa production en s'installant dans tous les marchés importants.

Aujourd'hui, l'entreprise compte des usines sur quatre des cinq continents. En effet, depuis la vague d'acquisition des dernières années, Ford a des usines d'assemblage, de sidérurgie, de moteurs, d'estampage et de transmission dans les pays suivants : États-Unis, Canada, Mexique, Brésil, Argentine, Venezuela, Grande-Bretagne, Allemagne, Suède, Espagne, France, Belgique, Russie, Turquie, Chine, Inde, Thaïlande, Malaisie, Viêt-nam, Taïwan, Australie et Afrique du Sud. Au chapitre des ventes, on l'a vu précédemment, Ford aura commercialisé près de 6,5 millions de véhicules en 2003.

Pourquoi produire ailleurs qu'aux États-Unis ? Ford s'est rapidement installée au Canada, au Royaume-Uni et en France. Dans ces derniers cas, Ford a accepté des offres alléchantes soumises par des investisseurs de ces pays ; il s'agissait donc de profiter d'une bonne occasion d'affaires, sans plus. Plus tard, Ford a décidé d'installer des usines d'assemblage en Argentine, au Brésil et en Uruguay pour réduire ses frais de transport, car le coût pour expédier une automobile en pièces détachées est bien moindre que si elle est assemblée ; c'est une question de volume. Autre facteur déterminant dans la décision de s'implanter ou non à l'étranger : l'établissement de filiales détenues à 100 %. Henry Ford et son fils homonyme, qui lui a succédé à la tête de l'entreprise, ont en effet toujours exigé le contrôle total des filiales. C'est précisément cette politique corporative qui a fait que Ford ne s'est jamais établie en Chine ; c'est aussi ce qui a amené cette compagnie à abandonner sa production en Inde et en Espagne, en 1954. En outre, les considérations politiques ont eu un énorme poids dans la décision de Ford de ne pas reconstruire les usines de fabrication et d'assemblage françaises détruites durant la Seconde Guerre mondiale. Mais le principal facteur dans la décision de s'implanter à l'étranger reste l'aspect financier. En effet, la production automobile exige des investissements gigantesques en actifs immobilisés : immeubles, machinerie et équipements, matériel informatique, etc. Une implantation lourde, il est aisé de le comprendre, exige une implication totale et un engagement à long terme.

Une autre stratégie adoptée par Ford et ses concurrents dans cette mondialisation de la production concerne les participations et les coentreprises. Par exemple, Ford détient, entre autres, 33,4 % du capital-actions de Mazda (Japon), 100 % d'Aston Martin (Grande-Bretagne) et 100 % de Jaguar (Grande-Bretagne). Dans le cadre de son association avec Mazda, Ford produit des véhicules pour le compte de Mazda, et vice versa. C'est Mazda qui a dessiné la nouvelle usine de Ford au Mexique, mais c'est Ford qui a conçu les camions Mazda à quatre roues motrices. La Ford Escort est de conception japonaise tandis que Mazda approvisionne plusieurs usines de Ford en moteurs et pièces. Ford participe à parts égales avec Mazda dans AutoAlliance, l'usine de Flat Rocks (Michigan) où sont produits les modèles Ford Probe, Mazda MX6 et Cronos 626. La coentreprise est sans contredit le moyen le plus fréquemment utilisé de nos jours dans l'industrie. Pour en énumérer d'autres, relevons les associations célèbres de Toyota et GM avec NUMMI aux États-Unis et la coentreprise Diamond Star Motors de Chrysler et Mitsubishi.

Cependant, l'internationalisation de la production se situe aussi dans l'approvisionnement des divers composants, des moteurs aux freins et des transmissions aux innombrables gadgets offerts. Elle se situe enfin au niveau des modèles à travers l'arrivée des « *world cars* » dont la Ford Escort fut une devancière. Ford récidive avec cette stratégie avec la Mondeo/Contour lancée en Europe, en 1993, et au Canada, en 1994. Au printemps 1994, Ford annonçait une transformation radicale de sa structure d'exploitation, une première depuis 1967. Afin d'améliorer son efficacité dans un marché où la concurrence est âpre et dans un contexte où la récession frappe durement les consommateurs, Ford a réuni sous une même structure ses opérations américaines et européennes, soit la FAO (*Ford Automobile Operations*). Signalons que ces transformations ne sont pas mises en place pour assurer le *statu quo* : les ambitions du président du conseil d'administration, Alexander J. Trotman, sont plus élevées. En effet, si le plan de restructuration de Ford réussit, la compagnie offrira des produits de meilleure qualité partout dans le monde, augmentant sa part du marché à l'échelle mondiale. Cet ambitieux projet aura pour effet de transformer la compagnie du tout au tout, tant au chapitre des produits qu'à celui des structures de fonctionnement. En même temps, cette stratégie comporte des risques importants puisque Ford désire abolir la pyramide administrative traditionnelle que l'on retrouvait aussi bien en Amérique du Nord qu'en Europe.

Dorénavant, Ford regroupe ses activités R-D dans cinq centres : un en Europe et les quatre autres aux États-Unis. Le centre européen se consacre aux petites voitures à traction, aux moteurs de petites cylindres et aux boîtes manuelles. Pourquoi ? Tout simplement parce que

L'Europe a toujours un avantage comparatif dans ces domaines de l'automobile ; il était donc évident pour Ford que ces produits devaient être confiés aux spécialistes du vieux continent. Quant aux centres américains, un premier a la charge de développer le successeur de la Taurus, voiture la plus vendue en Amérique du Nord ; un second se voit confier les voitures à propulsion de type « Grand Marquis » ; un troisième s'occupe des camions légers et des fourgonnettes et le quatrième centre a la charge du secteur des camions lourds. Cette répartition devrait permettre à Ford de mieux utiliser ses ressources, de développer des voitures plus rapidement et d'améliorer sa rentabilité. De plus, moins on prend de temps pour concevoir un nouveau modèle, plus rapidement on peut en commencer la production. Cela permet également à Ford d'acquiescer un avantage comparatif par rapport à ses concurrents, car le modèle est, depuis les tout débuts, la clé du succès de l'industrie ; qu'on pense au Modèle T, à la Mustang originale, à la Coccinelle, au Voyager ou à l'« Autobeaucoup » de Chrysler.

Présentement, Ford utilise 35 familles de groupes propulseurs pour alimenter ses différents modèles dans le monde entier. Ce chiffre devrait être réduit de moitié avec la nouvelle structure. Le fait d'utiliser les mêmes composants sur plus d'une série aura pour effet de réduire les coûts à court et à long terme, d'augmenter les profits et de réduire les inventaires. Ford compte néanmoins adapter ses modèles pour répondre aux besoins des marchés locaux. Une autre illustration éloquentes est le projet CDW-27. Étant donné que les législations relatives à la construction automobile tendent à s'uniformiser dans le monde, et compte tenu aussi des goûts et des besoins des consommateurs, Ford a conçu une voiture pour répondre à ces nouvelles conditions du marché. En Europe, ce modèle est commercialisé sous le nom de Mondeo. Introduite en 1993, la Mondeo a connu immédiatement un grand succès. En Amérique du Nord, elle a été lancée en automne 1994 sous les noms de Ford Contour et Mercury Mystique. Ce modèle est commercialisé dans plus de 46 pays, et les pièces et composants nécessaires à sa fabrication proviennent de 14 pays différents. Les moteurs 4 cylindres multisoupapes de la Mondeo sortent des usines de Bigdend en Angleterre et de Cologne en Allemagne. Par contre, c'est l'usine mexicaine qui approvisionne les séries assemblées en Amérique du Nord. Tous les V6 de 2,5 litres sont fabriqués aux États-Unis où ils sont mis au point. Il en va de même de la boîte à 5 rapports MTX75, produite uniquement en Europe, alors que la transmission automatique à contrôle électronique CD4E est produite aux États-Unis. Les Mondeo sont assemblées à l'usine de Genk en Belgique, alors que les Contour/Mystique le sont à l'usine de Kansas City aux

États-Unis ainsi qu'à Cuautitlan au Mexique (où les deux tiers de la production – environ 50 000 unités – seront exportés aux États-Unis et au Canada).

Présentement, Ford est à un tournant de son histoire. Si elle a annoncé un bénéfice net de deux milliards de dollars en 2005, c'est en raison des bonnes performances de son importante division de crédit et de la vente du locateur de voiture Hertz. En sol américain, elle subit de plein fouet la concurrence des constructeurs japonais qui ne cessent de gruger des parts de marché. À la suite de la restructuration annoncée en 2006, Ford entend renouer avec les profits en diminuant de taille.

## 15.3 Les politiques commerciales

---

### 15.3.1 La nationalisation et les mesures quantitatives de restriction

Le marché de l'automobile n'a jamais été libre. Comme nous l'avons déjà relevé, le développement de cette industrie repose sur une relation dense entre les entreprises et l'État. Si les initiatives reliées à la conception de produits reviennent à chacune des firmes engagées, celles du réseau routier, ainsi que des conditions macroéconomiques favorables, sont du ressort de l'État. Les premières expériences de production de masse, notamment en Europe, ont été soutenues par de fortes commandes d'armement, avec la bénédiction de l'État. La pénurie de main-d'œuvre, qui suivra l'après-guerre, a été comblée par une politique active d'immigration. L'importance de l'industrie automobile apparaîtra vite comme cruciale non seulement pour le domaine militaire, mais aussi pour le monde civil en tant que produit de consommation de masse susceptible de relancer l'économie nationale.

En effet, l'industrie automobile est un important secteur économique qui emploie beaucoup de travailleurs, soit directement, soit indirectement dans des industries liées à l'approvisionnement (fer, acier, aluminium, ordinateurs) et contribue à la survie économique d'une région. À cette réalité s'ajoute l'identité nationale associée à une marque d'auto. On parle ainsi de produits allemands, japonais, américains, suédois, italiens, français, coréens... dès qu'il s'agit de l'industrie automobile en dépit de l'ambiguïté des termes. Rien d'étonnant, par conséquent, que les gouvernements soient si préoccupés par la situation de leur industrie nationale.

Ainsi, la France n'hésitera pas à procéder à des nationalisations de son secteur de l'automobile ; le Plan Pons (du nom du directeur adjoint au ministère français de la Production industrielle), élaboré en 1945, consacra la nationalisation de la firme Renault (Henri, 1996, p. 80). À noter aussi que les marchés d'exportation des produits de la France étaient largement constitués de colonies (47 % en 1930 contre 19 % en 1922).

Il faut ici mentionner que l'UE, contrairement à l'ALENA, est un marché non homogène dans lequel coexistent de nombreuses pratiques protectionnistes, tarifaires et non tarifaires. Cependant, après 1992, avec l'unification économique de l'Europe, l'UE élimine graduellement les restrictions à la libre circulation des marchandises entre les pays membres. En ce qui concerne les mesures tarifaires, en 1992, l'UEE imposait des droits de douane de 10 % sur les automobiles et de 22 % sur les camions. Mais la plus grande disparité entre les membres de l'Union provient des mesures non tarifaires, telles les limites aux importations. Au Royaume-Uni, pont d'entrée des exportations japonaises vers le reste de l'UE, le plafond est fixé à 11 % du marché local, sans compter les autres obstacles aux importations (le poste de conduite à droite, par exemple). En France, ce plafond est fixé à 3 % des ventes locales, alors qu'en Allemagne la limite est depuis longtemps à 10 %. L'Italie, depuis les années 1950, limite, quant à elle, les échanges de l'industrie à 2 000 voitures importées par an (Crespy, 1988, p. 155). Finalement, dans les pays où il n'existe pas véritablement d'industrie nationale, le protectionnisme s'exerce par l'accueil des usines étrangères afin de limiter l'impact sur la balance commerciale et d'encourager l'emploi. C'est le cas pour l'Espagne (la compagnie Seat appartient à Volkswagen), le Portugal et la Grèce, alors que l'Autriche a introduit des achats de compensation (18 % de la valeur des importations de véhicules).

Il faut retenir qu'avec une production de voitures dont l'origine nationale devient de plus en plus difficile à déterminer, comme c'est le cas de la production japonaise au Royaume-Uni, le commerce devient, lui aussi, de plus en plus difficile à contrôler. Comme nous l'avons indiqué, le marché unique abandonne graduellement les mesures protectionnistes entre les membres. Pour leur part, les Japonais se sont engagés à limiter leurs exportations de voitures jusqu'en 1999 à 1,23 million d'unités par an, mais la production de transplants peut continuer à augmenter. L'industrie américaine peut certes se vanter de promouvoir le « libéralisme » mais, assez curieusement, elle ne compte que trois grands fabricants (GM, Ford et Chrysler). Il semble alors justifié de se demander si cette structure oligopolistique, loin d'être le fruit des circonstances, ne résulterait pas d'un acte délibéré, béni par l'État. Nous savons, maintenant, que le ministère de la Défense des États-Unis oriente ses politiques

d'achats et d'allocation des subventions de R-D et de développement industriel en tenant compte des objectifs de développement industriel du pays. Rappelons que les fabricants d'automobiles américains ont mené une vigoureuse campagne pour la construction des autoroutes, de la côte du Pacifique à la côte de l'Atlantique, dont le fameux « Lincoln Highway ». Enfin, la Maison-Blanche n'hésitera pas à recourir à des restrictions quantitatives pour protéger son industrie dès le début des années 1980, comme il en sera bientôt question.

La politique canadienne ne s'apparente pas non plus à celle d'un libre-échange. Le Pacte de l'automobile, signé entre le Canada et les États-Unis en 1965, a pour but d'inviter chaque producteur américain à créer une valeur ajoutée au Canada, dans la production de véhicules ou de pièces, égale à 60 % du coût des produits vendus au Canada durant la même année. Évidemment, les trois grands américains ont aujourd'hui plus que répondu à cette exigence, si bien que le Canada exporte des produits de l'automobile vers les États-Unis. Cette performance canadienne à l'exportation s'explique non seulement par l'existence du Pacte, mais aussi par un niveau de productivité, de salaire et de zéro-défaut qui fait concurrence à celui qu'offrent certaines usines aux États-Unis. Selon le rapport du groupe d'étude sur l'industrie canadienne de l'automobile,

En plus de jouir d'un avantage sur le plan des coûts de main-d'œuvre, les usines canadiennes sont reconnues pour avoir une qualité de production et une productivité au-dessus de la moyenne. Des comparaisons internes établies par GM et Ford ont indiqué que la plupart de leurs usines canadiennes se situent dans la moitié supérieure de l'ensemble des usines nord-américaines comparables en ce qui concerne les vérifications de la qualité. Les installations canadiennes des grands fabricants affichent aussi un taux d'absentéisme généralement moins élevé que leur pendant américain. Des analyses internes réalisées par General Motors, Ford et Chrysler révèlent aussi que, dans l'ensemble, la productivité de leurs usines canadiennes est généralement égale ou supérieure à celle d'usines comparables aux États-Unis, qu'elle est compétitive par rapport aux usines européennes et qu'elle est supérieure au niveau atteint dans des pays comme le Mexique et le Brésil. L'industrie automobile canadienne est donc, en règle générale, compétitive par rapport à celle des autres pays, exception faite du Japon. (Emploi et Immigration Canada, 1986, p. 40)

Selon le rapport du Manufacturing Worldwide (1995, p. 614-617), la production par employé de véhicules, pour l'année 1990, est plus élevée au Japon, avec une valeur de 373 244 \$, immédiatement suivi par le Canada (361 634 \$) et les États-Unis (268 790 \$). Le Pacte de l'auto a fini par attirer l'attention de l'OMC, laquelle rend un jugement en octobre 1998 en faveur de son démantèlement. Toutefois, le retrait du

Pacte n'a pas tellement affecté l'industrie canadienne. En effet, déjà les compagnies Daimler-Chrysler Canada, Ford Motor Canada, General Motors Canada et Gami Automotive (une *joint-venture* entre GM et Suzuki) peuvent importer des voitures au Canada de par le monde sans droits de douane.

En Amérique du Sud et dans les pays du Sud-Est asiatique, et tout particulièrement en Chine, les industries automobiles bénéficient d'une protection formée de politiques complexes visant à augmenter le contenu local et à encourager les exportations. Dans le cas des pays asiatiques, les marchés très fragmentés ont donné lieu à des industries inefficaces. Mais la croissance rapide a encouragé un processus d'intégration régionale et de réduction de tarifs pour les quinze prochaines années. L'Australie présente le cas d'une industrie hautement protégée par des droits de douane et des quotas fixes qui ont néanmoins été réduits depuis le début des années 1990. Entre 1988 et 1992, la part du marché pour la production locale est descendue de 80 % à 65 % ; en revanche, leurs exportations ont augmenté, entre 1985 et 1992, de presque 200 %, à destination principalement des États-Unis, de la Nouvelle-Zélande et du Japon (Wonnacott, 1996). La politique commerciale de la Corée du Sud a été extrêmement protectionniste, les importations japonaises étant interdites. De son côté, le Japon se contente de renforcer, par des mesures non tarifaires, un protectionnisme basé sur la difficulté d'accéder à son marché intérieur, surtout par diverses pratiques liées aux méthodes de distribution.

Il aurait certes été intéressant de passer en revue l'essence des politiques protectionnistes des autres pays producteurs, mais le cadre de cet ouvrage ne nous le permet pas. Le fait qui devrait retenir l'attention est le bras de fer qui s'est joué entre le Japon et les États-Unis. Nous allons nous y appliquer, en replaçant les choses dans leur perspective.

### 15.3.2 La montée et l'impasse de la guerre commerciale

L'étendue de la pénétration des exportations japonaises dans les économies occidentales, et particulièrement aux États-Unis, est devenue un sujet d'inquiétude sur le plan international (voir les données rapportées de l'OMC, 2005, p. 167, p. 214-219). Il y a maintenant des demandes de plus en plus pressantes pour que les Japonais permettent la réciprocité du côté des importations, pour que le marché japonais s'ouvre, certains allant même jusqu'à réclamer l'application de sanctions



(tarifaires) ou jusqu'à menacer d'une guerre commerciale si les Japonais n'obtempèrent pas.

Après la Seconde Guerre mondiale, la production domestique d'automobiles au Japon, en plus d'être faible, est de mauvaise qualité. Répondant aux pressions exercées, le gouvernement japonais accepte de coopérer avec les producteurs pour développer une industrie d'automobiles de passagers. Au fur et à mesure que l'industrie se développe, Tokyo, qui jusqu'alors accordait très peu d'importance à cette industrie, se montre de plus en plus attentive à son développement. Le gouvernement japonais s'est alors mis à appuyer l'industrie à l'aide d'une panoplie de politiques protectionnistes qui ont encouragé la coopération entre les producteurs. En préservant les producteurs nationaux de l'envahissement des producteurs américains et européens, Tokyo a permis à ces entreprises d'expérimenter de nouvelles technologies et de nouvelles techniques de production. C'est ainsi que, durant la décennie 1960, cette industrie poursuit son développement et devient de plus en plus compétitive. Tokyo prend cependant quelques décisions qui sont mal acceptées par les producteurs (partenariat Mitsubishi-Chrysler et Honda); malgré tout, les entreprises continuent à coopérer avec le gouvernement. Les crises du pétrole des années 1970 affectent toutes les économies mondiales et la récession économique s'installe, frappant de plein fouet le secteur automobile. L'industrie japonaise en ressort plus compétitive avec ses automobiles de passagers plus petites et plus économiques en carburant, contrairement aux Américains qui en souffrent terriblement avec leurs grosses voitures avides d'essence. On assiste alors à l'éveil d'un fort sentiment de protectionnisme aux États-Unis qui vise à freiner l'envahisseur nippon.

La réaction de l'administration Reagan, sous la pression des trois grands constructeurs, ne tardera pas à venir. Le gouvernement américain signe en 1981 une entente de restrictions volontaires des exportations avec le Japon (Voluntary Exports Restraints – VER)<sup>4</sup>. Ce VER limite les exportations japonaises vers les États-Unis à 1,68 million d'unités de voitures par année sur la période 1981-1983 au cours de laquelle il est espéré que les usines américaines pourront procéder à une reconversion de leurs usines de production pour s'assurer d'un niveau de rentabilité viable. Comme on devait s'y attendre, et conformément à l'analyse théorique d'effet d'un quota, ce VER a entraîné des coûts pour l'ensemble des consommateurs américains. Selon Chacholiades (1990, p. 205-206), vers 1983 l'industrie américaine a réalisé plus de 6 milliards de dollars

---

4. Les Japonais ont réagi en exportant des voitures haut de gamme, catégorie qui procure une marge de profit plus élevée et pour laquelle l'élasticité des prix est plus brève, ce qui a heurté de front l'industrie américaine des véhicules de luxe.



de profit après impôt, tandis que les producteurs japonais ont vu leurs revenus augmenter de 2 milliards par année en raison du VER. Le coût par emploi sauvé dans l'industrie américaine de l'automobile s'élève à 160 000 \$ par année. Peu importe l'exactitude de ces chiffres, le VER se révèle simplement coûteux. L'important, c'est que les producteurs s'en tirent à bon compte ! Le VER a été prolongé et révisé à la hausse à 1,85 million d'unités par an entre 1984-1985. Lorsque le VER devait prendre fin (en 1985), le Japon, constatant l'opération rentable et se souciant également de ménager le sentiment protectionniste américain, décida de limiter volontairement ses exportations à 2,3 millions de véhicules (un vrai VER, cette fois).

De leur côté, les Européens ont appliqué le VER à l'égard du Japon et certains pays de l'UEE n'ont pas hésité à intégrer dans les quotas les véhicules japonais fabriqués en Europe. Toutefois, le coût du VER pour les consommateurs européens semble moins élevé par rapport à celui supporté par les Américains en raison du niveau plus élevé de concurrence de l'industrie européenne. Rapportons ici les propos assez révélateurs livrés par le groupe d'étude sur l'industrie canadienne de l'automobile au sujet de l'approche européenne face au défi japonais :

Avec plus de 2 millions d'emplois en jeu, les gouvernements européens ont pris, à la fin des années 1970, des mesures pour limiter les importations de véhicules japonais. En 1975, la Grande-Bretagne a négocié une entente avec le Japon en vertu de laquelle ce dernier s'engageait à limiter à 11 % du marché les importations en Grande-Bretagne. En 1977, la France décrétait une limite de 3 % sur les importations japonaises. L'Italie s'était entendue il y a longtemps avec le Japon pour limiter les importations à 2 000 unités par année : elle était donc déjà bien protégée. En 1981, l'Allemagne, la Belgique et les Pays-Bas ont tous conclu des accords de restrictions avec les Japonais et, en 1983, la Suède annonçait qu'elle réagirait officiellement si les ventes de voitures japonaises accusaient une hausse trop marquée chez elle. En 1983, il était devenu évident que le Japon ne pourrait augmenter sa part du marché européen qui était alors de 9 %. (Emploi et Immigration Canada, 1986, p. 11-12)

Dès le début des années 1990, le dollar s'affiche faible par rapport au yen sur les marchés financiers, sans pour autant contribuer de façon notable à réduire le déficit commercial américain à l'égard du Japon, déficit essentiellement dû aux achats de véhicules. Aux yeux de la Maison-Blanche, ce déséquilibre commercial s'explique par la pratique commerciale du Japon qui interdit aux distributeurs d'acheter des produits étrangers, au nom de règles de sécurité tout à fait contestables. Une guerre commerciale, sans abuser du terme, se déclenche lorsque, le 10 mai 1995, les États-Unis se plaignent à l'OMC du fait que le marché

japonais soit trop fermé aux automobiles et pièces d'automobiles, l'informant que des sanctions commerciales allaient suivre ces plaintes. Les États-Unis demandent au Japon de dépasser le stade des intentions et d'importer plus d'automobiles et plus de pièces américaines, et que cela se reflète dans les commandes.

Dans son article « The US-Japan Car Dispute : A Monumental Mistake », Jagdish Bhagwati (1996) se penche sur cette dispute entre les États-Unis et le Japon. Effectivement, comme il a été mentionné plus haut, cette guerre commerciale a débuté par les plaintes des États-Unis envers leur grand compétiteur japonais. Pour être plus précis, les requêtes des États-Unis visaient trois secteurs de l'industrie de l'automobile : le marché des pièces de rechange, l'accès aux concessionnaires japonais et le marché des pièces pour les voitures neuves. Les États-Unis se plaignent du fait que le Japon exige des inspections de voiture à tous les deux ans tandis qu'ils considèrent que ces inspections sont excessives et qu'elles ne sont pas nécessaires selon les standards de qualité aux États-Unis. De plus, ils déplorent que les manufacturiers japonais, qui possèdent les stations d'inspection, ne gardent pas en inventaire les pièces de rechange pour les voitures américaines. L'accès aux concessionnaires fait aussi l'objet de litige. À ce sujet, les États-Unis veulent que les concessionnaires japonais gardent en inventaire des voitures américaines. Cet arrangement n'empêcherait pas les États-Unis d'instaurer leur propre système de distribution comme ils avaient l'habitude de le faire ou comme les Européens le font présentement. Les États-Unis se plaignent du prix exorbitant des terrains et des propriétés au Japon en comparaison avec les prix que les compagnies japonaises paient aux États-Unis. Bien sûr, les Européens sont contre cette demande d'accès aux concessionnaires puisqu'elle procurerait un avantage compétitif aux États-Unis. Enfin, les États-Unis demandent que les manufacturiers japonais mettent au point un système d'achat volontaire pour augmenter l'achat de pièces de voitures fabriquées aux États-Unis.

Il ressort donc que les demandes des États-Unis vont à l'encontre des règles de multilatéralisme de l'OMC. En fait, le gouvernement américain a menacé unilatéralement d'appliquer de lourdes sanctions à l'égard des producteurs d'automobiles japonais (taxation de 100 % des importations de 13 modèles d'automobiles de luxe). Ils ont aussi encouragé l'augmentation des importations volontaires de la part du Japon.

Cette dispute a débouché sur un accord signé le 28 juin 1995. Cet accord interdit toute pression des producteurs japonais sur les distributeurs pour les empêcher d'acheter des véhicules étrangers. De plus, le marché japonais des pièces de rechange devra s'ouvrir aux fournisseurs étrangers. L'accord prévoit aussi que Toyota, Nissan, Honda, Mazda et

Mitsubishi pourront bénéficier d'une augmentation de leur production à condition d'augmenter leur part des constituants achetés aux États-Unis. Ces cinq grandes compagnies devront aussi importer davantage d'intrants étrangers pour les voitures fabriquées au Japon.

Cet accord signé entre les États-Unis et le Japon ne règle toutefois qu'une partie du problème. En effet, cette guerre commerciale a fait ressortir que la principale difficulté réside dans la façon dont les États-Unis règlent leurs conflits commerciaux. Bhagwati (1996) considère que ces négociations bilatérales assorties de demandes, de plaintes et de pressions à sens unique de la part des États-Unis ne peuvent que mener à d'affligeantes relations commerciales. Après avoir assisté à cette guerre commerciale entre le Japon et les États-Unis, il est aisé de conclure que le gouvernement américain peut agir de la même façon avec d'autres pays.

## Résumé

---

L'industrie de l'automobile, d'abord européenne, est rapidement devenue américaine en raison de la taille plus grande des usines américaines, de leur méthode d'organisation efficace du travail (taylorisme et fordisme) et d'une mécanisation plus avancée. Ce sont ces mêmes raisons, notamment la maîtrise des nouvelles technologies, qui expliquent la domination japonaise de l'industrie dès le début des années 1980, période marquée par les chocs pétroliers. L'industrie de l'automobile, intensive en travail à ses débuts, est devenue intensive en capital, et ses échanges internationaux s'apprécient relativement bien grâce au modèle du cycle de produit.

La forte concurrence qui prévaut de nos jours dans cette industrie fait en sorte que chacune des firmes productrices engagées cherche à acquérir des positions dominantes par des stratégies d'alliance, de partenariats, de coentreprises, d'où l'irrésistible tendance à l'internationalisation des installations de production. Il n'y a plus correspondance entre les marques d'automobiles et l'identité nationale du producteur. Cette globalisation du marché de l'automobile ne signifie pas pour autant l'abandon des politiques commerciales protectionnistes instaurées un peu partout dans le monde. En effet, le rôle moteur joué par cette industrie dans chacune des économies nationales amène les gouvernements à lui prêter main-forte. Pour ce faire, tout un ensemble de mesures directes et indirectes sont appliquées par divers pays : de la politique d'industrie naissante à la nationalisation pure et simple, en passant par des restrictions quantitatives, l'achat préférentiel local et les politiques agressives pour attirer l'investissement étranger (concessions fiscales, subventions directes, abaissement des tarifs douaniers, etc.). Dans cette perspective, il est malaisé d'envisager un marché libre de l'automobile, comme l'a démontré le litige commercial opposant les États-Unis et le Japon.

## Exercices de révision

---

1. Le modèle du cycle de produit est-il adapté à l'analyse des échanges mondiaux concernant l'industrie de l'automobile ? Expliquez.
2. Pourquoi la conception de l'automobile, l'état des routes, le prix du carburant ont-ils contribué à segmenter le marché de l'automobile ?
3. Le marché de l'automobile n'a jamais été et ne pourra pas être libre. Commentez en vous référant à des faits historiques.
4. Les observateurs du marché rapportent que, durant les années 1950, les productions japonaises d'automobiles n'étaient pas originales et qu'elles étaient des copies des véhicules anglais ou américains. Pensez-vous que l'émergence et la conquête des marchés par des producteurs japonais s'expliquent simplement par la politique protectionniste appliquée par le Japon ? Quels sont, à votre avis, les autres éléments de succès des producteurs japonais ?
5. Le commerce intra-industriel apparemment contradictoire du théorème d'Heckscher-Ohlin ne l'est pas en réalité. Démontrez-le en vous appuyant sur l'industrie de l'automobile.
6. L'économiste Bhagwati considère que la dispute entre les États-Unis et le Japon sur l'automobile est une erreur monumentale de la part de la Maison-Blanche. Mais le président Bill Clinton, lors de la campagne électorale de novembre 1996, s'est félicité d'avoir été ferme avec le Japon et d'avoir obligé ce pays à ouvrir son marché de l'automobile aux producteurs américains. Évaluez ces points de vue contradictoires à partir de l'accord conclu le 28 juin 1995.

## Références bibliographiques

---

- AMERICAN AUTOMOBILE MANUFACTURERS ASSOCIATION (1998). *World Motor Vehicle Data, 1988 Edition*, Detroit.
- ANTHONIOZ, Jacques (1985), « Automobile – Industrie », dans *Encyclopaedia Universalis*, tome 3, Paris, p. 47-51.
- Automotive News* (2004), *Guide to Automakers in China*, Détroit, 2 mai.
- Automotive News, Market Data Book Issue*, Détroit, divers numéros.
- BEAUJEU-GARNIER, Jaqueline *et al.* (1995), *Image économique du monde, 1995-1996*, 40<sup>e</sup> année, Paris, Sedes.
- BHAGWATI, Jagdish (1996), « The Us-Japan Car Dispute : A Monumental Mistake », *International Affairs*, vol. 72, n<sup>o</sup> 2, p. 261-279.
- BUTHLER, R. (2004), « Chinese Checkers », *Professional Engineering*, Bury St-Edmunds, vol. 17, n<sup>o</sup> 17, 6 octobre.
- CHACHOLIADES, Miltiades (1990), *International Economics*, New York, McGraw-Hill.
- CRESPY, Guy (1988), *Stratégies et compétitivités dans l'industrie mondiale*, Paris, Economica.
- Cyclope, Les marchés mondiaux*, Paris, Economica, divers numéros.
- DESBOIS, Jacques (1985), « Automobile – Histoire », dans *Encyclopaedia Universalis Corpus*, tome 3, Paris, p. 21-25.
- DESJARDINS, François (2006), « Ford supprime 30 000 emplois », *Le Devoir*, mardi 24 janvier, p. b1.
- DESROSIERS, E. (2005), « Perspectives : Dinausaurus automobile », *Le Devoir*, Montréal, lundi 14 novembre.
- EMPLOI ET IMMIGRATION CANADA (1986), *Étude des ressources humaines. Industrie de l'automobile : les gens avant tout*, Approvisionnements et Services Canada.
- FORD DU CANADA LIMITÉE (1994), *1994 Ford Facts*, Détroit, avril.
- FORD DU CANADA LIMITÉE (1993), *Rapport annuel*, Oakville, 21 p.
- HENRI, Daniel (1996), « L'automobile a un pays : la France », *L'Histoire*, n<sup>o</sup> 195 (janvier).
- MANUFACTURING WORLDWIDE (1995). *Industry Analyzes, Statistics, Products, and Leading Companies and Countries*. Édité par Barnay Arsen, New York, Gale Research.

- OCDE (1987), *Le coût des restrictions à l'importation. L'industrie automobile*, Paris.
- OMC (2005), *Statistiques du commerce international*, Genève.
- PLUNKETT, J.-W. (2006), *Automobile Industry Almanach 2006*, Plunkett Research Limited, Houston.
- PLUNKETT, J.-W. (2005), *Automobile Industry Almanach 2005*, Plunkett Research Limited, Houston.
- POWER, S. (2005), « Chinese Cars Head to Europe ; Reaction to Coming Imports Will Be Watched by U.S. Auto Firms », *The Wall Street Journal* (Eastern Edition), New York, 31 mars.
- The Economist* (2006), « Extinction of the Predator: How Merger Mania Has Been a Disaster for the World's Great Car Manufacturers », *The Economist*, 8 septembre.
- WONNACOTT, Paul (1996), « The Automotive Industry in Southeast Asia: Can Protection Be Made Less Costly ? », *World Economy*, vol. 19, n° 1.

### Sites Internet :

- Ford Motor Company, <[www.ford.com](http://www.ford.com)>.
- GOUVERNEMENT CHINOIS, « China to Be World's 3rd Largest Carmaker », <[www.china.org.cn/english/BAT/122783.htm](http://www.china.org.cn/english/BAT/122783.htm)>.
- The Economist* (2006), « Volkswagen Looks for a Higher Gear », <[www.economist.com](http://www.economist.com), 10 février>, consulté le 10 février.

## Chapitre 16

---

# LE TEXTILE ET LE VÊTEMENT

Un des secteurs manufacturiers qui ont retenu l'attention au cours des négociations de l'Uruguay Round est celui du textile et du vêtement en raison de son haut niveau de protectionnisme symbolisé par l'Accord multifibre (AMF). Cet accord de commerce, négocié entre les pays du Nord et du Sud, constitue une entorse aux dispositions du GATT. Dans les pages qui suivent, nous convenons d'abord d'examiner les particularités de cette industrie par le flux de son commerce et les normes de compétitivité entre les pays. Nous mettons en évidence l'évolution des politiques commerciales dans ces deux industries pour passer ensuite aux dispositions de l'Uruguay Round en vue de libéraliser les marchés. Nous concluons sur les impacts économiques de l'intégration du textile et du vêtement au code du GATT, tant pour les PVD que pour les pays industrialisés.

### 16.1 Les produits et la filière de production

---

Les textiles constituent un élément important de la civilisation. Il ne fait donc pas de doute que l'une des premières industries fut celle de la filature, probablement des fibres animales. En Europe, pendant des siècles, les vêtements furent confectionnés avec des tissus de laine. Une seule fibre végétale était utilisée, dans de très faibles proportions, par les



Grecs et les Romains : le lin<sup>1</sup>. L'Inde fut probablement durant l'Antiquité le principal centre de culture cotonnière. On y a retrouvé un fragment de tissu datant de 3 000 ans av. J.-C. L'historien grec Hérodote (v<sup>e</sup> siècle av. J.-C.) décrivait déjà les cotonniers de l'Inde : « Certains arbres sauvages portent, au lieu des fruits, de la laine qui dépasse par la qualité et la beauté celle des moutons, et les Indiens tissent des vêtements avec ces arbres<sup>2</sup>. » On a aussi retrouvé du coton, vieux de 2 500 ans, au Pérou. Des tissus anciens du XI<sup>e</sup> siècle ont été retrouvés dans les grottes de la falaise de Bandiagara, le pays dogon du Mali. Ces premiers tissus de coton, signalés en Europe à l'époque des croisades, étaient alors considérés comme objets précieux et de grand luxe.

Au XVIII<sup>e</sup> siècle, en Europe, c'est l'engouement pour les tissus légers, dont le coton qui devient le textile par excellence de la grande industrie mécanisée du XIX<sup>e</sup> siècle. « Comme la sidérurgie, l'industrie textile caractérise le début du grand capitalisme qui réalise dans de grandes entreprises, parfois intégrées, la production en masse et en série<sup>3</sup>. » Au XX<sup>e</sup> siècle, l'industrie du textile est devenue multifibre par l'ajout des fibres synthétiques et chimiques. Aujourd'hui, ces fibres *man made* concurrencent fortement les fibres naturelles, sans toutefois les supplanter encore. Les produits du textile sont assez variés et comprennent le filé de coton, de laine et synthétique, le coton brut, le tissé de coton, de laine et synthétique, la corde, la ficelle, le fil, le feutre, le tapis, la carpe, les accessoires en tissu pour l'auto, la literie, les serviettes, etc.

On observe que les filières de production des produits du textile sont peu nombreuses. En effet, de la plantation du coton dérive le coton brut à partir duquel on fabrique des filés, qui sont transformés en tissés pour ensuite donner des produits finis. On peut également fabriquer le filé à partir des fibres synthétiques, celles-ci provenant de l'industrie chimique. L'industrie du textile présente donc la particularité d'être relativement homogène du point de vue du procédé de fabrication, mais très hétérogène dans les produits finis en raison, notamment, de la texture et des coloris. Aussi, très peu d'entreprises intègrent l'ensemble des procédés de fabrication, la plupart se situant à l'une ou l'autre des étapes de la fabrication, les unes ne fabriquant que du filé, les autres, des tissus quand elles ne s'occupent pas que de la finition.

1. Pour une histoire détaillée et fascinante de l'histoire du coton, voir Lucien Marchal, *L'or blanc, la prodigieuse aventure du coton*, Verviers, Gérard et Compagnie, coll. « Marabout Université », n° 31, 1963, 284 p.
2. Victor Prévot, *Géographie des textiles*, Paris, Masson, 1986, p. 60.
3. Régine Levart, « Le marché mondial du coton », *Problèmes économiques*, n° 2-150, 22 novembre 1989.

Les procédés de fabrication dans le secteur du vêtement sont également homogènes d'une industrie à l'autre. Le processus débute par la création ou le design du produit pour passer au dessin des patrons, la gradation, le placement, le matelassage et la coupe, la préparation des paquets, puis intervient l'étape du montage ou de l'assemblage, et le tout se termine par la finition et l'expédition. Les produits du vêtement sont extrêmement variés et caractérisés de petite échelle. Là aussi, il y a peu d'entreprises qui intègrent l'ensemble du processus au point où le secteur regroupe un grand ensemble de PME, souvent artisanales. Enfin, le secteur du textile et du vêtement est reconnu pour sa forte intensité en travail.

## 16.2 Les échanges internationaux

La valeur des exportations mondiales de textiles et vêtement est passée de 95 milliards de dollars, dès le début des années 1980, à 453 milliards de dollars en 2004. Mais hâtons-nous de préciser que cette croissance appréciable des exportations présente une forte disparité régionale, comme il en sera bientôt question. Traditionnellement, les exportations de textiles dépassent de loin celles des vêtements, mais cette tendance s'est inversée avec le temps. En effet, la part des exportations du textile dans le total du groupe majeur (textile et vêtement), d'un niveau fort élevé de 78 % en 1963, a depuis lors chuté continuellement pour frôler les 50 % en 1987. Dès 1988, ce sont surtout les vêtements qui tirent les exportations du groupe puisque sa part se relève légèrement pour atteindre environ 57 % en 2004.

**TABEAU 16.1** Importance du commerce mondial des textiles et vêtements  
(valeur en milliards de dollars et pourcentage total des exportations mondiales de marchandises)

	Textiles				Vêtements				Total			
	1980	1990	2000	2004	1980	1990	2000	2004	1980	1990	1997	2004
Milliards de dollars	55,0	111,0	154,6	194,7	40,6	113,0	197,4	258,1	95,6	224,0	356,0	452,8
Pourcentage	2,7	3,0	2,5	2,2	2,0	3,5	3,1	2,9	4,7	6,5	5,6	5,1

Source : OMC, *Statistiques du commerce international*, divers numéros, Genève.

**TABLEAU 16.2 Structure régionale des exportations de produits de textiles, 2004**  
(en milliards de dollars et en pourcentage)

Origine	Destination							
	Amérique du Nord	Amérique du Sud et Caraïbes	Europe occidentale	Communauté des États indépendants (CEI)	Afrique	Moyen-Orient	Asie	Monde
<b>A. Valeur</b>								
Amérique du Nord	10,36	3,22	1,26	0,05	0,07	0,14	1,56	16,66
Amérique du Sud et Caraïbes	0,74	1,33	0,25	–	0,01	0,01	0,09	2,43
Europe occidentale	4,73	0,57	61,32	2,32	4,43	1,60	4,88	80,68
Communauté des États indépendants (CEI)	–	–	–	–	–	–	–	–
Afrique	–	–	–	–	–	–	–	–
Moyen-Orient	–	–	–	–	–	–	–	–
Asie	11,97	3,65	12,28	1,28	5,09	6,66	46,59	87,76
Monde	28,43	8,85	77,57	4,63	10,05	10,07	53,51	194,73
<b>B. En pourcentage</b>								
Amérique du Nord	62,18	19,33	7,56	0,30	0,42	0,84	9,36	100,0
Amérique du Sud et Caraïbes	30,45	54,73	10,29	–	0,41	0,41	3,70	100,0
Europe occidentale	5,86	0,71	76,00	2,88	5,49	1,98	6,05	100,0
Communauté des États indépendants (CEI)	–	–	–	–	–	–	–	–
Afrique	–	–	–	–	–	–	–	–
Moyen-Orient	–	–	–	–	–	–	–	–
Asie	13,64	4,16	13,99	1,46	1,14	7,59	53,09	100,0
Monde	14,60	4,54	39,83	2,38	5,16	5,17	27,48	100,0

Source : Compilations de l'OMC (2005), *Statistiques du commerce international*, p. 214-219, Genève.

Cette évolution contrastée des exportations de textiles et de vêtements nous amène à examiner la direction de leurs échanges. Comme l'indiquent les tableaux 16.2 et 16.3, le commerce international de ces deux produits est géographiquement concentré. Le commerce intra-Europe occidentale des textiles, pour l'année 2004, se situe à un niveau élevé de 76 % ; il en est de même du commerce intra-Asie (53,0 %) des textiles. Dans le cas du vêtement, l'Europe occidentale et l'Asie comptent aussi pour un pourcentage élevé des exportations totales, mais la part significative de l'Asie est plus disséminée dans le monde. Bref, le marché du textile demeure confiné dans des limites géographiques, alors que celui du vêtement tend à être mondial. À noter aussi que les textiles et les vêtements de l'Amérique latine se dirigent principalement vers l'Amérique du Nord.

