Emmanuel Nyahoho • Pierre-Paul Proulx

Préface de Christian Deblock

LE COMMERCE INTERNATIONAL

THÉORIES, POLITIQUES ET PERSPECTIVES INDUSTRIELLES

4e ÉDITION

Presses de l'Université du Québec

LE COMMERCE INTERNATIONAL

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.ca • Internet : www.puq.ca

Membre de L'ASSOCIATION NATIONALE DES ÉDITEURS DE LIVRES

Diffusion / Distribution :

CANADA et autres pays
PROLOGUE INC.
1650, boulevard Lionel-Bertrand
Boisbriand (Québec) J7H 1N7
Téléphone : 450-434-0306 / 1 800 363-2864

FRANCE
SODIS
128, av. du Maréchal
de Lattre de Tassigny
77403 Lagny
France
Tél. : 01 60 07 82 99

BELGIQUE
PATRIMOINE SPRL
168, rue du Noyer
1030 Bruxelles
Belgique
Tél. : 02 7366847

SUISSE
SERVIDIS SA
Chemin des Chalets
1279 Chavannes-de-Bogis
Suisse
Tél. : 22 960.95.32

AFRIQUE
ACTION PÉDAGOGIQUE
POUR L'ÉDUCATION ET LA FORMATION
Angle des rues Jilali Taj Eddine
et El Ghadfa
Maârif 20100 Casablanca
Maroc

DANGER
LE PHOTOCOPILLAGE TUE LE LIVRE

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

4e ÉDITION

Emmanuel Nyahoho • Pierre-Paul Proulx

Préface de Christian Deblock

2011

Presses de l'Université du Québec
Le Delta I, 2875, boul. Laurier, bur. 450
Québec (Québec) Canada G1V 2M2

Catalogage avant publication de Bibliothèque et Archives nationales du Québec et Bibliothèque et Archives Canada

Nyahoho, Emmanuel

Le commerce international

4e éd.

Comprend des réf. bibliogr. et un index.

ISBN 978-2-7605-2553-5

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 2011 382 C2010-942165-5

Nous reconnaissons l'aide financière du gouvernement du Canada par l'entremise du Fonds du livre du Canada 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

Couverture : Richard Hodgson

1 2 3 **4** 5 6 7 8 9 PUQ 2011 9 8 7 6 5 4 3 2 **1**

Tous droits de reproduction, de traduction et d'adaptation réservés
© 2011 Presses de l'Université du Québec

Dépôt légal – 1er trimestre 2011
Bibliothèque et Archives nationales du Québec / Bibliothèque et Archives Canada
Imprimé au Canada

Préface

Cinq années séparent cette nouvelle édition du *Commerce international* de la précédente, cinq années au cours desquelles la conjoncture et le paysage de l'économie mondiale ont considérablement changé.

Parlons tout d'abord de la crise. On ne peut y échapper tant l'onde de choc a été forte. Le temps nous le dira si, à l'instar de ce que fut en son temps la chute du mur de Berlin, cette crise marquera ou non la fin d'une époque. Beaucoup l'affirment déjà mais restons néanmoins prudents. Par contre, ce que l'on ne peut nier c'est que la crise financière, partie comme on le sait des États-Unis, a entraîné dans son sillage l'économie mondiale dans la récession, laquelle a, à son tour, provoqué l'effondrement du commerce. Les faits sont là, accablants : les exportations mondiales ont chuté, en volume, d'un peu plus de 12 % en 2009 selon les estimations de l'OMC, alors que le PIB mondial n'a connu de son côté qu'une baisse de l'ordre de 2 %. L'économie mondiale a repris de la vigueur en 2010 et, avec une croissance projetée du PIB comprise entre 3 % et 4,8 % selon les organismes internationaux, les exportations mondiales devraient retrouver leur rythme de croissance antérieur, avec pour cette année de rattrapage un taux de croissance de l'ordre de 11,4 % sur l'année selon le FMI et de 13 % selon l'OMC. Mais, on le voit bien, la reprise reste fragile, menacée par les déséquilibres financiers et les mouvements spéculatifs.

C'est la première fois depuis la fin de la Seconde Guerre mondiale que le commerce mondial enregistre un tel recul. Le choc est d'autant plus fort que nous nous étions habitués à ses robustes taux de croissance, de deux fois supérieurs à ceux du PIB avait-on coutume de dire. Sans doute, faudrait-il mieux prendre en compte les réexportations et procéder comme on le fait pour le PIB afin d'obtenir une photographie plus juste de la réalité. Mais, quels que soient les problèmes de fiabilité des statistiques, le fait est que le commerce mondial a surréagi au recul de la demande dans les pays développés, et ceci est un effet direct du

commerce d'intégration : les chocs se propagent rapidement d'un maillon à l'autre le long de la chaîne de valeur, accélérant par là le mouvement, dans un sens comme dans l'autre d'ailleurs. C'est sans doute l'une des grandes leçons de cette crise que de nous obliger, les économistes comme les statisticiens, à regarder de beaucoup plus près qu'on ne l'a fait jusqu'ici ce nouveau commerce d'intégration qui est à la fois à l'origine du décollage rapide que connaissent certains pays en développement et au cœur de l'intégration régionale, notamment en Asie.

Second constat : on n'a pas assisté, contrairement à ce que certains pouvaient craindre, à un retour au protectionnisme. Les économies sont aujourd'hui beaucoup trop intégrées pour que les gouvernements se laissent tenter par ce jeu-là. Pour le moment, grâce notamment aux efforts du directeur général de l'OMC, Pascal Lamy, il n'y a pas eu de dérives notables, sinon des escarmouches et des mesures ponctuelles prises ici et là. Par contre, si péril il y a, il vient plutôt des nouvelles politiques commercialistes que les pays sont aujourd'hui tentés de prendre, que ce soit pour vendre davantage sur les marchés étrangers et ainsi exporter leur chômage, ou pour attirer artificiellement chez eux les investissements et les emplois. Les règles de l'OMC sont, dans ce domaine, soit très poreuses, soit inexistantes, et disons-le, dans un contexte où la croissance passe par l'extérieur et l'intégration compétitive dans l'économie mondiale, tout est bon pour gagner des parts de marché, se donner artificiellement un avantage concurrentiel, s'assurer d'un accès privilégié et sécuritaire à des marchés aussi stratégiques que les matières premières, voire acheter sur une grande échelle des terres agricoles pour s'assurer d'une sécurité alimentaire. C'est dans cette direction qu'il nous faut regarder maintenant, vers ces nouvelles pratiques commercialistes dont la guerre des monnaies ne constitue que la pointe de l'iceberg et face auxquelles nous sommes fort désarmés, en partie parce que la compétitivité et la conquête des marchés sont devenues les grandes priorités des politiques économiques et en partie parce que le système commercial multilatéral reste avant tout orienté, comme à l'origine, vers la seule libéralisation des échanges.