Les tableaux 16.4 et 16.5 présentent les principaux pays exportateurs et importateurs de textiles et de vêtements. D'abord, on observe une assez forte concentration des exportations de textile dans un nombre limité de pays, puisque les *top 15* accaparent environ 90 % du

**TABLEAU 16.3 Structure régionale des exportations de produits de vêtements, 2004**  
(en milliards de dollars et en pourcentage)

Origine	Destination							
	Amérique du Nord	Amérique du Sud et Caraïbes	Europe occidentale	Communauté des États indépendants (CEI)	Afrique	Moyen-Orient	Asie	Monde
<b>A. Valeur</b>								
Amérique du Nord	10,95	2,10	0,53	0,01	0,02	0,08	0,57	14,25
Amérique du Sud et Caraïbes	11,91	0,54	0,27	–	0,01	0,01	0,02	12,77
Europe occidentale	5,26	0,23	80,25	2,70	1,39	1,55	3,73	95,82
Communauté des États indépendants (CEI)	–	–	–	–	–	–	–	–
Afrique	–	–	–	–	–	–	–	–
Moyen-Orient	–	–	–	–	–	–	–	–
Asie	45,87	2,19	30,89	5,89	2,17	3,98	29,67	120,67
Monde	77,19	5,08	121,66	8,93	3,92	6,09	34,10	258,10
<b>B. En pourcentage</b>								
Amérique du Nord	76,84	14,74	3,72	0,07	0,14	0,56	4,00	100,0
Amérique du Sud et Caraïbes	93,27	4,23	2,11	–	0,08	0,08	0,16	100,0
Europe occidentale	5,49	0,24	83,75	2,82	1,45	1,62	3,89	100,0
Communauté des États indépendants (CEI)	–	–	–	–	–	–	–	–
Afrique	–	–	–	–	–	–	–	–
Moyen-Orient	–	–	–	–	–	–	–	–
Asie	38,01	1,81	25,60	4,88	1,80	3,30	24,59	100,0
Monde	29,91	1,97	47,14	3,46	1,52	2,36	13,21	100,0

Source : Compilations de l'OMC (2005), *Statistiques du commerce international*, p. 214-219, Genève.

total du commerce mondial de ce produit. Par ailleurs, une lecture attentive du tableau 16.4 révèle que 10 des 15 principaux exportateurs de textile figurent aussi parmi les 15 principaux importateurs de ce produit. Par exemple, l'Union européenne ressort le premier mondial, autant dans l'exportation que dans l'importation du textile ; Hong Kong est classé troisième exportateur mondial et quatrième importateur mondial de textile. La Chine occupe la deuxième position dans les exportations et la troisième dans les importations. Le cas de Hong Kong est tout à fait distinct par son niveau élevé de réexportations. D'ailleurs, la filière textile-habillement en Asie met en étroite collaboration les industries de la Chine, de Hong Kong et de Taïwan. Cette relation entre « les trois Chines » aboutit à une répartition des rôles où Hong Kong se spécialise dans les tâches de commercialisation et de marketing au profit des industriels de la Chine populaire, d'où la hausse des réexportations de Hong Kong. Taïwan, de son côté, se spécialise dans les textiles (fibres chimiques et tissus).

**TABLEAU 16.4 Principaux exportateurs et importateurs de textiles, 2004**  
(en milliards de dollars et en pourcentage)

	Valeur 2004	Part dans les exportations/importations mondiales			
		1980	1990	2000	2004
<b>Exportateurs</b>					
Union européenne (25)	71,29	–	–	36,5	36,6
exportations extra-UE (25)	24,31	–	–	11,2	12,5
Chine <sup>a,b</sup>	33,43	4,6	6,9	10,4	17,2
Hong Kong, Chine	14,30	–	–	–	–
exportations d'origine locale	0,68	1,7	2,1	0,8	0,4
réexportations	13,61	–	–	–	–
États-Unis	11,99	6,8	4,8	7,1	6,2
Corée, République de	10,84	4,0	5,8	8,2	5,6
Taipei chinois	10,04	3,2	5,9	7,7	5,2
Japon	7,14	9,3	5,6	4,5	3,7
Inde <sup>c</sup>	6,85	2,4	2,1	3,9	4,0
Turquie	6,43	0,6	1,4	2,4	3,3
Pakistan	6,12	1,6	2,6	2,9	3,1
Indonésie	3,15	0,1	1,2	2,3	1,6
Thaïlande <sup>d</sup>	2,63	0,6	0,9	1,3	1,3
Canada	2,43	0,6	0,7	1,4	1,2
Mexique <sup>a,d</sup>	2,24	0,2	0,7	1,7	1,1
Suisse	1,60	2,8	2,5	1,0	0,8
Total des 15 économies ci-dessus	152,05	–	–	92,1	91,3
<b>Importateurs</b>					
Union européenne (25)	67,97	–	–	33,8	33,0
importations extra-UE (25)	20,99	–	–	9,9	10,2
États-Unis	20,66	4,5	6,2	9,8	10,0
Chine <sup>a,b</sup>	15,30	1,9	4,9	7,8	7,4
Hong Kong, Chine	14,11	–	–	–	–
importations définitives	0,50	3,7	3,8	0,9	0,2
Mexique <sup>a,d,e</sup>	5,79	0,2	0,9	3,6	2,8
Japon	5,60	2,9	3,8	3,0	2,7
Turquie	4,17	0,1	0,5	1,3	2,0
Canada <sup>e</sup>	4,11	2,3	2,2	2,5	2,0
Corée, République de	3,38	0,7	1,8	2,1	1,6
Viêt-nam <sup>d</sup>	3,35	...	...	0,8	1,6
Roumanie	3,33	...	0,1	1,0	1,6
Émirats arabes unis <sup>c</sup>	2,15	0,8	0,9	1,3	1,2
Russie, Fédération de <sup>d</sup>	2,10	–	–	0,8	1,0
Australie <sup>c</sup>	1,83	2,0	1,3	1,0	0,9
Thaïlande <sup>d</sup>	1,81	0,3	0,8	1,0	0,9
Total des 15 économies ci-dessus	142,06	–	–	70,7	69,1

a Y compris d'importantes exportations et importations des zones de perfectionnement.

b En 2004, la Chine a déclaré des importations de textiles en provenance de Chine représentant près de 2 milliards de dollars.

c Chiffres relatifs à 2003 et non à 2004.

d Y compris des estimations du Secrétariat de l'OMC.

e Importations f.a.b.

Source : OMC (2005), *Statistiques du commerce international*, tableau IV.74, p. 175, Genève.

**TABLEAU 16.5 Principaux exportateurs et importateurs de vêtements, 2004**  
(en milliards de dollars et en pourcentage)

	Valeur 2004	Part dans les exportations/importations mondiales			
		1980	1990	2000	2004
<b>Exportateurs</b>					
Union européenne (25)	74,92	–	–	27,0	29,0
exportations extra-UE (25)	19,13	–	–	6,9	7,4
Chine <sup>a</sup>	61,86	4	9	18,3	24
Hong Kong, Chine	25,10	–	–	–	–
exportations d'origine locale	8,14	11	9	5,0	3
réexportations	16,96	–	–	–	–
Turquie	11,19	0,3	3,1	3,3	4,3
Mexique <sup>a,b</sup>	7,20	0,0	0,5	4,4	2,8
Inde <sup>c</sup>	6,62	1,7	2,3	3,1	2,8
États-Unis	5,06	3,1	2,4	4,4	2,0
Roumanie	4,72	...	0,3	1,2	1,8
Indonésie	4,45	0,2	1,5	2,4	1,7
Bangladesh	4,44	0,0	0,6	2,0	1,7
Thaïlande <sup>b</sup>	4,05	0,7	2,6	1,9	1,6
Viêt-nam <sup>b</sup>	3,98	...	...	0,9	1,5
Corée, République de	3,39	7,3	7,3	2,5	1,3
Tunisie	3,27	0,8	1,0	1,1	1,3
Pakistan	3,03	0,3	0,9	1,1	1,2
Total des 15 économies ci-dessus	206,32	–	–	78,6	80,3
<b>Importateurs</b>					
Union européenne (25)	121,66	–	–	39,9	45,0
importations extra-UE (25)	65,86	–	–	20,9	24,4
États-Unis	75,73	16,4	24,0	32,4	28,0
Japon	21,69	3,6	7,8	9,5	8,0
Hong Kong, Chine	17,13	–	–	–	–
importations définitives	0,17	0,9	0,7	0,8	0,1
Russie, Fédération de <sup>b</sup>	5,46	–	–	1,3	2,0
Canada <sup>d</sup>	5,22	1,7	2,1	1,8	1,9
Suisse	4,34	3,4	3,1	1,5	1,6
Corée, République de	2,75	0,0	0,1	0,6	1,0
Australie <sup>d</sup>	2,67	0,8	0,6	0,9	1,0
Mexique <sup>a,b,d</sup>	2,58	0,3	0,5	1,7	1,0
Singapour	2,06	0,3	0,8	0,9	0,8
importations définitives	0,56	0,2	0,3	0,3	0,2
Émirats arabes unis <sup>b,c</sup>	2,05	0,6	0,5	0,7	0,8
Norvège	1,67	1,7	1,1	0,6	0,6
Chine <sup>a</sup>	1,54	0,1	0,0	0,6	0,6
Arabie Saoudite <sup>c</sup>	1,03	1,6	0,7	0,4	0,4
Total des 15 économies ci-dessus	250,61	–	–	93,7	93,0

a Y compris d'importantes exportations et importations des zones de perfectionnement.

b Y compris des estimations du Secrétariat de l'OMC.

c Chiffres relatifs à 2002 et non à 2003.

d Importations f.a.b.

Source : OMC (2005), *Statistiques du commerce international*, tableau IV.82, p. 182, Genève.

De cette répartition des tâches entre ces trois pays, la Chine ressort aujourd'hui comme le deuxième fournisseur mondial de vêtements, immédiatement suivie de Hong Kong (réexportation) et un peu plus loin par la Turquie (tableau 16.5). Parallèlement, l'importance de la Corée du Sud dans les exportations de vêtements a diminué. En conséquence, la Corée du Sud se distingue par le dynamisme de son secteur du textile, à l'instar de Taïwan. Toujours sur le continent asiatique, l'Inde et l'Indonésie relèvent leur part d'exportations mondiales tant dans les textiles que dans les vêtements.

Les tableaux 16.4 et 16.5 indiquent clairement que les industries américaines et européennes demeurent compétitives. Rappelons que le commerce intra-Amérique et intracommunautaire de l'Union européenne de textiles et vêtements se situe à un niveau relativement élevé. La création de l'ALENA et le renforcement de l'Union européenne par le traité de Maastricht ne font qu'accentuer cette tendance de commerce intrarégional. Une autre observation digne de mention est la forte dépendance de certains pays à l'égard des exportations de textiles et de vêtements. En 2003, un peu plus de 71 % des exportations totales du Pakistan dérivent des produits du textile et du vêtement. Comme l'indique le tableau 16.6, ce sont presque tous des PVD ou des pays de l'OCDE à économie moins avancée (Turquie, Grèce) qui dépendent beaucoup de ces exportations. Cette dépendance est particulièrement marquée au Bangladesh, au Pakistan, au Sri Lanka et en Tunisie.

En résumé, l'évolution mondiale de l'industrie du textile et du vêtement semble s'articuler autour de trois pôles : les « trois Chines », l'Union européenne et les États-Unis. Le sous-ensemble chinois, formé de la Chine populaire, de Hong Kong et de Taïwan, domine l'industrie tout en se répartissant des tâches de la filière. Les États-Unis et l'Union européenne constituent l'essentiel du marché mondial d'exportation (surtout du vêtement), présentant une balance commerciale de plus en plus déficitaire, mais sont aussi caractérisés par une position compétitive pour certaines lignes de produits. Entre ces trois pôles se retrouvent des pays intermédiaires, tel le Japon, dont la compétitivité dans le textile tend à diminuer. Ainsi, le Japon occupe le troisième rang parmi les pays importateurs de vêtements, en 2004, après l'Union européenne et les États-Unis. D'autres pays de l'Asie, dont l'Inde, l'Indonésie, le Pakistan et le Bangladesh, peuvent se réjouir de connaître une hausse soutenue de leurs exportations dans le monde.

**TABLEAU 16.6 Les économies fortement dépendantes des exportations de textiles et de vêtements** (en pourcentage des exportations totales de marchandises)

	Textiles		Vêtements		Total	
	1995	2003	1995	2003	1995	2003
Bangladesh	11,6	7,3	52,7	62,3	64,3	69,6
Corée du Sud	9,8	5,2	4,0	1,9	13,8	7,1
Inde	13,7	11,6	13,0	11,5	26,7	23,1
Macao, Chine	8,5	11,7	69,0	71,1	77,5	82,8
Népal	48,1	22,4	32,2	20,9	80,3	43,3
Pakistan	53,0	48,7	20,1	22,7	73,1	71,4
Turquie	11,7	11,3	28,3	21,3	40,0	32,6
Chine	9,4	6,1	16,2	11,9	25,6	18,0
Égypte	16,5	4,5	7,3	3,8	23,8	8,3
Sri Lanka	4,3	3,6	46,3	50,0	50,3	53,6
Taipei chinois	10,5	6,2	2,9	1,4	13,4	7,6
Lettonie	9,1	5,4	–	–	–	–
Maroc	3,8	1,8	16,9	32,5	20,7	34,3
Maurice	–	–	52,5	49,9	–	–
République dominicaine	–	–	45,5	51,4	–	–
Tunisie	3,0	3,3	42,4	39,2	45,4	42,5
Cambodge	–	–	–	75,5	–	–

Note : Le total est la somme des textiles et des vêtements.

Source : Données tirées de l'OMC (2005), *Statistiques du commerce international*, Genève.

## 16.3 Les bases concurrentielles : place à la main-d'œuvre

L'industrie du textile et du vêtement, considérée comme intensive en main-d'œuvre, n'est pas non plus à l'abri d'une mécanisation. Tout au long du XIX<sup>e</sup> siècle, le Royaume-Uni, grâce à sa révolution industrielle, a été le champion mondial exportateur des produits de cette industrie. Dès 1800, les nouvelles machines de l'industrie du coton permettent non seulement d'augmenter la production par travailleur, mais aussi de réduire sensiblement les prix. Woronoff (1996, p. 19-20) estime que la filature du coton occupe vers 1790 près de 2,4 millions de broches au Royaume-Uni contre seulement 40 000 en France. Le Royaume-Uni voit ainsi le prix de revient de ses cotonnades baisser de 85 % entre 1779 et 1812. La mécanisation du tissage prend son envol vers 1840, toujours au Royaume-Uni. Une autre caractéristique de l'industrie du textile du XIX<sup>e</sup> siècle est la prédominance de la main-d'œuvre féminine. Selon Perrot (1996, p. 311),

les femmes constituent avec les enfants jusqu'à 75 % de la main-d'œuvre textile, plus encore dans certaines usines. Textile et vêtement sont, en effet, leur domaine, en raison de leur organisation, et aussi d'une



symbolique très ancienne qui lie les femmes au linge. « À l'homme, le bois et les métaux. À la femme, la famille et les tissus » déclare un délégué au Congrès des délégations ouvrières de 1867.

On aurait pu croire que cette vision dualiste de l'ordre industriel disparaîtrait avec la révolution industrielle ou avec le temps. Hélas ! cela ne semble pas être le cas au vu des pratiques actuelles de travail à domicile sous-payé et de la persistance d'un taux d'activité relativement élevé des femmes dans cette industrie. De fait, la nature du travail dans le textile et le vêtement est toujours jugée, à tort ou à raison, non qualifiée, ne nécessitant pas d'apprentissage formel, mais plutôt basée sur des qualités innées (comme l'habileté manuelle). Le quotidien *Globe and Mail* (lundi 26 février 1996, page A1) nous renvoie les images du travail des enfants dans les usines de vêtements au Bangladesh :

Durant les 2 dernières années, Asiya, une fille de 12 ans, a travaillé 6 jours par semaine dans l'usine comme opératrice de coupe et porteuse des piles de chemises pour un salaire de 15 \$US par mois, soit 5 sous par heure. Selon sa mère, ce salaire constitue pour ses 2 enfants la différence entre le confort et la famine.

En somme, quel que soit le degré de perfectionnement de la machinerie, les tâches dans le textile et le vêtement semblent toujours simples et répétitives. Dans ce contexte, l'organisation du travail et les salaires sont des facteurs déterminants dans la compétitivité que la mécanisation ne peut que partiellement compenser. C'est le cas du Royaume-Uni qui a été déclassé par les États-Unis vers la fin du dernier siècle. En effet, les États-Unis, en combinant une politique de protection d'industrie naissante, une main-d'œuvre bon marché (esclaves), une mécanisation accrue des champs de coton et la modernisation de la machine à coudre par Singer, offraient désormais des produits à meilleur coût de revient, mais dont l'exportation se heurtera à un mur tarifaire érigé dans bon nombre de pays jusqu'à la fin de la Seconde Guerre mondiale. La paix revenue, les États-Unis allaient vite perdre leur atout de la main-d'œuvre bon marché, son coût augmentant à la suite de la relance de l'activité économique tirée par les biens de consommation et une monnaie surévaluée jugée aussi bonne que l'or. À partir de ce moment, le marché mondial du textile et du vêtement devient global et plus mouvementé. De nouveaux acteurs apparaissent dans la zone asiatique, à commencer par le Japon, suivi un peu plus tard par Hong Kong, Taïwan, la Corée du Sud, la Thaïlande et la Chine, entre autres.

Il est intéressant de noter que presque tous les pays considérés aujourd'hui comme en voie de développement, imitant l'approche suivie par les pays industrialisés, aient cherché à soutenir leur expansion économique en se dotant d'industries de textile et de vêtement. En d'autres

mots, les efforts d'industrialisation des PVD sont articulés autour de secteurs intensifs en leurs facteurs abondants. Faut-il alors conclure à la validité de l'énoncé d'Heckscher-Ohlin ? Cette conclusion serait trop hâtive ; voyons pourquoi. Parmi les paramètres de compétitivité de cette industrie, il y a lieu de mentionner le salaire, la productivité, la qualité, la stabilité politique, le taux de change, l'environnement macroéconomique et les avantages fiscaux. Selon une étude de Lang et Hines (1993, p. 77-79), faite à partir des données du US Bureau of Labor Statistics, il existe de fortes disparités de coût de main-d'œuvre non seulement entre le Nord et le Sud, mais aussi entre les pays industrialisés. Si nous donnons, par exemple, au coût de la main-d'œuvre aux États-Unis la valeur de 100, ce coût varie comme suit dans les autres pays : 146 en Allemagne, 111 en Italie, 108 au Canada, 103 en France, 86 au Japon, 84 au Royaume-Uni, 25 au Portugal, 22 à Hong Kong, 18 au Brésil et 12 au Mexique.

Les éléments productivité et qualité permettent, comme dans toute autre industrie, de compenser le désavantage du coût salarial et joue en faveur des pays industrialisés. Toutefois, la productivité ne dépend pas seulement de l'outillage et de l'organisation du travail, mais aussi des valeurs et des attitudes à l'égard du travail. Certains pays de l'Asie du Sud-Est, notamment Singapour, Taïwan et Hong Kong, ainsi que le Japon et la Corée du Sud, sont reconnus pour leur capacité à intégrer des facteurs culturels pour accroître leur compétitivité internationale. Si des pays tel Madagascar sont reconnus pour le « zéro-défaut » en textile et vêtement, beaucoup d'autres PVD vont justement souffrir de ce manque de qualité et de productivité. Parmi les autres facteurs, la stabilité politique est jugée essentielle pour attirer les firmes étrangères sur son territoire, tout comme un meilleur environnement macroéconomique (non-inflation, bon accueil des investissements étrangers, bon climat sociopolitique, etc.). Quant à l'effet du taux de change, la dépréciation d'une monnaie peut, à très court terme, conférer un avantage compétitif si une telle dépréciation ne ravive pas une spirale inflationniste. La conjonction de l'ensemble de ces facteurs de compétitivité internationale pourrait créer une pression à la baisse des conditions de travail dans l'industrie du textile et du vêtement, conditions qui ne sont même pas viables à l'état autarcique, d'où l'hypothèse du « dumping social » associée à l'ouverture de marché de cette industrie.

Avec de tels critères de compétitivité, et compte tenu de l'intensité en travail de l'industrie, l'énoncé d'Heckscher-Ohlin aurait pu entièrement être observé. Cependant, comme il a été expliqué précédemment, les firmes européennes et américaines demeurent compétitives sur le marché. Une des raisons de cette réalité se retrouve dans le changement

d'intensité de l'industrie observable au début des années 1960, lequel s'est poursuivi durant les années 1970. Les innovations technologiques ont été appréciables dans le textile, notamment par l'utilisation des fibres synthétiques, une filature à fibres libérées, un tissage sans navette (Sulzer), un système de contrôle de production électronique, etc. Ainsi, dès 1960, des observateurs de marchés prévoient que l'avantage comparatif basculerait en faveur des pays industrialisés. Cependant, cette prédiction trop optimiste ne s'est pas entièrement matérialisée, et ce, pour trois raisons principales. Premièrement, il est difficile de produire des articles standardisés à une échelle justifiant l'adoption de procédés à intensité capitaliste maximale. Rappelons ici que les produits du textile sont hétérogènes et ne sont souvent fabriqués qu'en petites séries, conformément au goût varié des consommateurs. Deuxièmement, l'écart salarial demeure considérable entre le Nord et le Sud. Enfin, il est difficile d'automatiser tous les segments de production de l'industrie, ce qui aurait pour effet d'abaisser le nombre requis d'emplois. Certes, une plus grande diffusion de la microélectronique, combinée à une organisation plus rigoureuse du travail, permettra d'atteindre de nouveaux seuils de productivité et de revitaliser les industries du Nord.

Mais les exigences de l'industrie demeurent toujours de pouvoir anticiper les nouvelles tendances, de les adapter et surtout de livrer les produits au meilleur coût possible. Dès lors, les entreprises des pays industrialisés se voient contraintes de s'adapter en se spécialisant dans des niches de marché à plus haute valeur ajoutée et en maîtrisant la qualité totale. Toutefois, la revue *Images économiques du monde* (2005, p. 395) observe assez bien que « les mesures n'ont pas suffi à enrayer ce qui apparaît désormais comme l'irréversible déclin de l'industrie textile dans les pays industrialisés ». Par exemple, il semble, selon cette revue, que les effectifs de cette industrie en France ont fondu au cours des quinze dernières années (120 000 emplois en 2004 contre 300 000 il y a 10 ans).

## 16.4 Le protectionnisme pernicieux

---

Durant les années 1930, la France et le Royaume-Uni érigent un mur contre les exportations de vêtements de coton et de rayonne issus des usines japonaises. En 1947 furent signés les accords de Lancaster House pour limiter les exportations de textile en provenance de Hong Kong au Royaume-Uni. Au lendemain de la Seconde Guerre mondiale et, plus précisément au début de 1950, les États-Unis, dans le souci de protéger

leurs firmes domestiques aux prises avec les exportations du Japon, s'empressement de négocier un VER bilatéral, un accord de restrictions volontaires des exportations, avec le Japon, qui fut signé en 1955. Toutefois, l'industrie américaine n'est pas pour autant protégée, car d'autres pays prennent la place du Japon, entre autres Hong Kong, la Corée du Sud, la Chine, etc. Plus précisément, alors que la part du Japon dans les importations américaines du coton diminue de 63 % en 1958 à 28 % en 1960, celle de Hong Kong augmente de 14 % à 28 % pendant cette période de comparaison (Cline, 1990, p. 34-40). Les États-Unis et les pays d'Europe occidentale se rendent donc à l'évidence qu'il faut ordonner le flux commercial du textile et du vêtement et lutter contre les exportations à bas prix de revient des pays du Sud, exportations qui ne cessent de s'accroître.

Les États-Unis, soutenus par l'Europe, se tournent alors vers le GATT et négocient, en 1961, une entente appelée accord à court terme sur le commerce des textiles de coton (Short-Term Cotton Textile Arrangement), mieux connu sous son sigle STA. Cet accord permet aux pays industrialisés d'imposer des restrictions quantitatives sur les importations jugées déstabilisantes, en provenance des PVD. De toute évidence, cet accord déroge aux principes fondamentaux du GATT. En effet, ni le principe de la clause de la nation la plus favorisée (NPF), ni l'esprit des mesures de sauvegarde de l'article XIX ne sont respectés, puisque ce sont seulement les pays à bas salaires qui se sont soumis à cet accord de restrictions volontaires. Peu importe, cet accord de court terme reste en vigueur durant la période 1961-1962. Les pays du Sud y consentent malgré eux, tout en espérant que cette mesure n'aura après tout qu'un caractère temporaire.

Après deux années d'existence, les pays industrialisés y voient de nombreux avantages et décident de proroger l'accord, d'en élargir le champ d'action et de changer son nom trop évocateur à leurs yeux en accord de long terme ou « Long-Term Accord Arrangement » (LTA). Sous le LTA, les restrictions sont soit bilatérales et volontaires, soit unilatérales. Le LTA, conclu en 1962, sera prorogé deux fois jusqu'en 1974, année où il est remplacé par l'Accord multifibre (AMF). Le tableau 16.7 résume les caractéristiques du STA, du LTA et de l'AMF. Nous jugeons utile ici d'ajouter quelques commentaires. D'abord, on constate que la gamme de produits couverts s'élargit progressivement, chaque accord devenant plus restrictif. Aux restrictions sur le commerce de coton de l'accord STA de 1961-1962 se sont par la suite adjointes celles sur le textile, le vêtement, les fibres synthétiques, les fibres végétales et les mélanges de soie. Par ailleurs, les restrictions elles-mêmes ont été resserrées d'un accord à l'autre. Enfin, le LTA a prévu l'application de

**TABLEAU 16.7 Accords sur le commerce du textile et du vêtement**

Accord	Période	Produits	Réglementations
STA	1961-1962	Coton	Restrictions quantitatives pour certains pays.
LTA	1962-1974	Textile/vêtement, dont au moins 50 % de coton	1) Nouvelles restrictions permises en cas de désorganisation du marché; 2) mesures de contrôle volontaires ou unilatérales; 3) quota non inférieur au niveau des importations de la période précédente; 4) clause de croissance minimale de 5 % du volume des exportations.
AMF1	1974-1977	Textile/vêtement en coton, laine, fibres synthétiques	1) Comme dans LTA, mais avec plus de précisions sur les menaces de désorganisation du marché; 2) nouvelles provisions sur le quota de base, taux de croissance permis (non inférieur à 6 %) et flexibilité dans les quotas; 3) quota de volume et non de valeur imposé aux pays pauvres; 4) création d'un organe de surveillance du textile.
AMF2	1978-1982	Semblable à AMF1	1) Semblable à l'AMF1; 2) les pays peuvent s'écarter raisonnablement et d'un commun accord des règles de l'AMF dans des circonstances spéciales.
AMF3	1982-1986	Semblable à AMF1	1) Semblable à l'AMF1 avec suppression de la clause des dérogations raisonnables; 2) introduction d'un mécanisme anti-emballerment pour contenir une hausse subite et persistante des importations.
AMF4	1986-1992 reconduit jusqu'en 1994	Semblable à AMF1, plus fibres végétales et mélanges de soie	1) Semblable à l'AMF1 avec réinsertion de la clause des dérogations raisonnables; 2) renforcement de l'article III prévoyant des limites imposées unilatéralement; 3) traitement spécial en faveur des pays moins développés et des vendeurs de laine; 4) abolition des contingents inutilisés.

Source : Extrait adapté de Cable, 1987.

mesures de contrôle unilatérales pour restreindre les importations. La clause de cet accord favorisant les exportateurs (croissance minimale de 5 % du volume des exportations) sera dans les faits peu observée par les pays industrialisés qui invoqueront constamment la fragilité de leur industrie locale.

L'AMF (première version) vise à corriger les failles du LTA, d'où l'introduction des fibres synthétiques que les pays ont de plus en plus utilisées comme intrant dans la fabrication des vêtements. L'AMF1 se distingue aussi par la création d'un nouvel organisme international nommé « organe de surveillance du textile », dont la marge de manœuvre s'est révélée fort limitée. L'AMF2 de 1978-1982 introduit une mesure dérogatoire en permettant aux pays de « s'écarter raisonnablement et d'un commun accord des règles de l'AMF dans des circonstances

spéciales ». La faiblesse de cet énoncé étonne. D'ailleurs, l'AMF3 vient supprimer cette clause dérogatoire et, du coup, introduit le mécanisme « antiemballement » par lequel un pays peut restreindre ses importations si celles-ci menacent la survie des industries locales. Enfin, l'AMF4 de 1986-1991 se distingue par son renforcement de l'article III du GATT et, surtout, par son abolition des contingents inutilisés.

Quels ont été les impacts des accords sur le commerce du textile et du vêtement ? D'abord, diverses statistiques démontrent que le commerce international de cette industrie est surtout de nature intrarégionale (intra-Amérique, intra-UEE, intra-Asie). Pour Cable (1987, p. 181), l'introduction de l'AMF avec ses restrictions subséquentes toujours accrues a résulté en un fort ralentissement du taux de croissance réel des importations des pays industrialisés : ce taux de 21,0 % pour le vêtement au cours de la période LTA (1963-1973) et de 7 % pour le textile est passé à 14,4 % entre 1973 et 1976 ( 0,4 % pour le textile) pour atteindre 4,6 % entre 1976 et 1978 (2,5 % pour le textile). Après 1981, toujours selon Cable, les importations américaines ont enregistré une croissance notable en raison d'une appréciation du dollar et de la hausse des dépenses des consommateurs américains. Un autre effet de l'AMF est d'avoir encouragé la diversion du commerce de l'industrie, particulièrement à l'intérieur de l'UEE. Ainsi, les pays du sud de l'Europe et à bas salaires (Espagne, Portugal, Turquie, Grèce et Italie) ont ravitaillé l'Union aux dépens des autres PVD.

À la question de savoir si l'AMF a réduit les exportations des pays à bas salaires, la réponse immédiate semble être affirmative. En effet, bien que la croissance du taux de pénétration des produits du vêtement sur le marché des pays industrialisés par les PVD soit l'un des plus élevés de toutes les industries manufacturières, le caractère contraignant de l'AMF réduit le potentiel exportateur des PVD. À cette observation s'ajoute la perte sèche de bien-être des citoyens des pays importateurs qui imposent de telles restrictions sur le flux du commerce du textile et du vêtement. Il n'en fallait pas plus pour que ce secteur soit inscrit à l'ordre du jour des négociations de l'Uruguay Round.

## 16.5 Les dispositions de l'Uruguay y Round

Si l'AMF a freiné le flux du commerce entre le Nord et le Sud, il a en revanche rendu l'industrie du textile et du vêtement plus mouvementée. Les principaux acteurs, que ce soient des firmes productrices ou des planificateurs économiques, poursuivent des intérêts dont on a peine à

réévaluer les véritables motifs. Les usines du Nord, ayant à assumer un coût salarial élevé, n'ont pas hésité à délocaliser les usines de production vers le Sud, et ce, en dépit même de la protection assurée par l'AMF. En réalité, l'AMF est un marché de dupes. Les industriels savent fort bien qu'aucun quota ni aucun tarif de quelque niveau que ce soit ne permet d'offrir aux consommateurs un produit de meilleur rapport qualité-prix. Ces mesures protectionnistes ne constituent en dernier ressort qu'une parenthèse transitoire à un marché libre, même si leur efficacité est considérablement atténuée par les exemptions et les détournements.

Les gouvernements des pays industrialisés poursuivent-ils l'objectif de bien-être global de leurs citoyens? La réponse est négative puisque leurs politiques de protection de l'industrie du textile et du vêtement répond d'abord et avant tout aux pressions des industriels, lesquels n'hésiteront pas, rentabilité oblige, à contourner ces mêmes politiques. Par exemple, aux États-Unis, parmi les opposants au libre-échange, outre les candidats à la présidence Pat Buchanan et Ross Perot, figure Jesse Helms, un ancien sénateur élu à cinq reprises et ayant présidé la Commission sénatoriale des Affaires étrangères. Ce sénateur représentait la Caroline du Sud, un des deux États, avec la Georgie, qui comptent pour l'essentiel de l'industrie concernée aux États-Unis. Il importait peu au sénateur Helms que son pays assure un meilleur accès aux marchés étrangers pour les produits américains d'ordinateurs ou d'avions entiers, pourvu que ses électeurs de la Caroline du Sud puissent continuer à vaquer à leurs occupations traditionnelles. Il est également permis de douter des objectifs poursuivis par les gouvernements de certains PVD. Rapportons intégralement les propos de Frétillet et Véglio (1994, p. 110) à ce sujet :

De dérogation en exemption, les mailles du filet AMF se sont, il est vrai, beaucoup distendues. La Convention de Lomé exonère par exemple certains pays pauvres d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique de tout quota ou droit de douane dans la Communauté. Par ailleurs, Bruxelles a conclu des accords préférentiels avec le Maroc et la Tunisie. Ces multiples dérogations favorisent toutes les fraudes et tous les détournements. Combien de vêtements débarquent dans les ports européens avec l'étiquette « made in Maurice » (pays ACP) alors qu'ils ont été cousus dans un atelier du Sud-Est asiatique [...]

On sait fort bien que ces détournements peuvent être dus à une complicité entre les responsables du gouvernement et les industriels, responsables qui ont entre leurs mains un pourcentage considérable du capital-action. Ainsi, en dépit du contexte favorable au démantèlement pur et simple de l'AMF, des intérêts divergents imposent d'autres voies à suivre. Essayons d'examiner la position qu'avaient adoptée les principaux groupes de pays avant d'en arriver au compromis de l'Uruguay Round.



D'abord, l'Union européenne est, par principe, favorable au démantèlement de l'AMF pour trois raisons essentielles : premièrement, les droits de douane sur le textile et vêtement sont parmi les moins élevés, soit de 3 à 15 % inférieurs à ceux des États-Unis, du Canada et du Japon (Frétillet et Véglio, 1994, p. 110). Ensuite, Bruxelles parvient difficilement à appliquer l'AMF, marqué de détournements. Enfin, la Convention de Lomé et les accords préférentiels de l'Union européenne avec le Maroc et la Tunisie rendent le marché de l'Union plus ouvert. De leur côté, les États-Unis et le Canada, conscients de la faiblesse structurelle de leurs industries, sont beaucoup moins favorables au démantèlement intégral de l'AMF et exigent une période transitoire suffisante, ainsi que des engagements antidumping. Le traité de l'ALENA n'a d'ailleurs pas manqué de stimuler les exportations américaines du textile vers ses partenaires.

Dans le cas des PVD, on aurait pu croire qu'ils s'opposaient en bloc à l'abolition de l'AMF : loin de là. Les nouveaux pays producteurs, comme l'Inde, le Pakistan, le Bangladesh et l'Indonésie, ne demandent rien de moins que le démantèlement pur et simple de l'AMF, tout comme les pays jadis compétitifs de la zone asiatique (Hong Kong, Taiwan, Chine et Corée du Sud). Par contre, des pays du tiers-monde, bénéficiant de la Convention de Lomé, ou tirant profit d'une manière ou d'une autre de l'AMF, optent sans hésitation pour le système actuel. La suite des négociations a débouché sur un compromis pour une libéralisation progressive du marché. On vise notamment à intégrer le secteur du textile et vêtement aux dispositions du GATT et de son successeur l'OMC. Le processus de libéralisation passe par quatre étapes. La première débute le 1<sup>er</sup> janvier 1995 ; chaque pays intègre alors au GATT un premier groupe de produits représentant au moins 16 % du volume total de ses importations. La deuxième étape a commencé le 1<sup>er</sup> janvier 1998 et implique un autre 17 % au moins du total des importations. À la troisième étape, en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier 2002, chaque pays intègre un autre groupe de produits d'au moins 18 % du total de ses importations. Enfin, tous les produits du textile et du vêtement qui restent devraient être intégrés au 1<sup>er</sup> janvier 2005. La question que l'on se pose actuellement est de savoir si les États-Unis parviendront à respecter l'esprit de cet accord de démantèlement de l'AMF.

Pour faciliter ce processus de libéralisation, l'organe de supervision des textiles (OSPT) a été mis sur pied. Cet organe, à statut permanent, composé d'un président et de dix membres agissant à titre personnel, reçoit et examine les notifications et les renseignements communiqués par les membres. Le 6 février 1998, le Conseil des marchandises de l'OMC a déposé un rapport d'évaluation de la mise en œuvre de l'Accord



sur les textiles et les vêtements (ATV). En voici les faits saillants rapportés par l'OMC (1998, p. 7).

Les pays exportateurs s'inquiétaient de constater qu'il n'y avait pas eu, selon eux, une intégration significative, sur le plan commercial, du commerce des textiles et des vêtements pendant la première étape de la mise en œuvre de l'ATV (1995-1997), en particulier des produits faisant l'objet de restrictions. L'imposition de mesures restrictives concernant les règles d'origine et les mesures antidumping étaient d'autres points qui posaient problème. Les principaux pays importateurs ont souligné qu'ils s'étaient pleinement conformés aux prescriptions énoncées dans l'ATV.

De nombreux pays en développement, dont le Pakistan, l'Égypte, le Mexique, le Pérou, le Brésil, les membres de l'ANASE et l'Inde, se sont félicités de l'achèvement de l'examen, et ont jugé qu'il s'agissait d'une réalisation importante.

Les États-Unis ont déclaré qu'ils n'étaient pas en tous points d'accord avec le contenu du rapport, mais ils ont émis l'espoir qu'à l'avenir les points de divergence entre les Membres exportateurs et importateurs diminueraient et qu'il y aurait une plus grande communauté de vues. Les Communautés européennes ont salué ce qu'elles considéraient être le principal résultat de l'examen : la réaffirmation par tous les Membres de leur engagement à mettre intégralement en œuvre les dispositions de l'ATV.

Dès l'instant où la Chine accède à l'OMC (le 21 décembre 2001), naissent des inquiétudes sur le respect de l'Accord de libre marché sur les textiles et vêtements car ses exportations viennent bouleverser l'équilibre de l'industrie. Certains parlent « d'intrusion chinoise ». L'avantage compétitif qu'entraîne le bas coût de sa main-d'œuvre défie toute concurrence, non seulement des pays industrialisés mais aussi de nombreux pays en développement. Les statistiques de performance à l'exportation de la Chine sont sans équivoque : pour les années 2002-2003, une hausse annuelle de 22 % et 31 % des produits de textile, et de 13 % et 26 % pour les vêtements (OMC, 2004). Il n'en fallait pas plus pour convaincre les États-Unis de déclencher une procédure de sauvegarde contre les exportations de la Chine, accusée de vouloir tirer exclusivement profit de la disparition des quotas de janvier 2005. Selon la revue *Cyclope* (2004, p. 504-505),

[...] les États-Unis ont formé une coalition menée par l'organisation professionnelle américaine (ATMI) associée à d'autres organisations (American Manufacturing Trade Action Coalition, AMTAC) ainsi qu'à des organisations turques (Turkish Clothing Manufacturers Association, TCMA) [...] en vue de reporter au 31 décembre 2007 l'application des accords de Marakech sur le démantèlement des quotas.

Après plusieurs mois de négociations, les États-Unis et la Chine viennent à s'entendre le 8 novembre 2005 sur un accord de restriction des importations. Cet accord limite pendant trois ans, jusqu'en 2008, la croissance des importations chinoises de textiles aux États-Unis selon 34 catégories de produits.

De son côté, l'Union européenne n'hésite pas à recourir à des mesures antidumping à l'endroit des produits de textiles de plusieurs pays dont notamment l'Inde, l'Indonésie, le Pakistan, la Turquie et la Chine. Menaçant d'imposer des quotas d'urgence sur les importations de textiles, l'Union européenne parvient à signer en juin 2005 un accord de restriction avec la Chine ; par lequel celle-ci accepte de limiter à une « croissance raisonnable » ses exportations de textiles vers l'Union européenne jusqu'à la fin de 2008, afin de donner le temps à l'industrie européenne de s'adapter. Cet accord bilatéral signé par la Chine avec l'Union européenne, d'une part, et avec les États-Unis, d'autre part, ressemble étrangement au système de quotas des années 1960 mis en place par ces pays industrialisés pour contenir la montée fulgurante des produits japonais. Enfin, la politique commerciale du textile a été marquée, en septembre 2003, lors de la conférence ministérielle à Cancún, par « la bataille du coton » lancée par quatre pays africains (le Burkina Faso, le Bénin, le Mali, le Tchad) qui demandent la fin des subventions accordées par les États-Unis et l'Union européenne à leurs entreprises cotonnières. Cette question du coton tarde encore à se résoudre, d'autant plus qu'elle a été renvoyée au secteur de l'agriculture pour fins de discussions.

## Résumé

---

Le commerce international du textile et du vêtement a échappé pendant longtemps aux dispositions du GATT. Cette situation a engendré un système d'encadrement rigide qui trouve sa forme complète dans l'Accord multifibre de 1973 (AMF). L'AMF a été prorogé à six reprises : en 1978, en 1982, en 1986, en 1991, en 1993 et en 1994 ; et chaque fois, l'accord est devenu plus restrictif. À première vue, l'AMF a réussi à contenir le rythme de croissance des exportations de l'ensemble des PVD vers les pays industrialisés. Mais par un jeu complexe d'accords préférentiels, certains PVD ont tiré profit de l'existence de l'AMF. Le démantèlement progressif de l'AMF, décidé à l'Uruguay Round, a commencé le 1<sup>er</sup> janvier 1995 et s'est étalé sur une période de dix ans. Des mesures de lutte contre le dumping et les contrefaçons, le détournement et les fausses déclarations sont également prévues. Le principe d'ouverture des marchés ne s'applique pas seulement aux pays industrialisés, mais également aux PVD. Sans avancer de chiffres, la libéralisation du commerce du textile et vêtement devrait considérablement augmenter les exportations des PVD, particulièrement celles des nouveaux offreurs de vêtements relativement abondants en main-d'œuvre (Inde, Pakistan, Indonésie, Bangladesh, Maroc, Tunisie, etc.). La position compétitive des « trois Chines » devrait en outre s'en trouver renforcée. Par ailleurs, nous estimons que l'hypothèse du « dumping social » associée à l'ouverture du marché ne devrait pas retenir l'attention outre mesure. Le travail des enfants reflète d'abord et avant tout un phénomène socioculturel et mérite d'être régleménté en remettant en cause le cadre institutionnel.

Les conséquences du démantèlement de l'AMF sur les pays industrialisés sont doubles : d'une part, la libéralisation devrait avantager les consommateurs en réduisant les prix du textile et vêtement, et, d'autre part, la perte d'emplois dans cette industrie pourrait être compensée par la croissance de production dans d'autres secteurs d'activités économiques, conformément à l'analyse d'équilibre général. Par ailleurs, la libéralisation du marché pourrait aussi constituer un stimulus pour l'adoption des nouvelles technologies, ce qui permettrait aux firmes du Nord de récupérer en partie des avantages comparatifs. Enfin, une spécialisation plus accentuée devrait résulter de cette ouverture de marché. D'ores et déjà, les firmes américaines offrent des articles vestimentaires standardisés tels les jeans et des produits textiles, bénéficiant d'économies d'échelle. L'Europe est reconnue pour ses vêtements haut de gamme, le Canada (et tout particulièrement le Québec) cherche à offrir

des produits alliant le confort américain et l'esthétisme européen ; de son côté, l'Asie offre des produits à faible coût de revient. Durant la mise en marche de l'accord de l'Uruguay Round, il convient d'être optimiste quant à la volonté des pays à collaborer. La grande incertitude concerne la possibilité que les États-Unis ainsi que l'Union européenne remettent en cause cet accord sur le démantèlement de l'AMF.

## Exercices de révision

---

1. Les facteurs de localisation des activités de production du textile et des vêtements ont-ils évolué dans le temps ?
2. L'industrie du vêtement intensive en travail est peu propice aux changements technologiques. Pourquoi ?
3. Expliquez et commentez les relations entre les trois Chines (Taiwan, Hong Kong et Chine) dans le secteur du textile et du vêtement.
4. Retracer l'évolution de l'Accord multifibre. Selon vous, peut-on dire que chaque nouvel accord négocié est plus restrictif et vise à corriger les déficiences de l'accord précédent ou que chaque accord, jusqu'en 1992, tend à libéraliser le marché ?
5. Lors des négociations de l'Uruguay Round, tous les pays en développement réclament, de façon unanime, l'abolition pure et simple de l'Accord multifibre. Vrai ou faux ? Commentez.
6. L'industrie du textile et du vêtement bénéficie du protectionnisme pour diverses raisons : au Nord, parce qu'elle constitue une industrie traditionnelle à forte présence de main-d'œuvre ; au Sud, parce qu'elle forme la première industrie manufacturière. Conséquemment, les dispositions de l'OMC visant la libéralisation de ce secteur n'auront qu'un impact moyen. Commentez. (Vous pouvez d'abord présenter les principaux éléments du nouvel accord en vue d'une critique.)
7. Pourquoi la machine à coudre Singer a-t-elle été inventée aux États-Unis ? Quel a été, à votre avis, son effet sur la compétitivité des usines américaines ?

## Références bibliographiques

---

- CABLE, Vincent (1987), « Textiles and Clothing », dans J. Michael Finger et Andrzej Olechowski, *The Uruguay Round, A Handbook for the Multilateral Trade Negotiations*, Washington, D.C., Banque mondiale.
- CLINE, William (1990), « The Evolution of Protection in Textiles and Apparel », dans *International Economics and International Economic Policy : A Reader*, New York, Philip King, McGraw-Hill Publishing Company.
- Cyclope (2004), *Les marchés mondiaux*, chapitre sur les textiles, Paris, Economica.
- FRÉTILLET, Jean-Paul et Catherine VÉGLIO (1994), *Le GATT démystifié*, Paris, Syros.
- Images économiques du monde* (2005), *Images économiques du monde*, chapitre sur les textiles, Paris, Armand Colin.
- LANG, Tim et Colin HINES (1993), *The New Protectionism, Protecting the Future Against Free Trade*, New York, The New Press.
- LEVART, Régine (1989), « Le marché mondial du coton », *Problèmes économiques*, n° 2-150 (20 novembre).
- MARCHAL, Lucien (1963), *L'or blanc, la prodigieuse aventure du coton*, Verviers, Gérard et Cie, 284 p. (coll. « Marabout Université »).
- OMC (2005), *Statistiques du commerce international*, Genève.
- OMC (1998), *Focus*, Bulletin d'information, n° 27, février.
- PERRON, Michelle (1996), « Femmes à l'usine », *L'Histoire*, n° 195, janvier.
- WORONOFF, Denis (1996), « Naissance de l'industrie », *L'Histoire*, n° 195, p. 18-25.



## Chapitre 17

---

# LA LIBÉRALISATION DES ÉCHANGES DE SERVICES ET SES EFFETS APPRÉHENDÉS<sup>1</sup>

Dans son édition de décembre 2004, le journal *Alternatives* rapporte que le Conseil de la Ville de Montréal a adopté une résolution sans équivoque demandant

au gouvernement fédéral de s'assurer qu'aucun accord international, notamment l'AGCS (Accord général sur le commerce des services), ne puisse être interprété comme limitant le pouvoir des citoyens de décider, par l'entremise de leurs élus, du type de services pouvant être offerts et contrôlés par leurs pouvoirs publics locaux.

Cette position de la Ville de Montréal, visant le respect du droit démocratique et la protection du bien-être des citoyens, se traduit dans les faits, par un rejet de l'AGCS conclu lors des négociations de l'Uruguay Round en 1993. C'est précisément l'interprétation du journal *Alternatives*, qui indique que cette décision de la Ville de Montréal est identique à celle d'autres villes européennes (au Royaume-Uni, en Autriche, en Belgique, en Italie et en France), de la Nouvelle-Zélande ainsi que du Canada qui, en plus, réclament un moratoire sur les négociations déjà entamées de l'AGCS du Doha Round.

- 
1. Ce chapitre est une reproduction avec autorisation du texte de E. Nyahoho dans le livre *Mondialisation et réalités nationales*, dirigé par Robert Bernier, Québec, Presses de l'Université du Québec, automne 2006.



En regard de ce vaste mouvement de contestation, on ne peut qu'être attentif aux raisons évoquées, lesquelles se résument, le plus souvent, comme suit :

Ce sont, entre autres, les grandes multinationales de l'eau, de l'énergie, de la santé, de l'éducation et de la culture qui influencent l'agenda de l'AGCS à travers leurs puissants lobbys et font pression sur les gouvernements des pays riches qui y voient un outil formidable pour conquérir les marchés extérieurs » (*Alternatives*, 2004, p. 5).

En d'autres termes, ces villes appréhendent que l'AGCS brise leur quasi-monopole de pourvoyeur de services et ainsi profite aux multinationales au détriment des citoyens. En dépit du caractère unanime de cette résolution de protestation contre l'AGCS, on peut néanmoins se demander si elle est justifiée, ou encore exagérée. C'est l'objet de ce chapitre, structuré en quatre sections distinctes. D'abord, nous commençons par évoquer les raisons militent pour un accord sur les services, pour traiter ensuite des caractéristiques de cet accord tel qu'arrêté à l'Uruguay Round. La deuxième section est consacrée à une analyse des répercussions de la dynamique concurrentielle des services tant de façon globale que dans certains secteurs comme l'éducation, les services financiers, les télécommunications et l'énergie. Dans la troisième partie, nous nous attardons à évaluer l'efficacité de l'AGCS pour un règlement harmonieux des litiges commerciaux. Enfin, la quatrième section dégage des perspectives du présent cycle de négociation à propos de l'AGCS.

## 17.1 L'Accord général sur le commerce des services

---

Toute analyse sérieuse de l'AGCS ne saurait se faire sans avoir expliqué au préalable sa rationalité. La question « A-t-on besoin d'un accord international sur les services ? » mérite d'être analysée à la lumière de l'évolution structurelle de chacune des économies et des pratiques protectionnistes largement répandues.

### 17.1.1 Le pourquoi de l'AGCS

Le débat sur les vertus de la liberté des échanges ne date pas d'aujourd'hui. Sans s'attarder sur toutes ses occurrences, relevons certaines caractéristiques de l'évolution du commerce international comparativement à celle de la production intérieure brute, afin de souligner certains enjeux majeurs.

Alors que le mot « globalisation » ou mondialisation est aujourd'hui sur toutes les lèvres, on oublie trop souvent que ce phénomène, loin d'être instantané, résulte d'une évolution structurelle du commerce international s'étalant sur environ cinq décennies. En effet, comme Levy (1997) le rappelle fort bien, l'internationalisation des firmes (à savoir produire ou vendre à l'étranger) a pris son envolée dès la fin de la Deuxième Guerre mondiale à la suite du démarrage des industries de biens de consommation, de logement et d'infrastructure. Mais les premières multinationales ainsi concernées, principalement américaines (GM, Ford, Gillette, Caterpillar, GE, etc.), présentent non seulement un faisceau d'éléments de compétitivité à l'échelle planétaire, mais profitent aussi des occasions d'affaires générées par les plans Marshall et Dodge pour se diversifier géographiquement. Aussi fort significatif, ce processus d'internationalisation, qui a cours tout au long des années 1950 et début 1960, n'interpelle que les biens de ressources agricoles et minières et ceux du secteur manufacturier. La période allant du milieu des années 1960 jusqu'au début de 1980 est qualifiée d'étape de mondialisation. Cette fois, si les pays d'origine des firmes multinationales sont plus diversifiés (États-Unis, Europe de l'Ouest, Japon, Canada, Corée, Mexique, Australie), la composition des biens échangés n'a pas beaucoup varié, presque exclusivement limitée aux mêmes industries primaires et manufacturières de la période précédente. À partir de 1980 jusqu'à aujourd'hui encore, on parle de « globalisation », définie comme étant le processus multidimensionnel de restructuration de l'économie mondiale. Plus précisément, ce phénomène est caractérisé par davantage de sociétés mondiales ou multinationales qui se distinguent par des investissements étrangers élevés, une vaste répartition géographique de leurs ressources et un haut degré d'intégration et de coordination des activités régionales (Investissement Canada, 1990, p. 25-28). Parmi ces sociétés mondiales, on retrouve autant de firmes américaines, européennes et japonaises que celles des NPI et également des PVD. Même des PME, spécialisées dans l'exportation de certains produits, se diversifient géographiquement. Ainsi, à la croissance rapide du commerce mondial des biens associés à ce processus de « globalisation » s'ajoute l'essor notoire des échanges internationaux de services et du flux des capitaux. Rapportons ici quelques chiffres pour définir la hauteur des montants dont on parle. D'abord, les exportations mondiales de marchandises d'à peine 2000 milliards de dollars américains en 1985 ont un peu plus que quadruplé pour passer à 8880 milliards en 2004. Parallèlement, les exportations mondiales de services se sont multipliées par plus de 5,51 pendant cette période, passant d'une valeur d'environ 381 milliards en 1985 à 2100 milliards de dollars en 2004 (OMC, 2005a). Il ressort de

plus en plus clairement que diverses catégories de services s'échangent au niveau mondial.

À la question « Quels sont les facteurs propices à l'internationalisation des services ? », des réponses sont déjà apportées. Selon Baker *et al.* (2002, p. 59-86), si le phénomène d'internationalisation des services n'est pas nouveau, son intensification, depuis le début des années 1980, est tout de même remarquable, à la faveur d'un climat de dérèglementations et d'accords d'ouverture des marchés autant sur le plan multilatéral (OMC) que sur celui des préférences régionales, et surtout de l'avènement des technologies de l'information. Ces technologies rendent aisé l'échange des services en facilitant leur mode de stockage et de livraison. Qu'on pense, par exemple, aux possibilités désormais offertes par Internet pour la prestation des services bancaires, la distribution de produits de détail et les services de divertissement, pour ne citer que ceux-là.

Une autre particularité des services qui retient l'attention est leur mode de prestation qui est plus varié que celui des marchandises, à savoir notamment :

- les transactions directes entre pays grâce aux télécommunications (banques, architecture, etc.)
- le déplacement du consommateur vers le pays de production (tourisme, voyage, éducation, santé...)
- l'ouverture de succursales, de bureaux à l'étranger (finances, génie-conseil, distribution...)
- le placement du personnel du pays pourvoyeur vers le pays demandeur (santé, éducation, génie...)

Il est facile de comprendre que tout service peut s'exporter, en partant des services aux entreprises (comptabilité, juriconsulte, publicité, génie-conseil, informatique, finances/assurances...), au transport (voyage, hôtellerie et restructuration), aux activités de recherche, à la construction, en passant par des services sous contrôle public (tels l'éducation, la santé, l'administration publique...). Mais la variété de prestation internationale des services rend plus complexe leur estimation statistique. Même la définition des services, leur catégorisation selon des groupes et sous-groupes, ainsi que la délimitation de leur univers n'est guère aisée, comme l'expliquent divers auteurs, dont entre autres Nyahoho (1990, 2001), Moali (1993) et Benghozi et Sagot-Duvaurox (1995). Par ailleurs, des dénominations identiques ne recouvrent pas les mêmes réalités. Un regard transversal sur les statistiques disponibles révèle que le degré d'internationalisation des services est beaucoup plus faible que celui des industries manufacturières. En effet, en 1998, la part du

commerce des services (somme des exportations et des importations) dans le total du commerce est évaluée à 18,4 % aux États-Unis, 20,0 % au Japon, et 20,6 % dans l'Union européenne (union des 15). En d'autres termes, en dépit de la hausse constante des transactions internationales des services, l'essentiel du commerce mondial est accaparé par les marchandises (à plus de 80 % pour les pays les plus industrialisés). Paradoxalement, le processus de tertiarisation de chacune des économies ne fait que se renforcer, au point où la part des services dans le PIB de la plupart des pays industrialisés avoisine maintenant le ratio de 70 %.

Évidemment, cette sous-représentativité des services, peut-on dire, s'explique partiellement par le système de comptabilité qui ne saurait être à la hauteur de la difficile tâche de retracer des transactions aussi complexes. Mais les facteurs d'ordre réglementaire et relevant du protectionnisme contribuent également à empêcher ou à limiter l'internationalisation des services.

Le débat sur l'utilité d'ouvrir le marché des services renvoie aux bénéfices qu'un pays peut en tirer. À ce sujet rien de nouveau, car l'argumentation des effets bénéfiques du libre-échange dans les services est similaire à celle tenue pour les marchandises. En fait, les modèles d'analyse d'échange entre pays ont évolué, d'une explication à la Heckscher-Ohlin-Samuelson (chaque pays exporte le bien intensif en son facteur abondant) vers celles se basant sur l'organisation industrielle ou la théorie éclectique de Dunning (1981-1989), qui mise sur les actifs internes que détiennent les firmes multinationales. Ces divers modèles aident à expliquer le déploiement spatial des firmes multinationales de services. C'est ce que nous livre Neil (2002, p. 117-136) concernant les industries américaines de technologies de l'information, Roberts (2002, p. 161-183) à propos de l'internationalisation des services britanniques aux entreprises (publicité, comptabilité, relations publiques, études de marché, informatique, consultation en gestion), Henten et Torben (2002, p. 184-205) concernant le cas des services danois et Toivenen (2002, p. 200-226) relativement au cas des services finlandais.

Rapportons ici les propos de Roberts (2002, p. 168-169) :

*Dunning's (1981-1988) eclectic approach, which draws together three groups of firm-specific advantages arising from ownership, location and internationalization (OLI approach), provides a useful framework with which to explore the existence and development of multinational firms. Ownership-specific advantages include the firm's unique assets such as brands, technology, knowledge base and reputation. Locational advantages relate to the characteristics of overseas location those that are specific to the market, the availability of resources and the general economic and political environment. Finally, internalization advantages arise from securing*

*ownership advantages within the boundaries of the firm, for example, rather than licensing unique knowledge through contractual mechanisms the firm gains greater advantage by internalizing such assets within the firm. Originally developed to analyze the activities of manufacturing firms, the approach was later applied by Dunning (1989) to service firms. Although Dunning's eclectic approach has weaknesses, it does provide a useful framework with which to analyse the international development of business service firms.*

Bref, on peut raisonnablement déceler des critères de compétitivité dans la prestation des services. Cependant, à la différence des biens manufacturiers, les avantages compétitifs dans les services prennent du temps à se développer, sont plus fragiles et plus difficiles à protéger. Par exemple, des études tendent à montrer que le facteur de compétitivité « réputation » est beaucoup plus important que « l'élément coût » dans l'offre de service (Aharoni, 2000 ; Grosse, 2000).

Il en découle que les firmes de services se distinguent les unes des autres, non seulement à l'intérieur d'un même pays, mais également entre pays. Ainsi, dans le domaine de l'éducation, de la santé, des services financiers, un pays peut profiter de quelques firmes jouissant d'une bonne réputation et attirant de la clientèle à travers le monde. Il faut bien se rappeler que derrière l'évaluation subjective du consommateur sur la réputation d'une firme de services, se cachent des réalités observables concernant la qualité du service. Par exemple, une école qui favorise l'apprentissage et la diplomation, un hôpital reconnu pour l'habileté de son personnel médical à rendre rapidement la santé à sa clientèle et à un moindre coût, une banque à l'écoute de ses clients, une firme de génie-conseil qui construit un pont qui ne s'écroule pas à la moindre montée d'eau. La qualité d'un service, bien que difficilement mesurable, ne se révèle le plus souvent qu'avec le temps et, souvent, après son achat. En conséquence, les résidents d'un pays restent désireux d'acquérir ou d'avoir accès aux services livrés par des firmes étrangères, d'où l'intérêt pour chacune des nations de ne plus ériger de barrières artificielles dans les échanges de services qui, par nature, sont déjà complexes.

### 17.1.2 Les traits fondamentaux de l'AGCS

Pour éviter tout malentendu dans l'évaluation des répercussions de l'AGCS, il importe de mettre en évidence le contenu même de cet accord ainsi que sa portée de couverture, tel que conclu à l'issue de l'Uruguay Round.

### 17.1.2.1 *Les paramètres d'ouverture*

L'AGCS est subdivisé en six parties distinctes et six annexes<sup>2</sup>. C'est la partie II qui précise les obligations et les disciplines générales de façon à permettre une libéralisation plus étendue du commerce des services. On y retrouve une quinzaine de principes généraux dont deux des plus importants : clause de nation la plus favorisée et transparence. L'article II stipule que « chaque membre accordera immédiatement et sans condition aux services et fournisseurs de services de tout autre membre un traitement non moins favorable que celui qu'il accorde aux services et fournisseurs de services similaires de tout autre pays ».

L'expression « immédiatement et sans condition » devrait retenir l'attention. Car cela implique notamment qu'on interdit la pratique de « réciprocité ». Par la clause de la transparence (article III), l'obligation est faite au membre de rendre publiques les lois, réglementations et autres directives administratives affectant les services. De plus, chaque membre devra répondre dans les moindres délais à toutes les demandes de renseignements émanant de tout membre. Aussi, chaque membre informera l'OMC, au moins une fois, l'an de l'adoption de toute nouvelle loi, réglementation ou directive administrative. Il est à noter ici que le délai de publication ou de réponse à des demandes de renseignement n'est pas précisé. D'autres obligations méritent d'être relevées. L'article VI portant spécifiquement sur la réglementation intérieure énonce : « [...] chaque membre fera en sorte que toutes les mesures d'application générale qui affectent le commerce des services soient administrées d'une manière raisonnable, objective et impartiale ». L'obligation est ainsi faite à chaque membre de maintenir ou d'instituer aussitôt que possible des tribunaux judiciaires, administratifs ou d'arbitrage qui verront à l'application de ces lois et réglementations.

L'article VII aborde les conditions pour la délivrance d'autorisations, les licences et la reconnaissance d'éducation pour l'exercice des professions, sans pour autant prescrire des obligations autres que celle d'inviter les membres à collaborer avec les organisations intergouvernementales et non gouvernementales compétentes pour l'établissement de ces normes d'exercice de progression.

Aussi, fort significatif dans le contexte de cette analyse est l'article VIII, qui permet à chaque membre non seulement de maintenir des

2. Partie I : Portée et définition ; Partie II : Obligations et disciplines générales ; Partie III : Engagements spécifiques ; Partie IV : Libéralisation progressive ; Partie V : Dispositions institutionnelles ; Partie VI : Dispositions finales. Les annexes traitent des : 1. exceptions ; 2. mouvements de personnes ; 3. services financiers ; 4. télécommunications ; 5. services de transport aérien ; 6. négociations sur les télécommunications de base.

monopoles de services, mais également d'en créer, à condition toutefois que ces entités n'abusent pas de leur pouvoir monopolistique. Afin de s'assurer que certaines pratiques commerciales ne viennent limiter la concurrence dans la prestation des services, l'article IX invite les pays membres à se consulter mutuellement pour éliminer ces pratiques. C'est notamment le cas pour les subventions, considérées comme une pratique anticoncurrentielle (article XV) et dont il convient de contenir par une série de négociations multilatérales. L'obligation est faite pour que « tout membre qui considère qu'une subvention accordée par un autre membre lui est préjudiciable [puisse] demander à engager des consultations avec cet autre membre à ce sujet ».

Des exceptions sont prescrites dans la partie II de l'AGCS. L'article XII autorise des restrictions destinées à protéger l'équilibre de la balance des paiements, tandis que l'article XIII soustrait les marchés publics du champ d'application des articles II (nation la plus favorisée), XVI (liste des engagements) et XVII (traitement national). Plus lourd de conséquences encore, l'article XIV dit expressément :

Sous réserve que ces mesures ne soient pas appliquées de façon à constituer soit un moyen de discrimination arbitraire ou injustifiable entre les pays où des conditions similaires existent, soit une restriction déguisée au commerce des services, aucune disposition du présent Accord ne sera interprétée comme empêchant l'adoption ou l'application par tout Membre de mesures :

- a) nécessaires à la protection de la moralité publique ou au maintien de l'ordre public ;
- b) nécessaires à la protection de la santé et de la vie des personnes et des animaux ou à la préservation des végétaux ;
- c) nécessaires pour assurer le respect des lois ou réglementations qui ne sont pas incompatibles avec les dispositions du présent Accord, y compris celles qui se rapportent :
  - i) à la prévention des pratiques dolosives et frauduleuses ou aux moyens de remédier aux effets d'un manquement à des contrats de services ;
  - ii) à la protection du caractère privé de la vie des personnes pour ce qui est du traitement et de la dissémination de données personnelles, ainsi qu'à la protection de la confidentialité des dossiers et comptes personnels ;
  - iii) à la sécurité [...]



Donc, les prérogatives des gouvernements de légiférer dans les divers domaines relatifs à la protection de la vie privée, à la sécurité publique, à la santé et à l'environnement sont pleinement reconnues.

Un autre thème aussi important abordé par l'AGCS se retrouve à la partie III portant sur les engagements spécifiques. Il s'agit des règles d'accès aux marchés (article XVI) et de la clause du traitement national (article XVII). Ces deux obligations ne s'appliquent qu'aux services pour lesquels un pays membre a pris les engagements durant ou après les négociations de l'Uruguay. L'article XVI invite les pays membres à ne pas recourir à des mesures qui freinent l'accès au marché et dont une liste est fournie, telles :

- limitations concernant le nombre de fournisseurs de services ;
- limitations concernant la valeur totale des transactions ou avoirs en rapport avec les services ;
- limitations concernant le nombre total d'opérations de services ou la quantité totale de services produits ;
- limitations concernant le nombre total de personnes physiques qui peuvent être employées dans un secteur de services particulier, ou qu'un fournisseur de services peut employer ;
- mesures qui restreignent ou prescrivent des types spécifiques d'entité juridique ou de coentreprise par l'intermédiaire desquels un fournisseur de services peut fournir un service ;
- limitations concernant la participation de capital étranger.

L'article XVII reconduit la clause du traitement national par laquelle chaque membre ne devrait pas imposer ou maintenir de mesures discriminantes à l'égard des pourvoyeurs étrangers de services. Enfin, la partie IV de l'accord adopte le principe de la libéralisation progressive en invitant les pays membres à s'engager dans des séries de négociations successives.

#### 17.1.2.2 *L'AGCS est-il contraignant ?*

Comme nous venons de le voir et pour synthétiser, l'AGCS adopte les principes suivants :

- clause de la nation la plus favorisée ;
- transparence dans les réglementations ;
- traitement national ;
- libéralisation progressive ;
- accès au marché ;
- restriction sur les subventions ;



- clause d'exception : liste des engagements, équilibre de la balance des paiements, protection de la santé, moralité publique, respect des lois...

La question reste maintenant de savoir si l'ensemble de ces mesures permet d'ouvrir le marché des services. Il est de mise de ne pas trop vite déborder d'optimisme pour les raisons suivantes. Premièrement, l'accord autorise diverses interprétations en raison de son ambiguïté, voire de sa complexité. En effet, l'article I limite la portée du champ d'application de l'accord en spécifiant :

Les « services » comprennent tous les services de tous les secteurs à l'exception des services fournis dans l'exercice du pouvoir gouvernemental. Un « service fourni dans l'exercice du pouvoir gouvernemental » comprend tout service qui n'est fourni ni sur une base commerciale ni en concurrence avec un ou plusieurs fournisseurs de services (article I, alinéa 3b, c).

En d'autres termes, les services relevant du pouvoir public ne sont pas réglementés par l'accord. Mais la définition ainsi précisée sur le service fourni dans l'exercice du pouvoir gouvernemental n'est pas pour autant claire et sans équivoque. Par exemple, un service de transport ferroviaire peut relever du pouvoir gouvernemental dans un pays alors qu'il est fourni sur une base commerciale dans un autre. Il peut en être de même des services de santé, d'éducation et de tant d'autres. On se retrouve donc dans une situation où un service quelconque est régi ou non par l'accord, dépendamment du pays. Il n'appartient qu'à un pays de démontrer que tel service relève de son pouvoir gouvernemental pour le soustraire de l'accord, ce qu'entérine l'article XIII, qui soustrait les marchés publics de l'application de l'article II (clause de la nation la plus favorisée), de l'article XVI (liste des engagements) et de l'article XVII (traitement national). L'adoption de l'article XIII ne laisse-t-elle pas entendre que toutes les mesures de l'accord autres que les articles II, XVI et XVII s'appliquent aux marchés publics ? Dans l'affirmative, l'idée d'exclure les services fournis dans l'exercice du pouvoir gouvernemental (article I) ne peut que semer la confusion.

C'est ainsi que pour Sinclair et Grieshaber-Otto (2002, p. V et VI), la déclaration du directeur général de l'OMC, Michael Moore, à l'effet que l'AGCS exclut les services fournis par les gouvernements est simplement fautive, pour la bonne raison que la définition de « services publics » fondée sur la notion de « base commerciale » ou de « concurrence » est encore imprécise. Ces auteurs renchérissent : « *The GATS governmental authority exclusion which proponents claim protects public services – is, at best, unclear and subject to conflicting interpretations. At worst, if narrowly interpreted by dispute panels, the exclusion is of little or no practical effect.* »

On semble peut-être faire une distinction entre les « marchés publics » (services acquis ou achetés par les pouvoirs publics) et les services fournis par les pouvoirs publics. Mais ces deux types de services ne peuvent être offerts par le même fournisseur. L'existence même d'une liste des engagements (article XVI) ne peut que limiter la portée de l'accord. Comme le démontre assez bien le tableau 17.1, les engagements varient selon les services et les pays. Les services postaux, les bibliothèques, les archives, les musées, le transport spatial, le transport par voies navigables intérieures et les services sociaux brillent par un faible niveau d'engagement, que ce soit dans les pays développés ou dans les PVD<sup>3</sup>. Ces derniers sont particulièrement réservés sur l'ouverture des services d'éducation, d'environnement, de santé, de distribution, d'immobilier, ainsi que sur tous les services essentiellement fournis ou achetés par les pouvoirs publics.

Deuxièmement, l'ensemble des mesures de l'AGCS, parce qu'elles relèvent du domaine non tarifaire, présentent la particularité d'être poreuses, c'est-à-dire qu'elles laissent beaucoup de place à des manœuvres protectionnistes. En effet, il importe de distinguer entre un « traitement de droit » et un « traitement de fait ». Un gouvernement n'a pas besoin d'avoir des réglementations écrites pour continuer à discriminer, dans ses politiques d'achat public, entre les firmes nationales et étrangères. Dans les transactions de services, c'est leur qualité présumée qui devient le principal critère ; cette qualité résulte elle-même d'une évaluation subjective des consommateurs. Il s'ensuit que les prix des services sont difficilement comparables, vu leur hétérogénéité. En conséquence, même si un pays adhère à un accord de libre prestation des services, il est capable de mettre en œuvre des mesures protectionnistes sans attirer l'attention réprobatoire des autres pays membres. Comme les intérêts nationaux de protection dans divers secteurs d'activité économique demeurent forts, il est peu probable qu'un accord multilatéral de libéralisation puisse être littéralement observé. En somme, la crédibilité d'un tel accord ne repose pas tant sur ses dispositions que sur la réalité de leur application.

En résumé, la capacité de l'AGCS d'ouvrir le marché des services s'avère limitée pour deux raisons principales. La première est liée à la nature même de l'accord, dont la conception se prête à diverses interprétations et qui, surtout, présente de nombreuses clauses dérogoires.

---

3. Il s'agit de la liste des engagements pris par les pays à la clôture de l'Uruguay Round, liste qui est néanmoins appelée à varier dans le temps.

La deuxième raison trouve son explication dans le fait que les mesures non tarifaires ne sauraient être véritablement supprimées par un accord quelconque. Comme le résumait si bien Frétillet et Veglio (1994), les mesures non tarifaires constituent une artillerie lourde qui n'a jamais le temps de rouiller, d'où une distinction à faire entre le « traitement de fait » et le « traitement de droit » dans l'application de l'AGCS.

**TABLEAU 17.1 Les engagements par sous-secteurs**

	Pays en					Pays en			
	PD	PED	transition	Total		PD	PED	transition	Total
Maximum	25	76	5	106	Maximum	25	76	5	106
<b>1. Services aux entreprises</b>					<b>6. Environnement</b>				
A. Services professionnels	25	37	4	66	A. Voirie	23	7	2	32
B. Services informatiques	25	34	4	63	B. Enlèvement des ordures	24	7	3	34
C. Recherche-développement	22	15	3	40	C. Assainissement	23	5	3	31
D. Services immobiliers	23	3	0	26	D. Autres	24	6	1	31
E. Crédit-bail/location	25	13	3	41	<b>7. Services financiers</b>				
F. Autres	25	38	4	67	A. Assurance	25	47	4	76
<b>2. Communication</b>					B. Services bancaires	25	37	4	66
A. Services postaux	0	3	0	3	C. Autres	0	0	0	0
B. Courrier	4	15	3	22	<b>8. Santé</b>				
C. Télécommunications	4	18	3	25	A. Services hospitaliers	14	14	1	29
– de base	2	16	3	21	B. Autres services	2	4	0	6
– à valeur ajoutée	25	22	5	52	de santé humaine				
D. Audiovisuel	2	11	0	13	C. Services sociaux	13	1	0	14
E. Autres	6	0	6	12	<b>9. Tourisme et voyages</b>				
<b>3. Construction</b>					A. Hôtels et restaurants	25	68	4	97
A. Bâtiments	24	21	3	48	B. Agences de voyages,	25	53	4	82
B. Génie civil	24	20	3	47	organiseurs touristiques				
C. Pose d'installations	24	19	3	46	C. Guides touristiques	23	21	2	46
et montage					D. Autres	1	13	0	14
D. Achèvement et bâtiments	23	13	3	39	<b>10. Services récréatifs,</b>				
et finition					<b>culturels et sportifs</b>				
E. Autres	20	15	2	37	A. Spectacles	17	16	1	34
<b>4. Distribution</b>					B. Agences de presse	22	0	0	22
A. Courtage	22	2	0	24	C. Bibliothèques, archives,	4	3	0	7
B. Commerce de gros	25	8	4	37	musées				
C. Commerce de détail	24	7	2	33	D. Services sportifs	21	16	1	38
D. Franchisage	23	5	2	28	E. Autres	1	1	0	2
E. Autres	2	0	0	2	<b>11. Transports</b>				
<b>5. Éducation</b>					A. Transports maritimes	5	26	1	32
A. Enseignement primaire	18	5	4	27	B. Transports par voies	2	2	3	7
B. Enseignement secondaire	19	5	4	28	navigables intérieures				
C. Enseignement supérieur	18	4	4	26	C. Transports aériens	23	17	3	43
D. Enseignement pour adultes	18	1	4	23	D. Transport spatial	2	0	0	2
E. Autres	3	2	2	7	E. Transport ferroviaire	19	5	3	27
					F. Transports routiers	25	15	3	43
					G. Transports par conduites	3	1	1	5
					H. Services auxiliaires	21	15	1	37
					I. Autres	14	6	0	20

Notes 1. Les trois groupes de pays sont les pays développés (PD), les pays en développement (PED) et les pays en transition.

2. Les 12 membres de l'Union européenne sont comptés individuellement.

Source : OMC (1994).

Avant de tirer des conclusions définitives à propos de l'effet probable de l'AGCS, essayons d'examiner le résultat des études empiriques au sujet de certains services.

## 17.2 Les études sectorielles d'évaluation d'impact d'ouverture des services

---

La libéralisation des services déjà entamée donne-t-elle des résultats mesurables? Référons-nous à quelques études pour y apporter des réponses. Dans sa publication intitulée *Pour l'ouverture des marchés des services*, l'OCDE (2002) considère que les pays gagneraient en termes de croissance économique et de bien-être. Afin de mieux éclairer les enjeux et par souci de simplicité, nous convenons de nous attarder à quelques cas de services: les télécommunications, les services financiers, l'éducation et l'énergie. Les deux premiers résistent difficilement à la vague de la mondialisation, alors que les derniers constituent encore un champ privilégié de protectionnisme des gouvernements.

### 17.2.1 Les services financier : en forte expansion sous l'effet conjugué des technologies et de la libéralisation

En regard des services financiers, l'AGCS vise la négociation d'une série d'engagements contraignants en vertu même du principe de libéralisation progressive. Pour ce faire, les dispositions générales de l'AGCS, exposées précédemment, ainsi que deux annexes de l'accord s'appliquent aux services financiers, à l'exception de ceux fournis dans l'exercice du pouvoir gouvernemental.

La première annexe cherche à préciser les services fournis par le pouvoir gouvernemental, lesquels comprennent :

- i) les activités menées par une banque centrale ;
- ii) les régimes de sécurité sociale ou des plans de retraite publics ;
- iii) « autres activités menées par une entité publique pour le compte ou avec la garantie de l'État ou en utilisant les ressources financières de l'État ».

Le lecteur notera l'imprécision de cette troisième catégorie de services relevant du pouvoir gouvernemental. Le paragraphe 5 de l'annexe définit ce qu'on entend par services financiers, soit tous les services d'assurances et services connexes, ainsi que les services bancaires (acceptation de dépôts, offre de prêts, crédit, bail, opérations sur devises, produits dérivés, valeurs mobilières, instruments du marché monétaire, services-conseil, fiducies...). On constate donc que l'annexe définit mieux les services financiers ainsi que ceux relevant du pouvoir gouvernemental. Aussi, par le paragraphe 2, l'annexe reconnaît que les pays peuvent prendre des mesures pour des raisons de prudence visant notamment la protection des investisseurs, des déposants et des titulaires de polices, ou pour assurer la stabilité du système financier. Toutefois, ces mesures ne peuvent pas être utilisées pour se soustraire aux dispositions de l'AGCS. Enfin, les listes nationales d'engagements concernant l'accès au marché et le traitement national viennent compléter l'accord d'ouverture des services financiers. Comme l'indique le tableau 17.1, dès la fin de l'Uruguay Round, le nombre de pays ayant pris des engagements dans les services financiers est relativement élevé par comparaison à ceux d'autres services. Par exemple, on dénote 66 engagements dans les services d'assurance vie-accident-maladie et 63 dans les services d'acceptation de dépôts et de prêts.

La seconde annexe sur les services financiers de l'AGCS prévoit qu'un membre peut améliorer, modifier ou retirer en totalité ou en partie les engagements contractés. Ainsi, plusieurs négociations sur les services financiers se sont déroulées après la fin de l'Uruguay Round, soit celles achevées le 28 juillet 1995, améliorant les listes d'engagements. Par contre, les États-Unis, la Colombie et Maurice ont décidé de ne pas améliorer leurs engagements et ont inscrit dans leur liste de vastes exemptions NFP (nation la plus favorisée) fondées sur la réciprocité (OMC, 1998, p. 112-117).

Une autre négociation achevée en 1997 et entrée en vigueur en janvier 1999 a permis d'augmenter le nombre d'engagements à environ 102 pays, dont les États-Unis, qui ont retiré leurs exemptions fondées sur la réciprocité. Ainsi, l'OMC (1998, p. 113) conclut que

les nouveaux engagements issus des négociations de 1997 comportent des améliorations significatives sur la présence commerciale des fournisseurs étrangers de services financiers, les limitations ayant été supprimées ou assouplies en ce qui concerne la participation étrangère dans les institutions financières nationales, la forme juridique de la présence commerciale.

En d'autres termes, de plus en plus de pays libéralisent leurs services financiers. Quel a été l'impact de l'AGCS sur l'offre internationale des services financiers ? Dans son étude sur ce sujet, l'OMC (1998) constate

que les services financiers sont en forte expansion dans presque toutes les économies, qu'elles soient développées ou en développement. Le commerce international des services financiers ne cesse de s'amplifier, tiré par les progrès technologiques (informatique, guichets automatiques, télépaiements, services Internet), l'ouverture des pays en transition de l'Europe et grâce aussi aux efforts de libéralisation de ces services réalisés notamment au sein de l'ALENA et de l'Union européenne. Quelques chiffres sont ici de mise.

Le total des exportations de services financiers (commerce transfrontalier) pour l'ensemble de neuf pays industrialisés (Allemagne, Autriche, Belgique-Luxembourg, États-Unis, France, Japon, Royaume-Uni, Singapour, Suisse) est passé de 15 milliards de dollars en 1985 à près de 50 milliards de dollars en 1995. On observe aussi une présence commerciale accrue sur les marchés étrangers par l'intermédiaire de filiales ou succursales.

Parmi les avantages de la libéralisation du commerce des services financiers, l'OMC (1998, p. 17-23) mentionne l'amélioration de l'efficacité et de la stabilité du secteur, une incitation à de meilleurs règlements et politiques macroéconomiques, et une meilleure affectation des ressources. Les défis de cette libéralisation sont également soulignés dont, entre autres, la possibilité d'exacerber les crises financières, une plus grande volatilité du marché des capitaux et la nécessité de recentrer les politiques de stabilisation ainsi que du contrôle du système financier, et ce, de concert avec d'autres pays et institutions internationales (comité de Bâle de la BRI).

L'incidence positive des directives du marché unique de l'Union européenne (Europe 1992) est rapportée par plusieurs auteurs : OMC (1998), Lohéac (1991), Weidenfeld (1996), *Financial Times* (1997). Selon l'OMC (1998, p. 19), le marché unique de l'UE a contribué à augmenter l'établissement de succursales bancaires de 50 % entre 1993 et 1996.

En résumé, il se dégage de plus en plus de la littérature économique que la libéralisation des services financiers peut contribuer à une hausse des transactions mondiales de ce secteur et stimuler la croissance économique. Des études de cas de pays semblent renforcer cet optimisme, notamment aux États-Unis, où des auteurs tels que Jayarante et Strahan (1996) estiment que la levée des restrictions stimulerait la croissance économique de l'ordre de 0,3 à 0,95 du PIB durant les 10 premières années qui suivent la déréglementation. Rapportons intégralement les résultats observés au Chili, car ils précisent assez bien les enjeux de l'ouverture des marchés financiers.

Au Chili, les réformes du secteur financier ont donné naissance à un système bancaire solide dans lequel règne désormais un grand climat de confiance. Les dépôts bancaires sont passés de 350 millions de dollars américains en 1989 à 12,2 milliards à la fin de 1997 ; le montant des prêts par salarié est passé de 27 000 \$US à 490 000 \$US et les taux d'intérêt réels sont tombés de plus de 40 % à environ 9 % au cours de la même période. L'ensemble de la société bénéficie désormais de services bancaires de meilleure qualité et d'un accès plus facile au crédit, tandis que des activités économiques productives comme l'agriculture et l'élevage, autrefois jugées trop risquées, disposent à présent de circuits de financement plus efficaces. Alors que les prêts accordés à ces deux secteurs ne représentaient que 54 millions de dollars américains en 1990, ils ont atteint 440 millions en 1997 (OCDE, (2002, p. 44).

Les résultats positifs de la libéralisation des services financiers sont également observés en Afrique du Sud, en Maurice, en Corée et en Colombie (OCDE, 2002, p. 45).

### 17.2.2 Les services des télécommunications : optimisme à l'horizon

L'annexe relative aux télécommunications (ART) est considérée à bien des égards comme une approche modèle de libéralisation des services. En effet, les télécommunications répondent assez bien tant à la définition de service relevant du pouvoir gouvernemental qu'à celle de service fourni sur une base commerciale ou en concurrence avec plusieurs fournisseurs. L'annexe offre une définition du terme télécommunications, comme un service public de transport des télécommunications » (télégraphes, téléphones, transmission des données) ainsi que de « réseau public de transport des télécommunications » (infrastructure).

L'expression « service public de transport des télécommunications comprend tout service qu'un membre est obligé expressément ou de fait à offrir au public en général ». Il est à remarquer qu'il n'est pas nécessaire que ce service soit fourni par le gouvernement lui-même pour qu'il soit classifié comme public. Outre cet aspect de la définition, le paragraphe 4 de l'annexe vient renforcer l'article III de l'AGCS portant sur la transparence. En effet, par ce paragraphe, il est demandé à chaque membre de faire en sorte que les renseignements pertinents sur les conditions affectant l'accès et le recours aux réseaux et services publics de transport des télécommunications soient mis à la disposition du public, y compris en ce qui concerne les tarifs et autres modalités et conditions du service. Le paragraphe 5 de l'annexe précise les obligations de tout membre d'accorder l'accès aux réseaux et services publics de transport des



télécommunications à tout fournisseur de tels services d'un autre membre. Malheureusement, le nombre de pays ayant pris des engagements dès la fin de l'Uruguay Round dans le domaine des télécommunications est très limité : seulement 10 engagements dans le service de téléphones, dont aucun des pays industrialisés, sept dans le Téléx, dont un des pays industrialisés.

En dépit de ce degré d'engagement limité dans les télécommunications, l'OCDE (2002, p. 43) constate néanmoins que l'AGCS a joué un rôle déterminant dans la croissance des recettes mondiales de cette activité, qui passent de 192 milliards de dollars en 1999 à 230 milliards en 2000 (une hausse de 25 %). Aussi, il semble que la densité des téléphones mobiles a augmenté, parallèlement à une chute des prix et à une hausse de productivité. Plus pertinente encore est la réalité vécue par divers pays. Au Chili, l'ouverture du secteur des télécommunications en 1994 a fait en sorte que le « coût des appels locaux a chuté de 36 % entre 1989 et 1994, celui des appels interurbains de 38 % et celui des appels internationaux de 50 % » (OCDE, 2002, p. 43). On rapporte qu'El Salvador a également amélioré ses infrastructures de télécommunications et la qualité des services après l'introduction de la concurrence. Aux Philippines, la réforme du secteur des télécommunications aurait eu des résultats indéniablement positifs si l'on se fie au nombre de lignes téléphoniques, qui passe de près de 1 million avant la libéralisation en 1993 à 6,5 millions au premier trimestre de 1998. Sur le continent africain ainsi qu'entre l'Afrique et le reste du monde, l'OCDE constate que l'Internet rend beaucoup plus abordables les communications.