Parlons ensuite des changements profonds dans l'architecture de l'économie mondiale. La crise actuelle a eu, comme toute crise majeure, pour effet de révéler au grand jour des lignes de fond que l'on voyait déjà se dessiner mais auxquelles on n'a peut-être pas suffisamment prêté attention. Tout se passe comme si nous vivions en accéléré une mutation profonde de l'économie mondiale.

L'économie mondiale n'a, évidemment, jamais évolué au même rythme d'une région à l'autre, d'un pays à l'autre, mais, avec toutes les précautions d'usage sur le synchronisme des conjonctures, on s'était

néanmoins accoutumé à voir celle-ci battre au rythme des États-Unis. Premier fait nouveau : l'économie américaine n'est plus comme dans les années 1990 la locomotive de l'économie mondiale. Les États-Unis restent un acteur clé, mais leur économie est très fragilisée par la crise et la dynamique de la croissance de l'économie mondiale leur échappe rapidement. Pour nous, Canadiens, ce n'est évidemment pas sans conséquence, les États-Unis sont toujours, et de loin, notre premier partenaire commercial, et ce, bien que les choses changent. Ainsi, les importations en provenance des États-Unis ne représentent plus que les deux tiers de nos importations totales, alors qu'elles en représentaient les trois quarts dans les années 1990. De même, les États-Unis ne représentent plus que 44 % de nos investissements à l'étranger et seulement la moitié des investissements étrangers au Canada. Ce sont des chiffres qui surprennent, surtout lorsqu'on les compare à ceux des années 1980. Cela dit, que nos liens économiques avec notre voisin se desserrent – pour des raisons qui tiennent d'ailleurs autant au désintérêt croissant des États-Unis à notre égard qu'à notre propre capacité à développer de nouveaux marchés – n'enlève rien au fait que les trois quarts de nos exportations vont toujours aux États-Unis, que la moitié des investissements entrant au Canada en proviennent, et donc, que ce qui se passe chez eux nous concerne au premier chef. Ce le fut pour le mieux dans les années 1990, mais depuis le début des années 2000, le vent souffle dans d'autres directions.

Le second fait nouveau, c'est la montée en puissance des pays émergents, ceux d'Asie en particulier, avec à l'avant-scène la Chine, nouvelle locomotive de l'économie mondiale. Avec un taux de croissance du PIB de plus de 7 % en 2010 selon les projections du FMI – de plus de 10 % pour la Chine et de 9,7 % pour l'Inde –, les pays en développement donnent désormais la leçon aux pays avancés et à leur modeste taux de croissance de 2,7 % de leur PIB. Autre signe des temps, les pays émergents et en développement captent maintenant, selon les données de la CNUCED, près de la moitié des investissements directs dans le monde et près du quart en proviennent. Le commerce de ces pays reste toujours la force motrice de leur croissance, mais, de plus en plus, et dans ce sens le cas de la Chine est exemplaire, c'est vers le développement de leur marché intérieur qu'ils se tournent. Il en va de même des investissements directs : ils deviennent plus sélectifs, affichant de plus en plus clairement leurs préférences pour les investissements à forte intensité technologique générateurs d'emplois qualifiés et de transferts technologiques. Il faut rester prudent, en particulier lorsque nous parlons de convergence économique. Trop de différences séparent les pays développés des pays émergents et ces derniers de ceux que la globalisation laisse de côté. Évitons aussi de généraliser : la fièvre économique ne

touche qu'un petit nombre de pays, et dans bien des cas, si fièvre il y a, c'est à la Chine et à sa demande insatiable en ressources naturelles qu'ils la doivent. Mais le fait est que l'architecture de l'économie mondiale change et que le centre de gravité se déplace vers l'Asie. Non seulement nous devons désormais compter d'une façon générale avec un nouveau groupe d'acteurs économiques influents, ce dont témoigne la création du G20 en tant que forum politique, mais qui plus est, c'est vers ces pays que se déplacent les grands courants économiques internationaux, entraînant dans leur sillage entreprises et investissements.

Parlons brièvement du Canada pour finir. Le Canada est une économie ouverte, une économie qui, de surcroît, a toujours été dépendante pour son développement des marchés extérieurs. C'est un pays qui est aussi activement engagé dans la globalisation. En témoigne simplement le fait que la part de ses exportations en pourcentage du PIB est passée d'un peu plus de 25 % dans les années 1970 à quelque 39 % en moyenne dans les années 2000. C'est dire à quel point le Canada, et bien entendu le Québec, dépendants qu'ils sont des marchés extérieurs, sont sensibles aux changements de conjoncture et de structure dans l'économie mondiale. Face à la crise, leurs économies ont beaucoup mieux tenu le coup que celle des États-Unis, mais le Canada n'a pas pour autant échappé au recul des marchés internationaux : entre 2008 et 2009, les exportations ont régressé de près de 17 % en volume et les prix à l'exportation de plus de 9 %. Depuis, le commerce est reparti à la hausse, mais on voit bien, à la lumière des statistiques, que quelque chose a changé depuis le tournant des années 2000. Notre commerce reste dynamique et continue à se diversifier, sur le plan géographique comme sur le plan du contenu technologique ; en volume, par contre, il tend à stagner. Quant au déficit sur les produits industriels, il se creuse dangereusement.

J'ai évoqué plus haut la nouvelle concurrence de la Chine. On la voit clairement dans les statistiques : avec un peu plus de 2 % des importations totales canadiennes en 1996, la part des importations chinoises est maintenant passée à plus de 11 %. Dans l'autre sens, par contre, le commerce n'affiche pas le même dynamisme. Pendant la même période, la part de la Chine dans nos exportations n'est passée que de 1,1 % à 3,1 %. Le cas de la Chine n'est pas unique, nous perçons mal sur les nouveaux marchés. Non pas parce que la diplomatie canadienne manque de dynamisme – celle-ci est au contraire très active, multipliant les missions et les négociations commerciales –, mais plutôt parce que les entreprises manquent d'audace et n'investissent pas suffisamment, à commencer dans la productivité et la recherche et développement. Il ne s'agit évidemment pas de généraliser, mais la crise, combinée à la surévaluation du dollar canadien, a eu un effet d'électrochoc, nous faisant

prendre conscience que l'on ne pouvait plus seulement compter sur le confort douillet de l'ALENA, et encore moins faire l'économie d'une réflexion en profondeur sur notre compétitivité internationale. Pour dire les choses simplement, la compétitivité internationale se construit d'abord à la maison.

Je viens de parler d'une nécessaire réflexion en profondeur à propos de la productivité canadienne. Face aux changements que nous vivons, cette réflexion doit être élargie. D'abord à nos cadres d'analyse. Sont-ils encore robustes, ou du moins ne faudrait-il pas les élargir de façon à mieux tenir compte des évolutions en cours et des nouvelles stratégies d'entreprise ? Prenons simplement le cas de la Chine. Celle-ci doit son miracle économique à une insertion dans l'économie mondiale parfaitement maîtrisée, mais ne le doit-elle pas aussi aux multiples contrôles que les autorités de Pékin exercent et continuent d'exercer que ce soit sur l'économie, les investissements ou les changes ? Mais ne faudrait-il pas aussi s'interroger sérieusement sur les orientations que doit prendre notre politique commerciale ? N'avons-nous pas trop misé sur les États-Unis et l'ALENA, voire trop longtemps vécu en rentier, profitant d'un taux de change favorable ou d'un marché captif comme c'est le cas du pétrole et des matières premières ? Pour répondre à ces questions, et à bien d'autres encore, l'ouvrage des professeurs Emmanuel Nyahoho et Pierre-Paul Proulx, *Le commerce international,* nous est d'un grand secours.

N'ayons pas peur des mots. Magnifique outil tant pour l'étudiant que pour le chercheur averti en économie internationale, *Le commerce international* est un incontournable, un grand classique de la littérature scientifique québécoise. Un tel succès ne tient évidemment pas au hasard. Rédiger un manuel spécialisé est toujours un défi de taille. Il ne suffit pas de présenter les grandes théories du commerce international, encore faut-il rejoindre le lecteur, l'intéresser par le contenu, l'inciter à aller plus loin dans l'analyse, etc. Que ce soit par la clarté et la précision de l'exposition ou par les exemples simples qu'ils nous présentent pour illustrer leur point de vue, les auteurs nous montrent toute l'étendue de leur talent. Mais il y a plus encore, et c'est en cela que l'ouvrage se démarque de beaucoup d'autres : les auteurs ne se contentent pas de nous présenter les théories, ils ouvrent aussi les boîtes noires, celle de la politique commerciale pour commencer.

La politique commerciale n'est pas quelque chose d'hermétique à son environnement. L'exemple de la politique commerciale canadienne est à cet égard emblématique. Les auteurs nous en retracent l'histoire et les grandes étapes, du « protectionnisme pragmatique » au libre-échange actuel, et ce, de manière aussi vivante que concise. Et il en va de même

de la politique commerciale américaine, de celle de l'Union européenne ou encore de celle des pays en développement et des pays émergents. Comprendre l'évolution de ces politiques, leurs grandes orientations, leurs particularités, ce n'est pas seulement comprendre comment de multiples facteurs institutionnels et politiques interfèrent dans les choix qui sont faits, c'est aussi comprendre les difficultés auxquelles doivent faire face les négociateurs et les contraintes qu'ils doivent respecter pour remplir leur mandat.

Une autre boîte noire qu'ils n'hésitent pas à ouvrir, c'est celle des grands marchés, ceux de l'industrie, de l'automobile, du pétrole, des textiles et du vêtement ou encore des services. Là encore, en démontant les spécificités de ces grands marchés, en les analysant en profondeur, non seulement les auteurs nous offrent de précieux outils de compréhension, mais surtout, ils nous démontrent amplement qu'en matière de commerce, les intérêts, qu'ils soient privés, nationaux ou stratégiques, mais aussi l'histoire comptent et qu'il faut toujours composer avec ces réalités. Pour reprendre leurs propres mots, « l'histoire occupe une place privilégiée dans une juste compréhension de l'économie mondiale ». Et cette histoire ne marque pas seulement les théories, elle marque aussi les réalités politiques, industrielles et… commerciales.

Quiconque s'intéresse aux politiques commerciales ou aux grands marchés internationaux trouvera dans cet ouvrage, j'en suis sûr, autant de quoi satisfaire sa curiosité, que des outils pour saisir la complexité de l'économie mondiale. À cette première raison qui, à elle seule, rend l'ouvrage passionnant, j'en ajouterai une seconde : il ne colle pas à l'actualité économique, il la surplombe. Certes, l'ouvrage s'adresse d'abord au lecteur canadien et québécois et dans ce sens, il nous aide à identifier, à comprendre les nouvelles tendances qui se dessinent et les nouveaux défis qui se dressent devant nous, quitte s'il le faut à remettre en question bien des idées reçues ou à bousculer des intérêts bien établis. Mais le livre ne s'adresse pas seulement à nous, sa portée et son ambition sont plus générales : comprendre les évolutions du monde pour mieux agir. Et c'est dans ce sens que tout lecteur, canadien ou non, préoccupé par ces évolutions y trouvera non seulement de quoi réfléchir, mais surtout des outils pour poser un regard éclairé sur ces évolutions et ainsi mieux intervenir dans le débat politique sur le commerce. Il me reste simplement à vous souhaiter le même plaisir que j'ai eu à la lecture de cet ouvrage.

Christian Deblock
Économiste,
directeur du Centre d'études sur l'intégration et la mondialisation (CEIM),
Université du Québec à Montréal

Avant-propos

Le but de cet ouvrage est d'exposer les principes de l'économie internationale et des politiques commerciales et d'en examiner l'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 supérieurs. 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, cet ouvrage 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 de l'analyse microéconomique dans le but d'en faciliter la compréhension par les lecteurs qui n'auraient pas suivi au préalable des cours d'économique. 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 ce 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, 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 remarquera aisément qu'il y a un certain biais de point de vue sur des problématiques d'envergure. Toutefois, bien 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 quatrième édition incorpore quelques nouveautés. En effet, nous avons révisé et mis à jour l'ensemble du manuel. Cela 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 premier chapitre portant sur les perspectives historiques comporte maintenant un complément sur l'approche de développement économique empruntée par certains pays (France, Italie, Japon, Chine…) afin de souligner les enjeux de la spécialisation industrielle que l'on observe d'un pays à un autre. Le chapitre 2 est rédigé pour mieux dégager les principales caractéristiques actuelles des échanges mondiaux lesquelles sont dominées par la montée spectaculaire de la Chine. Ce chapitre comporte maintenant une section qui porte sur les principales sources de données statistiques sur le commerce international afin d'aider à orienter les travaux de recherche dans ce domaine. Nous avons également jugé utile de mieux définir le concept de globalisation. Le chapitre 5 (théorie normative ou de politiques commerciales) est revu en intégrant des sujets brûlants d'actualité dont les incidences sociales de la mondialisation, l'environnement et la souveraineté des États. Aussi la section de ce chapitre relative à la pratique du dumping est plus développée tant du point de vue de la théorie économique infirmant sa rationalité que de la mise en œuvre de l'Accord de l'OMC sur les mesures antidumping. Le chapitre 6 (Blocs régionaux et l'OMC) est mis à jour compte tenu de l'évolution récente

des divers blocs, notamment l'élargissement de l'Union européenne, et débouche sur les difficultés à faire aboutir le cycle de Doha, entamé depuis déjà près d'une décennie. Le chapitre 7 sur les mouvements des facteurs est également revu en intégrant les données récentes des Nations-Unies sur les migrants internationaux, ainsi que celles de l'OCDE et de la CNUCED sur l'IDE, et comporte une revue plus exhaustive sur leurs incidences économiques et des prescriptions de politiques d'adaptation. Par ailleurs, ce chapitre reflète l'avancée de la mondialisation, avec la mise en place continue de chaînes de valeur ajoutée d'où des nouveaux déterminants de la localisation des activités de production, tels qu'ils sont analysés par l'économiste Baldwin.