### 17.2.3 L'énergie : libéralisation partielle et effet mitigé

Evans (2002) a procédé à une analyse de l'application de l'AGCS au secteur énergétique. Il ressort de son évaluation que l'efficacité de l'AGCS à ouvrir le marché de l'énergie est fort limitée pour deux raisons essentielles. La première vient du fait que l'OMC ne fournit pas un système approprié de classification de ce secteur d'activité<sup>4</sup>. Les pays en viennent alors à prendre des engagements, un peu ambigus, sur certaines activités énergétiques, dans la mesure où la couverture de ces engagements n'est pas bien délimitée. La deuxième raison est que, justement, peu de pays ont pris des engagements dans ce secteur.

---

4. Bien que l'industrie de l'énergie se réfère à son produit physique (pétrole, charbon, gaz, électricité), elle comprend aussi bien toute une variété de services de prospection, de transport et de distribution.



En effet, sur les 34 pays ayant pris des engagements dans les services annexes aux industries extractives, seulement 4 ont pris des engagements sur l'activité ambiguë de « services annexes à la distribution d'énergie<sup>5</sup> ». En dépit des engagements limités contractés par les pays, Evans s'interroge tout de même sur les conséquences d'une plus grande ouverture du marché de l'énergie. L'auteur conclut qu'il y a suffisamment d'évidences empiriques tant dans les pays industrialisés que dans les pays en développement démontrant que la déréglementation de ce marché entraîne des retombées économiques positives.

Par exemple, dans le domaine pétrolier, la législation américaine de contrôle des prix instaurée dans les années 1970 a entraîné une perte sèche de bien-être estimée à 1 à 5 milliards de dollars par année. De même, la législation au Japon limitant le droit d'importation des produits pétroliers a eu des effets pervers jusqu'à son élimination en 1996. Des effets favorables de la libéralisation du gaz naturel sont au contraire rapportés pour les États-Unis et le Royaume-Uni. Le cas du secteur électrique est plus difficile à cerner compte tenu de sa complexité. En Europe, selon Evans, les prix de l'électricité ont chuté après l'introduction des directives communautaires de l'Union en vue de sa libéralisation. Par contre, aux États-Unis, la chute spectaculaire d'Enron (un géant de l'industrie) vient semer le doute quant aux vertus de la libéralisation du secteur électrique, d'où la persistance de nombreuses barrières formelles et informelles dans cette industrie.

Devant ces observations, il est raisonnable de ne pas s'attendre à une grande ouverture du service d'énergie. Les intérêts nationaux sont assez puissants pour perpétuer tout un faisceau de mesures protectionnistes, pour des raisons allant de la sécurité d'approvisionnement jusqu'au maintien d'un système de contrôle de prix, en passant par des motifs de préservation de l'environnement.

#### 17.2.4 L'éducation : service relativement fermé

L'étude de l'OCDE (2002) ne précise pas les répercussions à espérer d'une ouverture du marché de l'éducation, mais fournit des indicateurs sur l'importance de l'enseignement international dans l'économie de certains pays. Par exemple, en 1998, les États-Unis accueillaient 32 % de tous les étudiants étrangers de la zone OCDE, devant le Royaume-Uni

---

5. Il s'agit de la liste des engagements issue de l'Uruguay Round.

(18 %), l'Allemagne (13 %), la France (11 %) et l'Australie (8 %). Aux États-Unis, le secteur de l'éducation figure au cinquième rang des principaux exportateurs de services, avec des recettes d'exportation de plus de 14 milliards de dollars.

C'est Grieshaber-Otto et Sanger (2002) qui se sont particulièrement penchés sur l'apport de l'AGCS dans le secteur de l'éducation, notamment au Canada. D'abord, ces deux auteurs soutiennent que le classement de l'AGCS n'est pas précis pour les services d'éducation et qu'un certain nombre de services ne se retrouvent pas dans cette catégorie, dont entre autres les activités parascolaires, les bibliothèques et les garderies. Ce problème de classification semble être assez préoccupant dans la mesure où il détermine quelles règles et obligations de l'AGCS seront appliquées.

Les auteurs considèrent également que certains principes propres à l'OMC s'appliqueront, peu importe les services, engendrant d'importants coûts administratifs pour les gouvernements. Ainsi, le principe de transparence devra être respecté aussi bien dans le secteur de l'éducation que dans tous les autres services. Chaque commission scolaire, chaque palier de gouvernement devra alors s'assurer que ses activités sont en accord avec les règles internationales promues par l'AGCS. Mais cet accord étant destiné à évoluer constamment, les écoles seront-elles en mesure de suivre ces changements ?

Bien qu'aucun engagement en matière d'éducation n'ait encore été pris, les auteurs mettent en évidence la volonté du gouvernement d'exporter certains de ses services d'éducation tout en filtrant l'entrée des distributeurs de services sur le territoire canadien. Cette pratique unilatérale risque d'accroître les pressions sur le gouvernement canadien et pourrait l'amener à ouvrir ses frontières aux distributeurs étrangers et à participer aux négociations de l'AGCS.

Toujours selon les mêmes auteurs, la commercialisation ou la privatisation des services d'éducation viendraient éroder les valeurs fondamentales du système d'éducation canadien, soit l'universalité et l'accessibilité. La commercialisation tend à promouvoir des intérêts plus étroits et nuit aux principes d'équité, de diversité et d'ouverture sur lesquels se fonde le système d'éducation canadien. Plusieurs mesures initialement destinées à atteindre un objectif précis dans le domaine de l'éducation pourraient être considérées comme des barrières à la commercialisation des services d'éducation. La liste des obstacles dans ce domaine est d'ailleurs très longue. Ils visent essentiellement à préserver les valeurs fondamentales partagées par l'ensemble de la société.

On souligne aussi qu'outre l'influence sur les valeurs fondamentales, la commercialisation des services risque de limiter la capacité de régulation du gouvernement. Déjà le secteur privé tend à s'infiltrer dans les écoles publiques par le biais de collectes de fonds et de commandites. Des lobbies importants militent pour le développement de partenariats public/privé au sein des écoles. L'éducation est perçue par les firmes multinationales comme une source potentielle de revenus importants. Ces FMN pourraient chercher, par le biais de l'AGCS, à influencer les politiques des gouvernements en leur faveur dans des domaines tels que les chaînes télévisées éducatives, les services privés de tutorat ou les tests de préparation.

L'argumentation de Grieshaber-Otto et Sanger contient selon nous quelques faiblesses qu'il convient de souligner. Les conclusions sur les répercussions de l'AGCS sur le système d'éducation canadien que tirent ces deux auteurs résultent de leur compréhension personnelle de cet accord et non d'une enquête ou de données quantitatives. Leurs conclusions relèvent davantage du spéculatif puisque le Canada n'a pas encore pris d'engagements dans ce domaine.

Les auteurs tentent ainsi de démontrer que l'AGCS est néfaste, mais ils n'expliquent pas clairement en quoi il nuirait aux services offerts en matière d'éducation. Ils se proposent essentiellement de démontrer que le gouvernement ne doit pas entamer de négociations dans ce domaine, en s'appuyant sur le fait que la clause d'autorité gouvernementale ne serait pas assez inclusive. Les auteurs auraient pu davantage expliciter les possibles répercussions de la commercialisation et de la libéralisation des services d'éducation sur la qualité des services rendus.

Faisons à présent l'hypothèse qu'un pays prend volontiers un engagement en vue de la libéralisation de son service d'éducation conformément aux dispositions de l'AGCS. Par la clause du traitement national, de transparence et d'accès au marché, le gouvernement de ce pays devrait traiter le fournisseur étranger du service d'éducation de la même manière que les fournisseurs locaux. Par exemple, si l'Université Harvard de Boston voulait implanter un campus à Montréal, elle aurait droit à l'aide financière du gouvernement du Québec au même titre que les autres universités de la province. De la même façon, ce campus de Harvard serait assujéti aux réglementations du système scolaire du Québec (notamment à la limite des frais de scolarité). Dans ces conditions, Harvard de Montréal ne serait pas en mesure d'imposer des frais de scolarité aussi élevés que ceux du siège social à Boston. Des étudiants ne manqueraient donc pas de se diriger vers le campus de Montréal, qui exigerait les frais de scolarité les plus bas. Par conséquent, la rentabilité obligeant, Harvard n'aurait pas intérêt à trop discriminer ses prix (frais

de scolarité) selon les régions géographiques. Bref, cet exemple montre assez bien que la possibilité d'expansion des instituts d'enseignement à l'étranger (présence locale) ne peut qu'être limitée. Le mode d'exportation privilégié par ces instituts serait encore l'attraction des étudiants étrangers sur le territoire national. Le cas des services de santé est similaire à celui de l'éducation que nous venons d'exposer. En résumé, le courant de libéralisation, aussi fort soit-il, n'aura qu'un impact marginal dans le secteur de l'éducation.

### 17.2.5 Synthèse

Bien que des études sectorielles tendent à faire valoir les effets globalement positifs de l'AGCS, il reste que la circonspection est de mise pour transposer ces résultats à tous les services et à tous les pays puisque les réglementations en vigueur varient énormément d'un pays à l'autre. Par ailleurs, s'il est encore difficile d'arriver à une évaluation précise des effets de la libéralisation du marché des services, il demeure une réalité qui ne passe pas inaperçue pour tout observateur le moins attentif, à savoir « la mondialisation est heureuse ». En effet, les agents économiques, à commencer par le consommateur ou le travailleur, trouvent largement leur compte dans cet échange mondialisé. Un rappel serait ici de mise. Le consommateur, rationnel ou pas, exige des produits à bas prix, de bonne qualité et facilement disponibles. Il aimerait bien se déplacer et s'installer là où il le désire avec le minimum de contraintes. Aucun épargnant n'aimerait voir son portefeuille ou ses investissements confisqués sous prétexte de politiques de nationalisation. S'il arrive au travailleur de se voir lésé dans ce processus d'échange, c'est d'abord parce qu'il est séduit par la stratégie de « Pas dans ma cour ». Par ailleurs, en dépit de sa simplicité, une mauvaise compréhension du principe des avantages comparatifs peut très vite donner lieu à de fausses interprétations.

Quant aux gouvernements, aucun ne peut véritablement démontrer que l'ouverture de son économie a des effets pervers sur les principaux objectifs de gestion macroéconomique, tels l'efficacité technique, spécialisation industrielle, l'équilibre (chômage/inflation), la croissance du revenu et même l'équité (distribution de revenu). Par exemple, les pays les plus commerçants au monde ou très orientés vers l'extérieur (États-Unis, Pays-Bas, les NPI asiatiques, le Japon) vivent presque en situation de plein emploi, contrairement aux pays relativement fermés tels l'Inde, l'Argentine, le Mexique et la Chine. Leurs gouvernements figurent parmi les plus grands emprunteurs sur les marchés

financiers internationaux parce que l'épargne intérieure est nettement insuffisante. C'est donc davantage en raison de ces évidences empiriques et observables dans la libéralisation progressive du commerce des marchandises, orchestrée par le GATT et l'OMC, qu'on peut être optimiste quant aux possibilités offertes par l'ouverture du marché des services. Il convient maintenant d'intégrer à notre réflexion les enjeux soulevés par la mise en œuvre de l'AGCS.

## 17.3 La mise en œuvre de l'A GCS : peu de litiges commerciaux

---

L'un des aspects novateurs de l'Uruguay Round est l'adoption d'un organe de règlement des différends (ORD). Ainsi, et comme l'exprime clairement Jouanneau (2003, p. 37) : « Là où le GATT était désarmé face à l'unilatéralisme, l'OMC a introduit sécurité et prévisibilité. Chaque État sait qu'il pourra avoir accès à l'ORD s'il s'estime lésé, aussi puissante que soit l'autre partie. » La question demeure cependant de savoir si cet espoir de résolution des conflits commerciaux par l'ORD peut être entretenu en ce qui concerne la mise en œuvre de l'AGCS. Comme le règlement des litiges commerciaux établi par l'OMC est régulièrement commenté dans son rapport annuel, nous avons jugé opportun d'examiner chacun de ces rapports, depuis sa création (1993) jusqu'en 2004. Une simple lecture permet de tirer deux principaux constats. Le premier est ce que certains considèrent comme « l'activisme » des États-Unis : c'est la nation la plus attaquée. Par exemple, pour l'année 2004, sur 46 litiges commerciaux examinés par l'ORD, 27 concernent les États-Unis, dénoncés le plus souvent par la Communauté européenne, le Canada et le Japon. La deuxième caractéristique des plaintes est qu'elles portent sur des mesures commerciales principalement liées aux marchandises, notamment des mesures de sauvegarde, des droits antidumping, de propriété intellectuelle, des marchés publics, des subventions et des mesures compensatoires. Nous n'avons relevé sur toute la période de 1993 à 2004 inclusivement que trois litiges commerciaux reliés à l'AGCS.

Il s'agit du litige sur :

- i) la banane ;
- ii) les services de télécommunications ;
- iii) les services de jeux et paris.

i) *la banane*

En février 1996, l'Équateur, les États-Unis, le Guatemala, le Honduras et le Mexique faisaient valoir auprès de l'ORD que le régime de la communauté européenne sur l'importation, la vente et la distribution de bananes est incompatible avec les articles I, II, III, X, XI et XIII du GATT 1994, ainsi qu'avec les dispositions de l'accord sur les procédures de licences d'importation, de l'accord sur l'agriculture, de l'accord sur les mesures concernant les investissements et liées au commerce et de l'AGCS. Comme on peut le constater, ce litige dépasse largement le cadre précis de l'AGCS. À titre de rappel, la politique de la CE réserve un traitement préférentiel aux bananes de cette région et des pays ACP (Afrique, Caraïbes et Pacifique). Les bananes en provenance des fournisseurs traditionnels ACP entrent en franchise dans la limite d'un contingent maximum attribué à chaque pays, alors que celles provenant des pays tiers sont plus lourdement taxées.

À la suite de la plainte déposée par les pays précités, l'ORD mandate le 8 mai 1996 un groupe spécial pour l'étudier. Ce groupe dépose un rapport le 22 mai 1997, dans lequel il note que les dispositions communautaires contreviennent à leurs obligations relatives au traitement national du GATT 1994 et de l'AGCS (article II, nation la plus favorisée, et article XVII, traitement national). Ce constat établi par le groupe de travail a été confirmé par l'organe d'appel. Il est alors demandé à la CE de répondre à ces obligations, ce qu'elle tente de faire depuis lors. En effet, une entente a été conclue en 2001, par laquelle Bruxelles abandonnera ses quotas le 1<sup>er</sup> janvier 2006, date à laquelle seront introduits des droits de douane qui resteront néanmoins variables (élevés pour l'Amérique latine et faibles pour les pays ACP).

Mais revenons un peu aux origines mêmes de ce litige commercial qui remonte au début des années 1930, comme nous l'explique assez bien Gordon (2004). En fait, le système de préférence britannique, mis en place en 1932, accorde une protection spéciale aux exportations de bananes de la Jamaïque, du Cameroun anglais et de certaines autres îles des Caraïbes. De leur côté, la France et l'Italie ont une politique préférentielle pour les pays producteurs de bananes de leurs anciennes colonies.

La Communauté européenne en vient alors à adopter cette politique préférentielle de bananes, en dépit des fortes dissensions entre les membres<sup>6</sup>, et l'étend aux pays ACP par la Convention de Lomé en 1974. Mais alors,

6. L'Allemagne, la Belgique, les Pays-Bas, le Luxembourg, le Danemark et l'Irlande avaient peu de restrictions aux importations contrairement à la France, au Royaume-Uni et à l'Italie qui favorisent leurs autres colonies et les territoires outre-mer.

le marché de la banane présente des particularités distinctes tant du point de vue de la production que de la distribution. Cette dernière, fortement exigeante en capital, devient oligopolistique par la présence de trois grandes firmes, Chiquita, Dole et Del Monte, toutes américaines, qui contrôlent en plus de vastes plantations en Amérique latine. C'est ainsi qu'on assiste à d'intenses négociations et à des jeux d'influence de la part de tous les intervenants. La Communauté européenne, pour des raisons historiques et à la demande expresse des pays ACP, s'aligne sur cette politique préférentielle qui devient coûteuse pour ses citoyens. Le premier ministre de Saint-Vincent-et-Grenadines, Ralph E. Gonsalves, va plus loin en demandant une préférence plus généreuse à l'égard des producteurs des Caraïbes, qui dépendent fortement de l'exportation de cette denrée agricole. Les firmes multinationales américaines (Chiquita, Dole, Del Monte), alliées aux producteurs latino-américains, font des pressions sur leur gouvernement, allant jusqu'au financement des partis politiques de sénateurs candidats aux élections pour démanteler le régime protectionniste de la Communauté européenne. Pourtant, au-delà de ces disputes, se profilent les vrais enjeux du système de production. Rapportons ici intégralement les propos de Gordon (2004, p. 34-35).

*The problem was – and remains to this day – that Caribbean banana production simply cannot compete on price with bananas from Latin America. Production, particularly in the Windward Islands, tends to be on small farms and largely on hilly land. The farms would be very expensive and is in many places impracticable. But reliance on rain alone leads to large variations in yield. Shipping costs in the Caribbean are also high because vessels have to load at several ports, and because the variable volumes available increase unit costs. This contrasts with the vast plantations in Latin America, often many thousands of hectares in size, which are operated on an industrial basis, with huge investments in mechanization and irrigation.*

*Soil depths and mineral contents are better in Latin America and provide a yield per hectare more than double that in the Caribbean. Moreover, large areas of plantation land are situated around ports dedicated to banana shipments. These factors offer substantial economies of scale. As a result, export prices for Latin American bananas were less than half the level in the Caribbean.*

En d'autres termes, la compétitivité des producteurs des Caraïbes et des pays ACP soutient difficilement la comparaison avec celle des pays d'Amérique latine. Certes, les firmes multinationales américaines de distribution ont usé de leur pouvoir oligopolistique mais, en réalité, la politique de protection de la Communauté européenne pour la banane ressemble étrangement à l'Accord multifibre (AMF) dans les textiles et vêtements, dont on sait que les multiples dérogations ont favorisé des



fraudes et des détournements. L'AMF a fini par être démantelé lors de l'Uruguay Round, quoiqu'on observe encore une remontée du protectionnisme dans ce secteur, tant dans l'Union européenne qu'aux États-Unis.

ii) les services de télécommunications

Dans les télécommunications de base et à valeur ajoutée, les États-Unis accusent le Mexique d'adopter ou de maintenir des mesures réglementaires anticoncurrentielles et discriminatoires, contrevenant ainsi à ses obligations au chapitre de l'AGCS. Plus précisément, les États-Unis ont allégué que les mesures appliquées par le Mexique :

- i) ne garantissaient pas que Téléfonos de Mexico (Telmex) assure l'interconnexion aux fournisseurs de services de télécommunication de base transfrontière des États-Unis moyennant des taxes, suivant des modalités et à des conditions raisonnables ;
- ii) ne garantissaient pas aux fournisseurs de services de télécommunication de base des États-Unis un accès et un recours raisonnables et non discriminatoires aux réseaux et services publics de télécommunication ;
- iii) ne conféraient pas le traitement national aux entreprises de commercialisation à capitaux des États-Unis ; et
- iv) n'empêchaient pas Telmex d'adopter des pratiques anticoncurrentielles (OMC, 2003, p. 116).

À la suite du dépôt de cette plainte, le 17 avril 2002, l'ORD a mis sur pied un groupe spécial de travail. L'Australie, le Brésil, le Canada, la Communauté européenne, Cuba, le Guatemala, le Honduras, l'Inde, le Japon et le Nicaragua ont réservé leur droit de participer aux travaux du groupe spécial en qualité de tierces parties. Après analyse de ce litige, le rapport du groupe spécial, adopté le 1<sup>er</sup> juin 2004, établit que le Mexique avait manqué à ses engagements au titre de l'AGCS :

- a) parce qu'il n'avait pas assuré l'interconnexion moyennant des taxes fondées sur les coûts pour la fourniture transfrontière de services de télécommunication avec des installations propres [...]
- b) parce qu'il n'avait pas pris de mesures appropriées pour empêcher des pratiques anticonstitutionnelles de la part d'entreprises qui sont un fournisseur principal de services de télécommunication [...]
- c) parce qu'il n'avait pas fait en sorte que l'accès et le recours aux réseaux de télécommunications soient raisonnables et non discriminatoires [...] (OMC, 2005b, p. 49-50).



iii) les services de jeux et paris

Le Mexique n'a pas tardé à s'entendre avec les États-Unis sur un accord de mise en œuvre des recommandations du rapport du groupe spécial sur une période de 13 mois.

Le troisième différend commercial relatif à l'application de l'AGCS touche les mesures visant la fourniture transfrontalière de services de jeux et paris, entre les États-Unis et la République d'Antigua-et-Barbuda. Cette dernière considère que les mesures prises par le gouvernement central, régional et local des États-Unis sur la fourniture de services de jeux et paris empêche la fourniture de services de jeux par un autre membre de l'OMC aux États-Unis. L'ORD, saisi de cette plainte, forme un groupe spécial dont le rapport, distribué aux membres le 10 novembre 2004, conclut que

trois lois fédérales et quatre lois d'État des États-Unis, telles qu'elles étaient libellées, prohibaient un, plusieurs ou tous les moyens de livraison inclus dans le mode 1 de l'AGCS (soit la fourniture transfrontalière), ce qui était contraire aux engagements spécifiques des États-Unis en matière d'accès aux marchés dans le cadre du mode 1 pour les services de jeux et paris... (OMC, 2005b, p. 58).

On voit ici un petit pays gagner une bataille commerciale contre une puissance telle que les États-Unis grâce à l'intermédiation de l'ORD. Mais on est encore loin d'un accord définitif et mutuellement acceptable entre les deux pays en litige, puisque les États-Unis ont décidé le 7 janvier 2005 d'aller en appel de certains aspects du rapport du groupe spécial.

Il ressort de ces observations que depuis une douzaine d'années, la mise en œuvre de l'AGCS n'a pas été confrontée à de vifs litiges commerciaux. En fait, la quasi-absence de litiges commerciaux dans les services s'explique non pas tant par la nature dissuasive de l'AGCS mais plutôt par ses nombreuses clauses d'exceptions et le principe même de « libéralisation progressive » et de « liste d'engagements », lesquels autorisent un certain protectionnisme. Ainsi, si l'Uruguay Round a permis d'incorporer les services aux dispositions du GATT, il est permis de penser que les règles de son ouverture vont être raffermies pendant le Doha Round présentement en cours.

## 17.4 Les perspectives du Doha Round

---

L'Uruguay Round a été conclu tout en précisant à l'avance l'objet des futures négociations, notamment l'agriculture et les services, d'où la terminologie désormais utilisée d'« agenda intégré » (en anglais *built-in agenda* ou BIA). Ainsi, la déclaration ministérielle de Doha (9 au 14 novembre 2001) déterminant le calendrier des négociations comprend entre autres le BIA (agriculture et services). Plus précisément, le paragraphe 15 de cette déclaration ministérielle dit :

Les négociations sur le commerce des services seront menées en vue de promouvoir la croissance économique de tous les partenaires commerciaux et le développement des pays en développement et des pays les moins avancés.

Nous reconnaissons les travaux déjà entrepris sur les négociations, engagées en janvier 2000 au titre de l'article XIX de l'Accord général sur le commerce des services, et le grand nombre de propositions présentées par les Membres sur un large éventail de secteurs et plusieurs questions horizontales, ainsi que sur le mouvement des personnes physiques. Nous confirmons les Lignes directrices et procédures pour les négociations adoptées par le Conseil du commerce des services le 28 mars 2001 comme étant la base sur laquelle poursuivre les négociations, en vue d'atteindre les objectifs de l'Accord général sur le commerce des services, tels qu'ils sont énoncés dans le Préambule, l'article IV et l'article XIX de cet accord. Les participants présenteront des demandes initiales d'engagements spécifiques d'ici au 30 juin 2002 et des offres initiales d'ici au 31 mars 2003.

Comme on peut le constater, cette déclaration d'ouverture de négociations dans les services n'annonce que des objectifs généraux et ne contient pas d'orientations précises sinon que l'invitation aux pays membres à présenter leurs listes d'engagements. Il ressort donc que l'amélioration ou le renforcement, peut-on dire, de l'AGCS passe par une offre de liste plus grande d'engagements de la part des pays membres. À ce sujet, l'OMC (2004, p. 3), dans son rapport annuel de l'année 2004, rapporte : « Les Membres devaient présenter pour le 31 mars 2003 leurs offres initiales d'engagements nouveaux ou améliorés dans le cadre des négociations sur les services. »

Cet optimisme de la part de l'OMC ne devrait cependant pas nous empêcher de nous interroger sur la rationalité même de ce principe de liste d'engagements. Certes, on comprend bien le fondement de ce principe de libéralisation progressive, visant à offrir une flexibilité aux pays membres

à des stades différents de développement dans le respect des objectifs de politique nationale (article XIX). Cependant, cette procédure de libéralisation progressive présente des inconvénients majeurs de par sa lourdeur et sa complexité. En fait, on semble ici faire un parallèle entre l'ouverture des services et celle rapportée avec succès dans les marchandises.

Dès la création du GATT, il est vite apparu qu'une politique de libre-échange dans les marchandises est peu susceptible de rallier l'adhésion de bon nombre de pays. On en vient donc à reconnaître le principe de libéralisation progressive, par lequel un pays est appelé à déclarer un taux maximum de tarif sur des catégories de biens et à ne le baisser que graduellement à travers des cycles de négociations multilatérales. Le résultat de ce mode d'opération du GATT et de l'OMC est bien connu : baisse généralisée des tarifs (voire élimination pour certains produits et certains pays) mais persistance du protectionnisme tarifaire dans certains pays, notamment dans les PVD. Comme nous le rappelle Panagariya (2003), alors que le tarif moyen se situe à 3 % dans les pays industrialisés, il est d'environ 13 % dans les pays pauvres. Et il a fallu plus d'une cinquantaine d'années au GATT pour parvenir à ce résultat d'ouverture des échanges mondiaux.

Pourtant, on sait aujourd'hui que les pays très ouverts (Hong Kong, Singapour, Corée du Sud, Taïwan) performant mieux à l'exportation en comparaison des pays relativement fermés, tels que l'Inde, l'Argentine et l'Égypte. Il est notoire que la réussite économique actuelle de la Chine coïncide avec le moment de son adhésion à l'OMC. Bref, Panagariya (2003) nous rapporte les propos très significatifs de Joan Robinson : « *If your trading partner throws rocks into his harbor, that is no reason to throw rocks into your own.* » En d'autres termes, la poursuite du libre-échange, même unilatéral, peut être bénéfique. De là, nous concluons qu'il n'est pas nécessaire d'ouvrir le marché des services selon une approche progressive, laquelle conduit chaque pays à établir sa liste d'épicerie et par conséquent amène de la confusion. Encore faut-il rappeler que la liste des engagements non seulement est variable selon les pays, mais se modifie autant par un ajout que par un retrait, conformément à l'article XXI qui dit : « un membre pourra modifier ou retirer tout engagement figurant sur la liste à tout moment après que trois ans se seront écoulés à compter de la date à laquelle cet engagement est entré en vigueur [...] ». L'AGCS constitue-t-il un traité irréversible vers le libre-échange ? On ne saurait l'affirmer. Alors que les exemptions ne devraient en principe pas durer plus de 10 ans, il est mentionné que qu'elles feront l'objet de négociations lors des séries ultérieures de libéralisation des échanges.

Afin de pallier le problème de confusion soulevé par la « liste des engagements », il serait souhaitable d'établir une liste de services que l'on désire ouvrir ou protéger, et qui serait identique à tous les pays. Mais cette approche de liste positive ou négative demande une classification exhaustive des services, tâche très difficile. Les travaux déjà engagés à cet égard par l'OMC sont assez révélateurs. Par exemple, rien que dans le domaine des télécommunications, les Communautés européennes (2005) considèrent que le système de classification de cette industrie adoptée par l'OMC dans le cadre de l'AGCS est fondé sur des concepts et des termes commerciaux qui ne correspondent pas clairement à la réalité actuelle dans ce secteur. Parmi les problèmes liés à cette classification, on dénote : chevauchement des catégories ; confusion (mention séparée des services d'interconnexion et des services de téléphones publics...) ; classification non à jour ; inadaptation aux modèles commerciaux. Ces problèmes de classification peuvent fort bien s'appliquer à d'autres catégories de services. Bien qu'un système de classification des services s'impose, ne serait-ce que pour des fins de compilation des données statistiques, il ne faut néanmoins pas espérer qu'il serait de nature à corriger toutes les déficiences qui peuvent y être associées. En conséquence, il serait approprié de procéder à la libéralisation des services de façon générale, c'est-à-dire sans les définir expressément, un peu comme l'approche suivie par les marchandises. Ainsi, on libéralise tous les services à l'exception de quelques-uns fournis dans l'exercice du pouvoir gouvernemental. Ces derniers seront répertoriés sur une liste commune à tous les pays et annexée à l'accord (approche de liste négative). Les négociations ultérieures permettront de réduire la liste annexée.

## Résumé

---

L'idée que les multinationales de tout genre influencent le calendrier de l'AGCS et font pression sur leurs gouvernements dans le but de conquérir des marchés extérieurs peut être réfutée pour quatre raisons essentielles. Premièrement, l'avènement des technologies de l'information permet de rendre plus facile l'échange des services en optimisant leur mode de stockage et de livraison. Deuxièmement, même si, à la différence des biens manufacturiers, les avantages compétitifs dans les services prennent du temps à se développer, sont plus fragiles et plus difficiles à protéger, il n'en demeure pas moins que le déploiement spatial des firmes de services épouse presque les mêmes logiques que celui des marchandises et fait face aux exigences de la demande. Il en découle que la liberté d'échange, étendue aux services, a des effets économiques positifs.

Troisièmement, l'AGCS, prenant en compte les principes de la non-discrimination (clause de la nation la plus favorisée), de transparence et de traitement national, de libéralisation progressive et d'accès aux marchés, ne s'avère pas véritablement contraignant puisqu'il se prête à diverses interprétations et qu'il reconnaît de nombreuses clauses dérogatoires. Quatrièmement, quelques études sectorielles d'évaluation démontrent que l'ouverture des services entraîne des retombées favorables en termes de croissance économique et de bien-être des citoyens. C'est notamment le cas des services financiers dont les échanges mondiaux ne cessent de s'amplifier ; de celui des télécommunications où l'on observe une hausse de la densité des téléphones mobiles parallèlement à une chute des prix des appels internationaux, alors que des pans entiers de services demeurent relativement fermés (éducation, santé, énergie, culture...).

Enfin, nous proposons de rendre l'AGCS plus fort, en abandonnant le principe de liste d'engagement en faveur d'une stratégie d'ouverture de « liste négative » par laquelle on libéralise tous les services sauf ceux qui seront annexés à l'accord, lesquels seront communs à tous les pays.

## Exercices de révision

---

1. La prestation de services haut de gamme fait apparaître une relation dense entre les fournisseurs et l'État. Commentez tout en examinant les points suivants :
  - a) la nature distinctive des services par rapport aux marchandises,
  - b) les avantages comparatifs de dotations factorielles,
  - c) les avantages et les désavantages d'une politique d'industrie naissante,
  - d) l'impact d'une politique de libre concurrence sur le plan international.
2. L'ingénierie est un produit complexe, peu fréquemment acheté et son développement procède souvent de ce qu'on qualifie de modèle continental, surtout dans les pays nouvellement industrialisés. De plus, les échanges d'ingénierie, à l'instar des autres services, ne suivent pas nécessairement les règles d'avantages comparatifs, telles qu'elles ont été formulées par des économistes. Qu'en pensez-vous ?
3. Considérez les services de médecins spécialistes tant au Canada qu'aux États-Unis et répondez aux questions suivantes :
  - a) Identifiez les facteurs qui influent sur l'offre et la demande.
  - b) Un écart substantiel de salaire peut-il entraîner une mobilité des médecins entre les deux pays ?
  - c) Devrait-on imposer une taxe aux médecins canadiens qui émigrent aux États-Unis ?
  - d) Quel est le meilleur système de rémunération qui garantit aux citoyens l'accessibilité et un moindre coût ?
4. Commentez l'argument suivant : « Les pays ne peuvent pas s'échanger des services puisque ceux-ci doivent être produits là où ils sont consommés. »
5. L'analyse traditionnelle économique sur les raisons des échanges intra-industriels ne s'applique pas aux échanges de services. Défendez cette assertion.
6. Lequel des trois modèles explicatifs de la direction des échanges s'applique le mieux aux services : le modèle ricardien, le modèle d'Heckscher-Ohlin ou le cycle de produit ?
7. Faites une analyse comparative de la position de divers pays ou groupes de pays lors de la négociation de l'Uruguay Round sur les services.

8. Expliquez pourquoi la clause de la nation la plus favorisée, du traitement national et de la transparence constituent des éléments indispensables pour libéraliser le commerce international des services.
9. Les PVD présentent-ils des avantages comparatifs dans l'exportation de certaines catégories de services ?
10. Les litiges commerciaux examinés par l'OMC au cours de ses dix premières années démontrent le caractère contraignant de l'AGCS. Réfutez cet argument.
11. L'approche de libéralisation progressive retenue dans l'AGCS est-elle requise pour permettre aux PVD d'adhérer à cet accord ?
12. Les services fournis par les gouvernements sont-ils exclus par l'AGCS ?

## Références bibliographiques

---

- AHARONI, Y. (2000), « The role of reputation in global professional business services' », dans Yair Aharoni et L. Nachum (dir.), *Globalization of Services: Some Implications for Theory and Practice*, Londres, Routledge, p. 25-41.
- Alternatives (2004), « La ville de Montréal se prononce contre l'AGCS », *Alternatives*, volume 11, n° 4, décembre, p. 5.
- BAKER, Paul, Marcela MIOZZO et Ian MILES (2002), « The Internationalization of European Services: what can data on international services transactions tell us? », dans *Internationalization, Technology and Services*, édité par Marcela Miozzo et Ian Miles, Cheltenham, Royaume-Uni, Edward Elgar Publisher, p. 59-86.
- BENGHOZI, Pierre Jean et Dominique SAGOT-DUVAUROUX (1995), « Les économies de la culture », *Problèmes économiques*, n° 2-422, 3 mai.
- COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES (2005), « Classification dans le secteur des télécommunications dans le cadre de l'OMC et de l'AGCS », Communication ; OMC, Comité des engagements spécifiques, 10 février.
- EVANS, Peter (2002), « Liberalizing global trade in Energy services », *The American Enterprise Institute*, Washington, D.C.
- Financial Times* (1997), « Doing financial business on-line, a financial times Guide », Londres, *Financial Times*.
- FRÉTILLET, Jean-Paul et Catherine VÉGLIO (1994), *Le GATT démystifié*, Paris, Syros.
- GRIESHABER-OTTO, Jim et Scott SINCLAIR (2004), *Return to Sender: The Impact of GATS, Pro-Competitive Regulation on Postal and Other Public Services*, Canadian Center for Policy Alternatives, Ottawa.
- GRIESHABER-OTTO, Jim et Matt SANGER (2002), *Perilous Lessons: The Impact of the WTO Services Agreement (GATS) on Canada's Public Education System*, Canadian Centre for Policy Alternatives, Ottawa, 185 p.
- GROSSE, R. (2000), « Knowledge creation and transfer in global service firms' » dans Y. Aharoni et L. Nachum (dir.), *Globalization of Services: Some Implications for Theory and Practice*, Londres, Routledge, p. 217-232.
- HENTEN, Anders et Vad TORBEN (2002), « Services internationalization, characteristics, potentials and barriers of Danish services firms », dans *Internationalization, Technology and Services*, édité par Marcela Miozzo et Ian Miles, Cheltenham, Royaume-Uni, Edward Elgar Publisher, p. 184-205.



- HOEKMAN, Bernard et Pierre SAUVÉ (1994), « Liberalizing trade in services », Discussion Papers, n° 243, Washington, D.C., World Bank, 85 p. JEL 95 – 0109.
- INVESTISSEMENT CANADA (1990), « Les conséquences de la mondialisation pour les entreprises », Document de travail n° 1990-V, Gouvernement du Canada, Ottawa.
- JAYARATNE J. et P.E. STRAHAN (1996), « The finance-growth Nexus : Evidence from Bank Branch deregulation », *Quarterly Journal of Economics*, vol. 111, p. 639-690.
- JOUANNEAU, Daniel (2003), *L'Organisation mondiale du commerce*, Paris, Presses universitaires de France, coll. « Que sais-je ? ».
- LÉVY, Brigitte (1997), « Multilatéralisme et régionalisme : interdépendance stratégique des États et des firmes », document de travail 97-09 (février), Faculté d'administration, Université d'Ottawa.
- LOHÉAC, F. (1991), « Deregulation of financial services and liberalization of International Trade in Services », *The Geneva Papers on Risk and Insurance*, vol. 61, p. 406-413.
- MOALI, Philippe (1993), « Rationalité et marchés des biens culturels », *Problèmes économiques*, n° 2-339, 1<sup>er</sup> septembre.
- MYERS, Gordon (2004), *Banana Wars, the Price of Free Trade, A Caribbean Perspective*, 2<sup>e</sup> éd., Londres, Zed Books.
- NEIL, Coe M. (2002), « Globalization, regionalization and scales of integration : USIT industry investment in Southeast Asia », dans *Internationalization, Technology and Services*, édité par Marcela Miozzo et Ian Miles, Cheltenham, Royaume-Uni, Edward Elgar Publisher, p. 117-136.
- NYAHOHO, Emmanuel (2001), *Le marché culturel à l'ère de la mondialisation*, Québec, Presses de l'Université du Québec.
- NYAHOHO, Emmanuel (1990), « Libéralisation multilatérale du commerce des services : Enjeux et stratégies de négociations », *Revue Études internationales*, volume XXI, n° 1, mars.
- OCDE (2002), *Pour l'ouverture des marchés de services. L'Accord général sur le commerce des services*, Paris, OCDE.
- OMC (2005a), « Le commerce mondial en 2004, les perspectives pour 2005 », communiqué de presse, 14 avril.
- OMC (2005b), *Rapport annuel*, Genève.
- OMC (2004), *Rapport annuel*, Genève.
- OMC (2003), *Rapport annuel*, Genève.

- OMC (1998), *L'ouverture des marchés des services financiers et le rôle de l'AGCS*, Genève, OMC.
- OMC (1994), *Résultats des négociations commerciales multilatérales de l'Uruguay Round. Accès aux marchés pour les marchandises et les services : Aperçu des résultats*, Genève, OMC, novembre.
- PANAGARIYA, Arvind (2003), « Think again, International trade », *Foreign Policy*, nov.-déc.
- ROBERTS, Joanne (2002), « From market to resource-oriented overseas expansion : re-examining a study of the internationalization of UK business services firms », dans *Internationalization, Technology and Services*, édité par Marcela Miozzo et Ian Miles, Cheltenham, Royaume-Uni, Edward Elgar Publisher, p. 168-169.
- SINCLAIR, Scott et Jim GRIESHABER-OTTO (2002), *Facing the Facts: A Guide to the GATS Debate*, Canadian Centre for Policy Alternatives, Ottawa, 113 p.
- TOIVONEN, Marja (2002), « Internationalisation of knowledge-intensive business services in a small European country: Experiences from Finland » dans *Internationalization, Technology and Services*, édité par Marcela Miozzo et Ian Miles, Cheltenham, Royaume-Uni, Edward Elgar Publisher, p. 200-226.
- WEIDENFELD, G. (1996), « Expectations Assessments and consequences for business policy from the insure's point of view. Questionnaire results », *The Geneva Papers on Risk and Insurance*, vol. 78, p. 77-107.



# Glossaire

---

## **Abondance au sens physique**

Un pays abondant en travail, comme le Mexique, aura un ratio de la population active sur la valeur monétaire du capital plus élevé que celui d'un pays comme les États-Unis qui sont abondants en capital.

## **Abondance au sens relatif**

Ratio salaire sur le prix du capital. Un pays abondant en travail comme le Mexique aura un taux de salaire par rapport au taux d'intérêt inférieur à un pays abondant en capital comme les États-Unis.

## **Accord de Cotonu**

Voir coopération ACP-UE

## **Accord général sur le commerce des services (AGCS)**

Voir GATS.

## **Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (AGETAC)**

Voir GATT.

## **Accords volontaires d'exportation**

Voir Restrictions volontaires d'exportation.

## **AELE (Association européenne de libre-échange)**

Zone de libre-échange créée en 1959. En 1995, elle compte 4 pays, soit le Liechtenstein, l'Islande, la Norvège et la Suisse. L'Autriche, la Suède et la Finlande ont quitté l'AELE le 31 décembre 1994 pour rejoindre l'Union européenne.

## **ALADI-ALALE (Association latino-américaine d'intégration, remplaçant l'Association latino-américaine de libre-échange de 1960)**

Visé à établir un marché commun entre 12 pays (Argentine, Brésil, Bolivie, Chili, Colombie, Cuba, Équateur, Mexique, Paraguay, Pérou, Uruguay, Venezuela).

## **ALENA (Accord de libre-échange nord américain)**

Accord signé en 1992 entre le Canada, les États-Unis et le Mexique et qui a pour objectif la création d'une vaste zone de libre-échange entre les pays membres.

## **Allocation efficace (des ressources)**

Principe qui consiste à produire les types de biens et services qui assurent le plus grand bien-être collectif, selon le principe de Pareto.

## **Analyse d'équilibre général**

Fait d'examiner l'effet d'une politique commerciale (protectionnisme, libre-échange) en tenant compte des liens entre les différents marchés. Par exemple, l'impact d'un tarif douanier sur les importations de voitures doit être évalué en tenant compte des liens intersectoriels de l'industrie de l'automobile et des autres industries de l'économie.

## **Analyse d'équilibre partiel**

Le fait d'examiner l'effet d'une politique commerciale (protectionniste ou libre-échangiste) en se limitant à l'industrie directement assujettie à cette politique (pour contraste, voir Analyse d'équilibre général).

**AMF (Accord multifibre)**

Accord révisé trois fois entre 1974 et 1992 et reconduit par la suite jusqu'en 1994. Cet accord porte sur le textile-vêtement en coton, la laine et les fibres synthétiques. L'AMF repose sur des règles similaires à celles de LTA, avec plus de précisions. De plus, en 1986, au moment de la troisième révision de l'accord, une clause sur un traitement spécial en faveur des pays moins développés a été ajoutée. Les règles de l'OMC décrètent et appliquent la liberté d'échange des produits du textile et vêtement dès 2005.