La deuxième partie de cet ouvrage, qui réunit les chapitres sur les politiques commerciales de pays ou de groupe des pays (États-Unis, UE, Canada, PVD, NPI), est rédigée en tenant compte du ralentissement économique entraîné par la crise immobilière et financière de 2008. Ainsi, le chapitre de la politique commerciale américaine débouche sur l'approche de l'administration du président Obama. Les cas de l'UE et du Canada sont revus pour tenir compte de la négociation en cours d'un accord économique et commercial global entre ces deux entités.

La troisième partie (analyse industrielle) a aussi été revue. Plus particulièrement, le chapitre 13 (agriculture) incorpore les effets de la crise alimentaire de 2008 qui s'est soldée par un renouveau du protectionnisme dans l'industrie. Il passe en revue les politiques agricoles à l'œuvre dès le début des années 2000, tant aux États-Unis (le Farm Bill et Obama), la reconfiguration de la PAC de l'UE, la stratégie agricole canadienne, les réformes entreprises au Japon ainsi qu'au Mexique. Aussi ce chapitre explique les défis qui se posent pour la conclusion d'un accord quelconque sur l'agriculture de ce cycle de Doha. Le chapitre 14 sur le marché pétrolier met en évidence les facteurs ayant contribué à pousser les prix à franchir la barre mythique de 100 $ le baril en janvier 2008. Le chapitre 15 (automobile) est entièrement revu pour tenir compte de la crise économique et financière de 2008 et surtout du mouvement de restructuration entamée par les firmes américaines. Enfin, dans cette quatrième édition, nous avons élargi les séries d'exercices destinés à mieux faire comprendre les fondements de l'économie internationale.

Comme on peut le constater, l'économie internationale est heureusement une discipline qui ne manque pas de susciter des controverses, voire des interprétations erronées 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 M. Benjamin Lefebvre, Mme Marie Josée Côté, M. Gilbert Djillo, qui ont œuvré comme assistant de recherche pour la mise à jour et l'actualisation de l'ensemble du manuel. La contribution de M. Lefebvre est exceptionnelle pour la rédaction des chapitres sur l'agriculture, l'automobile et les politiques commerciales des États-Unis, du Canada et de l'UE.

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. Christian Deblock, qui a bien voulu préfacer notre ouvrage, ainsi que John Curtis, Jean Philippe, Patrick Leblond et Zhan Su qui l'ont commenté.

Nous exprimons notre gratitude à l'ÉNAP 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 Mme 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, en particulier à nos épouses, Audrey Bourne Nyahoho et Francine Lacroix Proulx, 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 2010

Emmanuel Nyahoho
Pierre-Paul Proulx

Table des matières

Préface vii

Avant-propos xiii

Liste des encadrés xxix

INTRODUCTION
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 1
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 39
1.2.1 Les origines du mercantilisme 39
1.2.2 La mésadaptation du mercantilisme et l'émergence de l'école classique. . 41
Résumé 47

Exercices de révision 48
Références bibliographiques 51

CHAPITRE 2
LES ÉCHANGES MONDIAUX 53
2.1 Les principales sources de données et le système de classification des industries 54
2.2 Les caractéristiques générales des pays 58
2.3 L'importance et la structure des échanges 64
2.4 Les entreprises les plus engagées sur le plan international 71
2.5 Précis sur la mondialisation 75
Résumé 79
Exercices de révision 80
Références bibliographiques 82

CHAPITRE 3
PRÉCIS DES ÉLÉMENTS D'ANALYSE ÉCONOMIQUE 85
3.1 Les objectifs de gestion économique 85
3.2 La démarche analytique 92
3.2.1 Prolégomènes 92
3.2.2 La loi de l'offre et de la demande 93
3.2.3 La théorie de la firme et les courbes de possibilité de production 98
3.2.3.1 Les fonctions de production 98
3.2.3.2 Les courbes de possibilité de production 102
3.2.4 La théorie du consommateur et les courbes d'indifférence 104
3.2.5 L'équilibre autarcique et la courbe d'offre 107
Résumé 111
Exercices de révision 112
Références bibliographiques 115

CHAPITRE 4
LES MODÈLES D'EXPLICATION DU FLUX DES ÉCHANGES INTERNATIONAUX ET DE LEURS EFFETS 117
4.1 Le principe des avantages comparatifs 118
4.1.1 L'avantage absolu 118
4.1.2 L'avantage comparatif 121
4.1.3 Les termes d'échange 126
4.1.4 Le cas de deux grands pays 128
4.1.5 Le modèle classique à plusieurs biens 130

4.2 Le modèle de dotation factorielle 131
4.2.1 Les postulats 131
4.2.2 Les quatre théorèmes fondamentaux et leur explication 134
4.2.2.1 La direction du commerce 134
4.2.2.2 L'égalisation du prix des facteurs 137
4.2.2.3 La distribution de revenu 140
4.3 Les vérifications empiriques des avantages comparatifs 142
4.3.1 Le paradoxe de Leontief et ses explications 143
4.3.2 Le test d'Edward Leamer 148
4.4 Les aspects dynamiques des échanges internationaux 153
4.4.1 Les économies d'échelle et la concurrence imparfaite 154
4.4.2 Les échanges intra-industriels 161
4.4.3 Le cycle de produit et les innovations technologiques 166
Résumé 172
Exercices de révision 176
Références bibliographiques 183

CHAPITRE 5
LA THÉORIE DES POLITIQUES COMMERCIALES
Du modèle néoclassique à la politique commerciale stratégique 191
5.1 La diversité des mesures protectionnistes 192
5.1.1 Les mesures tarifaires 192
5.1.2 Les mesures non tarifaires 193
5.2 Les impacts économiques des mesures protectionnistes 197
5.2.1 L'approche méthodologique 197
5.2.2 L'arithmétique de mesure d'impact 200
5.2.2.1 L'analyse d'équilibre partiel 200
5.2.2.2 L'analyse d'équilibre général 202
5.2.2.3 Le cas d'un grand pays 203
5.2.2.4 L'impact d'un quota 206
5.2.2.5 L'impact des subventions et des taxes à l'exportation 209
5.2.2.6 Les démonstrations formelles 212
5.3 La protection effective 218
5.4 Les mesures antidumping ou le nouveau visage du protectionnisme 221
5.4.1. L'analyse économique du dumping 222
5.4.1.1. Précis sur le concept 222
5.4.1.2. Les effets escomptés du dumping : une stratégie pas toujours gagnante 223
5.4.2. L'évolution des mesures antidumping 228
5.4.2.1 Les origines 228

5.4.2.2 L'expansion des MAD 229
5.4.2.3. Les industries les plus touchées 235
5.4.3. Dispositions générales de l'OMC et règlement des différends 239
5.4.3.1 Dispositions générales de l'article VI de l'Accord du GATT 1994 – Accord antidumping 239
5.4.3.2 Les grandes tendances dans la résolution de conflits commerciaux liés au dumping 241
5.4.3.3 Études de cas : quatre litiges liés au dumping traités par l'ORD. 242
5.4.4 Synthèse 250
5.5 Les arguments pour et contre le protectionnisme. 252
5.5.1 Les arguments en faveur du libre-échange 252
5.5.2 À la défense du protectionnisme 254
5.5.2.1 La politique d'industrie naissante 254
5.5.2.2 La théorie stratégique du commerce international : éléments anciens et nouveaux 257
5.5.2.3 D'autres arguments en faveur du protectionnisme 267
5.6 Les conditions de travail : une course à reculons ou vers le haut ? 274
5.7 L'État et la mondialisation 278
5.8 La mondialisation et l'environnement. 284
Résumé 288
Exercices de révision. 290
Références bibliographiques 294

CHAPITRE 6
LES UNIONS DOUANIÈRES ET LE MULTILATÉRALISME. 311
6.1 L'analyse économique des unions douanières 312
6.2 La coopération régionale et les échanges commerciaux 315
6.2.1 Les principaux blocs régionaux : juxtaposition des réalités économiques et politiques. 316
6.2.1.1 L'Union européenne 317
6.2.1.2 L'ALENA 323
6.2.1.3 Les autres blocs régionaux 326
6.2.2 La diversité du commerce intrarégional 335
6.2.2.1 Le contraste entre les pays industrialisés et les pays en développement 335
6.2.2.2 Les effets de l'ALE et de l'ALENA. 340
6.2.2.3 L'Union économique européenne : essor commercial et interdépendance 371

6.3 Le GATT et l'OMC. 382
6.3.1 Le cadre institutionnel 382
6.3.2 Les principes et les obligations du GATT. 384
6.3.3 Les cycles de négociations 389
6.3.3.1 De Genève au Tokyo Round 389
6.3.4 L'Uruguay Round 393
6.4 Les blocs régionaux et le multilatéralisme 409
6.4.1. Les caractéristiques des blocs régionaux 409
6.4.2 L'OMC et les blocs régionaux 412
Résumé 415
Exercices de révision. 416
Références bibliographiques 420

Chapitre 7
LES MOUVEMENTS DE FACTEURS 437
7.1 La validité du modèle H-O-S. 437
7.2 Les migrations internationales 443
7.2.1 Les vagues migratoires et leurs causes : un aperçu historique 443
7.2.2 Ampleur du phénomène actuel 446
7.2.3 Les impacts économiques de l'immigration 451
7.3 L'investissement direct étranger 461
7.3.1 La mobilité par les facilités de crédit 461
7.3.2 Les tendances géographiques et sectorielles. 463
7.3.3 Les avantages et désavantages de l'IDE 468
7.4 L'externalisation de la production de biens et services 473
7.4.1 Définition 473
7.4.2 L'aspect historique du phénomène 474
7.4.3 Les stratégies des firmes : faire ou faire faire ; à domicile ou à l'étranger ? 477
7.4.4 Les principaux pays impliqués dans l'externalisation 479
7.4.5 La controverse économique 484
7.4.6 L'externalisation et un nouveau modèle d'analyse des flux de commerce : le commerce des tâches. 487
7.4.7 Les politiques d'accompagnement 490
Résumé 492
Exercices de révision. 494
Références bibliographiques 497

Partie II
LA PRATIQUE DES POLITIQUES COMMERCIALES
DE CERTAINS PAYS OU GROUPE DE PAYS 505

CHAPITRE 8
LA POLITIQUE COMMERCIALE DES ÉTATS-UNIS
D'un protectionnisme procédurier à une agressivité unilatérale et des accords bilatéraux, régionaux et multilatéraux 507
8.1 L'économie américaine : une bonne croissance, mais des signes inquiétants 508
8.2 Les politiques commerciales 509
8.2.1 Les rôles du président et du Congrès selon la Constitution 509
8.2.2 Un peu d'histoire : la genèse de la politique commerciale américaine . . . 513
8.2.3 Le revirement au protectionnisme des années 1970 519
8.2.4 Un examen de la « politique 301 » du système commercial américain . . 521
8.2.5 Les changements des années 1980 et 1990 dans la politique commerciale américaine 527
8.2.6 Un portrait récent des politiques commerciales des États-Unis. 536
8.2.7 Le nouveau contexte de mondialisation et la montée de la région Asie-Pacifique 543
Résumé 546
Exercices de révision. 549
Références bibliographiques 550

CHAPITRE 9
LA POLITIQUE COMMERCIALE CANADIENNE
D'un protectionnisme pragmatique au système de préférence britannique et à l'ALENA 553
9.1 Les grands paramètres du processus d'intégration économique en Amérique du Nord 555
9.1.1 Le mécanisme de prise de décision et les acteurs en jeu 555
9.1.2 L'économie canadienne soutenue par les ressources et diversifiée selon les régions 559
9.2 De la politique nationale à l'OMC en passant par l'ALENA 561
9.2.1 1840-1914 : de la recherche de partenaires à la poussée nationaliste . . . 562
9.2.2 Incertitude, blocs préférentiels et matchs d'élévation des tarifs de l'entre-deux-guerres : vacillations dans le processus d'intégration . . . 569
9.2.3 Les négociations du GATT et l'irrésistible traité nord-américain. 572
9.2.4 Les politiques canadiennes dans le domaine de l'investissement direct étranger 584

9.3 Les principales caractéristiques du système tarifaire canadien et les politiques commerciales récentes . . . 586
9.3.1 Une rétrospective . . . 586
9.3.2 Le système tarifaire actuel et les règles d'origine . . . 590
9.3.3 Les politiques commerciales récentes . . . 595
9.4 L'ALENA, l'OMC et la réorientation des politiques canadiennes . . . 599
Résumé . . . 603
Exercices de révision . . . 604
Références bibliographiques . . . 605