**ANSEA OU ANASE (Association des nations du Sud-Est asiatique ou Association of South East Asian Nations, ASEAN)**

Association économique créée en 1967 par la déclaration de Bangkok. L'ANSEA compte dix pays membres : Brunei, Cambodge, Indonésie, Laos, Malaisie, Myanmar, Philippines, Singapour, Thaïlande, Viêt-nam.

**Appréciation (dépréciation) d'une devise**

Augmentation (diminution) de la valeur d'une devise sur le marché des changes. Une appréciation (dépréciation) permet d'acheter une plus (moins) grande quantité de devises étrangères.

**Arbitrage**

Activité sur le marché des changes qui vise à dégager un profit en prenant avantage des variations des prix.

**Article 301**

Mesures politiques américaines qui visent l'élimination de pratiques commerciales illégales et l'ouverture de marchés étrangers, le souci portant sur la promotion des exportations plutôt que sur la limitation des importations.

**Article Super 301**

Article qui établit que le United States Trade Representative (USTR) est tenu de préparer un inventaire des politiques commerciales étrangères jugées inacceptables. De plus l'USTR doit fixer un délai pour leur disparition ou modification par les pays étrangers visés, et établir un calendrier pour une action de représailles par les États-Unis.

**Avantage absolu**

Avantage qu'a un pays (une région ou un individu) dans la production d'un bien ou d'un service s'il peut produire ce bien ou ce service avec moins de ressources qu'un autre pays (région ou individu).

**Avantage comparatif**

Avantage qu'a un pays dans un bien si ce produit a un prix relatif autarcique plus bas par rapport à celui des autres pays du monde. Un pays peut ne pas avoir d'avantage absolu, tout en ayant un avantage comparatif.

**Balance commerciale**

Solde des exportations et des importations de marchandises. On exclut notamment les services, les revenus de placements et les transferts.

**Balance des invisibles (compte des invisibles)**

Ensemble du solde des services, des placements et des transferts. C'est une des deux composantes du compte courant, l'autre étant la balance commerciale qui ne comprend que l'échange de marchandises (appareils ménagers, électriques, automobiles, etc.).

**Balance des paiements**

État comptable de toutes les transactions monétaires entre les résidents d'un pays avec ceux des autres pays du monde au cours d'une période donnée. Elle emprunte l'écriture comptable à double entrée (crédit-débit).

**Banque mondiale**

Organisation créée par les accords de Bretton Woods qui effectue des prêts aux PVD. De plus, la Banque mondiale obtient des capitaux des souscriptions des membres du FMI et émet des titres gouvernementaux garantis. Cette organisation publie des données sur l'endettement de nombreux pays.

**BERI (Business Environment Index)**

Indice du risque d'affaires. Un haut niveau de BERI indique un environnement favorable aux investisseurs étrangers.

**BICEP (Bonus Incentive Commodities Export Program)**

Indice construit par la firme du même nom aux États-Unis. Il s'agit d'un programme pour soutenir

les exportations américaines vers les pays clients de la CEE, puis vers d'autres pays.

#### **Bien-être social collectif**

Fonction de surplus de l'ensemble des consommateurs, du profit des entreprises et du revenu tiré par le gouvernement en vertu d'une politique commerciale. L'imposition de tarifs sur un bien importé hausse le prix intérieur de ce bien. Conséquemment, il s'ensuit une perte du surplus du consommateur, une hausse du profit des producteurs locaux et une hausse des revenus tarifaires du gouvernement. Mais le tout entraîne un effet de perte sèche collective.

#### **C.A.F. (Méthode)**

Méthode qui détermine la valeur d'un bien en incluant les coûts de transport, d'assurance et d'entreposage au port de destination d'un pays importateur.

#### **Capital**

Il existe trois sortes de capital : *le capital réel* qui regroupe les édifices, les équipements et les matériaux nécessaires pour la production ; *le capital financier* qui comprend les fonds disponibles pour l'acquisition de capital réel et de placements ; *le capital humain* qui inclut l'éducation et l'expérience de travail acquis par les individus dans le but d'être plus productif.

#### **Capital humain**

Qualification, formation technique et connaissances reliées à l'exercice d'une profession. Sur le plan macroéconomique, le capital humain peut être mesuré par le pourcentage de la population active de niveau universitaire par rapport au total de la population active.

#### **CARICOM (Communauté des Caraïbes qui a remplacé en 1973 l'Association de libre-échange des Caraïbes (CARIFTA) de 1965)**

CARICOM vise à établir un marché commun entre les 15 pays membres (Bahamas, Barbade, Belize, Guyane, Haïti, Jamaïque, Trinité-et-Tobago, Antigua-et-Barbuda, Dominique, Grenade, Montserrat, Sainte-Lucie, Saint-Vincent-et-les-Grenadines, Saint-Christophe-et-Niévès, Surinam).

#### **Cartel**

Groupement d'entreprises qui tentent de s'assurer la domination du marché en éliminant la concurrence et en évitant une baisse des prix.

#### **CEDEAO (Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest)**

Entente conclue en 1975 par le traité de Lagos et qui vise à établir un marché commun. Aujourd'hui, la CEDEAO compte 16 pays membres (Bénin, Burkina Faso, Côte-d'Ivoire, Cap-Vert, Gambie, Ghana, Guinée, Guinée-Bissau, Liberia, Mali, Mauritanie, Niger, Nigeria, Sénégal, Sierra Leone et Togo).

#### **CEE (Communauté économique européenne)**

Voir UE (Union européenne).

#### **CEEAC (Communauté économique des États de l'Afrique centrale)**

Union économique créée en 1983 et qui comprend aujourd'hui les pays membres de la CEMAC ainsi que l'Angola, le Rwanda, le Burundi et la République démocratique du Congo.

#### **CEMAC (Communauté économique et monétaire des États de l'Afrique centrale, en remplacement de l'UDEAC)**

Créée en 1964, l'UDEAC compte aujourd'hui sept pays membres (Cameroun, Congo, Gabon, Guinée équatoriale, République centrafricaine, São Tomé et Príncipe et Tchad).

#### **Ceteris paribus**

Hypothèse signifiant « toutes choses égales d'ailleurs ». Par exemple, plus le prix baisse, plus le consommateur achètera un bien (la demande d'un bien est sujette à variation).

#### **Choc pétrolier**

Augmentation phénoménale des prix pétroliers. Il y a eu deux chocs pétroliers au cours des années 1970, le premier en 1973-1974 et le deuxième en 1979. À la suite du premier choc pétrolier, les prix du pétrole ont presque quadruplé (passant d'environ 2,50 \$ à 10 \$ le baril).

**Chômage**

État d'une personne privée d'emploi. Il est mesuré par l'écart entre la population active et les personnes au travail.

**Chômage conjoncturel**

Associé à la théorie keynésienne. Le chômage conjoncturel s'explique par une baisse de la demande. Aussi qualifié de chômage cyclique.

**Chômage structurel**

Associé à la thèse classique. Le chômage structurel fait référence soit à des goulots d'étranglement sur le marché du travail ou à des rigidités (militantisme syndical, réglementations non appropriées, salaire minimum élevé, assurance-chômage généreuse...), soit à des qualifications non compatibles avec les nouvelles technologies.

**Coffee, Sugar and Cocoa Exchange**

Bourse de commerce de New York spécialisée dans les transactions à terme des produits de cacao, sucre et café Arabica.

**COMESA (Marché commun des États de l'Afrique de l'Est et du Sud)**

Créé en 1993, le COMESA comprend 20 pays membres : Angola, Burundi, Comores, Djibouti, Égypte, Érythrée, Éthiopie, Kenya, Libye, Madagascar, Malawi, Maurice, Ouganda, République démocratique du Congo, Rwanda, Seychelles, Soudan, Swaziland, Zambie, Zimbabwe.

**Commerce international**

Achat et vente de produits et de services entre les habitants (consommateurs, investisseurs et gouvernements) de différents pays. Le commerce international permet aux consommateurs d'atteindre un niveau plus élevé d'utilité et de diversité dans les produits et services.

**Commission canadienne du blé (CCB)**

Organisme fédéral qui détient le monopole de la mise en marché du blé et de l'orge produits au Manitoba, en Saskatchewan, en Alberta et dans la région de Peace River Valley en Colombie-Britannique.

**Compte capital**

Élément du bilan de la balance des paiements qui mesure tous les flux de capitaux à court et à long terme. Toute transaction permettant d'avoir un

droit monétaire sur un pays étranger est créditée et vice versa. On inclut dans le compte capital les obligations et les actions en circulation, les investissements directs à l'étranger, les prêts bancaires et ceux consentis par les gouvernements.

**Compte courant**

Élément du bilan de la balance des paiements qui mesure les transactions de biens et services, de revenus de placements et de transferts courants. Les services comprennent les voyages, les expéditions et transport de marchandises et autres (génie-conseil, architecture, informatique, conseiller en gestion...). Les revenus de placements sont des intérêts, des dividendes et autres revenus provenant des investissements effectués à l'étranger ou que les étrangers tirent du pays. Les transferts courants comprennent les successions et capitaux des immigrants, des versements des particuliers et des institutions, de l'impôt retenu à la source et des contributions officielles.

**CONASUPO (Société nationale de produits alimentaires de base)**

Une agence mexicaine de mise en marché qui a pour but de régulariser le marché du maïs. Cette société achète le maïs aux producteurs à des prix fixes et garantis. Ces prix sont généralement plus élevés que le prix du marché.

**Concurrence imparfaite**

Un marché de biens ou de facteurs où l'on retrouve très peu d'offres et dont les actions individuelles peuvent influencer les prix. Le monopole (un seul producteur) ou l'oligopole (plusieurs producteurs tels que le marché de l'automobile, de l'aéronautique, le transport ferroviaire, le transport aérien) sont des industries de concurrence imparfaite.

**Concurrence parfaite**

Un marché de biens ou de facteurs se dit de concurrence parfaite lorsqu'il y a de nombreux offres, qui pris individuellement n'ont pas d'influence sur les prix.

**Contrat à terme**

Un accord entre deux parties qui conviennent d'échanger une quantité et un type précis d'une

marchandise ou d'un instrument financier à une date future et à un prix déterminé d'avance.

#### **Convention de Lomé**

Voir coopération ACP-UE

#### **Coopération ACP-UE**

La coopération ACP-UE est définie par une série d'ententes d'aide au développement constituées des Conventions de Lomé et de l'Accord de Cotonu. Ces ententes accordent des préférences commerciales non réciproques. La première Convention de Lomé est entrée en vigueur en 1976 et prenait la relève de la convention de Yaounde qui ne portait alors que sur les anciennes colonies de la France, de la Belgique, des Pays-Bas et de l'Italie. Elle met notamment en place le Stabex, un mécanisme de compensation de pertes de recettes d'exportation des produits agricoles dues à la fluctuation des prix. Lomé 2 introduit en 1981 un mécanisme semblable pour les produits miniers, le Sysmin. Lomé 3, qui est entrée en vigueur en 1986, concerne les modalités de crédit et a mis l'accent sur la sécurité alimentaire et l'environnement. Lomé 4, entrée en vigueur en 1990, offre des préférences tarifaires, des bénéfices de réduction sur les produits agricoles, l'accès assuré au marché pour le sucre et la viande ainsi qu'un soutien financier des revenus d'exportation des pays de l'ACP s'appliquant à 44 produits primaires. Lomé 4 endosse également un programme d'ajustement structurel des institutions de Bretton Woods et aborde la relation entre les droits de l'homme et le développement. En 2000, l'Accord de Cotonu succède à Lomé 4 pour une durée de 20 ans. Il prévoit entre autres une élimination progressive des préférences commerciales non réciproques et l'établissement d'une zone de libre-échange afin d'intégrer les pays ACP dans l'économie mondiale, tout en tenant compte d'objectifs de développement durable.

#### **Courbe de contrainte budgétaire**

Quantité de revenu fixe du consommateur. Le consommateur doit décider de distribuer son revenu entre différents biens et services.

#### **Courbe de demande (du marché)**

Somme des quantités demandées par tous les consommateurs à chaque niveau de prix. Cette demande globale varie inversement avec les prix.

#### **Courbe de demande d'importation (du pays domestique)**

La demande d'importation d'un pays exprime l'excédent de sa consommation sur sa production nationale. Plus le prix du bien augmente, moins grande sera la consommation alors que la production domestique augmente, d'où une réduction de la demande d'importation. La courbe de demande d'importation d'un bien varie inversement avec le prix du bien.

#### **Courbe de l'offre (du marché)**

C'est la somme des quantités offertes par tous les producteurs à chaque niveau de prix. Cette offre varie dans le même sens que les prix. Les nouvelles technologies, les prix des facteurs de production, les prix des biens connexes et les anticipations de prix influencent la courbe de l'offre. Une rareté des facteurs de production (travail, matières premières) ou une augmentation de leurs prix amènent une diminution de l'offre. Dans le cas contraire, une abondance de ces facteurs relève la quantité offerte. L'offre peut être élastique ( $E_o > 1$ ), unitaire ( $E_o = 1$ ) ou inélastique ( $E_o < 1$ ).

#### **Courbe de Lorentz**

Approche utilisée pour représenter graphiquement les inégalités dans la répartition du revenu. L'abscisse représente les fractions cumulées des unités de population (de 0% à 100%) et l'ordonnée, les fractions cumulées du revenu des plus pauvres vers les plus riches (de 0% à 100%). Plus la courbe s'éloigne de la diagonale et plus il y a inégalité dans le revenu.

#### **Courbe de Philipps**

Courbe graphique qui établit une relation inverse entre le taux de chômage et l'inflation, c'est-à-dire que l'on ne peut diminuer le chômage qu'avec un haut niveau d'inflation, et vice versa.



**Courbe de possibilité de production**

Lieu géométrique de combinaison de production de deux biens résultant d'une allocation efficace des facteurs et de l'efficacité technique.

**Courbe d'indifférence**

Lieu géométrique des combinaisons différentes de biens, qui confère un même niveau d'utilité. Les courbes d'indifférence sont de pente négative. Plus elles s'éloignent de l'origine, plus l'utilité est élevée. De plus, elles sont convexes à l'origine et ne se coupent pas entre elles.

**Courbe d'offre d'exportation (de l'étranger)**

L'offre d'exportation exprime le surplus de production par rapport à la consommation d'un marché étranger. Plus le prix d'un bien augmente, plus les producteurs étrangers offrent ce bien, alors que les consommateurs étrangers en demandent moins. La courbe d'offre d'exportation est donc positive.

**Courtiers**

Généralement des banquiers ou des maisons de courtage qui mettent en contact un vendeur et un acheteur potentiels en échange d'une commission.

**Création (du commerce)**

La hausse du commerce entre les pays membres d'une union douanière (ou zone de libre-échange). Cette hausse du commerce a un effet positif sur le bien-être des pays membres.

**Croissance**

Augmentation des capacités de production dans une économie. Plus une organisation augmente sa capacité de production, plus élevé sera son taux de croissance.

**Croissance appauvrissante (*immiserating growth*)**

Il s'agit d'une situation où l'augmentation des exportations des pays pauvres finit par détériorer leurs termes d'échange au point qu'ils se retrouvent dans un état plus mauvais que celui qu'ils auraient connu sans cette croissance. Un pays dont le revenu est tiré essentiellement des exportations du café peut se retrouver dans une telle situation. Une hausse des exportations du café grâce à un meilleur usage des fertilisants pourrait entraîner une chute des prix internationaux de café, d'où une détérioration des termes d'échange pour le

pays exportateur et une possibilité de balance commerciale déficitaire.

**Croissance équilibrée (des facteurs)**

Hausse dans des proportions identiques des catégories de facteurs (capital, travail).

**Croissance non équilibrée**

Lorsque des catégories de facteurs (capital, travail) ne varient pas dans la même proportion.

**Crow Rates**

Loi canadienne sur le transport du grain de l'Ouest. Cette loi fut abolie en 1995 après presque un siècle d'existence. Cette entente fut signée entre Ottawa et le Canadian Pacific en 1897. Par cette entente, le Canadian Pacific fixait les tarifs de transport pour les fermiers et, en retour, recevait certaines subventions gouvernementales.

**CTCI (classification type pour le commerce international)**

Classification statistique, élaborée par l'ONU, sur les produits qui sont sur le marché international. Elle divise par groupes l'ensemble des industries, afin d'en faciliter la comparaison et l'analyse entre les pays.

**Cycle économique**

Variation récurrente de la conjoncture économique. Ce cycle comporte quatre phases: une récession, une dépression, une expansion et un sommet.

**Degré d'ouverture**

Pourcentage qui démontre le niveau d'ouverture d'un pays à commercer avec les autres pays. Le degré d'ouverture est mesuré par le ratio des exportations ou les importations sur le PIB. Le degré d'ouverture varie beaucoup d'un pays à l'autre. Ainsi, un pays comme les États-Unis, qui est l'un des plus grands commerçants au monde, possède un degré d'ouverture de seulement 10 %, alors que le Canada possède un degré d'ouverture relativement élevé d'environ 30 %.

**Détournement (du commerce)**

Résultat d'une hausse du commerce entre les pays membres d'une union douanière (ou zone de libre-échange). Cette hausse ne peut se réaliser que par une diminution des échanges avec le reste

du monde. Ce détournement du commerce a généralement un effet négatif sur les pays membres et non membres.

#### **Dette extérieure**

Partie du capital d'un État qui est empruntée à l'extérieur du pays.

#### **Diversions du commerce**

Terme généralement utilisé pour signifier le passage d'un bien par un pays pour pénétrer dans un autre pays.

#### **Droit de douane**

Voir Tarif.

#### **Dumping**

La pratique de vendre des biens sur des marchés étrangers à des prix plus bas que ceux sur le marché domestique. Le prix sur le marché étranger moins le prix sur le marché domestique égale la marge de dumping. Le dumping est considéré comme une forme de discrimination des prix.

#### **Dumping prédateur**

Situation de concurrence déloyale où l'on demande délibérément un prix plus faible à court terme pour pénétrer un certain marché, s'y installer et éliminer les concurrents, ajustant le prix à la hausse par la suite.

#### **Dumping sporadique**

Situation associée avec une hypercapacité de production temporaire. Ainsi, pour ne pas voir la production périmée, on vend son produit à un meilleur prix à l'étranger et, de cette façon, on n'affecte pas le marché domestique (cas des produits agricoles).

#### **École classique**

Pensée économique dominante dont l'origine remonte aux travaux de Adam Smith (1723-1790), David Ricardo (1772-1823), Thomas Malthus (1766-1834), Jeremy Bentham (1748-1832), Jean-Baptiste Say (1776-1839)... Les classiques préconisent le libre-échange, une forte réduction du rôle des gouvernements et un mécanisme de marché autorégulateur.

#### **École keynésienne**

Pensée économique élaborée par John Maynard Keynes (1883-1946) au cours des années 1930 et qui reconnaît un rôle au gouvernement pour la stabilisation des économies. Selon cette école de pensée, les cycles économiques sont engendrés par des variations imprévisibles de l'investissement privé et par une demande inadéquate. En période de dépression, sont recommandées des dépenses publiques, une hausse de déficit ; et en période de prospérité, une contraction des dépenses, une réserve de surplus. Malheureusement, l'application de cette théorie a été pervertie par une accumulation permanente du déficit public.

#### **Économie**

Science qui examine le processus décisionnel d'une société concernant la production de biens et services ainsi que la répartition entre ses membres. L'activité économique consiste à utiliser les intrants (travail, capital et matières premières) pour la production des biens et services.

#### **Économie classique**

Voir École classique.

#### **Économie d'échelle**

Principe qui consiste à l'abaissement du coût unitaire de production au fur et à mesure que la production augmente.

#### **Économie internationale**

Un des champs de la science économique, qui porte sur l'examen des problèmes qui émergent des relations entre des États, notamment : les gains de l'échange en protectionnisme, la structure des échanges, le système monétaire international, le marché des changes, les déséquilibres de la balance des paiements, la mobilité des capitaux et du travail.

#### **Économie normative**

Science qui s'intéresse à la manière par laquelle l'économie peut servir la satisfaction des consommateurs en se préoccupant des questions comme : le rôle de l'État, les vertus du marché libre, le bien-fondé des programmes d'aide, etc.

#### **Économie positive**

Science qui cherche à explorer les relations entre les variables économiques et à fournir des élé-

ments explicatifs à certains événements comme l'inflation ou le chômage. Cette science s'intéresse plus aux perspectives prévisionnelles : est-ce qu'une hausse de 5% du revenu disponible se répercute sur la consommation ? Si oui, de combien ?

#### Effet d'amplification (des prix des biens sur les prix des facteurs)

Une variation des prix des biens se répercute sur les prix des facteurs. On parle d'effet d'amplification lorsqu'une hausse du prix des vêtements (bien intensif en travail) provoque une hausse plus que proportionnelle du taux de salaire relatif (salaire par rapport au prix du capital). L'analyse de cet effet fut introduite par Stolper et Samuelson.

#### Effet Stolper-Samuelson

Voir Effet d'amplification.

#### Efficacité technique

Production du maximum d'un bien à partir de ressources limitées. Cela exige une combinaison et un choix appropriés des ressources. Si le coût du pétrole augmente plus vite que celui de l'électricité, l'entreprise gagne à économiser le pétrole et à utiliser l'électricité.

#### Efficience

Production maximale d'un bien ou d'un service qui assure le plus grand bien-être collectif compte tenu des ressources limitées.

#### Égalisation du prix des facteurs

Voir Théorème d'égalisation du prix des facteurs.

#### Élasticité croisée

Variation de la quantité demandée d'un bien donné à la suite d'une variation du prix d'un autre bien.

#### Élasticité-prix de la demande (élasticité-demande)

Degré de sensibilité de variation dans les quantités demandées par suite d'une variation de prix.

$$Ed = -\% \frac{\Delta Q}{\Delta P} \times \frac{P}{Q} = -\% \frac{\Delta Q}{\Delta P} \times \frac{P}{Q}$$

La disponibilité des biens et le nombre d'usages du bien influencent l'élasticité. Plus le nombre

d'usages du bien est élevé, plus grande sera l'élasticité ( $Ed > 1$ ). Si la demande est faible ou si l'usage du bien est limité, on parlera d'une demande inélastique ( $Ed < 1$ ).

#### Élasticité-revenu

Pourcentage de variation de quantité demandée par rapport à une variation de revenu.

#### Émigrant

Désigne des personnes qui se rendent dans un autre pays dans l'intention d'y demeurer pour une période minimale, laquelle varie selon les pays.

#### Équilibre

Niveau où il n'y a ni offre ni demande excédentaire. Dans le cas d'un objectif macroéconomique d'équilibre, il y a stabilité des prix et plein emploi.

#### Équilibre autarcique

Niveaux similaires de production et de consommation d'un pays qui ne prend pas part au commerce international.

#### Équilibre de libre-échange

Quantité de production, de consommation, d'exportation et d'importation d'un pays qui prend part au commerce international sans aucune entrave tarifaire ou non tarifaire.

#### Équité

Notion de justice naturelle fondée sur la reconnaissance des droits de chacun. C'est aussi la répartition des biens et services selon la contribution ou selon les besoins des individus.

#### ESP (équivalent subvention à la production)

Indicateur de mesure de la valeur des transferts monétaires reçus par les producteurs et qui résultent des politiques agricoles au cours d'une année. Cela inclut les transferts des consommateurs, les transferts de produits agricoles et les transferts à la charge des contribuables.

#### Exportations

Produits et services vendus par des agents économiques (consommateurs, investisseurs, gouvernements) d'un certain pays à des agents économiques d'un autre pays.

**Facteurs (de production)**

Des ressources (la main-d'œuvre, les terres, le capital et les matières premières) utilisées pour produire un bien ou un service.

**FAIR (*Federal Agricultural Improvement and Reform Act*)**

Votée par le Sénat et la Chambre des représentants en 1996, cette loi agricole adopte l'approche de la liberté de produire plus, avec des modifications sur les assurances et sur les paiements versés aux agriculteurs. La plupart des dispositions de cette loi seront en vigueur jusqu'en 2002.

**FAO (*Ford Automobile Operations*)**

Au printemps 1994, Ford a unifié sous une même structure (FAO) ses opérations américaines et européennes. Cela a été fait afin de pouvoir exploiter plus efficacement le marché de l'automobile qui est hautement concurrentiel et dans un contexte économique de récession.

**FEOGA (Fonds européen d'orientation et de garantie agricoles)**

Un des principes de base de la politique agricole commune de l'Union européenne ; le FEOGA exprime la solidarité financière pour venir en aide au financement des restructurations du secteur ainsi que de procéder à une redistribution des droits perçus sur les importations de l'Union.

**Firme multinationale**

Firme qui fait des affaires (soit directement ou par l'intermédiaire de filiales) dans plus d'un pays.

**Fonction de production**

Ensemble (ou une relation mathématique) indiquant la production maximale qui peut être réalisée à partir des intrants ou des facteurs donnés. Symboliquement, on désigne la fonction de production comme suit :

$$Q = F (X_1, X_2, \dots X_n)$$

où Q = quantité maximale de production et  $X_i$  = quantité de facteur i,  $i = 1, \dots, n$ .

**Frontière de production**

Voir Courbe de possibilité de production.

**FMI (Fonds monétaire international)**

Organisation internationale issue de la conférence de Bretton Woods de 1944. Le FMI assiste les pays

membres dans leurs problèmes de paiements internationaux. De plus, le FMI fait la promotion de la coopération internationale en ce qui regarde les politiques commerciales, la stabilité des taux de change et la stabilité du système monétaire. Cette organisation publie aussi de l'information sur les statistiques de la balance des paiements entre divers pays et comptabilise les fluctuations des avoirs en or.

**F.O.B. (Méthode)**

Méthode qui détermine la valeur d'un bien lorsque celui-ci est rendu au port d'embarquement du pays exportateur.

**GATT (Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce)**

Accord multilatéral conclu initialement à Genève en 1947 par 23 pays. Cet accord avait pour objectif de réduire les barrières tarifaires entre les pays membres. En décembre 1993, durant les négociations qui ont eu lieu à l'Uruguay Round, l'OMC (Organisation mondiale du commerce) est créée pour remplacer le GATT à partir du 1<sup>er</sup> janvier 1995.

**GATS (Accord sur la libéralisation des services)**

Accord général sur le commerce des services, issu de l'Uruguay Round. C'est le premier accord multilatéral qui touche les échanges de services. Les négociations en vue de cet accord ont débuté au printemps 1994 pour se terminer le 20 juillet 1996. Une trentaine des 123 membres de l'OMC ont pris des engagements dans le secteur des services financiers et ont conclu un protocole d'entente.

**Groupe ou Pacte andin**

Union douanière créée en 1969 par l'Accord de Carthagène. Aujourd'hui, le Pacte andin compte cinq pays membres (Bolivie, Colombie, Pérou, Équateur, Venezuela).

**Guerre commerciale**

Une guerre commerciale entre les États-Unis et le Japon dans le secteur de l'automobile a débuté après les crises du pétrole des années 1970, résultant en une augmentation des demandes améri-

caines de restrictions volontaires des exportations (VER) avec le Japon.

### Heckscher-Ohlin

Voir Théorème d'Heckscher-Ohlin.

### Hypothèse « tariff-jumping »

Une firme décide d'établir des filiales pour pénétrer le marché étranger et ainsi éviter les hauts tarifs douaniers.

### IDE (Investissement direct étranger)

Cas d'un investisseur dans un pays (le pays d'origine) qui achète un actif dans un autre pays (le pays hôte) avec l'intention de le gérer. On distingue trois catégories d'IDE : l'investissement en équité (10 % des actions ordinaires ou votantes étant considéré comme le seuil pour le contrôle), les revenus réinvestis (revenus qui ne sont pas remis à la firme multinationale sous forme de dividendes) et autre capital (les prêts à court et à long terme entre la firme multinationale et ses entreprises affiliées).

### Immigrant

Désigne une personne qui arrive de l'étranger et qui a l'intention d'y demeurer pendant un certain temps.

### Immigration

Entrée temporaire ou définitive de personnes non autochtones dans un pays.

### Importations

Produits et services achetés par des agents économiques (consommateurs, entreprises, investisseurs, gouvernements) d'un pays à des agents économiques d'un autre pays.

### Index des prix à la consommation (IPC)

Moyenne qui indique les variations des prix de consommation des produits et services payés par une famille.

### Indice des prix à la consommation

C'est un indicateur de tendance du niveau général des prix des biens et services de consommation. Les données sont présentées en prenant une base commune (1980 = 100 ou 1990 = 100).

### Industrie intensive (en un facteur)

Industrie qui utilise un facteur relativement plus que d'autres.

### Industrie naissante (politique)

Forme de protection temporaire qui est établie par le gouvernement pour permettre à une industrie de croître et de prendre de l'envergure sur le marché.

### Inflation

Hausse des prix généralisée à cause du déséquilibre entre l'offre et la demande globale des biens et des services disponibles sur le marché.

### Intensité factorielle

Propension relative d'un facteur (travail, capital) à être plus utilisé dans la production d'un bien. Par exemple, le vêtement est intensif en travail, tandis que l'acier est intensif en capital.

### Interindustriel (échange)

Échanges commerciaux effectués entre différents groupes de produits. Exemple : lorsque les États-Unis exportent des voitures au Canada contre des vêtements.

### Intra-industriel (échange)

Échanges commerciaux effectués à l'intérieur d'un même groupe de produits. Les exportations de voitures entre les États-Unis et le Canada sont un exemple d'échange intra-industriel.

### Isocoût

Lieu géométrique des combinaisons des facteurs de production pour un même niveau de coût. La pente de l'isocoût est égale au rapport du salaire sur le prix du capital ( $w/r$ ). Une firme doit minimiser les coûts compte tenu d'un niveau de production fixe. En fait, la firme minimise son coût de production là où la pente de l'isocoût est égale à la pente de l'isoquant.

### Isoquant ou courbe d'indifférence de production

Lieu géométrique des combinaisons possibles de facteurs pour réaliser un même niveau de production. Un isoquant est de pente négative puisque si l'on baisse la quantité d'un facteur, il faut augmenter la quantité d'un autre facteur pour maintenir le même niveau de production car l'isoquant traduit l'efficacité technique. Les isoquants sont aussi

incurvés vers l'origine puisque plus on abandonne une ressource, plus il faut employer une autre ressource pour compenser. Outre cela, plus un isoquant s'éloigne de l'origine, plus grande sera la quantité de production.

### **Kennedy Round**

Négociations multilatérales lancées par le GATT et qui se sont déroulées entre 1964 et 1967 en vue d'une réduction linéaire de tous les tarifs douaniers. Ces négociations portent le nom du président des États-Unis John Kennedy.

### **Lettre de crédit**

Document par lequel une institution financière s'engage à payer une somme d'argent sur demande pour le compte d'un client en échange d'une commission.

### **Libre-échange**

Liberté de mouvement des biens, des services et des facteurs entre pays sans aucune entrave tarifaire et non tarifaire.

### **Loi « Smoot-Hawley Act »**

Loi américaine de 1930 qui élève à environ 60 % les tarifs américains sur les biens tarifables.

### **London Commodity Exchange**

Bourse de commerce de Londres spécialisée dans les transactions à terme de cacao et café (catégorie Robusta qui est plus chargée en caféine que l'Arabica).

### **LTA (Long Term Accord Arrangement – Arrangement à long terme)**

Accord établi entre les années 1962 et 1974 sur le textile-vêtement (dont au moins 50 % de coton). Cet accord permet aux pays industrialisés d'établir de nouvelles restrictions en cas de désorganisation du marché et d'adopter des mesures de contrôle volontaires ou unilatérales.

### **Marché commun**

Union douanière avec une mobilité des facteurs de production (main-d'œuvre, capital). La CEE est un exemple d'un marché commun.

### **Marché noir**

Marché illégal dont les ventes et les achats sont faits à un prix différent (plus haut ou plus bas) de celui du niveau légal.

### **MCAC (Marché commun d'Amérique centrale)**

Marché commun créé en 1960 par le traité de Managua, effondré en 1969 et rétabli en 1974. Le MCCA a maintenant cinq membres (Costa Rica, Honduras, Nicaragua, Guatemala, El Salvador).

### **Mercantilisme**

Pensée économique qui préconise l'accumulation de l'or dans les échanges commerciaux internationaux. Pour ce faire, il est recommandé de n'exporter et de n'importer qu'en cas de nécessité absolue, de rémunérer les travailleurs à un salaire d'« airain », de développer des colonies et d'avoir une marine marchande forte.

### **MERCOSUR**

Créé en 1991, le MERCOSUR a pour but d'établir un marché commun entre ses quatre pays membres (Argentine, Brésil, Paraguay, Uruguay).

### **Mesures non tarifaires**

Ensemble de mesures protectionnistes du gouvernement autres que des tarifs. Les mesures non tarifaires comprennent les quotas, les embargos, les standards implantés sur la sécurité et la santé publique, les VER, etc.

### **Mesures tarifaires**

Ensemble de mesures protectionnistes d'un gouvernement qui visent essentiellement à réduire le volume des importations et à protéger l'industrie domestique.

### **Migrations nettes**

Immigrants moins émigrants.

### **Modèle classique**

Voir Modèle d'avantage comparatif.

### **Modèle d'avantage comparatif**

Modèle d'explication de la direction et des gains de l'échange fondé sur des différences internationales de productivité du travail. Sous ce modèle, le prix de chaque bien est égal au produit du taux de salaire par le nombre de travailleurs requis par unité de bien. Il en découle des règles de spécia-



lisation de production, d'exportation et d'importation. Ce modèle est aussi nommé modèle ricardien ou modèle classique.

#### **Modèle de cycle de produit**

Modèle qui classe les biens selon leur stade de développement (innovation, croissance, maturité et déclin). Ce modèle explique qu'un bien est intensif en main-d'œuvre qualifiée au stade de l'innovation et, plus tard, intensif en capital dans la phase de maturité et de déclin. Conséquemment, le pays innovateur du bien en devient un exportateur net jusqu'à ce que d'autres pays maîtrisent le procédé de production ou qu'il devienne plus rentable de le produire à l'étranger.

#### **Modèle de dotation factorielle**

Modèle basé sur une série d'hypothèses qui considère qu'une industrie ou un bien est intensif en capital ou en travail et qu'un pays peut être abondant en un facteur de production au sens physique ou relatif. D'où la prévision inférée sur le flux du commerce.

#### **Modèle d'innovations technologiques**

Modèle qui étire le cycle de produit par des innovations tant sur le plan des procédés de fabrication que sur le plan des caractéristiques du produit, afin de demeurer concurrentiel sur le marché.

#### **Modèle éclectique**

Modèle de Dunning (1977 et 1988) qui dit que la firme multinationale existe et se déploie à l'étranger d'abord parce qu'elle est propriétaire d'actifs intangibles (brevets, certaines technologies, réseaux de marketing, etc.) et qu'il est plus avantageux de produire dans différents pays à l'aide de ces actifs que de produire dans un seul pays et d'exporter.

#### **Modèle ricardien**

Modèle d'avantage comparatif élaboré par l'économiste David Ricardo (1779-1823) au début du XIX<sup>e</sup> siècle, soit vers 1817. Voir Modèle d'avantage comparatif.

#### **Monétarisme**

Pensée économique élaborée sur le campus de l'Université de Chicago autour de Milton Friedman au début des années 1970, selon laquelle

l'inflation est de source monétaire et que son contrôle exige une politique de croissance modérée et constante du stock de monnaie. De plus, cette école de pensée reprend à son compte l'analyse des classiques jugeant déstabilisantes les interventions gouvernementales dans l'économie.

#### **Monnaie**

Ensemble des valeurs émises par des pièces de métal ou des billets de papier ayant un cours légal. La monnaie est utilisée pour échanger ainsi que pour exprimer les prix des biens et des services.

#### **Monopole**

Une seule personne ou entreprise contrôle la production ou la distribution d'un produit ou service, éliminant ainsi toute concurrence.

#### **Mouvement des facteurs**

Déplacement des facteurs entre pays. On distingue deux grands types de facteurs : la main-d'œuvre qui donne lieu à l'immigration et le capital qui se déplace sous forme de portefeuille ou d'investissement direct étranger.

#### **NOPEP (pays non membres de l'Organisation des pays exportateurs de pétrole)**

Entre autres, la Norvège, le Royaume-Uni, le Mexique, la Malaisie, l'Égypte, le Yémen, la Syrie, le Brunei, la Chine populaire, l'Inde.

#### **NPF (Nation la plus favorisée)**

Un des principes fondamentaux de la libéralisation des échanges retenus par le GATT. Cet article dit que tous avantages, faveurs, privilèges ou immunités accordés par une partie contractante à un produit originaire ou à destination de tout autre pays seront, immédiatement et sans condition, étendus à tout produit similaire originaire ou à destination du territoire de toutes les autres parties contractantes. Cette disposition concerne les droits de douane et les impositions de toute nature perçus à l'importation ou à l'exportation ou à l'occasion de l'importation ou de l'exportation, ainsi que ceux qui frappent les transferts internationaux de fonds effectués en règlement des importations ou des exportations, le mode de perception de ces droits et impositions, l'ensemble de la réglementation et des formalités afférentes aux importations ou aux exportations.

**NPI (Nouveaux pays industrialisés)**

Pays dont l'industrialisation rapide est fondée sur le développement des exportations de produits manufacturés et dont la croissance est de plus en plus soutenue. Ils correspondent aux pays à revenu intermédiaire et à revenu élevé. Singapour, Hong Kong, la Corée du Sud sont des exemples de nouveaux pays industrialisés.

**Objectifs macroéconomiques**

Buts poursuivis par des agents économiques participants pour atteindre : une allocation efficace des ressources, une efficacité technique, une équité dans la distribution du revenu, une stabilité des prix et un haut niveau d'emploi.

**Office de commercialisation (ou commission)**

Organisme officiel qui possède certains pouvoirs de réglementation sur les prix, les normes de qualité et les échanges d'un produit.

**OIC (Organisation internationale du café)**

Organisation qui cherche à réglementer le marché du café pour lui permettre de mieux atteindre l'équilibre entre l'offre et la demande.

**OMC (Organisation mondiale du commerce)**

Créée à la suite de l'Uruguay Round, l'OMC prend la relève du GATT. L'OMC devra non seulement voir à la libéralisation du commerce, mais aussi s'assurer du règlement des différends. L'OMC diffère du GATT en ce qu'elle est une institution permanente dotée de son propre secrétariat, alors que le GATT est toujours demeuré un protocole à caractère provisoire. Le GATT s'applique aux marchandises, alors que l'OMC y ajoute les services et les droits de propriété intellectuelle. De plus, l'OMC possède un système de règlement des différends plus affermi.

**OPEP (Organisation des pays exportateurs de pétrole)**

L'OPEP détient l'essentiel des réserves mondiales et peut, à juste titre, influencer sur l'évolution du marché. L'Arabie Saoudite (membre de l'OPEP) détient à elle seule 22,0% des réserves. Les pays membres de l'OPEP sont l'Arabie Saoudite, l'Iran, les Émirats arabes unis, le Koweït, Qatar, l'Iraq, le Venezuela, la Nigeria, la Libye, l'Indonésie et l'Algérie.

**PAC (Politique agricole commune)**

Politique de la CEE qui est jumelée au système monétaire européen (SME). C'est une politique de soutien des prix et de subvention à l'exportation. La PAC a été mise en place en 1962. Depuis, elle a connu un nouvel essor dans les années 1980.

**Pacte de l'automobile entre le Canada et les États-Unis**

Entente signée en 1965, par laquelle les trois fabricants américains (GM, Chrysler, Ford) s'engageaient à produire au Canada chaque véhicule pour chaque vente réalisée sur le marché canadien.

**Paradoxe de Leontief**

Un pays abondant en un facteur importe des biens intensifs en ce même facteur. En fait, pour Leontief, les États-Unis, abondants en capital, importent des biens intensifs en capital.

**Paradoxe de Metzler**

La possibilité qu'un tarif ou une subvention à l'exportation puisse avoir un effet pervers sur les prix intérieurs du pays qui l'impose, c'est-à-dire que ces prix, au lieu d'augmenter, finissent par diminuer. La paradoxe porte le nom de l'économiste Lloyd Metzler de l'université de Chicago, et est exposé dans l'un de ses articles publiés en 1957.

**Pax Romana**

Traité signé par Rome vers l'an 29 dans le but de soutenir la population grandissante de son pays. Ce traité engageait Rome à commercer avec les territoires voisins. Par la suite, Rome importa du papyrus de l'Égypte, de l'or, de l'argent, du cuivre, du blé et des chevaux de la France, du fer de l'Espagne et de la fourrure de l'Allemagne.

**Pays ACP (Afrique, Caraïbes, Pacifique)**

Regroupement des pays d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique qui bénéficient d'ententes commerciales préférentielles avec l'UE. En 2006, on compte 79 pays membres de l'ACP. Les institutions de l'ACP sont le Conseil des ministres, le Comité des ambassadeurs et l'Assemblée parlementaire paritaire composée d'un nombre égal de représentants de l'UE et des pays de l'APC.



### Perte sèche

Résultat final sur le bien-être social d'un pays lorsque ce pays impose une mesure protectionniste. Dans le cas d'un tarif d'importation, cette perte s'explique par une sous-consommation en raison des hausses de prix domestiques entraînées par le tarif et une inefficacité des producteurs locaux.

### Physiocratie

Pensée économique dont l'origine remonte à François Quesnay (1694-1774) et Jacques Turgot (1727-1781), selon laquelle la richesse des nations provient de la terre, la seule ressource produisant du surplus. Cette école favorise le secteur agricole au détriment du manufacturier et du commerce, mais est favorable au libre-échange.

### Plein emploi

Situation dans laquelle il n'y a pas de chômage involontaire mais seulement un chômage associé à des conflits (grève, arrêt de travail, etc.).

### Politique commerciale

Action prise par un gouvernement pour influencer le niveau et la composition des importations et des exportations du pays.

### Politique commerciale stratégique

Action prise par un gouvernement pour subventionner des entreprises particulières. Le gouvernement déplace des ressources vers des secteurs qu'il juge plus utiles pour le pays. On prône de telles politiques pour protéger les industries domestiques concurrentielles contre les politiques abusives d'autres gouvernements. De telles interventions peuvent se justifier dans la mesure où il existe des échecs de marché qui font que les prix du marché ne reflètent pas l'ensemble des coûts et bénéfices des activités en cause.

### Politique protectionniste

Toute politique gouvernementale qui interfère avec le libre-échange pour protéger les industries domestiques contre la compétition étrangère.

### Portefeuille

Consiste dans l'achat des obligations, des actions étrangères et des actifs monétaires.

### Préférence communautaire (Union européenne)

Un des principes de base de la politique agricole commune de l'UE, par lequel les pays membres accordent une préférence à la production communautaire. Le principe conduit à l'imposition des tarifs prohibitifs pour dissuader les importations de produits agricoles.

### Prix d'équilibre mondial

Prix auquel la demande d'importation est égale à l'offre d'exportation.