CHAPITRE 10
L'UNION EUROPÉENNE, SA POLITIQUE COMMERCIALE ET SES LIENS COMMERCIAUX AVEC L'EXTÉRIEUR . . . 613
10.1 L'UE, ses institutions et son fonctionnement . . . 614
10.2 Les instruments de politique commerciale de l'UE . . . 620
10.2.1 Les politiques sectorielles . . . 622
10.2.1.1 Le secteur de l'agriculture . . . 622
10.2.1.2 Le commerce des services . . . 623
10.2.1.3 Les produits manufacturiers et de haute technologie . . . 624
10.2.1.4 Le problème des ressources et la production énergétique . . . 625
10.3 Les accords commerciaux et les systèmes d'échanges préférentiels . . . 626
10.3.1 L'Espace économique européen (EEE) . . . 627
10.3.2 Les nouveaux membres de la Communauté européenne et les candidats potentiels . . . 628
10.4 L'Union économique et monétaire . . . 630
10.4.1 La formation . . . 630
10.4.2 Vers un Accord de libre-échange entre l'UE et le Canada . . . 635
10.4.3 Les relations économiques entre l'UE et les États-Unis . . . 636
Résumé . . . 639
Exercices de révision . . . 641
Références bibliographiques . . . 642

CHAPITRE 11
LES PAYS EN VOIE DE DÉVELOPPEMENT
Le dilemme de la poursuite du développement industriel . . . 645
11.1 Les sources pléthoriques de stagnation économique . . . 646
11.2 Une étude de cas : le Chili et le commerce international . . . 653
11.2.1 Le portrait type du commerce extérieur . . . 654

11.2.2 Le Chili et le libre-échange 658
11.2.2.1 Perspectives historiques 658
11.2.2.2 La politique commerciale actuelle 660
11.3 Bilan et perspectives 662
11.3.1 Les PVD et le principe des avantages comparatifs 662
11.3.2 Les incidences des cycles d'Uruguay et de Doha sur les PVD 666
Résumé 671
Exercices de révision 672
Références bibliographiques 674

CHAPITRE 12
LES NOUVEAUX PAYS INDUSTRIALISÉS
Un vigoureux interventionnisme 677
12.1 L'évolution des avantages comparatifs révélés 679
12.2 L'articulation des politiques économiques et commerciales 684
12.2.1 Ses approches ciblées et adaptées 684
12.2.2 Le cas particulier de développement de Singapour 686
12.2.2.1 Avant l'indépendance : le contexte et les atouts 687
12.2.2.2 De 1965 à 1985 : du décollage à la restructuration de la production 689
12.2.2.3 La récession de 1985 et le redressement consécutif 692
12.2.2.4 Politique commerciale et politiques agissant sur le commerce 694
12.2.3 L'ouverture de la Chine 696
12.2.3.1 Les indicateurs socioéconomiques 697
12.2.3.2 L'évolution du commerce 699
12.2.3.3 Les avantages comparatifs de la Chine 703
12.2.3.4 L'adhésion de la Chine à l'OMC : les conditions à satisfaire . . . 709
12.2.3.5 Les incidences de l'OMC sur la Chine et son rôle auprès de celle-ci 710
12.3 Conclusion et perspectives 714
Résumé 717
Exercices de révision 718
Références bibliographiques 719

Partie III
LE MARCHÉ INTERNATIONAL DES BIENS ET SERVICES 723

CHAPITRE 13
L'AGRICULTURE
L'exemple d'un protectionnisme aux effets pervers 725
13.1 Les particularités du secteur agricole 726
13.2 Les échanges mondiaux 729
13.3 L'interventionnisme dans le monde 735
13.3.1 La politique agricole américaine 737
13.3.2 Le *Farm Bill* et Obama 740
13.3.3 La Politique agricole commune de l'UEE 741
13.3.4 Les politiques d'autres pays 748
13.4 Les négociations multilatérales 760
13.4.1 De l'exclusion à une prise de conscience des vertus du libre-échange 760
13.4.2 L'Uruguay Round et les produits agricoles 762
13.4.2.1 La Déclaration de l'Uruguay de 1986 762
13.4.2.2 La position et les propositions de réforme des divers intervenants 763
13.4.2.3 L'accord et le volet agricole : résumé des principaux règlements 769
13.4.2.4 Les enjeux et les impacts de la libéralisation 773
Résumé 782
Exercices de révision 783
Références bibliographiques 786

CHAPITRE 14
LE MARCHÉ DU PÉTROLE 791
14.1 Les caractéristiques de l'industrie 792
14.2 La production et les échanges internationaux de pétrole brut 794
14.3 L'évolution du marché et les déterminants des prix 799
14.3.1 De la genèse de l'industrie pétrolière à la création de l'OPEP 799
14.3.2 Deux chocs pétroliers 804
14.3.3 Les défaillances ou la solidarité de l'OPEP 807
14.3.4 Synthèse sur les facteurs déterminants des prix 809
14.4 L'observation des politiques d'adaptation 813
Résumé 817
Exercices de révision 818
Références bibliographiques 820

CHAPITRE 15
L'INDUSTRIE DE L'AUTOMOBILE
Un archétype de la production mondialisée 823
15.1 Les facteurs déterminants de compétitivité et les principaux producteurs 824
15.1.1 Le concept, l'état des routes, le prix du carburant 824
15.1.2 Les principaux producteurs 826
15.1.2.1 Les Américains et la nostalgie 828
15.1.2.2. L'industrie européenne et la délocalisation 830
15.1.2.3 Les Asiatiques 831
15.1.2.4 Les nouveaux joueurs 832
15.2 L'internationalisation de la production 838
15.2.1 Des « voitures modulables à composants mondialisés et interchangeables » assemblées dans plusieurs pays 838
15.2.2 Un constructeur transnational : Ford 842
15.3 Les politiques commerciales 845
15.3.1 La nationalisation et les mesures quantitatives de restriction 845
15.3.2 La montée et l'impasse de la guerre commerciale 848
Résumé 857
Exercices de révision 858
Références bibliographiques 859

CHAPITRE 16
LE TEXTILE ET LE VÊTEMENT 863
16.1 Les produits et la filière de production 863
16.2 Les échanges internationaux 865
16.3 Les bases concurrentielles : place à la main-d'œuvre 871
16.4 Le protectionnisme pernicieux 874
16.5 Les dispositions de l'Uruguay Round 877
Résumé 882
Exercices de révision 884
Références bibliographiques 885