### Prix des facteurs

Le prix du facteur travail est le salaire, celui du capital la rente ; désigne en général le coût unitaire de l'intrant utilisé dans la production d'un bien ou d'un service.

### Problème agricole

Signifie que l'industrie agricole est une industrie cyclique et de bas niveau de revenu. Le revenu agricole s'accroît moins vite que celui des autres industries. Cette industrie est affectée par l'effet de la technologie qui comprime l'emploi. À cela s'ajoute une plus grande homogénéité des produits agricoles.

### PROCAMPO (Programme de soutien direct aux zones rurales)

Programme mexicain établi en 1993 et qui vise (sur 15 ans) à éliminer des subventions aux prix et à les remplacer par des paiements forfaitaires payés directement aux producteurs. Ces paiements seront basés sur la surface cultivée plutôt que sur la quantité écoulée sur les marchés.

### Production

Création, par des firmes, de biens et services que les consommateurs sont prêts à acheter ou pourraient acheter.

### Produit intérieur brut (PIB)

Valeur monétaire de tous les biens et services finals, produits sur le territoire d'un pays au cours d'une période donnée, habituellement un an, par des résidents et des non-résidents.

### Produit marginal du capital

Quantité additionnelle produite lorsqu'une unité supplémentaire de capital est utilisée.

**Produit marginal du travail**

Quantité additionnelle produite lorsqu'une unité supplémentaire de travail est utilisée.

**Produit national brut (PNB)**

Valeur monétaire de tous les biens et services produits par des résidents sur le territoire ou ailleurs. Un Canadien résidant à Montréal et qui travaille à New York contribue au PNB canadien et au PIB américain. Le PNB se mesure soit par l'approche des dépenses (somme de consommation, investissement, dépenses publiques, exportations nettes), de revenu (somme de revenu, des facteurs, dépréciation, taxes indirectes moins les subventions), soit par la méthode valeur ajoutée. Le PNB peut être évalué au prix courant donnant alors le PNB nominal, ou PNB au prix du marché; il peut être évalué par rapport à une année de base, ce qui donne le PNB au prix constant, ou le PNB réel.

**PVD (Pays en voie de développement)**

Regroupement des pays à faible revenu et à revenu intermédiaire. Ces pays ont un faible taux de croissance du revenu par habitant, une espérance de vie faible, un fort taux d'analphabétisme des adultes, une prépondérance du secteur agricole et un faible taux de croissance des exportations. Les PVD sont concentrés en Afrique du Nord et subsaharienne, au Moyen-Orient, en Amérique latine, aux Caraïbes, en Europe centrale, en Asie centrale, en Asie de l'Est, du Sud-Est et de l'Ouest ainsi que dans le sous-continent indien.

**Quota à l'importation (à l'exportation)**

Autorisation d'une quantité limitée d'un bien (soit en valeur ou en unités physiques) d'entrer ou de passer les frontières nationales.

**Ratio capital-travail**

Valeur du capital sur la population active.

**« Reciprocal Trade Agreement Act de 1934 »**

Loi qui autorise le président des États-Unis à négocier des coupures bilatérales de tarifs jusqu'à 50 % sans devoir s'en remettre au Congrès. Le Congrès renouvela cette autorisation en 1937, 1940 et 1943.

**Rendements constants**

Augmentation de la production d'un bien proportionnellement à la hausse des facteurs.

**Rendements croissants**

Augmentation de la production d'un bien d'un montant plus élevé que la hausse des facteurs.

**Rendement d'échelle**

Voir Économie d'échelle.

**Rendements décroissants**

Augmentation de la production d'un bien d'un montant moins élevé que la hausse des facteurs.

**Ressources**

Désigne les facteurs de production, dont le capital, le travail, les matières premières ou tout autre intrant pour la production d'un bien ou service.

**Restrictions volontaires d'exportations ou VER (Voluntary Export Restraints)**

Quota négocié entre pays pour limiter la quantité d'un bien, soit en valeur ou en unités physiques, qui entre dans un des pays. Le Canada a accepté récemment un quota volontaire des exportations sur le blé d'orge à destination des États-Unis.

**Revenu tarifaire**

Contributions monétaires que l'État reçoit des tarifs imposés sur les importations ou les exportations.

**Revirement d'intensité**

Signifie qu'il n'est pas toujours possible d'assurer qu'un bien demeure en tout temps intensif en un facteur. En fait, le revirement d'intensité remet en cause le théorème d'Heckscher-Ohlin et explique le paradoxe de Leontief.

**Révolution industrielle**

Industrialisation du continent européen durant la période 1750 à 1850. Cela est dû à une série d'innovations, telles que l'usage du charbon, la production d'acier, la machine à vapeur, les premières voitures à gaz, etc.

**Sauvegarde (clause)**

Article XIX de l'accord général qui autorise les pays membres de l'OMC à prendre des mesures de sauvegarde (restriction des importations) pour protéger une industrie domestique contre une augmentation imprévue des importations qui pourrait lui causer de grands dommages.

**SGP (Système généralisé de préférences)**

Système établi au sein du GATT permettant aux produits qui proviennent des PVD d'avoir un

meilleur accès sur le marché des pays industrialisés sans que ceux-ci soient obligés d'offrir ce même privilège aux autres pays (en vertu de la clause de la Nation la plus favorisée).

### SITC (*Standard International Trade Classification*)

Voir CTCL.

### Spécialisation

Concentration d'un pays (une ville ou un individu) dans la production d'un bien ou d'un service selon son avantage absolu ou son avantage comparatif. La spécialisation fait en sorte que la production mondiale des biens et services augmente parce que chacun des biens ou services est produit avec la meilleure efficacité possible.

### Spécialisation

Devant des ressources limitées, une économie doit faire un choix du type de biens et services à produire. Elle peut donc se spécialiser dans la production du vin et du fromage, c'est-à-dire ne produire que ces deux types de biens et les exporter pour payer les importations des autres biens produits à l'étranger.

### STA (*Short-Term Cotton Textile Arrangement* – Accord à court terme des textiles et de coton)

Accord intervenu entre les années 1961 et 1962 qui permet aux pays industrialisés d'imposer des restrictions à court terme sur le commerce des textiles de coton.

### Structure des échanges

Désigne la direction et la composition des échanges, à savoir les pays de provenance des importations, les pays de destination des exportations, les catégories de biens transités.

### Subventions à l'exportation

Forme déguisée et subtile de protectionnisme qui confère des avantages compétitifs aux firmes domestiques par rapport à des concurrents étrangers. Des concessions fiscales pour des opérations internationales, des bonifications de taux d'intérêt, des programmes généreux d'assurance à l'exportation, des lignes de crédit ouvertes à l'acheteur étranger sont des exemples de subventions à l'exportation.

### Surplus du consommateur

Différence entre le montant maximal qu'un consommateur est prêt à payer pour acquérir un certain bien (service) et le montant réel qu'il devra payer pour se procurer ce bien (service).

### Système de préférence britannique

Système préférentiel établi par le Canada pour l'Angleterre en 1897. Ce système accorde une préférence de 1/8 aux produits anglais. Cette marge de préférence fut augmentée à 25 % en 1989 et à 30 % en 1900.

### Système double de contrôle de change

Politique commerciale qui consiste à encourager la production locale et à diminuer les importations. Pour l'achat à l'étranger des biens d'équipement de machineries, l'importateur obtient des devises à un taux de change qui ne rend pas ces biens trop coûteux. Par contre, pour l'achat de biens finaux et de luxe, l'importateur obtient des devises à un taux de change très défavorable. C'est une pratique que l'on retrouve surtout dans les PVD.

### Tarif

Charge imposée sur des biens importés et qui vise essentiellement à réduire le volume des importations et à protéger l'industrie domestique. On parle aussi de tarifs sur les produits exportés. Par exemple, les PVD exportateurs de biens de ressources naturelles imposent un tarif sur les biens exportés afin d'alimenter le revenu des gouvernements.

### Tarif *ad valorem*

Charge exprimée en pourcentage de la valeur du bien qui entre dans le pays. Un tarif *ad valorem* de 10 % sur des biens entraîne une charge de 1000 \$ sur une voiture qui vaut 10 000 \$ et une charge de 10 \$ sur un vêtement de 100 \$.

### Tarif composé

Charge imposée qui a les spécifications d'un tarif spécifique et d'un tarif *ad valorem*.

### Tarif optimal

Tarif douanier sur l'importation qui a pour objectif d'améliorer le bien-être d'un pays. Un tarif optimal est égal à l'inverse de l'élasticité d'offre d'exportation du reste du monde. Plus cette élasticité est faible, plus le tarif optimal est élevé et vice versa.

**Tarif prohibitif**

Une charge si élevée qu'elle équivaut à la prohibition d'importation ou d'exportation d'une marchandise.

**Tarif spécifique**

Une taxe qui est représentée par un montant d'argent fixe par unité de produit ou de service. Par exemple, un tarif fixe de 10 \$ peut être imposé sur tous les vêtements pour enfants, peu importe le montant et la qualité du vêtement.

**Taux de change**

Prix de vente ou d'achat d'une devise par rapport à une autre devise.

**Taux de couverture**

Il équivaut aux exportations divisées par les importations.

**Taux de croissance (Production réelle)**

Elle est mesurée par la variation annuelle en pourcentage du produit national ou intérieur réel.

**Taux de protection effective (TPE)**

Le TPE d'une industrie est défini comme l'écart entre la valeur ajoutée en présence de tarifs douaniers et la valeur ajoutée aux prix internationaux divisée par la valeur ajoutée aux prix internationaux.

$$\text{TPE} = (V - W) / W$$

où V = valeur ajoutée en présence de tarifs et  
W = valeur ajoutée aux prix internationaux

**Taux d'inflation**

C'est le pourcentage d'augmentation du niveau général des prix pour une période donnée.

**Taux d'intérêt**

C'est le loyer de l'argent.

**Taux marginal de substitution technique (TMST)**

Le taux auquel un facteur est substitué à un autre. Il équivaut au rapport du produit marginal des facteurs.

$$\text{TMST} = \frac{\text{Produit marginal du travail}}{\text{Produit marginal du capital}}$$

Le taux marginal de substitution technique diminue le long de l'isoquant, c'est-à-dire au fur et à mesure que l'on utilise davantage de la main-

d'œuvre. Le signe négatif est ajouté pour rendre le TMST positif, puisque la pente de l'isoquant est négative.

**TEP (tonne équivalent pétrole)**

Une unité de mesure de comparaison entre les énergies, à savoir : la quantité d'une forme d'énergie quelconque susceptible de fournir la même quantité de chaleur qu'une tonne de pétrole. 1 baril = 158,98 litres; 1 TEP = 42 gallons américains.

**Terme d'échange**

Le taux auquel deux biens ou services s'échangent l'un contre l'autre sur le marché international. En présence de plusieurs biens, le terme d'échange pour un pays se définit comme étant :

$$\text{Terme d'échange} = \frac{\text{Indice prix de bien export}}{\text{Indice prix de biens import}} \times 100$$

**Théorème d'égalisation du prix des facteurs**

Ce théorème postule que le libre-échange rend égale la rémunération des facteurs entre les pays et sert de substitut pour la mobilité externe des facteurs. Ainsi, en l'absence de barrières au commerce et en présence de fonctions de production identiques et de concurrence, le salaire relatif (salaire/rente) au Canada va devenir égal à celui des États-Unis, de la France, de l'Allemagne, de l'Argentine, etc. Cela est possible dans l'hypothèse où les pays se spécialisent dans la production du bien intensif en leur facteur abondant.

**Théorème de Heckscher-Ohlin**

Du nom de ses auteurs, ce théorème démontre que s'il y a libre-échange, chaque pays exporte le bien intensif en son facteur abondant. Un pays comme le Canada, qui est abondant en énergie, produira un bien intensif en énergie. Ainsi, le Canada va exporter l'aluminium et importer des biens fabriqués par d'autres pays à un meilleur prix que s'il le produisait lui-même.

**Théorème de Stolper-Samuelson**

Un théorème qui démontre qu'une hausse du prix d'un bien provoque une hausse du prix réel du facteur utilisé intensément dans la production de ce bien et une réduction du prix réel de l'autre facteur, quel que soit le numéraire.

### **Théorème de Rybczynski**

Un théorème qui démontre qu'une hausse de dotation d'un facteur de production provoque une hausse de production du bien intensif en ce facteur et une diminution de la production du bien intensif en l'autre facteur dans l'hypothèse du plein emploi.

### **Théorie de l'utilité marginale**

Une loi qui postule que l'utilité totale augmente au fur et à mesure que la quantité d'un bien consommé augmente, mais que, passé un point, le taux de croissance de cette utilité devient de moins en moins élevé. Après un certain niveau de consommation d'un produit, le consommateur peut percevoir ce produit avec moins d'utilité et modifiera ainsi ses habitudes.

### **Théorie du second rang**

Théorie qui stipule qu'en présence de distorsions sur un marché, on ne peut prédire si le fait d'enlever une distorsion améliorera le bien-être ou si ajouter une distorsion le diminuera. Il est possible qu'une intervention aide à corriger les distorsions existantes.

### **Tokyo Round**

Négociations multilatérales du GATT qui se sont déroulées entre 1973 et 1979 en vue de prendre en considération la montée croissante des mesures non tarifaires.

### **Traité de Maastricht**

Traité signé par les États membres de la Communauté européenne qui s'articule autour de trois principales dispositions : l'Union économique et monétaire (UEM), une politique étrangère commune et une coopération en matière de police et de justice. Ce traité a été ratifié *in extremis* à la suite du rapport Delors en 1989 et en réaction aux nombreux bouleversements que connaît l'Europe (chute du mur de Berlin, fin des régimes communistes...).

### **Travail**

Terme similaire à la main-d'œuvre ; population active d'un pays.

### **« Trade Act » de 1974 (*Aggressive unilateralism*)**

Une loi qui renforce l'ouverture de marchés étrangers sous la menace de fermer le marché domes-

tique. Par cette loi, les États-Unis jugeaient eux-mêmes du bien-fondé de leur action.

### **Traitement national**

Un des principes fondamentaux de la libéralisation des échanges retenus par le GATT. Cet article dit que les parties contractantes reconnaissent que les taxes et autres impositions intérieures, de même que les lois, règlements et prescriptions affectant la mise en vente, l'achat, le transport, la distribution ou l'utilisation de produits sur le marché intérieur et les réglementations quantitatives intérieures prescrivant le mélange, la transformation ou l'utilisation en quantités ou en proportions déterminées de certains produits, ne devront pas être appliquées aux produits importés ou nationaux de manière à protéger la production nationale.

### **UE (Union européenne, en remplacement de la Communauté européenne)**

La CEE, formée en 1957 par six pays (Allemagne, France, Italie, Pays-Bas, Belgique et Luxembourg), est passée au stade de marché commun en 1992 et ensuite à l'Union économique par le traité de Maastricht. L'UE compte maintenant 25 pays membres (Allemagne, Autriche, Belgique, Chypre, Danemark, Espagne, Estonie, Finlande, France, Grèce, Hongrie, Italie, Irlande, Lettonie, Lituanie, Luxembourg, Malte, Pays-Bas, Pologne, Portugal, République tchèque, Royaume-Uni, Slovaquie, Slovénie, Suède).

### **UEMOA (Union économique et monétaire des États de l'Afrique de l'Ouest, en remplacement de la CEAO)**

L'UEMOA a 8 pays membres : Bénin, Burkina Faso, Côte d'Ivoire, Guinée-Bissau, Mali, Niger, Sénégal, Togo.

### **Unité du marché (Union européenne)**

Un des principes de base de la Politique agricole commune de l'UE, qui vise à favoriser la libre circulation des produits agricoles dans l'Union et l'établissement d'un prix commun.

### **Union douanière**

Zone de libre-échange avec en plus une politique commerciale commune des pays membres à l'égard des pays tiers. La CEE, formée en 1957 par

six pays (Allemagne, France, Italie, Pays-Bas, Belgique et Luxembourg) était à ses débuts une union douanière.

#### **Union économique**

Marché commun renforcé par une collaboration de politique monétaire et fiscale. Une union économique est la forme d'intégration la plus poussée que l'on peut retrouver. Le BENELUX (Belgique, Pays-Bas et Luxembourg), formé en 1948, a été jusqu'en 1957 un exemple d'union économique.

#### **Uruguay Round**

Lancé en septembre 1986 à Punta del Este, l'Uruguay Round ne s'est achevé que huit ans plus tard (la plus longue série de négociations de l'histoire du GATT). Les négociations de l'Uruguay Round ont permis la conclusion d'un accord final. Cet accord comprend une quinzaine d'accords et de décisions dont les plus importants sont le démantèlement de l'Accord multifibre vers l'année 2005, l'Accord sur l'agriculture visant une libéralisation graduelle, l'Accord sur la propriété intellectuelle, sur les services, les droits d'établissement où l'on reconnaît les principes de la clause de la nation la plus favorisée, de traitement national et de transparence.

#### **« US-Food Security Act » de 1985**

Politique américaine mise en place par le lancement de la loi sur la sécurité des approvisionnements alimentaires. Elle résulte de la chute du marché du blé des États-Unis en 1981 (chute de 45 %) et en 1985 (chute de 25 %) au profit de la Communauté européenne. Le US-Food Security Act est conçu de façon à aider les États-Unis à reprendre une position privilégiée sur le marché.

#### **« Western Grain Stabilization Act »**

Loi canadienne de stabilisation sur le grain de l'Ouest. Cette loi donne le pouvoir à la commission créée à cette fin d'acheter des produits à un prix minimal, tout en accordant de l'aide aux fermiers (selon le prix du marché).

#### **Zéro défaut**

Concept qui signifie la recherche de la qualité et de la flexibilité maximale.

#### **Zone de libre-échange**

Accord signé par des pays pour éliminer les barrières tarifaires et non tarifaires (tarifs, quotas, etc.) entre eux. Chaque pays membre a une politique commerciale indépendante à l'égard des pays tiers.





## Index onomastique

---

### A

Acharya, Ram C., 277, 330  
Adams, F., 590, 601  
Adelman, M., 686  
Affaires étrangères et  
Commerce international  
(MAECI), 330  
Agrawal, Vivek, 383, 389  
Aharoni, Y., 748, 775  
*Alternatives*, 743, 744, 775,  
777  
Alzamora, Jean, 330  
American Automobile  
Manufacturers Association,  
717  
Amiti, Mary, 369, 375-379,  
382, 389  
Anderson, Kim, 330, 593, 648,  
649, 655-657  
Angelier, Jean-Pierre, 686  
Ann, Soo Lee, 159, 236, 413,  
601  
Annett, Douglas Rudyard, 438,  
439, 444, 447, 449, 451,  
453, 454, 490  
Annual Energy Outlook, 679,  
686  
Anthonioz, Jacques, 699, 717  
Antkiewics, A., 595, 601  
Arbour, J. Maurice, 490  
Aristote, 35, 36, 67  
Arvind, D., 333, 494, 777  
*Associated Press*, 524

Aubert, Benoit, 373, 389  
*Automotive News*, 717, 718  
Axline, W.A., 330  
Ayoub, A., 674, 686

### B

Bailey, Sue, 490  
Baker, James, 423  
Baker, Paul, 746, 775  
Baker, Samuel, 469, 490  
Balassa, Bela, 112, 124, 128,  
129, 158, 248, 330, 601  
Baldwin, Robert E., 125, 127,  
158, 186, 190, 206, 231,  
236, 366, 389, 420, 434,  
490, 524  
Banque mondiale (BM), 231,  
234, 239, 241, 330, 389,  
490, 496, 498, 601-603,  
655-657, 741  
Bardhann, A., 369, 389  
Baril, Hélène, 490  
Barro, R.J., 188, 231, 330  
Barthe, Marie-Annick, 524  
Basevi, Giorgio, 206, 231  
Bastable, C.F., 207, 231  
Bauwens, L., 330  
Beaudry, P., 278, 331  
Beaujeu-Garnier, Jacqueline,  
617, 655, 660, 717  
Beauséjour, Michel, 443, 490  
Behar, J., 331  
Beladi, H., 331

Belous, R.S., 240  
Benghosi, Pierre Jan, 775  
Bennett, K.M., 331, 455  
Bergsten, C.F., 182, 231, 331  
Berliner, Diane, 236, 331  
Bermond, Daniel, 393  
Bernal Meza, R., 556  
Bernard, M., 331, 776  
Bernier, Yvan, 438-440, 490,  
743  
Bertasi, Stefano, 494  
Bertrand, T.J., 231  
Bertrand, T.S., 123, 158  
Bhagwati, Jagdish N., 123,  
158, 186, 231, 248, 331,  
347, 348, 358, 365, 387,  
389, 413, 417, 434, 490,  
713, 714, 716, 717  
Bharadwaj, R., 125, 158  
Bhattachali, D., 591, 601, 602  
Bigou, Daniel, 655  
Billkey, Warren, 232  
Binette, André, 438-440, 490  
Binhammer, H.H., 25, 46  
Blade, Robin, 97  
Blair, A., 389  
Blake, Gordon, 490  
Blancher, N., 603  
Blaug, Marik, 36, 46, 158  
Bloch, Harry, 491  
Blomquist, Ake, 71, 97  
Bloomberg, 491  
Bodeen, Christopher, 524  
Borrus, M., 232



- Boscheck, Ralf, 320, 322, 331  
 Bouteiller, Éric, 562, 601  
 Bouvier, Émile, 39, 46  
 Bowen, Harry, 123, 156, 158  
 Brada, J.C., 331  
 Brainard, S.L., 365, 389  
 Brander, James A., 183, 189, 207, 214, 215, 232, 442, 491  
 Branson, William H., 331  
 Brecher, R., 589, 601  
 Brewin, C., 331, 332  
 Bricout, Jean-Luc, 394  
 Brinbaum, Dominique, 655  
 Brinkman, G.L., 608, 655  
 Broadway, Robin, 206, 232, 442, 491  
 Brock, W.A., 190, 232  
 Brooks, M., 232  
 Bruce, D., 434, 501  
 Brücker, J., 248, 332  
 Brûlé, Guillaume, 655  
 Brunelle, Dorval, 332, 438, 439, 491  
 Buckley, P.J., 232, 365, 389  
 Burgess, D.F., 220, 233  
 Buthler, R., 694, 717  
 Buustamente, F., 556  
 Byé, M., 245, 332
- C**
- Cable, Vincent, 732, 733, 741  
 Cameron, Rondo, 14, 16, 18, 21, 23, 26, 29, 46  
 Canada, 162, 164, 233, 234, 240, 330-336, 338-341, 435, 501, 524, 557, 601, 655, 717, 775  
*Canada Year Book*, 492  
 Canadian Automotive Consultative Task Force (CACTF), 492  
 Canadian Business, 492  
 Canadian International Trade Tribunal (CITT), 473, 476  
 Carter, Colin, 303, 409, 492, 614, 617, 618, 628, 655  
 Cassel, Gustav, 36  
 Cassing, J.H., 190, 233  
 Casson, M.C., 365, 389  
 Castonguay, Alec, 492  
 Caves, Richard E., 161, 190, 233, 364, 389, 390, 493  
 Cavitt, William H., 493  
 Cavusgil, S.T., 233  
 C.D. Howe Institute, 221, 233, 340, 341, 435, 442, 496  
 Centre d'étude des revenus et des coûts (CERC), 286, 332  
 Cervantes-Herrera, Joel, 629, 630, 655  
 Chacholiades, Miltiades, 123, 158, 170, 233, 711, 717  
 Chalmin, Philippe, 233, 493, 655, 703  
 Chambers, Robert G., 161, 187, 237  
 Chamie, N., 524  
 Chang, W., 233  
 Chan-Lee, James H., 390  
 Chau, Leung Chuen, 565, 601  
 Chen, J., 589, 601  
 Chen, Peter S.J., 589, 601  
 Chenery, Hollis, 158, 233, 391, 541, 556  
 Chipman, J.S., 112, 158, 159, 187, 233  
 Choudhri, E., 589, 601  
 Christie, K.H., 240  
 Clark, D.P., 434  
 Clerc, Denis, 656  
 Cline, William R., 206, 233, 484, 493, 731, 741  
 Cling, Jean-Pierre, 330  
 Collyns, C., 191, 233  
 Colombo, John Robert, 350, 390  
 Commerce international Canada, 466, 493  
 Commission des communautés européennes, 285, 332  
 Commission européenne, 287, 289, 332, 334, 504-506, 521  
 Commission Reisman, 459, 493  
 Communauté européenne, 249, 252, 253, 328, 461, 462, 474, 504-506, 523, 524, 736, 764, 766, 767, 775, 796, 797  
 Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED), 332, 390, 556, 601, 655  
 Conseil économique du Canada, 235, 339, 492, 493, 501, 655  
 Conseil économique et social, 274, 332  
 Corcoran, Kevin, 383, 390  
 Corden, W.M., 186, 233, 234, 493  
 Cornette, Joël, 38, 46  
 Côté, Martin S., 234, 333, 423  
 Cowhey, P.F., 217, 234  
 Cox, D., 486, 495  
 Crespy, 708, 717  
 Criqui, Patrick, 686  
 Croteau, Anne-Marie, 373, 389  
 Cuff, Robert, 493  
 Cutler, 438, 439, 457, 491, 494  
*Cyclope*, 650, 655, 661, 677-679, 686, 717, 736, 741  
 Czinkota, M.R., 232, 234
- D**
- Dales, J.H., 493  
 Deardorff, Alan V., 234, 494  
 De Beers, J.S., 245, 333  
 De Bernis, G., 333  
 Deblock, Christian, 332, 333, 438, 439, 491  
 Dei, Fumio, 392  
 Deloitte et Touche Tohmatsu International Consulting Group, 390  
 Delorme, Hélène, 656  
 De Malo, Jaime, 333, 494  
 Demers, F.S., 524

- Demers, M., 524  
 Denis, Henri, 35, 46, 494, 656, 741  
 Desbois, Jacques, 689, 690, 693, 717  
 Desjardins, François, 281, 717  
 Desroches, B., 589, 601  
 Desrosiers, E., 717  
 Destler, I.M., 402, 405, 407, 420, 423, 434  
 Diab, M.A., 127, 159  
 Dickens, Peter, 701  
 Di Lorenzo, Thomas, 333  
 Dixit, A.K., 189, 214, 234  
 Dobson, W., 333  
 Doran, Charles, 461, 463, 494  
 Dornbusch, 234  
 Drèze, J., 248, 333  
 Drope, J.M., 434  
 Dunaway, S., 191, 233  
 Dunning, John H., 333, 364, 387, 390, 391, 747, 748, 790  
 Dupuch, Sébastien, 287, 288, 333  
 Duruflé, Gilles, 281, 333
- E**
- Eastman, Harry C., 442, 494  
 Eastman, S. Mack, 494  
 Economic Policy Institute (EPI), 333  
 Économie européenne, 332, 524  
 Eden, Lorraine, 333  
 Edgeworth, Francis, 36, 84, 99, 347, 387, 391  
 Eichengreen, B.J., 405, 434, 524  
 Elliot, George Alexander, 494  
 Elliot, T., 434  
 Ellis, Lewis Ethan, 159, 494  
 Emerson, Michael, 524  
 Emploi et Immigration  
 Canada, 693, 709, 712, 717  
 Engels, 45  
 Ensign, Prescott C., 333
- Espinola, E., 334  
 Ethier, Wilfred, 123, 159  
 Eurostat, 282-284, 334, 639  
 Evans, Peter, 759, 760, 775
- F**
- Farrell, Diana, 389  
 Fellmann, Thierry, 655  
 Fernandois, Huerta, J., 541, 556  
 Finances Canada, 199, 234  
*Financial Times*, 757, 775  
 Findlay, R., 159, 589  
 Finger, J. Michael, 199, 231, 234, 239, 241, 404, 405, 434, 490, 496, 498, 741  
 Finlayson, Jock A., 438-441, 450, 459, 463, 494  
 Fisher, Irving, 99, 369, 389  
 Fleisher, B., 601  
 Fonds monétaire international (FMI), 234, 334, 391, 556, 601, 656, 657  
 Food and Agricultural Organization (FAO), 632, 656, 705, 787  
 Fortin, Pierre, 221, 235  
 Fouquin, Michel, 562, 601  
 Foxley, A., 542, 556  
 Francis, M., 36, 99, 589, 601  
 Frétillet, Jean-Paul, 328, 334, 734, 735, 741, 775  
 Fried, Joël, 97, 485  
 Friedman, Milton, 192, 235, 790
- G**
- Gaillard, Jean-Michel, 393  
 Galbraith, John, 39, 46  
 Gana, E., 342  
 Gangnes, B., 601  
 Gauthier, André, 283, 334  
 Gauthier, François, 159, 235  
 Gauthier, Gilles, 97  
 Gehrels, F., 248, 334, 337
- General Agreement on Tariffs and Trade (GATT), 233, 334, 438, 439, 493-496, 499, 500, 556, 656, 657, 741  
 Gerschenkron, A., 211, 235  
 Girvan, N., 367, 391  
 Gliberman, Steven, 334, 438, 495  
 Golt, Sidney, 635, 656  
 Goodrich, B., 280, 334  
 Gould, D.M., 334  
 Gouvernement du Canada, 465, 493, 495, 776  
 Granatstein, J.L., 493  
 Grandmont, J.M., 187, 235  
 Gray, Earle, 469, 681-683, 686  
 Green, Daniel, 197, 278, 331, 337, 686  
 Gregory, T.E., 245, 334  
 Grey, R., 434  
 Grieshaber-Otto, Jim, 752, 761, 762, 775, 777  
 Groombridge, A., 468, 496  
 Grosse, R., 748, 775  
 Grossman, Gene M., 183, 185, 188, 190, 198, 231, 235  
 Grubel, Herbert G., 145, 159, 334, 495  
 Grubert, H., 159  
 Gudino, P., 273, 339  
 Guengant, Pierre, 391
- H**
- Haberler, Gottfried von, 36, 236, 245, 334  
 Hackett, W.T.G., 458, 495  
 Hammes, David, 495  
 Hansen, W.L., 434  
 Harris, R., 191, 235, 442, 486, 495  
 Harris, R.G., 235, 330, 331, 334, 335, 338, 340  
 Harrop, J., 524  
 Hart, Jeffrey A., 202  
 Hartung, Valérie, 334  
 Hay, Keith, 438, 495

- Hazledine, Tim, 175, 235  
 Head, K., 240, 278, 335, 718  
 Heckscher, Eli, 113-115, 117-119, 121, 123-125, 129, 133, 134, 139, 145, 150-152, 156-160, 162, 205, 211, 212, 230, 286, 329, 343, 346, 355, 387, 572, 589, 716, 729, 747, 773, 787, 793, 795  
 Helleiner, G.K., 190, 235, 368, 391, 495  
 Helliwell, John F., 335, 481  
 Helpman, Elhanan, 188, 189, 214, 235, 236, 336, 391  
 Hen, Christian, 335  
 Henderson, W.O., 16, 46, 159, 236  
 Henri, Daniel, 46, 161, 238, 541, 667, 668, 688, 689, 708, 717  
 Henriques, Irene, 495  
 Henten, Anders, 747, 775  
 Hertel, Thomas W., 649, 656  
 Heston, Alan, 340  
 Hill, Hal, 391  
 Hillman, A.L., 190, 191, 233, 236  
 Hines, Colin, 729, 741  
 Hira, Anil, 382, 392  
 Hira, Ron, 382, 392  
 Hirschman, A.O., 211, 236  
 Hitt, Greg, 525  
 Hoekman, Bernard, 775  
 Horiba, Y., 123, 159  
 Houthakker, H.S., 126, 159  
 Hua, P., 586-588, 603  
 Huang, J., 592, 602  
 Hufbauer, Gary C., 130, 159, 206, 236, 254, 262, 280, 335, 434, 438, 439, 495  
 Hunter, W.T., 438, 495  
 Husted, Steven, 159, 557
- I**  
 Ianchovichina, E., 592, 593, 602
- Ibanez, F., 557  
 Ichimura, S., 125, 163  
 Iglarsh, H.S., 190, 239  
*Images économiques du monde*, 655, 663, 664, 680, 686, 730, 741  
 Industrie Canada, 330, 331, 333-335, 338-341, 374, 469, 470, 481, 482  
 Ingco, Merlinda D., 656  
 Ingrid, Bryan, 442, 469, 495  
 Institut de recherche en politiques publiques (IRPP), 495  
*International Energy Outlook*, 678, 686  
 International Trade Center (ITC), 335  
 International Trade Tribunal, 495  
 Investissement Canada, 469, 470, 745, 776  
 Itam, Samuel, 602
- J**  
 Jackson, A., 336  
 Jackson, John H., 160, 170, 199, 236, 295, 297, 336, 485, 495  
 Jacquemin, A., 248, 336, 392  
 Jaffee, D.M., 369, 389  
 Jahrg, H., 439  
 Jay, Keith, 164  
 Jayaratne, J., 776  
 Jean, Sébastien, 649, 655  
 Jelen, Christian, 393  
 Jerome, Robert W., 498  
 Jeune Afrique, 275, 336  
 Jevons, William Stanley, 19, 85, 99  
 Johanovic, Miroslav, 336  
 Johnson, C., 217, 236  
 Johnson, Harry G., 36, 123, 160, 236, 248, 336, 389, 392, 419, 452, 496  
 Johnston, W.J., 234
- Jones, K., 186, 191, 236, 392, 421  
 Jones, Ronald W., 123, 160, 186, 235, 236, 392  
 Josling, Tim, 649, 656  
 Julius, DeAnne, 336
- K**  
 Karikari, J.A., 191, 237  
 Kaspi, André, 350, 392, 393  
 Kay, N., 16, 336  
 Keeney, Roman, 649, 656  
 Keesing, D.B., 128, 160, 211  
 Kehoe, P.J., 336  
 Kehoe, T.J., 336  
 Kelly, William, 496  
 Kemp, Murray C., 186, 187, 237, 442  
 Kenen, P.B., 160, 234, 237  
 Kennedy, Paul, 14, 17, 19, 23-26, 33, 46, 295, 296, 300, 301, 407, 409, 418, 419, 459, 473, 634, 637, 788, 789  
 Kenwood, A.G., 18, 19, 30-32, 46  
 Khavand, Fereydoum, 496  
 Kim, Chi Tran Van, 657  
 Kimberly, Ann Elliott, 159, 206, 231, 236  
 Kindleberger, Charles P., 36, 392  
 Klein, W. Michael, 392  
 Klodt, H., 153  
 Kojima, K., 365, 392  
 Kopits, G.F., 368, 392  
 Kouparitsas, Michael, 336  
 Kravis, B. Irving, 124, 160  
 Krugman, Paul R., 111, 112, 140, 141, 160, 188, 214, 232, 235, 237, 336, 391, 392, 493  
 Kumar, V., 336  
 Kuznets, S., 392
- L**  
 Labrie, Yannick, 382, 383, 392

- Lafay, Gérard, 160, 201, 237  
 Lagarde, Olivier de, 656  
 Lall, Sanjaya, 392  
 Lamontagne, Maurice, 457, 458, 496  
 Lancaster, K.J., 730  
 Landes, David S., 14, 46, 602  
 Lang, Tim, 741  
*La Presse*, 169, 227, 490, 491, 497-500, 557  
 Larrain, F., 557  
 Leamer, Edward, 112, 123, 127, 129-132, 134, 156, 158, 161  
 Lee, Frank C., 481, 490, 493, 494, 497, 569, 570, 601, 697  
 Lefebvre, Sylvain, 569, 602  
 Leipziger, Danny, 557, 566, 567, 602  
 Lelart, Michel, 337  
 Léonard, Jacques, 335  
 Leontief, W.W., 123-128, 147, 150, 156, 161, 162, 186, 237, 791, 793  
 Lerner, A.P., 119, 161, 549  
 Leroux, François, 97  
*Les Cahiers français*, 686  
 Lester, John M., 496, 500  
 Letiche, John, 161, 162, 164, 187, 237, 238, 240, 337, 390, 557  
 Levart, Régine, 720, 741  
 Levitt, Kari, 469, 496  
 Lévy, Brigitte, 776  
 Lewis, Arthur, 21, 30, 161, 237, 494  
 Li, S., 251, 462, 464, 601, 602  
 Liansheng, W., 364, 392  
 Linder, Staffan Burenstam, 126, 145, 146, 151, 156, 161  
 Lindert, Peter, 161  
 Lindsey, Brink, 468, 496  
 Lipsey, Richard G., 36, 161, 238, 248, 337, 442, 496  
 Lisée, J.F., 463, 496  
 List, Frederick, 161, 207, 211, 212, 238, 246, 314, 315  
 Lloyd, P.J., 145, 159, 238, 791  
 Lodh, Bimal, 497  
 Lohéac, F., 776  
 Lorot, Pascal, 597, 602  
 Lougheed, A.L., 18, 19, 30-32, 46  
 Loungani, Prakash, 468, 496  
 Low, Linda, 572, 602  
 Loyat, Jacques, 656
- ## M
- Mabro, Robert, 679, 686  
 MacDougall, G.D.A., 123, 124, 162  
 Machlup, Fritz, 36  
 MacKenzie, Richard, 501  
 Maddison, Angus, 27, 46  
 Magdoff, H., 393  
 Magee, C., 206, 420, 434  
 Magee, S.P., 190, 206, 232, 238, 241  
 Magun, Sunder, 339, 496, 497  
 Makower, H., 248, 337  
 Malley, Jim, 393  
 Malthus, Thomas, 27, 99, 785  
 Mandel-Campell, Andrea, 497  
 Mann, Catherine L., 382, 393  
*Manufacturing Worldwide*, 709, 717  
 Marchal, Lucien, 720, 741  
 Marcoux, Fanny, 543, 557  
 Markusen, James R., 162, 223, 238, 365, 393, 442  
 Marques, Mendes, 248, 337  
 Marsch, Peter, 197  
 Marshall, Alfred, 36, 43, 85, 99, 208, 212, 215, 224, 238, 249, 301, 333, 340, 341, 457, 549, 554, 745  
 Martin, F., 337  
 Martin, Jean-Marie, 686  
 Martin, Pierre, 426  
 Martin, W., 601, 602, 648, 649, 655-657  
 Martinovic, H.A., 557  
 Marx, Karl, 39, 45, 600  
 Maskus, Keith, 162, 163  
 Mauer, R., 153  
 Mayer, W., 190, 191, 238  
 Mayes, D.G., 238, 248, 337  
 Maynard Keynes, John, 36, 785  
 McAllister, R., 331, 332  
 McCalla, Alex F., 492, 655  
 McCallum, John, 279, 337  
 McCulloch, J.R., 245, 337  
 McDiarmid, Orville John, 497  
 McDonald, B., 137, 293, 485  
 McFaden, Daniel, 235  
 McIntosh, Dave, 497  
 McKinsey Global Institute, 369, 383, 393  
 McRae, Hamisth, 292, 293, 337, 565, 597, 598, 602  
 Meade, James Edward, 36, 186, 238, 248, 337  
 Medas, James M., 497  
 Mehta, D., 211  
 Meier, Gerald M., 162, 238, 557  
 Melvin, James R., 162, 223, 238, 442, 497  
 Melvin, Michael, 159, 557  
 Mendez, J.A., 331  
 Menger, Carl, 85, 99  
 Mensbrugghe, Dominique van der, 650, 655  
 Mercure, Philippe, 497  
 Mesly, N., 557  
 Messerlin, Patrick A., 393, 656  
 Messinger, Hans, 481  
 Metzler, L.A., 159, 179, 238, 791  
 Meyanathan, Saha Dhevan, 565, 603  
 Micco, Alejandro, 520, 524  
 Michaely, Michael, 497  
 Midelfart-Knarvik, K., 337  
 Miles, Ian, 775-777  
 Mill, John Stuart, 207, 208, 238  
 Miller, Scott, 525

- Milza, Pierre, 350, 393  
 Min, C., 592, 602  
 Minc, Alain, 292, 337  
 Minhas, B.S., 125, 126, 162  
 Ministère des Finances, 496, 497  
 Miozzo, Marcela, 775-777  
 Mirabeau, 40, 43  
 Miranda, Cesar Ramirez, 629, 630, 655  
 Moali, Philippe, 776  
 Molle, W., 524  
 Molot, Maureen Appel, 497  
 Monnet, J., 249, 338  
 Moore, J.C., 159, 187, 233, 752  
 Morehen, Tony, 496  
 Morgan, Vivien, 497  
 Morici, Peter, 338  
 Moroz, Andrew R., 499  
 Mortin, G., 248, 337  
 Mouhoud, El Mouhoub, 287, 288, 333  
 Moutos, Thomas, 393  
 Mun, Thomas, 36, 37, 43  
 Mureau, Anne-Marie, 602  
 Murray, Brian C., 468, 500  
 Murray, R., 368, 393  
 Mutti, John, 231  
 Myers, Gordon, 129, 776  
 Myint, Hal, 162, 239, 545, 557  
 Myrdal, G., 239
- N**
- Naor, J., 233  
 National Bureau of Economic Research, 393, 434  
 Nations Unies, 332, 390, 558, 601, 655, 686  
 Nayyar, D., 497  
 Nehmé, Claude, 656  
 Neil, Coe M., 747, 776  
 Neill, Robin, 442, 497  
 Neven, Damien, 248, 338, 393  
 Nevin, Edward, 338, 621, 656  
 Nevin, J.R., 233
- Nicolaidis, Phedon, 393, 656  
 Noël, Gaston, 338  
 Noland, M., 330, 331  
 Nollen, S.D., 190, 239  
 Norman, Scott, 524  
 Norman, Victor, 234  
 Norrie, K., 501  
 Noyola, P., 279, 334  
 Nyahoho, Emmanuel, 162, 208, 239, 304, 338, 437, 498, 557, 743, 746, 776
- O**
- Obstfeld, Maurice, 111, 112, 160, 237, 393  
 Odell, J.S., 434  
 Ohlin, Bertil, 36, 113-115, 117, 118, 121, 123-125, 129, 131, 133, 134, 139, 141, 145, 150-152, 156-160, 162, 205, 211, 212, 230, 277, 286, 329, 343, 346, 355, 387, 546, 572, 589, 716, 729, 747, 773, 787, 793, 795  
 Olechowski, Andrzej, 171, 231, 234, 239, 241, 490, 496, 498, 741  
 Oman, Charles, 324, 338, 665, 670  
 Ominami, P.C., 557  
 Ordoñez, Guillermo, 524  
 Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), 338, 393, 394, 434, 498, 557, 657, 687, 718, 776  
 Organisation des Nations Unies pour le développement industriel (ONUDI), 557, 602  
 Organisation mondiale du commerce (OMC), 64, 239, 338, 394, 434, 491, 498, 524, 557, 602, 656, 657, 718, 741, 777  
 Ormeno, C., 558
- Overman, H., 337  
 Ozawa, T., 394
- P**
- Painchaud, F., 589, 601  
 Panagariya, Arvind, 333, 494, 770, 777  
 Panetta, Alexander, 498  
 Papillon, Benoît, 498  
 Paquet, Gilles, 442, 497  
 Pareto, Vilfredo, 36, 43, 99, 187, 188, 192, 779  
 Parry, Thomas G., 394  
 Patrick, H.T., 97, 413, 434, 656, 686  
 Patterson, Eliza, 498  
 Patterson, Garner, 498  
 Patterson, Robert K., 498  
 Perrot, Michelle, 727, 741  
 Perry, J. Harvey, 495, 498  
 Petit, Yves, 369, 624, 656, 669  
 Phillips, Paul, 70, 291, 498  
 Pinchin, Hugh McA., 498  
 Pincus, J.J., 190, 239  
 Pizzaro, R., 558  
 Platon, 35  
 Plunkwett, J.W., 698, 718  
 Pomfret, Richard, 148, 162, 239, 441, 450, 498  
 Pool, J. Charles, 484, 498  
 Pope, W.H., 469, 498  
 Prebish, Raül, 239, 541, 558  
 Presse canadienne, 498, 558  
 Prestowitz, Clyde, 239, 498  
 Prévot, Victor, 720  
 Proulx, Pierre-Paul, 162, 248, 254, 258, 273, 276, 278, 338, 339, 369, 435, 438, 439, 442, 443, 498
- Q-R**
- Quesnay, François, 40, 43, 792  
 Rabeau, Yves, 272, 339  
 Rao, P.S., 339  
 Rao, Someshar, 277, 330, 497  
 Rapport Arthur, 459, 498

- Rapport du groupe d'étude sur l'automobile*, 459, 499  
*Rapport du Sénat*, 503  
 Ravenhill, J., 239, 331, 339  
 Razin, A., 189, 236, 336  
 Redding, S., 337  
 Régnier, Philippe, 570, 575, 602, 603  
 Reich, Robert E., 239, 339, 596  
 Reisman, Simon, 452, 499  
 Remes, Jaana K., 389  
*Report of the President of the U.S. on Trade Agreements*, 435  
 Ricardo, David, 27, 36, 43, 99, 102, 103, 112, 162, 192, 205, 212, 239, 245, 442, 785, 790  
 Richardson, David, 231  
 Richardson, J.D., 239  
 Richter, C., 339  
 Richter, K., 339  
 Ries, J., 278, 335  
 Riezman, R., 190, 238  
 Roberts, Joanne, 747, 777  
 Robinson, 41, 199, 450, 770  
 Robson, Peter, 239, 245, 248, 339  
 Rodrik, D., 190, 240, 588, 589, 603  
 Roller, L.H., 338  
 Rosales, O.V., 543, 558  
 Roskamp, K., 125, 163  
 Rosson, P., 232  
 Rothschild, R., 240, 668, 669  
 Rozelle, S., 592, 602  
 Rugman, Alan M., 391  
 Rumbaugh, T., 593, 603  
 Rybczynski, T.M., 115-117, 150, 162, 344, 796
- S**
- Sabourin, Louis, 240, 339  
 Sadorsky, Perry, 495  
 Sagot-Duvaroux, Dominique, 775
- Salazar, J.M., 339  
 Salembier, G.E., 499  
 Salgado, G., 339  
 Salleh, Ismail Muhd, 565, 603  
 Salvatore, D., 404, 434, 524  
 Samanta, S.K., 331  
 Samuelson, Paul A., 36, 113, 115, 119, 121-123, 134, 135, 150, 163, 165, 177, 186, 187, 219, 230, 240, 343, 387, 747, 786, 795  
 Sanger, Matt, 761, 762, 775  
 Santiago, Levy, 556, 557, 631, 657  
 Santos, E., 558  
 Sapir, André, 248, 336, 339  
 Sarel, M., 339  
 Saunders, Ronald, S., 499  
 Sawchuk, G., 277, 339  
 Say, Jean-Baptiste, 36, 99, 128, 442, 785  
 Schembri, L., 277, 340  
 Scherer, F.M., 240  
 Schmitz, Andrew, 161, 187, 237, 492  
 Schott, J.J., 231, 254, 262, 335, 434, 435, 438, 439, 495  
 Schwanen, Daniel, 245, 279, 281, 282, 340, 341  
 Schweinberger, A.G., 238  
 Schwitz, Andrew, 655  
 Schwob, Thierry, 597, 602  
 Scitovsky, 248, 340  
 Séroussi, Roland, 636, 637, 640, 657  
 Shachmurove, Y., 601  
 Shapiro, D., 334  
 Sharma, I.P., 240  
 Sharma, Prakash, 277, 330  
 Shigehara, K., 340  
 Sinclair, Scott, 469, 752, 775, 777  
 Singer, Hans W., 28, 541, 558, 728, 740  
 Siow Yue, Chia, 333
- Siroën, Jean-Marc, 160, 201, 237, 499  
 Skogstad, Grace, 635, 657  
 Smith, Adam, 27, 29, 36, 40, 41, 43, 99, 106, 163, 205, 245, 442, 555, 785  
 Smith, Murray G., 496  
 Sneddon Little, Jane, 340  
 Socrate, 35  
 Soon, Teck-Wong, 603  
 Spencer, B.J., 183, 189, 207, 214, 215, 232, 442  
 Srinivasan, T.N., 158, 233, 391, 541, 556  
 Stamos, Steve, 484, 498  
 Statistique Canada, 47, 499  
 Stegemann, K., 214, 240  
 Stein, Ernesto, 524  
 Stern, Robert M., 124, 163, 494  
 Stevens, S.A., 281, 340, 469  
 Stiglitz, J.E., 189, 234  
 Stolper, W.F., 115, 121-123, 125, 135, 150, 163, 165, 177, 219, 230, 343, 387, 786, 795  
 Stone, Frank, 438, 439, 447, 453, 454, 499  
 Strahan, P.E., 757, 776  
 Stubbs, R., 426, 656, 657  
 Stykolt, S., 442, 494  
 Summers, Robert, 340  
 Sumner, Donald A., 650, 657  
 Sutch, Helen, 390  
 Svantan, C., 603  
 Sveikauskas, Led, 123, 156, 158  
 Swerling, B.C., 125, 163  
 Sydor, A., 277, 339
- T**
- Tatemoto, M., 125, 163  
 Taylor, Jim, 394  
 Tersen, D., 364, 394  
 Tétrault, Benoît, 281, 333  
*The Economist*, 264, 266, 280, 340, 341, 466, 468, 484,



- 499, 520, 525, 567, 568,  
603, 648, 650, 651, 657,  
718  
*The Economist Intelligence Unit*,  
603  
*The Europa World Year Book*,  
267, 340  
Théroux, Éric, 460, 500  
Thomas, Vinod, 27, 36, 43,  
99, 333, 393, 394, 493,  
557, 566, 567, 602, 603,  
656, 785  
Thomsen, Stephen, 393  
Thurow, Lester C., 240, 394,  
500  
Tinbergen, J., 341  
Tison, Marie, 467, 468, 499,  
500  
Toivonen, Marja, 777  
Torelson, Alan, 498  
Torrens, Robert, 36  
Torres, Felipe, 657  
Toupin, Gilles, 500  
Tovias, Alfred, 240, 248, 341  
Trebilcock, Michael, 245, 341  
Treddenick, John, 206, 232,  
442, 491  
Trefler, D., 279, 338, 341, 435  
Treiner, Sandrine, 500  
Tribunal canadien du  
commerce extérieur, 199,  
240, 473, 474, 478, 479  
Triffin, Robert, 36  
Tucker, Michael, 500  
Tyers, Rond, 657  
Tyson, Laura Andrea, 214,  
232, 240, 424
- U**  
Underhill, R., 426, 656, 657
- United States International  
Trade Commission, 341,  
500  
Ursprung, H., 191, 236  
U.S. Government, 435  
U.S. Information Agency, 401
- V**  
Vad, Torbe, 775  
Vaitsos, C.V., 368, 394  
Vanek, Jaroslav, 36, 123, 127,  
158, 163, 164, 231, 341  
Vega Canova, G., 280, 335  
Véglio, Catherine, 328, 334,  
734, 735, 741, 775  
Venables, A., 337  
Vernon, Raymond, 146, 159,  
164, 211, 212, 394  
Vesselovsky, L., 277, 340  
Viner, Jacob, 36, 164, 241,  
245, 246, 248, 326, 329,  
341  
Vinod, Thomas, 557, 602,  
603  
Voltaire, 20
- W**  
Wahl, D.F., 125, 164  
Walras, Léon, 36, 43, 85, 99  
Wan, H.V. Jr., 237  
Wang, Yan, 603  
Wassily, W. Leontief, 36, 123  
Wear, David N., 468, 500  
Wei, Shang-Ji, 369, 375-379,  
382, 389  
Weidenfeld, G., 757, 777  
Weiser, Lawrence A., 128, 164  
Whalley, John, 241, 442, 495,  
501, 595, 601
- Wharton Econometrics*, 486,  
501  
White, Randall, 296, 341, 391,  
393, 501  
Wicksell, Knut, 99  
Wijnbergen, Sweder van, 631,  
657  
Wilgress, Leolyn Dana, 501  
Wilkinson, Bruce William,  
438, 501  
Williams, James, 341, 501  
Williamson, John, 109, 164,  
241  
Willmore, N. Larry, 395  
Wilson, Alan, 497  
Wilton, David, 501  
Winham, Gilbert R., 164, 241,  
341, 439, 454, 494, 501  
Wolf, Martin, 341  
Wong, K., 364, 365, 395  
Wonnacott, Paul, 71, 97, 442,  
486, 501, 710, 718  
Wonnacott, Ronald, 71, 97,  
257, 341, 442, 486, 501  
Woolcock, Stephen, 511, 525  
World Resources Institute,  
538, 558  
Woronoff, Denis, 727, 741  
Wooton, I., 342
- Y-Z**  
Yannopoulos, G., 395  
Yeats, Alexander, 195, 196,  
241  
Yoshihiko, O., 241  
Young, John H., 438, 442, 501  
Young, L., 190, 241  
Yue, C., 586-588, 603  
Zacher, 438, 439, 457, 491,  
494  
Zysman, J., 214, 232, 240

## Index thématique

### A

- abondance, 56, 78, 131, 156, 286, 439, 511, 588, 694, 695, 783  
physique, 114, 118, 129  
relative, 114, 134
- accès minimal, 644
- Accord de Cotonu *Voir*  
Coopération ACP-UE, 513, 514, 649, 779, 783
- Accord de libre-échange  
(ALE), 2, 226, 234, 256-263, 276-280, 306, 320, 333, 336, 411, 421, 422, 424, 435, 446, 465, 477, 478, 480, 697, 779
- Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), 1, 2, 5, 49, 226, 243, 244, 248, 249, 254-264, 266, 267, 271, 272, 275-277, 279-283, 293, 305, 321, 325, 328-330, 333, 335, 336, 339, 340, 366, 367, 422, 424, 427, 429, 432, 435, 437, 445, 465, 467, 475, 477, 478, 480, 484, 485, 487, 488, 511, 537, 557, 595, 631, 708, 726, 735, 757, 779
- Accord d'Ottawa, 300, 453, 454
- Accord général sur le commerce des services  
(AGCS), 315, 316, 384, 544, 743, 744, 748-756, 758, 759, 761-765, 767-772, 774-776, 777, 779, 787
- Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (AGETAC), 259, 262, 293, 403, 779, 787
- Accord multifibre (AMF), 168, 209, 260, 262, 409, 533, 591, 719, 731, 738, 740, 780
- achat, 54, 70, 72, 86, 87, 94, 170, 171, 211, 220, 229, 255, 260, 261, 264, 297, 298, 374, 407, 410, 411, 415, 426, 451, 591, 593, 594, 621, 630, 668, 713, 715, 719, 731-735, 738, 739, 748, 753, 766, 767, 780, 792, 794-796  
préférentiel, 170, 220, 715  
public, 264, 297, 298, 407, 410, 411, 753
- ACP, 322, 332, 513, 514, 550, 649, 765, 783, 791
- Acte constitutionnel, 445
- Acte de l'Amérique du Nord britannique, 440, 446, 447
- action, 6, 199, 263, 310, 319, 369, 416, 431, 504, 506, 512, 542, 548, 599, 621, 668, 731, 734, 780, 796
- antidumping, 199, 512
- de sauvegarde, 305, 409, 425, 428, 455, 477, 485, 510, 592, 646, 731, 736, 764, 793
- Advanced Display Manufacturers of America* (ADMA), 201, 202, 203
- AELE *Voir* Association européenne de libre-échange
- AGCS *Voir* Accord général sur le commerce des services
- agence de commercialisation, 610
- Agence internationale de l'énergie (AIE), 672, 677
- AGETAC *Voir* Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce
- Agricultural Act*, 409
- agriculture, 7, 12, 21, 23, 24, 30, 35, 37, 40, 42, 43, 45, 171, 190, 199, 209, 226, 227, 233, 248, 261, 265, 269, 270, 300, 303, 305, 306, 312-314, 320, 326, 353, 409, 415, 429, 456, 472, 484, 486, 487, 493, 504, 510, 534, 539, 551, 553, 555, 593, 594, 607, 609, 619, 623, 624, 628-632, 634-638, 640-643, 647, 648, 650, 656, 657,



- 660, 737, 758, 765, 769, 797
- AIE *Voir* Agence internationale de l'énergie
- ajustement structurel, 108, 221, 364, 388, 514, 532, 542, 548, 549, 554, 556, 694, 783
- ALADI *Voir* Association latino-américaine d'intégration
- ALADI-ALALE *Voir* Association latino-américaine d'intégration remplaçant l'Association latino-américaine de libre-échange de 1960
- Alaska N Slope Crude Prices*, 666
- ALE *Voir* Accord de libre-échange
- ALENA *Voir* Accord de libre-échange nord-américain
- alliance, 641
- stratégique, 1
- allocation, 71, 72, 84, 93, 94, 176, 188, 192, 206, 207, 228, 246, 533, 577, 709, 784, 791
- efficace des ressources, 217, 225, 296, 357, 367, 609, 653
- alphabétisation, 26, 30
- American Selling Price System*, 419
- AMF *Voir* Accord multifibres
- analphabétisme, 529
- analyse
- marginale, 73
  - monétariste, 73
  - partielle, 174
- analyse d'équilibre général, 738
- Ancien Régime, 22, 26
- ANSEA ou ANASE *Voir* Association des nations du Sud-Est asiatique ou *Association of South East Asian Nation*
- antidumping, 199-204, 228, 258, 299-302, 311, 402, 407, 409, 418, 419, 423, 425, 426, 428, 461, 464, 466, 468, 479, 483, 510, 592, 735-737, 764
- APEC, 265, 333, 467, 498, 576
- AQOCI *Voir* Association québécoise des organismes de coopération internationale
- Arabie Léger, 666, 671, 673, 676
- arbitrage, 197, 258, 749
- article 301, 413, 414, 423, 428
- Article Super 301, 431
- Association des manufacturiers canadiens, 440
- Association des nations du Sud-Est asiatique (ANSEA), 3, 264-266, 270, 272, 275, 576, 736, 780
- Association européenne de libre-échange (AELE), 2, 244, 248, 250, 267, 272, 273, 487, 512, 544, 576, 779
- Association latino-américaine de libre-échange (ALALE), 268
- Association latino-américaine d'intégration (ALADI), 3, 268, 272, 284, 323, 326, 342, 779
- Association québécoise des organismes de coopération internationale (AQOCI), 441
- associé (*partnership*), 129, 344, 792
- assurance récolte, 609, 619, 625-627, 645
- audiovisuel, 226, 227, 372, 483
- autarcie, 38, 100, 113, 165, 174, 176, 177, 186, 187, 190, 541
- automobile, 7, 44, 56, 64, 76, 124, 136-138, 147, 148, 154, 168, 170, 171, 191, 199, 208, 228, 255, 259, 262, 263, 285-287, 291, 292, 305, 367, 370, 371, 459-461, 463, 480, 484, 487, 499, 500, 533, 568, 593, 598, 606, 668, 669, 687-690, 693-700, 702-704, 706-709, 711-713, 715-718, 779, 782, 787
- autosuffisance, 27, 29, 269, 623, 639, 640, 682
- avantage, 27, 36, 37, 41, 147, 191, 220, 278, 292, 303, 451, 545, 546, 570, 623, 642, 669, 709
- absolu, 100, 102-104, 780, 794
- comparatif, 36, 41, 103, 104, 106, 109, 110, 112, 124, 129, 131, 133, 134, 145, 149, 150, 152, 154, 177, 192, 207, 248, 277, 325, 340, 542, 546, 554, 586, 606, 665, 706, 730, 780, 789, 790, 794
- comparé, 213, 216, 262
- compétitif, 23, 25, 137, 183, 215, 281, 291, 381, 688, 713, 729, 736
- concurrentiel, 1, 226, 549

**B**

- balance, 66, 156, 356, 357, 457, 546, 698
- commerciale, 37, 91, 104, 105, 109, 124, 130, 142, 211, 260, 282, 283, 378, 412, 421, 581, 628, 634, 708, 726, 784
- courante, 301

- des invisibles (compte des invisibles), 780
- des paiements, 4, 6, 53, 176, 270, 283, 298, 306, 316, 359, 366, 370, 375, 379, 391, 415, 416, 447, 450, 535, 549, 550, 750, 752, 782, 785, 787
- balance canadienne des paiements, 457
- Banque centrale, 253, 518
- Banque centrale européenne (BCE), 253, 518
- Banque internationale, 307, 417
- Banque mondiale, 42, 47, 48, 50, 54, 65, 66, 133, 134, 170, 199, 204, 206, 231, 234, 239, 241, 263, 267, 275, 276, 290, 294, 330, 389, 490, 496, 498, 527, 529, 532-535, 537, 539, 541, 542, 546-548, 553, 554, 556, 557, 559-562, 566, 568, 579, 580, 601-603, 611, 655-657, 701, 741, 780
- Banque Royale, 25, 27
- barrière, 22, 169
- bas salaire, 37, 155, 199, 213, 215, 217, 219, 220, 226, 228, 309, 310, 325, 357, 590, 594, 731, 733
- BCE *Voir* Banque centrale européenne
- Benelux, 197, 245, 249
- BERI *Voir* *Business Environment Index*
- BICEP *Voir* *Bonus Incentive Commodities Export Program*
- bien, 121
- intensif, 115, 117-119, 122, 123, 126, 129, 150, 229, 344, 346, 348, 355, 385, 747, 786, 795, 796
- intermédiaire, 195
- bien-être, 5, 6, 35, 68, 71, 106, 107, 109, 118, 121, 137, 140, 165, 172, 173, 175-184, 186-189, 192, 199, 201, 205, 206, 215, 218, 225, 229, 243, 246-248, 278, 326-329, 343, 344, 346-349, 356, 357, 384, 385, 387, 416, 448, 533, 534, 623, 625, 649, 733, 734, 755, 760, 772, 779, 784, 786, 791, 794, 796
- bien-être social, 165, 172, 173, 175, 177, 181, 182, 187, 225, 791
- bloc
- commercial, 522
- régional, 264, 271-273, 293, 320
- boîte d'Edgeworth, 84
- Bonus Incentive Commodities Export Program* (BICEP), 617, 618, 623, 780
- Bounty* ou *grant*, 408
- Bretton Woods*, 2, 284, 294, 295, 302, 411, 438, 461, 514, 536, 780, 783, 787
- Bundesbank*, 252, 516, 517
- Business Environment Index* (BERI), 780
- Buy America Act*, 170, 458
- C**
- CAF, 167, 477
- capital, 21, 30, 31, 36, 38, 39, 68, 78, 80-84, 95, 103, 113-119, 121-125, 130, 131, 134, 147, 151, 156, 205, 211, 213, 215, 219, 220, 223, 245, 270, 275, 277-279, 283, 286, 314, 343, 344, 348, 359, 360, 380, 381, 387, 438, 445, 483, 484, 537, 543, 546, 555, 566, 568, 570-572, 575, 590, 593, 594, 598, 610, 660, 689, 700, 705, 715, 734, 766, 779, 782, 784-786, 788-793
- étranger, 28, 32, 346, 347, 596, 751
- humain, 71, 86, 127-129, 133, 150, 781
- capitalisme, 37, 40, 45, 720
- CARICOM *Voir* Communauté des Caraïbes
- CARIFTA *Voir* Communauté des Caraïbes
- cartel, 610, 675, 684
- CCB *Voir* Commission canadienne du blé
- CEAO *Voir* Communauté économique de l'Afrique de l'Ouest
- CECA *Voir* Communauté européenne du charbon et de l'acier
- CEDAL *Voir* Centre d'études et de documentation d'Amérique latine
- CEDEAO *Voir* Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest
- CEE *Voir* Communauté économique européenne
- CEEAC *Voir* Communauté économique des États de l'Afrique centrale
- CEMAC *Voir* Communauté économique et monétaire des États de l'Afrique centrale
- Centrale des enseignants du Québec (CEQ), 441
- Centre d'études et de documentation d'Amérique latine (CEDAL), 441
- CEQ *Voir* Centrale des enseignants du Québec
- certificats d'origine, 303
- Ceteris paribus*, 781
- charbon, 16, 19, 22, 27, 124, 130, 131, 249, 472, 660,

- 669, 670, 672, 673, 759, 793
- Charte de la Havane, 406, 418
- chemin de fer, 17, 18, 22, 24, 27-29, 31, 136, 298, 451, 480, 627, 668, 690
- choc pétrolier, 546, 566, 659, 664, 671, 672, 674, 685, 781
- chômage, 38, 69-74, 94, 188, 205, 220, 226, 227, 229, 230, 250, 255, 292, 293, 302, 309, 338, 357, 358, 382, 538, 555, 570, 571, 574, 680, 763, 784, 785, 792
- conjoncturel, 221, 782
- structurel, 221, 782
- ciblage, 211, 215, 216
- Classification type du commerce international (CTCI), 59, 144, 530, 540, 563, 584-587, 608, 784, 794
- clause, 295, 297, 300, 306, 323, 410, 520, 732, 733, 749, 762, 780, 793
- de conditionnalité, 532
- de la nation la plus favorisée, 269, 296, 328, 426, 431, 454, 459, 463, 605, 731, 751, 752, 772, 774, 797
- de sauvegarde, 298, 299, 409, 411, 421, 423
- Club de Paris, 532
- Coalition québécoise des négociations trilatérales, 441
- coentreprise, 589, 705, 751
- Coffee, Sugar and Cocoa Exchange*, 782
- colonialisme, 29, 30
- colonies, 12, 27, 31, 37-40, 244, 351, 437, 446, 471, 513, 514, 708, 765, 783, 789
- colonisation, 12, 537, 569
- COMESA *Voir* Marché commun des États de l'Afrique de l'Est et du Sud
- Comité des régions, 508
- commerce
- administré, 4, 533
  - d'entrepôt, 143, 570, 571, 602
  - international, 1, 2, 4, 6, 7, 11, 14, 15, 27, 32, 34-37, 43, 47, 53, 58-60, 63-67, 84, 93, 96, 129, 134, 135, 140, 144, 145, 150, 165, 201, 202, 209, 212-216, 278, 290, 294, 296, 317, 323, 324, 343, 364, 370, 401, 403, 407, 411, 416, 418, 419, 421, 425, 430, 434, 442, 473, 477, 489, 490, 508, 515, 516, 520, 524, 537, 540, 543, 544, 551, 552, 555, 556, 561, 563, 578, 583, 584, 589-591, 593, 595, 602, 605, 606, 608, 612, 613, 615, 616, 626, 627, 635, 657, 665, 695, 718, 721-725, 727, 733, 738, 741, 744, 745, 757, 774, 782, 784, 786
  - négocié, 417
- commission, 267, 421, 464, 469, 734, 761, 784, 789, 791, 797
- Commission canadienne du blé, 782
- Commonwealth, 244, 257, 295, 300, 451, 453, 454, 488
- communauté, 89, 125, 249, 263, 271, 282-286, 291, 302, 311, 442, 487, 515, 736, 765, 766
- Communauté des Caraïbes (CARICOM qui a remplacé en 1973 l'Association de libre-échange des Caraïbes [CARIFTA] de 1965), 3, 268, 272-274, 284, 326, 341, 487, 781
- Communauté économique de l'Afrique de l'Ouest (CEAO), 3, 270, 326, 796
- Communauté économique des États de l'Afrique centrale (CEEAC), 269, 272, 781
- Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO), 3, 269, 272, 275, 323, 326, 781
- Communauté économique et monétaire des États de l'Afrique centrale (CEMAC), 269, 272, 284, 781
- Communauté économique européenne (CEE), 245, 248-250, 252, 253, 267, 301-303, 305, 306, 320-322, 326, 328, 330, 461-464, 471, 503, 504, 506, 512, 523, 781, 789, 791, 796
- Communauté européenne (CE en remplacement de la Communauté économique européenne), 178, 179, 249-253, 265, 328, 461, 462, 474, 504, 506, 507, 515-517, 521, 523, 524, 764-767, 796, 797
- Communauté européenne de l'énergie atomique (EURATOM), 249, 252, 253, 504, 506, 507
- Communauté européenne du charbon et de l'acier (CECA), 249, 250, 252, 253, 267, 504, 506
- communisme, 71, 72, 349, 350
- communiste, 125, 350, 570, 697
- compte courant, 172, 184, 282, 283, 363, 381, 400, 680, 780

- comptoir, 143, 570  
 CONASUPO *Voir* Société nationale de produits alimentaires de base  
 concept  
   d'équilibre, 6, 99, 171  
   de cycle de produit, 156  
 concurrence, 2, 27, 29, 60, 72, 113, 119, 147, 148, 153, 170, 183, 191, 198, 199, 202, 203, 211, 216, 218, 220, 226-228, 230, 259, 261, 267, 290, 300, 309, 310, 312, 313, 317, 326, 367, 368, 394, 404, 409, 411, 413, 426, 427, 429, 431, 438, 444, 469, 483-486, 510, 512, 544, 546, 548, 549, 553, 554, 568, 572, 573, 575, 577, 578, 594, 619, 641, 671, 697, 705, 707, 709, 712, 715, 736, 752, 758, 759, 773, 781, 785, 790, 795  
 imparfaite, 135, 138, 140, 151, 157, 188, 189, 205, 215, 229, 344, 442, 782  
 monopolistique, 99, 155, 189, 210, 213, 750  
 parfaite, 93, 117, 139, 215, 343, 782  
 pure, 6, 574  
 conditionnalité, 625  
 Confédération des syndicats nationaux (CSN), 441  
 Conférence coloniale de, 451  
 conflit, 23, 24, 34, 53, 192, 419, 466-468, 499, 636, 637, 676  
 Conseil, 235, 250-252, 254, 265, 268, 274, 315, 316, 318, 319, 332, 338, 339, 438, 442, 449, 450, 459, 462, 477, 486, 490, 492, 493, 496-498, 501, 504-509, 515, 519, 621, 642, 655, 743, 769, 791  
 Conseil européen, 254, 506  
 consommateur, 5, 6, 72, 73, 75, 85-90, 172, 173, 176, 186, 214, 223, 408, 417, 454, 488, 594, 609, 610, 626, 642, 694, 746, 748, 763, 781, 783, 794, 796  
 contenu local, 170, 171, 244, 259, 260, 463, 710  
 contingent, 428, 765  
 contingentement, 168, 183, 349  
 contrôle de change, 171, 794  
 convention, 455  
   de Lomé, 514, 550, 734, 735, 783  
   de Yaoundé, 514  
 coopération, 2, 3, 37, 192, 243, 248, 249, 251, 252, 256, 265-270, 274, 275, 288, 303, 309, 316, 317, 330, 332, 455, 456, 462, 505, 506, 508, 512, 513, 515, 518, 543, 551, 576, 636, 711, 779, 783, 787, 796  
 coopération ACP-UE, 779, 783  
 Coopération politique européenne (CPE), 251, 521  
*Corn Laws*, 27, 446, 472  
 cour, 763  
 courbe, 76, 79, 84, 85, 93, 103, 110, 117, 118, 122, 124, 136, 139, 154, 207, 212, 229, 346, 347, 549, 665  
   de demande, 75, 96, 138, 172, 176, 783  
   d'importation, 783  
   et d'offre, 77, 89-91, 156, 178, 179, 182, 783  
   de Lorenz, 783  
   de Phillips, 783  
 de possibilité de production (CPP), 109, 344, 784  
 d'indifférence, 83, 86, 87, 89, 90, 100, 104, 111, 784  
 d'offre, 77, 89-91, 156, 178, 179, 182, 784  
   C, 348  
 d'utilité, 89, 137, 176, 178, 186, 348  
   I, 89, 137, 176, 348  
 courtiers, 25, 34  
 coût  
   d'opportunité, 73, 103, 154  
   marginal, 114, 138, 618  
   relatif, 194  
 CPE *Voir* Coopération politique européenne  
 crise  
   du Golfe, 305, 676, 677, 684  
   économique de 1929, 33, 220  
   pétrolière, 4, 223  
 croissance, 11, 46, 48, 53-56, 64, 86, 134, 141, 147, 149, 151, 153, 255, 262, 274, 277, 279, 280, 282-284, 293, 347, 348, 357, 360, 362, 371, 375, 378, 385, 399, 400, 415, 425, 443, 444, 454, 461, 481, 488, 509, 511, 515, 517, 532, 535, 541, 546, 551, 560, 562, 566, 567, 569, 571, 573, 574, 577, 579-581, 583, 584, 589, 595, 597, 647, 652, 661, 662, 671, 672, 678, 690, 694, 700, 710, 721, 732, 733, 737, 738, 745, 759, 763, 784, 789, 790, 793, 795, 796  
 appauvrissante (*immiserung growth*), 348, 387, 784  
 démographique, 48, 355, 532, 551  
 économique, 4, 29, 44, 49, 50, 65, 71-73, 183, 225, 248, 250, 266, 270, 315,

- 355, 361, 369, 382, 386,  
463, 465, 528, 533, 534,  
542, 543, 548, 552, 554,  
555, 559, 561, 575, 578,  
590, 594, 673, 677, 698,  
755, 757, 769, 772  
équilibrée, 344, 345, 387  
non équilibrée, 344, 345,  
387  
Crow Rates, 627, 628, 784  
CSN Voir Confédération des  
syndicaux nationaux  
CTCI Voir Classification type  
du commerce international  
culture, 13, 78, 103, 192, 207,  
219, 223, 226, 227, 372,  
438, 470, 505, 531, 545,  
614, 624, 629, 630, 720,  
744, 772, 775  
CUSO-Québec, 441  
cycle de produit, 145-147,  
149, 151, 152, 155, 205,  
606, 715, 716, 773, 789,  
790
- D**  
découverte, 37, 681  
décroissance économique, 533  
défense, 43, 206, 223, 226,  
245, 253, 266, 291, 417,  
455, 456, 458, 467, 480,  
505, 682  
déficit, 105, 262, 292, 305,  
366, 400, 404, 412, 415,  
416, 430, 447, 457, 463,  
519, 533, 548, 549, 583,  
628, 630, 634, 712, 785  
degré d'ouverture, 49, 50, 64,  
65, 533, 596, 784  
demande, 49, 68, 70, 72-76,  
78, 79, 85, 92-94, 100, 109,  
112, 114, 119, 138, 139,  
145-147, 154, 157, 168,  
172, 183, 188, 191, 198,  
202, 205-208, 214, 221,  
228, 230, 250, 264, 295,  
297-299, 312, 324, 327,  
333, 346, 348, 355, 357,  
365, 385, 422, 433, 450,  
451, 459, 460, 507, 531,  
535, 548, 555, 573, 582,  
586, 594, 609, 610, 618,  
621, 624, 626, 634, 653,  
659, 660, 664, 668, 670-  
672, 674, 675, 677-679,  
682, 684, 685, 689, 693,  
695, 697, 698, 713, 766,  
771-773, 781-783, 785,  
786, 788, 789, 791, 792
- dépenses  
de consommation, 127  
des ménages, 126, 127  
en recherche et  
développement, 2, 128,  
153  
publiques, 4, 400, 532, 533,  
554, 574, 785, 793  
déplacement de facteurs, 349,  
385  
déséquilibre, 3, 48, 72, 100,  
182, 188, 205, 304, 355,  
450, 536, 634, 674, 679,  
684, 712, 788  
détournement, 245, 246, 248,  
260-263, 266, 271, 293,  
296, 324, 326-329, 417,  
454, 488, 511, 738, 784  
du commerce, 245, 246,  
248, 271, 293, 296, 326-  
328, 784  
dette extérieure, 3, 6, 531,  
532, 546, 675, 680, 694  
dévaluation, 4, 34, 108, 273,  
275, 366, 415, 548, 549,  
553-555, 618  
dilemme du prisonnier, 216  
*Dillon Round*, 300  
*Dingley Tariffs*, 29, 44  
discrimination, 196, 198, 199,  
204, 218, 254, 258, 310,  
407, 411, 420, 544, 646,  
750, 785  
de prix, 199, 204  
diversion du commerce, 454,  
733  
division du travail, 40, 41,  
106, 136, 145, 205  
division internationale du  
travail, 41, 138, 147, 151,  
367, 384  
dotation factorielle, 123, 151,  
790  
droit  
*ad valorem*, 166, 167, 472,  
478, 479, 509, 514, 794  
antidumping, 198, 201,  
302, 303, 459  
compensatoire, 424  
de douane, 166, 543, 649,  
710, 734  
d'établissement, 258, 261,  
269, 296, 326, 367  
dumping, 5, 7, 167, 196, 198,  
199, 202-204, 228, 240,  
301, 302, 357, 409, 411,  
423, 434, 729, 738, 785  
persistant, 198  
prédateur, 198  
social, 5, 357, 729, 738  
sporadique, 198
- E**  
échange, 4-6, 12, 33, 40, 41,  
43, 56, 89-91, 93-95, 100-  
109, 111-113, 118, 119,  
121-123, 126, 135, 137,  
139, 140, 143, 150, 154,  
155, 165, 166, 169, 172,  
176-179, 182-184, 186,  
187, 189, 190, 192, 198,  
205-207, 212, 225, 230,  
243, 246, 247, 266, 267,  
270, 272, 280, 282, 306,  
308, 318, 326, 344, 348,  
356, 383, 385, 416, 426,  
428, 431, 440-442, 445,  
456, 458, 513, 535, 537,  
554, 555, 643, 653, 746,  
747, 763, 770, 772, 779,  
780, 784, 785, 789, 795

- intra-industriel, 135, 141-145, 149, 151, 156, 212, 230, 234, 266, 284, 286, 293, 333, 716, 773, 788
- école, 26, 36, 44, 136, 748, 790, 792
- classique, 37, 785
- keynésienne, 785
- physiocratique, 40
- économie
- d'échelle, 29, 128, 136, 137, 140, 145, 147, 148, 151, 154, 157, 205, 229, 273, 285, 288, 293, 325, 344, 367, 371, 384, 451
- de marché, 69, 72, 93, 99, 204, 254, 307, 308, 438, 511, 550, 565, 586
- internationale, 1, 5-7, 35-67, 113, 385, 386, 551, 605
- interne, 639
- normative, 74
- planifiée, 71, 72, 204
- positive, 74
- régionale, 113
- EEE, 351, 352, 511, 512
- effet
- d'amplification (des prix des biens sur les prix des facteurs), 122, 786
- de marguerite, 257, 261, 422
- efficacité, 14, 68, 198, 210, 248, 266, 304, 324, 367, 383, 417, 423, 542, 705, 734, 744, 759, 794
- technique, 69, 71, 72, 79, 81, 93, 106, 228, 301, 368, 385, 763, 784, 788, 791
- efficience, 71, 205, 467, 483, 543, 575, 757, 763
- égalisation du prix des facteurs, 115, 119, 121, 150, 344, 786, 795
- Ekofisk, 666
- élasticité, 76-78, 141, 156, 180, 182, 198, 206, 225, 348, 349, 608, 653, 711, 786, 794
- de la demande, 141, 156, 349
- de l'offre, 156, 180, 206
- des prix, 711
- des prix de la demande (élasticité-demande), 76, 78, 786
- des revenus, 76, 608, 653
- engagement, 185, 299, 310, 311, 368, 419, 440, 636, 641-644, 704, 736, 753, 759, 761, 762, 768-770, 772
- énoncé d'Heckscher-Ohlin, 150, 152, 729
- environnement, 1, 5, 7, 71, 169, 172, 191, 205, 230, 267, 300, 307, 309-312, 318, 319, 326, 380, 384, 425, 428, 438, 444, 485, 504, 505, 510, 512, 514, 544, 548, 570, 572, 576, 588, 599, 603, 625, 645, 695, 729, 751, 753, 760, 780, 783
- épargne, 25, 217, 279, 374, 400, 416, 417, 565, 574, 589, 597, 600, 764
- équilibre, 4, 32, 71, 72, 74, 82, 90, 92, 94, 111, 117, 139, 189, 192, 205, 260, 283, 295, 298, 300, 304, 312, 319, 344, 347, 356, 388, 456, 457, 464, 484, 543, 569, 626, 736, 750, 752, 763, 786, 791, 792
- autarcique, 89, 91, 93, 101, 102, 104, 118, 122, 136, 155, 187, 206, 225
- d'échange, 178, 187
- de consommation, 104, 137, 155, 348
- de Cournot-Nash, 191
- de libre-échange, 178, 187
- de production, 104, 348
- du consommateur, 87
- du libre-échange, 93, 102, 122, 123, 178, 182, 187, 206, 225, 327
- du marché, 78, 677
- général, 156, 174, 176, 177, 182, 187, 225, 442, 593, 779
- parétien, 178, 188
- partiel, 174, 180, 181, 225, 779
- équité, 69, 71, 72, 292, 312, 317, 543, 761, 763, 788, 791
- Équivalence des subventions à la production (ESP), 632, 633, 786
- escape clause*, 409
- ESP Voir Équivalence des subventions à la production
- étalon, 34, 411
- de change-or, 34
- EURATOM Voir Communauté européenne de l'énergie atomique
- euro, 400, 504, 518, 520
- Europe de 1992, 2, 4, 14, 27, 31, 32, 48, 55, 70, 72, 249, 252, 254, 290, 292, 308, 349, 459, 511, 612, 637, 679, 745
- exode des cerveaux, 349, 358
- export, 125, 168, 191, 533, 587, 603, 766
- Export Enhancement Program*, 261, 617
- exportateur, 103, 151, 155, 167, 169, 182, 184, 189, 191, 214, 225, 226, 260, 299, 302, 349, 357, 381, 477, 503, 553, 583, 590, 622, 624, 634, 637, 650, 665, 674, 685, 723, 727, 733, 784, 787, 790



exportation, 2, 7, 53, 78, 91, 93, 103, 109, 124, 128-131, 135, 139, 142, 143, 147, 148, 155, 156, 168, 169, 171, 173, 178-180, 183, 185, 186, 191, 204, 225, 227, 230, 239, 258, 260, 263, 271-273, 275, 278, 281, 284, 286, 296, 302-304, 310-315, 338, 349, 367, 368, 372, 380, 383, 412, 428, 429, 446, 450, 457, 466, 468, 471, 476, 487, 488, 509, 514, 535-539, 542, 545, 546, 551, 553, 557, 565, 568, 569, 571, 572, 576, 586, 588, 591-593, 597, 606, 608, 611, 620, 623, 628, 634, 637, 641, 643, 645, 647, 670, 673, 681, 682, 693, 695, 708, 709, 723, 726, 728, 736, 745, 761, 763, 766, 770, 774, 779, 783, 786, 789, 790, 792-795

externalisation, 209, 218, 343, 368-386

## F

facteur, 21, 32, 38, 42, 80, 81, 96, 100, 104, 111-115, 118, 119, 121-123, 125, 126, 128, 130, 131, 134, 141, 150, 177, 205, 218, 275, 278, 288, 344, 346, 348, 355, 359-361, 385, 417, 463, 475, 532, 535, 554, 571, 572, 577, 591, 674, 693, 704, 747, 748, 787, 788, 790-793, 795, 796

abondant, 114, 115, 118, 119, 122, 123, 150, 344, 572, 747, 795

FAIR Voir *Federal Agricultural Improvement and Reform Act*

FAO Voir *Ford Automobile Operations*

*fast track*, 401, 418, 427

authority, 401

*Federal Agricultural Improvement and Reform Act* (FAIR), 618, 619, 786

Fédération des travailleurs du Québec (FTQ), 441

féodalisme, 12

FEOPA Voir Fonds européen d'orientation et de garantie agricoles

FIRA Voir *Foreign Investment Review Agency*

firme multinationale, 364, 365, 368, 387, 788, 790

flux commerciaux, 157, 212, 277, 279, 458

FMI Voir Fonds monétaire international

FMN, 209, 365-367, 385, 762

FOB, 167, 476

fonction

- de production, 79-83, 100, 114, 119, 154, 191, 206, 787
- d'utilité, 5, 93, 141, 187, 190

Fonds européen d'orientation et de garantie agricoles (FEOPA), 622, 787

Fonds monétaire international (FMI), 37, 47, 66, 199, 221, 222, 234, 273, 293, 294, 307, 308, 334, 359, 364, 375, 388, 391, 412, 417, 494, 532, 541, 542, 546, 548, 555, 556, 601, 611, 656, 657, 780, 787

forces navales, 20

*Ford Automobile Operations*, 632, 656, 705, 787

fordisme, 689, 715

*Foreign Investment Review Agency* (FIRA), 469, 470, 490, 495

FTQ Voir Fédération des travailleurs du Québec

fuite de capitaux, 171

## G

gain de l'échange, 5, 150, 205

GATS Voir Accord général sur le commerce des services, 752, 775, 777, 779, 787

GATT Voir *General Agreement on Tariffs and Trade*

*Gay Treaty*, 471

*General Agreement on Tariffs and Trade*, 2-4, 49, 54, 168, 191, 226, 227, 233, 235, 240, 243, 244, 248, 256, 259, 262, 263, 272, 293-302, 304-308, 315, 318, 323, 324, 326, 328, 329, 334, 336, 403, 406-411, 413-417, 420, 422, 423, 427, 430, 431, 434, 438, 439, 446, 455-457, 459-461, 464, 470, 473-475, 480, 483, 485, 493-496, 499, 500, 521, 542, 544, 550, 555, 557, 591, 606, 607, 631, 634-636, 638, 641-643, 646, 647, 649, 656, 657, 719, 731, 733, 735, 738, 741, 764, 765, 768, 770, 775, 779, 787, 788, 790, 791, 793, 796, 797

Genève, 53, 58, 59, 66, 108, 200, 235, 239, 290, 300, 332, 338, 361, 362, 372, 380, 390, 394, 434, 473, 494, 524, 530, 531, 536, 540, 556, 557, 563, 581, 582, 584, 585, 601-603, 612, 613, 615, 616, 655, 657, 676, 718, 721-725, 727, 741, 776, 777, 787

géographie, 21, 262

Groupe andin, 3, 787

groupes régionaux, 54, 269, 305

guerre commerciale, 44, 220, 406, 464, 710-714, 787

**H**

Havane de 1948, 295  
 Heckscher-Ohlin, 115, 121, 133,  
 134, 139, 150, 151, 156,  
 158-160, 162, 211, 212,  
 286, 589, 716, 787, 795  
 hégémonie anglaise, 17, 20, 26  
 héritage culturel, 223, 230  
 houille, 16