CHAPITRE 17
LA LIBÉRALISATION DES ÉCHANGES DE SERVICES ET SES EFFETS APPRÉHENDÉS 887
17.1 L'Accord général sur le commerce des services 888
17.1.1 Le pourquoi de l'AGCS 888
17.1.2 Les traits fondamentaux de l'AGCS 892
17.1.2.1 Les paramètres d'ouverture 893
17.1.2.2 L'AGCS est-il contraignant ? 895

17.2 Les études sectorielles d'évaluation d'impact d'ouverture des services 899
17.2.1 Les services financiers : en forte expansion sous l'effet conjugué des technologies et de la libéralisation 899
17.2.2 Les services des télécommunications : optimisme à l'horizon 903
17.2.3 L'énergie : libéralisation partielle et effet mitigé 906
17.2.4 L'éducation : service relativement fermé mais plus grande mobilité des étudiants étrangers 907
17.2.5 Synthèse 911
17.3 La mise en œuvre de l'AGCS : peu de litiges commerciaux 912
17.4 Les perspectives du Doha Round 917
Résumé 920
Exercices de révision 921
Références bibliographiques 923

Glossaire 927

Index onomastique 947

Index thématique 957

Liste des encadrés

Encadré 1.1	L'industrialisation et le commerce extérieur : vue de l'ensemble	46
Encadré 4.1	Heckscher-Ohlin, les qualifications professionnelles et l'avantage comparatif	152
Encadré 4.2	Spécialisation technologique et spécialisation par produit	175
Encadré 5.1	France : agriculture et culture, même combat	272
Encadré 5.2	Le gouvernement des États-Unis et la Silicon Valley	282
Encadré 6.1	MERCOSUR : Commerce, politiques et diplomatie	328
Encadré 6.2	Faits saillants concernant l'ALE et l'ALENA	341
Encadré 6.3	Déclaration ministérielle – Cycle de Doha pour le développement	404
Encadré 7.1	Marché du travail et travailleurs étrangers au Québec	452
Encadré 9.1	Accord concernant les produits de l'industrie automobile (1965-2001)	576
Encadré 9.2	Le conflit du bois d'œuvre, un différend commercial avec un puissant partenaire	581
Encadré 10.1	Les critères de convergence de l'UEM	634
Encadré 11.1	Le décollage des exportations : deux exemples de succès	670
Encadré 13.1	La crise alimentaire et le marché du riz	736
Encadré 13.2	Le conflit du coton	780

Introduction

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 limite pas à établir des politiques douanières, fiscales ou monétaires, mais déborde sur un éventail de stimuli à l'exportation comme 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 particulières. 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 internationaux

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 27 et va bientôt s'adjoindre d'autres pays de l'Europe de l'Est. Mentionnons aussi l'existence de l'Association européenne de libre-échange (AELE) et de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), laquelle regroupe 30 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 que 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 mondial. Pourtant, on aurait pu penser que ce fossé entre les pays industrialisés et les pays pauvres ou en voie de développement (PVD) se serait progressivement 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 tenter de 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 ne fait qu'effleurer 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 le 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 des 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 mises à rude 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 internationale

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 établit le bien-fondé de l'économie internationale, laquelle comprend deux parties.

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 analyser chacune de ces deux parties, les outils 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 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 faire 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, soit tous des secteurs d'échanges internationaux relativement problématiques.

Enfin, le lecteur remarquera que l'objectif de ce livre est, d'une part, d'expliciter les théories du commerce international, dans ses aspects positifs et normatifs, et, d'autre part, de le 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 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.

Cependant, 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 aux côtés, 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 atteindre 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 dérobant 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 des raisons de mauvaise gestion et de rivalités religieuses. Les expériences portugaise et espagnole du début du XVIe 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 XVIIIe 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 XVIe 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 XVIIIe 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 XIXe 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 XVIIIe siècle. Nous pourrions évidemment disserter 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 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 fabriquées 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 du XIXe siècle. La structure des importations et des exportations mérite d'être incorporée à la présente analyse. Comme l'indique le tableau 1.3, la part des exportations de produits primaires détenue par le Royaume-Uni et l'Irlande a légèrement augmenté entre 1876 et 1900, pour atteindre 6,2 % en 1913. Cependant,

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	11,2	13,5	15,3	15,8	16,6	17,5	18,7
(1)	(29,9)	(32,8)	(34,9)	(34,6)	(37,3)	(38,2)	(39,2)
2 États-Unis	9,6	14,2	20,3	22,5	27,4	34,3	45,1
(2)	(15,3)	(18,7)	(22,0)	(23,1)	(25,9)	(28,7)	(32,8)
3 Allemagne	5,6	8,7	12,9	14,1	15,3	19,1	20,7
(4)	(11,3)	(15,5)	(20,0)	(21,0)	(35,7)	(34,4)	(30,2)
4 France	4,5	5,2	5,7	5,9	5,9	6,3	6,3
(3)	(11,7)	(13,3)	(14,4)	(14,8)	(15,1)	(15,3)	(15,0)
5 Russie	4,3	6,6	10,2	12,3	4,0	10,7	36,5
(8)	(3,6)	(4,8)	(6,4)	(7,0)	(3,1)	(7,1)	(20,2)
6 Italie	2,7	3,1	3,8	4,1	5,0	6,5	8,0
(5)	(9,0)	(9,6)	(11,0)	(11,6)	(13,2)	(16,1)	(18,2)
7 Japon	2,5	3,8	5,8	6,6	6,4	9,7	20,7
(6)	(6,3)	(8,6)	(10,3)	(12,8)	(11,6)	(15,6)	(28,6)
8 Autriche – Hongrie	2,4	3,1	4,2	4,6	–	–	–
(7)	(5,6)	(6,6)	(8,2)	(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 [a]
Belgique	334	2 897	4 676 [a]
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 [b]	32 623
États-Unis	4 510	84 675	410 475

a 1913 *b* 1871

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

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

	%					
	1876-1880		1896-1900		1913	
Région	**Import.**	**Export.**	**Import.**	**Export.**	**Import.**	**Export.**
Commerce des produits primaires						
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
Le monde entier	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**
Commerce des produits manufacturés						
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
Le monde entier	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**

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

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 XIXe siècle (tableau 1.4).