**I**

IDE *Voir* Investissement direct  
 étranger

IME *Voir* Institut monétaire  
 européen

immigration, 4, 21, 22, 32,  
 262, 343, 344, 349-351,  
 355-359, 385, 387, 388,  
 553, 707, 790

*immiserizing growth*, 347, 385,  
 387

immobilité, 113, 215, 343

impact du tarif, 178

importation, 28, 33, 91, 93,  
 103, 107, 109, 131, 135,  
 142-144, 156, 168, 170,  
 175, 176, 181, 183, 188,  
 201, 221, 224, 225, 229,  
 259, 261, 271, 296, 299,  
 303, 327, 346, 348, 357,  
 366, 385, 404, 409, 414,  
 428, 455, 458, 459, 464,  
 480, 481, 509, 537, 541,  
 542, 551, 553, 567, 591,  
 608, 624, 628, 631, 634,  
 638, 639, 641, 644, 646,  
 672, 695, 718, 723, 760,  
 765, 783, 786, 789-795

impôt, 162, 239, 358, 473,  
 476, 575, 661, 712, 782

Index des prix à la  
 consommation (IPC), 609,  
 788

indice des prix, 38, 109  
 à la consommation, 107,  
 609

industrialisation, 15-17, 20,  
 27-29, 42-45, 210, 443,  
 541, 559, 564, 597, 602,  
 666, 669, 729, 790

industrie naissante, 207, 211,  
 246, 546

inflation, 13, 34, 48, 50, 70,  
 73, 74, 94, 166, 167, 172,  
 221, 255, 256, 292, 302,  
 517-519, 538, 548, 579,  
 618, 680, 685, 729, 763,  
 784, 785, 790, 795

information, 58, 59, 64, 66,  
 73, 177, 190, 191, 202,  
 208, 230, 234, 274, 282,  
 368, 370, 372, 373, 375,  
 378, 379, 438, 508, 532,  
 562-564, 584, 700, 741,  
 746, 747, 772, 787

innovation, 40, 41, 151, 211,  
 213, 250, 374, 426, 539,  
 596, 789  
 technologique, 6, 149, 153,  
 212, 469

Institut monétaire européen  
 (IME), 445, 518

intensité, 25, 35, 42, 113, 114,  
 126, 134, 156, 271, 277,  
 379, 380, 400, 453, 575,  
 588, 673, 721, 729, 730,  
 793

intra-Europe, 722

intrafirme, 212, 215, 451,  
 486

intra-industrie, 135, 141-145,  
 149, 151, 156, 209, 212,  
 215, 230, 234, 262, 266,  
 273, 276, 279, 284, 286,  
 293, 333, 484, 486, 716,  
 773

intra-industriel *Voir* échange  
 intra-industriel

intrans, 81, 193, 194, 732,  
 792, 793

intrans, 28, 68, 79, 80, 83,  
 193, 194, 211, 212, 216,  
 260, 273, 365, 366, 369-

371, 375, 426, 475, 577,  
 630, 714, 785, 787

intrarégional, 56, 266, 271-  
 273, 275, 293, 327, 328,  
 513, 597, 611, 612, 726

inventeur, 28

invention, 230

investissement, 29, 33, 86, 94,  
 128, 129, 176, 216, 217,  
 258, 261, 262, 265, 269,  
 278, 279, 283, 305, 306,  
 311-313, 317, 364-366,  
 371, 380, 381, 416, 425,  
 429, 451, 480, 484, 487,  
 513, 523, 560, 566, 568,  
 572, 575, 595, 600, 609,  
 636, 680, 785, 788, 793

britannique à l'étranger, 30  
 de portefeuille, 280, 357,  
 452

direct, 7, 15, 212, 257, 260,  
 276, 280, 343, 344, 359,  
 360, 363, 367, 368, 372,  
 374, 385, 387, 388, 394,  
 417, 421, 426, 440, 469,  
 470, 488, 489, 528, 700,  
 790

étranger, 30, 31, 260, 316,  
 388, 390, 469, 470, 543,  
 571, 576, 715

français à l'étranger, 31

Investissement direct étranger  
 (IDE), 209, 218, 280, 344,  
 346, 347, 359-367, 370-  
 372, 379, 388, 470, 486,  
 529, 539, 560, 576, 590,  
 788

IPC *Voir* Index des prix à la  
 consommation  
 iso coût, 82, 83, 788

**J-K-L**

*joint venture*, 695, 699, 710

*Kennedy Round*, 295, 296, 301,  
 407, 418, 419, 459, 473,  
 634, 637, 788

laisser-aller, 42



- laisser-faire, 40, 43, 44, 99, 454
- libre-échange, 2-4, 7, 27, 33, 35, 36, 38, 40-44, 54, 67, 93, 99, 101, 102, 104, 113, 115, 121, 123, 135, 139, 141, 154, 155, 157, 160, 165, 174-177, 179, 180, 184, 186-188, 190, 192, 205, 206, 221-223, 228-230, 237, 243, 245-247, 254, 257, 263, 264, 266-268, 276, 281, 282, 286, 294, 297, 305, 306, 309, 321, 326, 335, 340, 344, 356, 383, 384, 405, 420, 426-428, 437, 438, 440-442, 445-447, 450-452, 454, 455, 458, 462-465, 468, 484, 486-488, 499, 500, 511-513, 517, 521, 537, 541, 543-545, 555, 557, 565, 572, 576, 577, 605-607, 623, 634, 653, 688, 709, 734, 747, 770, 779, 781, 785, 786, 792, 795-797
- liste des engagements, 750, 752, 753, 760, 770, 771
- litige commercial, 168, 715, 765
- loi, 29, 39, 44, 74, 81, 85, 86, 114, 175, 187, 199, 234, 400, 402, 405, 407, 408, 419-422, 426, 427, 430, 431, 433, 446, 455, 463, 464, 469, 470, 586, 608, 617-620, 625-628, 650, 653, 749, 784, 786, 787, 796, 797
- antidumping, 408
- de l'offre et de la demande, 74, 114, 187
- d'Engel, 608, 653
- sur la protection du revenu agricole, 626
- Loi constitutionnelle de 1867, 440
- Loi Smoot-Hawley, 789
- Lomé 2, 514, 783
- Lomé 4, 514, 783
- London Commodity Exchange*, 789
- Long Term Arrangement*, 409, 731-733, 780, 789
- Long-Term Accord Arrangement* (LTA), 731
- LTA Voir *Long-Term Accord Arrangement*
- M**
- Maastricht Voir *Traité de Maastricht*, 252, 253, 292, 504, 516, 518, 520, 524, 796
- machine à vapeur, 16, 793
- main-d'œuvre, 4, 5, 21, 28, 32, 37, 38, 40, 42, 45, 47, 56, 68-70, 79, 95, 100, 101, 104, 111, 112, 114, 128, 131, 133, 134, 141, 147, 148, 150, 151, 156, 176, 211, 213, 215, 218, 228, 245, 262, 275, 277, 286, 287, 343, 355, 357, 358, 367, 371, 372, 380, 381, 385, 388, 456, 463, 539, 562, 564, 571-575, 577, 579, 586, 588, 589, 593, 594, 599, 629, 631, 687, 688, 694, 695, 700, 707, 709, 727-729, 736, 738, 740, 786, 789, 790, 795, 796
- Maison-Blanche, 168, 179, 223, 255, 301, 422, 709, 712, 716
- managed trade*, 4, 417, 425, 533
- maquiladora*, 255
- marché
- concurrentiel, 684
- de change parallèle, 532
- oligopolistique, 102, 188, 213
- unique, 251, 252, 283, 284, 326, 505, 512, 517, 521, 624, 708, 757
- Marché commun, 3, 268, 403, 407, 410, 411, 782, 789, 797
- d'Amérique centrale (MCAC), 3, 268, 272, 273, 284, 323, 789
- des États de l'Afrique de l'Est et du Sud (COMESA), 3, 270, 272, 275, 782
- européen, 403, 407, 410, 411
- marine marchande, 14, 19, 26, 37, 38, 39, 789
- marques d'origine, 303
- Marrakech, 306, 308, 656
- maturité, 147, 149, 151, 213, 789
- MCAC Voir *Marché commun d'Amérique centrale*
- mercantilisme, 4, 35-38, 40, 44, 214, 308, 471
- MERCOSUR, 264, 266, 268, 272, 273, 367, 432, 511, 513, 545, 789
- mesure, 1, 7, 37, 49, 55, 60, 71, 74, 76, 78, 81, 86, 118, 126, 136, 138, 142, 156, 157, 165, 170, 171, 174-179, 183, 188, 192, 198, 200, 201, 203, 205, 207, 210, 216-218, 220, 225, 226, 248, 249, 258, 260, 281, 291, 295, 299, 303, 308, 324, 351, 353, 365, 366, 375, 388, 400, 404, 407, 410, 411, 413, 419-421, 428, 431, 443, 454, 470, 478, 504, 521, 532, 565, 571, 572, 577, 579, 586, 588, 593, 610, 618, 627, 632, 633, 640, 642, 645, 646, 649, 660, 663, 689, 695, 711, 731, 732,

- 738, 759, 761, 762, 782,  
785, 786, 791-793, 795,  
796  
antidumping, 201  
de sauvegarde, 593  
d'urgence, 640  
globale de soutien (MGS),  
645  
non tarifaire, 4, 166, 167,  
169, 171, 199, 225, 300,  
303, 305, 708, 710, 754,  
789, 796  
protectionniste, 157, 177,  
178, 183, 791  
tarifaire, 166, 167, 189,  
220, 221, 296, 643, 708  
MGS *Voir* Mesure globale de  
soutien  
migration, 12, 21, 32, 256  
mobilité, 23, 32, 38, 115, 190,  
213, 264, 275, 357, 358,  
359, 360, 362, 385, 450,  
517, 553, 593, 649, 773,  
785, 795  
des facteurs, 6, 141, 245,  
343, 344, 349, 382, 387,  
388, 465, 789  
internationale des capitaux,  
30  
modèle, 83, 104, 109, 114,  
121, 125, 127, 128, 134,  
135, 141, 145, 147, 152,  
165, 176, 188-191, 249,  
281, 333, 343, 344, 349,  
382, 385, 427, 533, 537,  
541-543, 548, 589, 593,  
598, 606, 694, 695, 697-  
699, 706, 715, 716, 758  
classique, 100, 112, 113,  
123, 124, 150, 151, 355,  
789  
d'avantage comparatif, 102  
de dotation factorielle, 112,  
113, 119, 150, 155, 156  
d'Heckscher-Ohlin, 123,  
124, 129, 139, 151, 156,  
157, 230, 387, 773  
d'innovation technologique,  
151  
du cycle de produit, 149  
du cycle technologique, 148  
ricardien, 157, 773, 789  
monde ancien, 12  
monnaie, 6, 25, 34, 38, 48,  
216, 245, 253, 267-270,  
273, 292, 359, 366, 411,  
412, 515, 516, 518, 519,  
532, 553, 728, 729, 790  
monopole, 28, 37, 138, 139,  
151, 183, 205, 213, 225,  
229, 320, 506, 668, 744,  
782  
mouvement des facteurs, 65,  
346  
Moyen Âge, 12, 34  
multilatéralisme, 56, 64, 243,  
244, 248, 293, 296, 297,  
320-324, 326, 328, 426,  
431, 432, 485, 488, 552,  
713  
multinationale, 15, 61, 65,  
367, 387, 388, 787, 788
- N**  
nation la plus favorisée (NPF),  
280, 296, 297, 300, 306,  
326, 406, 418, 428, 454,  
455, 460, 473, 475-480,  
509, 511, 591, 649, 731,  
749, 750, 756, 765, 790  
néoclassique, 73, 156, 165,  
219, 357, 387, 546, 589  
non tarifaire, 113, 167, 171,  
173, 206, 246, 258, 267,  
283, 294, 296, 303, 305,  
313, 315, 318, 320, 407,  
410, 411, 414, 416, 417,  
427, 428, 431, 460, 464,  
473, 544, 567, 591, 631,  
643, 646, 708, 753, 754,  
786, 789, 797  
non-discrimination, 243, 257,  
258, 270, 300, 316, 317,  
411, 438, 488, 591, 646,  
772  
NOPEP *Voir* Pays non  
membres de l'organisation  
des pays exportateurs de  
pétrole  
Nord-Sud, 56, 286, 438, 444,  
475, 486, 531, 545  
norme, 371, 478  
nouveaux pays industrialisés  
(NPI), 3, 7, 56, 64, 148,  
229, 291, 305, 325, 331,  
362, 404, 432, 488, 528,  
548, 555, 559-563, 567,  
575, 598, 600, 745, 763,  
790  
nouvelles technologies, 1, 71,  
77, 212, 213, 215, 217,  
221, 325, 469, 697, 711,  
715, 738, 782, 783  
NPF *Voir* nation la plus  
favorisée  
NPI *Voir* nouveaux pays  
industrialisés  
Nymex américain, 676
- O**  
OCDE *Voir* Organisation de  
coopération et de  
développement économique  
OECE *Voir* Organisation  
européenne de coopération  
économique  
office de commercialisation  
(ou commission), 610  
offre, 4, 7, 38, 39, 48, 61, 74,  
77-79, 90-93, 96, 112, 154,  
167, 172, 175, 178-180,  
182, 190, 192, 202, 205,  
206, 211, 225, 230, 278,  
297, 301, 303, 327, 346,  
349, 365, 458, 475, 481,  
514, 544, 572, 577, 609,  
610, 614, 621, 624, 626-  
628, 632, 649, 653, 664,  
669, 671-673, 675-679,  
684, 685, 693, 695, 697,

- 739, 748, 756, 758, 769,  
773, 783, 786, 788, 791,  
792, 794  
d'importation, 168  
et de demande, 73, 271
- OIC *Voir* Organisation  
internationale du café
- oligopole, 151, 424, 670, 672,  
782
- OMC *Voir* Organisation  
mondiale du commerce,
- Omnibus Trade and  
Competitiveness Act, 413,  
422, 426
- Omnibus Trade Bill, 418
- OPEP *Voir* Organisation des  
pays exportateurs de  
pétrole, 169, 582, 618, 659,  
662-664, 666, 667, 671-  
680, 682, 684-686, 791
- Organisation de coopération et  
de développement  
économiques (OCDE), 2,  
47, 54, 66, 142, 143, 153,  
283, 284, 288, 290, 325,  
338, 351-354, 358, 360,  
393, 394, 400, 417, 425,  
429, 434, 498, 521, 539,  
549, 557, 573, 576, 628,  
629, 631-633, 635, 637,  
642, 648, 657, 664, 672,  
677, 680, 687, 718, 726,  
755, 758-760, 776
- Organisation des pays  
exportateurs de pétrole  
(OPEP), 662, 790
- Organisation européenne de  
coopération économique  
(OECE), 249
- Organisation internationale du  
café (OIC), 791
- Organisation internationale du  
commerce, 295
- Organisation mondiale du  
commerce (OMC), 1, 3-5,  
7, 47, 53, 56, 58, 64, 66,  
167-169, 199, 200, 209,  
213, 217-219, 239, 244,  
259-261, 290, 293, 294,  
296, 300, 306-314, 317-  
320, 322-329, 338, 365,  
367, 369, 394, 399, 400,  
403, 406, 417, 418, 425-  
429, 431, 432, 434, 445,  
461, 465, 467, 470, 480,  
481, 483, 485, 487, 491,  
498, 503, 508-511, 514,  
521, 522, 524, 540, 543-  
545, 549, 550, 555, 557,  
576-578, 581, 583, 590-  
595, 602, 607, 608, 612,  
613, 615, 616, 647, 650,  
652, 654, 656, 657, 695,  
709, 710, 712, 713, 718,  
721-725, 727, 735, 736,  
740, 741, 745, 746, 749,  
752, 754, 756, 757, 759,  
761, 764, 767-771, 774-  
777, 780, 787, 791, 793
- P**
- PAC *Voir* Politique agricole  
commune
- pacte, 170, 254, 455, 459, 463
- Pacte andin, 787
- Pacte de l'automobile, 459,  
460, 471, 475, 479, 709,  
791
- paiement, 34, 541, 619, 625  
déficitaire, 623
- paradoxe, 37, 65, 70, 124-128,  
147, 150, 179, 229, 292,  
329, 344, 347, 348, 385,  
791, 793  
de Leontief, 124-127, 147,  
150, 793  
de Metzler, 179
- Parlement européen, 226, 504,  
505, 507, 508
- partenaire, 91, 174, 178, 246,  
299, 301, 465-467, 639
- partenariat, 1, 330, 694, 702,  
711, 715
- Pax Romana*, 12, 791
- pays  
développés, 146, 355, 369,  
371, 375, 378, 382, 383,  
538, 550, 579, 582, 583,  
594, 644, 645, 753, 754  
industrialisés, 2-4, 31, 39,  
42, 49, 54, 55, 61, 63,  
70, 107, 125, 147, 168,  
171, 197, 218-221, 228,  
263, 271, 297, 303, 304,  
309, 313, 325, 332, 357,  
362, 364, 369, 377, 378,  
381, 385, 457, 488, 531,  
533-535, 548-551, 555,  
559, 561, 578, 606, 611,  
616, 641, 642, 647-650,  
652, 677, 691, 692, 719,  
728-734, 736-738, 747,  
757, 759, 760, 770, 789,  
790, 793, 794  
industriels, 55, 133, 204  
les moins avancés, 315-319,  
514, 527, 531, 551, 649,  
769
- pays ACP (Afrique Caraïbes  
Pacifique), 514, 734, 765,  
766, 783
- Pays en développement (PVD),  
2-5, 48, 49, 54, 55, 61, 64,  
107, 108, 145, 147, 148,  
166, 168, 171, 190, 211,  
215, 219, 221, 222, 272,  
273, 295, 297, 303-306,  
310-314, 323, 325, 355,  
364, 367, 385, 388, 527-  
539, 545, 546, 548-552,  
554, 555, 559, 582, 583,  
592, 594, 611, 612, 616,  
642-645, 647-652, 689,  
719, 726, 729, 731, 733-  
735, 738, 745, 753, 770,  
774, 780, 793, 794
- Pays non membres de  
l'organisation des pays  
exportateurs de pétrole  
(NOPEP), 662, 663, 790
- penne de la CPP, 110

- période du Haut Moyen Âge, 12
- perte sèche, 175, 181, 182, 184, 186, 225, 327, 733, 760, 781
- pétrole, 4, 15, 41, 55, 56, 58-61, 64, 69, 90, 91, 100-111, 113-119, 121-123, 125-127, 129-131, 137, 139, 143, 144, 166, 176, 178, 182, 186, 266, 291, 305, 344, 346, 348, 463, 467, 492, 531, 535, 551, 563-565, 597, 606, 659-670, 672-687, 711, 759, 781, 786, 787, 795
- physiocratie, 40
- PIB *Voir* Produit intérieur brut
- Plan Marshall, 249, 301, 457, 554
- plein-emploi, 70, 72, 115, 117, 141, 216, 229, 267, 382, 569
- PNB *Voir* Produit national brut
- politique
- d'industrie naissante, 4, 27, 29, 43, 138, 140, 207, 208, 228, 298, 715, 773
  - nationale, 166, 186, 222, 445, 446, 448, 449, 450, 452, 469, 472, 627, 642, 681, 770
  - protectionniste, 147, 170, 190, 201, 219, 225, 226, 272, 448, 450, 637, 716
  - stratégique, 209-211, 214-219, 426
    - du commerce
      - international, 209, 210, 214, 216, 217
  - politique agricole, 166, 321, 506, 533, 614, 617, 620, 634, 635, 637-640, 653, 656, 787, 792, 796
  - européenne, 634
- Politique agricole commune (PAC), 250, 291, 313, 504, 510, 533, 614, 620, 622-625, 639, 647, 648, 650, 653, 655, 657, 791
- politique commerciale, 4, 27, 29, 40, 140, 165, 167, 168, 171, 172, 180, 191, 193, 207, 209, 210, 215, 221, 226, 228, 229, 243, 244, 273, 294, 400-402, 404, 405, 407-413, 416, 418-420, 422, 426, 427, 430-433, 438, 444-447, 452, 456, 461-463, 471, 483, 484, 487, 503, 508, 509, 521, 524, 532, 533, 542, 543, 548, 550, 554, 578, 589, 592, 600, 635, 640, 643, 710, 737, 779, 781, 796, 797
- américaine, 29, 294, 400-402, 404, 405, 412, 416, 418, 426, 427, 431-433, 447
- stratégique, 4, 140, 165, 209, 215, 226, 229, 533, 600
- portefeuille, 257, 343, 344, 359, 360, 488, 678, 763, 790
- possibilité de production devient, 117
- préférence
- britannique, 451, 794
  - commerciale, 453
  - communautaire, 283, 286, 288, 620, 622, 624
- prix
- autarcique, 92, 93, 118, 119, 186
  - cible, 617-619, 621
  - des facteurs, 6, 77, 83, 114, 118, 119, 121, 122, 125, 205, 344, 783, 786
  - prédateur, 202, 203
  - relatif, 69, 90-93, 101-105, 115, 118, 119, 121, 122, 125, 126, 135, 139, 141, 154, 156, 172, 176, 178, 190, 204, 344, 348, 586, 593, 780
- problème agricole, 608, 653
- PROCAMPO *Voir* Programme de soutien direct aux zones rurales
- procédure
- accélérée sur la politique, 433
  - d'approbation accélérée, 427
  - de la voie accélérée, 418-422, 425
- production, 5, 16, 23, 28, 33, 35, 38, 39, 41, 44, 49, 54, 60, 64, 68-73, 77-85, 89-91, 93-96, 100-107, 109-119, 121-123, 125, 126, 128, 131, 133, 135-141, 144-151, 153-156, 165, 167, 168, 170, 171, 175, 176, 181, 183, 185-190, 193, 194, 198, 202-205, 209, 210, 212, 213, 215, 216, 219, 220, 225, 227, 229, 245, 247, 248, 251, 259, 262, 263, 270, 274, 285, 288, 290, 291, 295, 297, 298, 302, 312, 325, 327, 344-349, 355, 356, 359, 364-369, 371, 373, 374, 381, 383, 385, 406, 410, 443, 444, 451, 456, 458, 460, 466-468, 470, 477, 478, 481, 484, 509, 510, 531, 534, 541, 544-546, 551, 553, 555, 565, 566, 571, 573, 575, 577, 580, 586, 589, 590, 593, 594, 597, 599, 608, 610, 611, 614, 616, 618-627, 629, 630, 632, 634, 637-641, 645, 647, 660-665, 667-682, 684, 687-690, 693-696, 698-700, 702-711, 714, 715, 719, 720, 727, 730, 734, 738, 740, 744,

- 746, 766, 780, 781, 783-790, 792-796
- production marginale, 81, 83  
du capital, 81  
du travail, 81, 83
- productivité, 21, 40, 42, 68, 72, 100, 113, 122-124, 136, 148, 150, 220, 262, 263, 277, 279, 282, 357, 375, 381, 382, 385, 386, 425, 426, 467, 468, 481, 487, 510, 574, 575, 577, 588, 589, 610, 611, 614, 620, 702, 709, 729, 730, 759, 789
- produit agricole, 609
- Produit intérieur brut (PIB), 4, 42, 48-50, 108, 204, 251, 255, 276, 277, 280, 281, 290, 292, 348, 364, 375, 376, 378, 399, 400, 403, 470, 519, 521, 529, 532, 533, 535, 536, 540, 559, 560, 566, 569, 574, 577-579, 581, 588, 628, 629, 632, 648, 653, 673, 677, 747, 757, 784, 792, 793
- produit marginal, 81, 95, 96, 122, 346, 795  
du capital, 122  
physique du capital, 346
- Produit national brut (PNB), 48, 50, 128, 484, 527, 529, 538, 560, 570, 574, 597, 598, 648, 792, 793
- profit, 12, 13, 37, 38, 45, 56, 72, 96, 100, 103, 123, 138, 141, 149, 154, 172, 175, 184, 186, 189, 191, 197, 203, 225, 247, 259, 261, 262, 266, 274, 277, 281, 293, 326, 366, 368, 386, 402, 445, 468, 486, 534, 552, 573, 578, 608, 618, 621, 631, 637, 649, 672, 673, 711, 712, 723, 735, 736, 738, 780, 781, 797
- des entreprises, 172, 175, 184, 186, 225, 781
- Programme de soutien direct aux zones rurales (PROCAMPO), 631, 632, 792
- progrès technologique, 384, 608, 664, 757
- propension marginale à importer, 179
- propriété, 42, 71, 87, 261, 264, 300, 305-307, 312, 315, 316, 318, 326, 364, 367, 413-415, 429, 431, 450, 462, 469, 470, 476, 483, 513, 544, 592, 594, 629-632, 636, 682, 764, 791, 797
- propriété intellectuelle, 261, 264, 300, 305-307, 312, 315, 316, 318, 326, 364, 367, 413-415, 431, 513, 544, 592, 594, 636, 764, 791, 797
- protection, 29, 33, 42, 167, 176, 200, 201, 206-209, 211, 214, 216, 218, 220, 223, 230, 246, 263, 264, 281, 291, 298, 306, 307, 309, 311, 313, 314, 316, 402, 405, 409, 410, 412-414, 425, 428, 438, 446, 451-454, 457, 467, 485, 510-513, 544, 576, 606, 611, 620, 626, 627, 631, 633, 634, 640, 641, 645, 646, 650, 710, 734, 743, 750-753, 756, 765, 766, 788
- d'industrie naissante, 226, 728
- effective, 7, 192-195, 228
- protectionnisme, 5, 43, 44, 165-167, 169, 171, 177, 186, 187, 204-207, 219, 224-226, 228, 230, 243, 246, 250, 256, 284, 294, 296, 301, 305, 312, 321, 322, 324, 326, 329, 400, 408, 411, 415, 425, 430, 433, 437, 438, 445, 447, 449-451, 461, 464, 480, 481, 483, 486, 533, 541, 546, 551, 597, 606, 607, 637, 638, 647, 648, 653, 708, 710, 711, 719, 730, 740, 747, 755, 767, 768, 770, 779, 785, 794
- protectionniste, 27, 29, 34, 175, 220, 283, 300, 305, 320, 326, 402, 406, 441, 447, 448, 451, 452, 454, 487, 510, 640, 710, 712, 766, 779, 792
- PVD Voir Pays en voie de développement
- Q-R**
- quota, 180-183, 188, 189, 205, 223, 225, 228, 230, 260, 261, 610, 628, 649, 653, 711, 732, 734, 793  
à l'importation (à l'exportation), 168, 169
- rareté, 34, 77, 93, 94, 119, 129, 783  
des ressources, 68, 73
- ratio capital-travail, 83
- ratio des exportations sur le PIB, 65, 784
- rationalité, 73, 198, 744, 769
- R-D Voir Recherche et développement
- réallocation des ressources, 216
- Recherche et développement (R-D), 2, 128, 151, 153, 208, 209, 212, 213, 218, 219, 223, 367, 700, 705, 709
- Reciprocal Trade Acts, 418
- Reciprocal Trade Agreement Act de 1934, 793

- réciprocité, 315, 420, 426, 448, 452, 710, 749, 756  
 reconstruction et  
   développement, 55, 307, 417  
 régime d'assurance revenu brut (RARB), 626  
 régime multilatéral, 367  
 régionalisme, 257, 266, 273, 293, 297, 321, 488, 776  
 règlement, 251, 296, 299, 305, 310, 326, 327, 413, 422, 425, 446, 744, 790  
   des différends, 261, 307, 308, 316, 461, 595, 652, 764, 791  
   des litiges, 267, 320, 764  
 règles d'origine, 211, 244, 259, 260, 263, 324, 325, 433, 475, 478, 512, 697, 736  
 réimportation, 197  
 rendement d'échelle  
   constant, 104, 113, 194  
   croissant, 424  
   décroissant, 81, 82  
 rentes, 210, 631  
 réseau ferroviaire, 17, 22, 28, 44, 443  
 ressource, 81, 101, 661, 788, 792  
   naturelle, 570  
 restriction quantitative, 514  
 Restriction volontaire  
   d'exportations, 793 *Voir aussi Voluntary Export Restraints*  
 revenu, 14, 30, 42, 48-52, 54, 69, 71, 74-77, 85, 87, 93, 105, 108, 121, 127, 135, 146, 165, 173, 176, 182-184, 190, 192, 219, 220, 222, 228, 247, 292, 295, 310, 327, 347, 349, 355-357, 363, 368, 388, 451, 457, 473, 476, 527-529, 535, 537, 546, 559-562, 569, 579, 590, 594, 608-611, 620, 624, 626-629, 638, 689, 763, 781, 783-786, 790-794  
   de taxation, 167, 172, 175, 177, 181, 186, 201, 221, 226, 326  
   du gouvernement, 172, 206, 225  
   marginal, 114, 138  
   tarifaire, 177  
 revêtement d'intensité, 113, 114, 125, 126, 793  
 révolution, 3, 14-16, 20-26, 31, 36, 38, 39, 43, 44, 56, 138, 148, 208, 229, 301, 577, 629, 671, 674, 699, 727, 728  
   industrielle, 3, 14-16, 20-22, 26, 38, 39, 43, 44, 138, 148, 208, 229, 301, 727, 728  
 Révolution française, 15, 439  
 rigidités, 220, 358, 382, 782  
 royauté, 661
- S**
- salaire, 5, 12, 39, 72, 82, 95, 96, 104, 111, 112, 117, 121, 124, 141, 177, 188, 220, 229, 256, 286, 325, 355-357, 593, 594, 695, 703, 709, 728, 729, 773, 779, 782, 788, 789, 792  
   d'airain, 37, 38, 43, 73  
   relatif, 83, 114, 119, 125, 786, 795  
 sauvegarde (clause), 298, 299, 409, 411, 421, 423  
 savoir-faire, 12, 15, 379, 380, 385, 386, 570, 695, 702  
 sécurité nationale, 168, 222, 223, 226, 428  
 sélectivité, 404  
 serpent, 515, 516  
 servage, 23, 28  
 services, 1, 2, 4, 5, 7, 34, 49, 50, 53, 64, 65, 67, 68, 79, 85, 86, 93, 96, 105, 128, 143, 150, 151, 154, 157, 162, 165, 170, 189, 207, 209, 211-213, 222, 239, 250, 251, 255, 258, 260-262, 264, 267-269, 283, 290, 291, 296, 300, 305-308, 310, 312, 313, 315, 318, 325, 326, 344, 353, 354, 357, 361-365, 367, 369-386, 390, 399, 405, 406, 415, 417, 429, 438, 451, 465, 470, 483, 485-487, 498, 503, 508, 512, 513, 521, 538, 544, 551, 555, 564, 568, 569, 571, 572, 574-577, 584, 591, 595, 597, 606-608, 629, 635, 636, 650, 743-764, 767-777, 779, 780, 782, 783, 785-792, 794, 795, 797  
 SGP *Voir* Système généralisé de préférences  
*Short Term Cotton Textile Arrangement* (STA), 731, 732, 794  
 SITC *Voir* *Standard International Trade Classification*  
 SME *Voir* Système monétaire européen  
*Smoot-Hawley*, 34, 44, 220, 300, 400, 402, 403, 405-407, 425, 427, 430, 433, 434, 454, 473  
*Smoot-Hawley Act*, 406  
*Smoot-Hawley Tariff*, 405, 434  
 Société nationale de produits alimentaires de base (CONASUPO), 630, 631, 782  
 sous-traitance, 1, 572  
 spécialisation, 4, 5, 41, 42, 44, 63, 64, 102, 106, 107, 110-112, 119, 137, 138, 140, 150, 151, 153, 165, 205,



- 212, 215, 217, 248, 266,  
281, 282, 284, 286, 287,  
333, 366, 381, 383, 460,  
539, 543, 545, 546, 569,  
573, 577, 590, 700, 738,  
763, 789, 794
- STA *Voir Short Term Cotton  
Textile Arrangement*
- Stabex, 514, 783
- stabilisation des prix agricoles,  
626
- Standard International Trade  
Classification (SITC)*, 586,  
794
- stratégie de substitution des  
importations, 541
- structure des échanges, 53,  
157, 271, 293, 330, 785
- subsidés, 626, 628, 641-643  
à l'exportation, 636, 640
- substitution, 78, 81, 95, 122,  
273, 321, 541, 546, 567,  
644, 670
- subvention, 189, 203, 205,  
218, 304, 424, 626, 632,  
750, 786
- à l'exportation, 183, 184,  
185, 198, 544, 617, 621,  
791
- surplus, 35, 37, 78, 119, 172,  
175, 176, 178, 181, 184,  
186, 198, 217, 225, 247,  
283, 305, 326, 327, 356,  
366, 378, 379, 411, 416,  
420, 458, 549, 594, 596,  
610, 620, 621, 628, 637,  
641, 781, 783, 785, 792
- du consommateur, 172,  
176, 181, 184, 186, 225,  
326, 327, 781
- syndicalisme, 39
- Sysmin, 514, 783
- système  
féodal, 23  
financier, 21, 34, 49, 70,  
756, 757  
monétaire, 6, 34, 35, 137,  
251, 295, 620, 785, 787,  
791  
préférentiel, 244, 472  
seigneurial, 12  
système de préférence, 295,  
300, 451, 471  
britannique, 257, 301, 437,  
439, 446, 453, 454, 456,  
488, 765  
impériale, 452
- Système généralisé de  
préférences (SGP), 475-478,  
513, 514, 521, 549, 550,  
649, 793
- Système monétaire européen  
(SME), 251, 253, 292, 516,  
519, 620, 791
- T**
- targetting, 404
- tarif, 28, 172, 175, 176, 178,  
181, 190, 192, 193, 195,  
216, 217, 220, 244, 247,  
250, 259, 260, 276, 283,  
300, 322, 327, 405-407,  
453, 457, 461, 471-478,  
546, 621, 630, 734, 770,  
791, 795
- ad valorem*, 166, 167, 174,  
794
- composé, 479
- de Dingley de 1897, 451
- douanier, 29, 78, 166, 168,  
174, 177, 183, 194, 201,  
205, 219, 225, 228, 229,  
267-270, 272, 448, 455,  
779
- optimal, 179, 180, 214,  
225, 229, 794
- prohibitif, 246
- spécifique, 166, 167, 794
- sur les exportations, 214
- taux  
d'alphabétisation, 26, 44,  
580  
d'analphabétisme, 23, 528,  
569, 793  
de change, 6, 109, 171,  
204, 217, 250, 251, 253,  
268, 366, 403, 411, 415,  
444, 463, 467, 515-520,  
536, 549, 551, 590, 618,  
634, 729, 787, 794  
de chômage, 70, 188, 221,  
229, 250, 304, 358, 388,  
569, 579, 784  
de prêt, 617, 618  
d'inflation, 70, 217, 250,  
400, 519  
d'intérêt, 94, 169, 183, 212,  
217, 304, 412, 444, 463,  
517-519, 536, 554, 566,  
618, 758, 779, 794  
nominal, 194, 195, 228
- Taux de protection effective  
(TPE), 193-195, 228, 229,  
795
- taux marginal de substitution,  
81, 83, 87, 89, 94, 104, 795
- Taux marginal de substitution  
technique (TMST), 81, 795
- taxe, 167, 174, 178, 179, 202,  
214, 269, 270, 327, 368,  
388, 453, 468, 575, 621,  
623, 642, 773, 795
- à l'exportation, 185, 186,  
205, 225, 681, 682  
imposée, 202
- taylorisme, 689, 715
- technologie, 4, 5, 42, 77, 113,  
128, 147, 149, 153, 210,  
211, 214, 215, 218, 219,  
223, 251, 261, 262, 265,  
269, 287, 288, 344, 364-  
366, 370, 373, 374, 379,  
381, 394, 404, 424, 426,  
427, 431, 486, 507, 546,  
565, 588, 590, 594, 597,  
649, 697, 792
- Tempête du désert, 676, 685
- TEP *Voir tonne équivalent  
pétrole*

- terme d'échange, 91, 92, 102, 106-109, 118, 119, 154-156, 174, 176-178, 182, 795
- textile, 7, 27, 29, 125, 147, 148, 168, 171, 199, 220, 223, 228, 229, 286, 287, 300, 305, 306, 308, 309, 371, 409, 441, 484, 524, 533, 555, 562, 564, 565, 572, 584, 591, 593, 594, 606, 634, 719-723, 726-738, 740, 780, 789
- théorème, 136, 286, 381, 716, 795, 796
- d'égalisation du prix des facteurs, 119, 121, 329
- de Rybczynski, 115-117, 150, 344
- de Stolper-Samuelson, 121-123, 135, 165, 177, 219, 230, 343, 387
- d'Heckscher-Ohlin, 117, 118, 123, 125, 129, 133, 134, 145, 205, 329, 343, 346, 355, 572, 793
- théorie
- classique, 73, 545
  - de la firme, 5
  - de l'internationalisation, 387
  - de l'utilité marginale, 85, 99
  - du consommateur, 74, 86, 105, 150
  - du producteur, 6
  - keynésienne, 533, 782
  - néoclassique, 215, 217
  - stratégique, 209, 214
- TMST Voir Taux marginal de substitution technique
- Tokyo Round, 195, 233, 295, 296, 300, 302-305, 407, 411, 427, 459, 461, 463, 473, 474, 494, 521, 634, 796
- tonne équivalent pétrole (TEP), 660, 795
- TPE Voir Taux de protection effective
- Trade Act de 1974, 420, 427, 431, 618, 736, 796
- Trade Adjustment Assistance (TAA), 409
- Trade Agreements Act, 406, 408, 419, 433, 455
- Trade Agreements Extension Act, 406
- Trade and Tariff Act, 413, 420, 421, 423
- Trade Expansion Act, 409
- traité
- d'accord préférentiel, 454
  - de Maastricht, 245, 252, 253, 267, 305, 505, 506, 519, 726, 796
  - de Paris, 249
  - de réciprocité, 446, 450-453, 500
  - de Rome, 248, 252, 503, 620
- traitement de la nation la plus favorisée, 455, 576
- traitement national, 258, 261, 267, 268, 297, 298, 326, 328, 406, 407, 410, 429, 442, 483, 544, 591, 750-752, 756, 762, 765, 767, 772, 774, 797
- transfer cost pricing, 476
- transfert des prix, 368
- transparence, 303, 307, 308, 310, 312, 313, 316, 317, 324, 326, 399, 515, 591, 636, 749, 751, 758, 761, 762, 772, 774, 797
- travail, 5, 24, 36, 38-41, 47, 68, 69, 72, 77, 78, 80, 82-84, 95, 96, 100, 102, 104, 112-119, 121-131, 133, 136, 145, 150, 153, 154, 172, 188, 205, 219, 220, 229, 235, 252, 262, 265, 286, 290, 293, 307, 309, 310, 312-314, 316-319, 324, 325, 329-331, 333, 335, 336, 339, 344, 346, 355, 357, 359, 374, 382, 387, 389, 390, 394, 420, 425, 428, 434, 435, 441, 464, 478, 485, 490, 496, 497, 550, 555, 558, 565, 570, 571, 579, 586, 590, 593, 594, 629, 649, 682, 689, 690, 715, 721, 728-730, 738, 740, 765, 767, 776, 779, 781-786, 788-790, 792, 793
- troc, 34
- U**
- UE Voir Union européenne
- UEM Voir Union économique et monétaire
- UEMOA Voir Union économique et monétaire de l'Ouest africain
- UMOA Voir Union monétaire de l'Ouest africain
- unicité du marché, 620, 622
- union douanière, 244-247, 263, 264, 271, 297, 323, 326-329, 475, 504, 513, 784, 797
- union économique, 245, 252, 267, 275, 297, 462, 494, 495, 515, 516, 518, 796, 797
- Union économique et monétaire (UEM), 253, 270, 275, 504, 506, 515, 518, 519, 796, 520, 523,
- Union économique et monétaire de l'Ouest africain, 270, 272, 275, 796
- Union européenne, 7, 11, 55, 61, 64, 199, 204, 206, 221, 227, 243, 244, 248, 249, 252, 253, 264-267, 271-273, 275, 282-285, 287, 288, 290, 291, 293, 312-



- 314, 320-322, 325, 328, 335, 351, 362, 399, 404, 412, 414, 430, 432, 465, 466, 488, 503, 504, 506-515, 518-524, 529, 533, 538, 544, 560, 578, 582, 583, 596, 597, 605, 615, 618, 621, 625, 633, 642, 644, 645, 649-653, 708, 723-726, 735, 737, 739, 747, 754, 757, 767, 779, 781, 783, 787, 791, 792, 796
- Union européenne de paiements, 515
- Uruguay Round*, 3-5, 7, 183, 199, 209, 231, 234, 239-241, 256, 261, 294-297, 300, 304-306, 308, 312, 324, 326-328, 371, 384, 418, 420-422, 427, 474, 488, 490, 496-499, 521, 550, 555, 607, 623, 624, 635, 636, 638, 641, 654-657, 719, 733, 734, 738-741, 744, 748, 753, 756, 759, 760, 764, 767-769, 773, 777, 787, 791, 797
- U.S. Food Security Act* de 1985, 614, 617, 618, 628
- utilité, 64, 73, 79, 87, 93, 96, 105, 107, 140, 150, 186, 188, 189, 191, 205, 309, 533, 577, 747, 782, 783
- I, 89, 104, 137
- marginale, 85, 86, 94, 95, 796
- V**
- valeur ajoutée, 193-195, 210, 215, 244, 259, 261, 262, 281, 365, 381, 386, 424, 478, 512, 539, 543, 562, 573, 576, 594, 599, 709, 730, 754, 767, 793, 795
- VER Voir Voluntary Exports Restraints
- vêtement, 28, 83, 90, 91, 100-104, 106, 107, 109-111, 113-119, 122-126, 137, 138, 140, 141, 166, 168, 176-179, 182, 199, 209, 219, 220, 223, 228, 229, 300, 305, 306, 309, 344, 346, 371, 409, 475, 553, 555, 562, 584, 591, 593, 594, 606, 719, 721, 722, 726-729, 731-735, 738, 740, 780, 788, 789, 794, 795
- Voluntary Exports Restraints* (VER), 168, 169, 191, 230, 299, 533, 711, 712, 731, 787, 789, 793
- W-Z**
- Western Grain Stabilization Act*, 626, 797
- Zéro défaut, 797
- Zollverein, 23, 27, 245
- zone
- de libre-échange, 244, 245, 255, 257, 261, 264, 265, 280, 281, 305, 323, 458, 462, 513, 514, 783, 784
  - européenne de libre-échange, 250
  - franche, 480
  - préférentielle, 270
- Zone d'échanges préférentiels pour l'Afrique orientale et australe, 275