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

	1876-1880		1896-1900		1913	
Région	**Primaire**	**Manufacturé**	**Primaire**	**Manufacturé**	**Primaire**	**Manufacturé**
Exportation						
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
Le monde entier	**61,9**	**38,1**	**62,8**	**37,2**	**61,8**	**38,2**
Importation						
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
Le monde entier	**64,9**	**35,1**	**65,6**	**34,3**	**65,0**	**35,0**

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 moindrement 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 *Lettres philosophiques*[1], 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. »

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

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 XVIIIe siècle au Royaume-Uni, certaines parties de 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 appauvrissaient 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 XIXe 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 XVIIe 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 propres à 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 XVIIIe 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 XVIIIe 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 XVIIIe 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 XIXe 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 (1854-1956), 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 Ier (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 XVIIIe 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 eu 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 XIXe 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 XVIIe siècle et au début du XVIIIe 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 XVIIIe 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[2]. Bien sûr, le dispositif d'une banque centrale ne constitue pas, en soi, un avantage

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 « billets d'État » au début du XVIIIe 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*, 3e édition, Toronto, Methuen, 1977.

compétitif. Mais ce qui retient particulièrement l'attention dans 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 XIXe siècle est attribuable à son habileté à soutenir le commerce en se dotant d'un cadre politicosocial 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), 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 ravitailler 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 XIXe 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[3]. 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

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.

luxe (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, suppléant 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 XIXe 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 préluda 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.

Walton et Rockoff (1994, p. 221) font remarquer que l'objectif du *Tarriff Act* de 1789 était :

> *Whereas it is necessary for the support of the government, for the discharge of the debts of the United States, and the encouragement of manufactures, that duties be laid on goods, wares and merchandise imported.*

Cette politique protectionniste américaine persiste tout au long des années 1800. 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 discuter longuement des 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). Apparemment et selon la revue *Le Nouvel Observateur* (2009, p. 18), l'attirance des contraires caractérise la France et l'Italie. L'une vénère l'État, l'autre s'en défie. « L'une cultive la norme, l'autre les différences. Comme dans un miroir, la France, depuis la Renaissance, contemple en sa sœur latine une image inversée d'elle-même. »

Il faut tout de même reconnaître que le modèle français d'administration publique avant et après la Révolution a contribué à stimuler son développement et suscité l'envie des dirigeants de bien d'autres pays. En effet, la France s'est très tôt distinguée tout au long du XVIIIe siècle pour la renommée d'un bon nombre de ses philosophes, dont Descartes (1599-1650), Montesquieu (1698-1755), Voltaire (1694-1778), Rousseau (1712-1772)… Ces philosophes ont dénoncé l'absolutisme des rois et l'intolérance religieuse, et milité pour une meilleure gestion de l'État et l'établissement de l'ordre civique. On connaît la suite de ce mouvement de contestation qui prépare la voie à la révolution de 1789, laquelle introduit le principe de l'éducation primaire gratuite et obligatoire et à la naissance de grandes écoles comme Polytechnique. Déjà sous Louis XIV (1643-1715), la France fait l'envie sur tout le continent pour son architecture, la splendeur du château de Versailles, l'organisation systémique de son armée, l'état avancé de ses travaux d'ingénierie. Cette grandeur de la France déborde même sur le plan littéraire. Rapportons ici les observations des historiens Palmer et Colton (1995, p. 170-171).

> *The English classical literature, rugged in form but deep in content, vigorous yet subtle in insight, majestic, abundant, and sonorous in expression, was almost the reverse of French classical writing, with its virtues of order, economy, propriety, and graceful precision. The English could never thereafter quite yield to French standards, nor be dazzled or dumbfounded, as some peoples were, by the cultural glories of the Age of Louis XIV. There were no painters at all comparable to those on the Continent, but in music it was the age of Campion and Purcell, and in architecture the century closed with the great buildings of Christopher Wren.*

Dans le domaine industriel, la politique d'intervention publique de la France, sous la direction de Jean-Baptiste Colbert (1619-1683), attire l'attention, comme en témoignent ces propos de Brasseul (1997, p. 158) :

> La politique industrielle (sous le colbertisme) est évidemment la plus fameuse et la mieux réussie avec la création des manufactures qui forment la première ossature de l'industrie française. Tant publiques que privées, le pays en compte environ quatre cents à la fin du siècle dans des domaines variés (tapisseries aux Gobelins, armes à Saint-Étienne, verre et glaces à Saint-Gobain, porcelaine à Sèvres, mais aussi draps, dentelles, mobilier…). L'État contrôle tout, y compris les procédés de fabrication et les normes de qualité […] comme les corporations, elles jouissent d'un véritable monopole.

En somme, que ce soit avant ou après la Révolution, l'administration publique française est largement impliquée dans le démarrage et le développement économique grâce à un faisceau d'institutions industrielles, militaires et d'éducation. Quant à l'Italie, ce n'est pas tant son

administration publique qui retient l'attention que la « mythologie transalpine » ou le « *Made in Italy* », comme le rapporte le *Nouvel Observateur* (2009, p. 37) :

> Le *made in Italy* vient de loin, aussi bien des boutiques florentines de la Renaissance, de l'orientalisme des marchands vénitiens que des tempéraments grecs, arabes, angevins et espagnols de l'Italie du Sud. C'est la version moderne d'une série de stratifications historiques mêlées à cet individualisme et à cet esprit de clocher qui, aujourd'hui encore, fait de l'Italie un pays où l'on change de nation tous les cinquante kilomètres.
>
> Chaque ville, chaque province y possède une vocation, une tradition et un code culturel propres. C'est ce qui donne à ce pays un style caractéristique inimitable. On le retrouve toujours dans ses produits-symboles. Car les objets ne sont jamais de simples choses, ils véhiculent des représentations. Leur forme, leur fonction, leur usage reflètent toujours le caractère de la société qui les a produits : ses rêves, ses désirs, ses passions.
>
> C'est ainsi que de nos jours, le *made in Italy* dans les vêtements, les chaussures, l'automobile, l'alimentation, les produits de construction… est mondialement apprécié, d'où les mots évocateurs tels la griffe Armani, la Fiat, la lampe Artemide, le sac Gucci, le parmesan, la pizza, etc.

L'approche de développement et d'industrialisation du Japon est aussi fort instructive. En fait, le Japon va successivement passer d'une période d'isolationnisme à celle de l'ère Meiji et à l'avènement de la création du MITI (Ministry of International Trade and Industry). D'abord, le pays du Soleil levant bénéficie d'une forte identité nationale et d'un sentiment de fierté des citoyens. Après avoir longtemps copié la Chine, le Japon décide d'apprendre de l'Occident. Mais très tôt, ses premiers contacts avec les Occidentaux (religieux pour la plupart) le conduisent à s'isoler et à interdire, dès le XVIIe siècle, le christianisme sur son territoire. Toutefois, il adopte l'armement de l'Occident (les arquebuses), le perfectionne et se lance dans des aventures de conquêtes territoriales (envahissement de la Corée de 1592 à 1598). Durant la période de fermeture, entre 1614 et les premières années de 1700, s'accroît l'appauvrissement culturel de l'île. En effet, comme le mentionne Duteil (2009, p. 10), l'influence chrétienne sur les arts et la civilisation commençait à devenir importante (par exemple : les paravents, la cartographie, la décoration des bannières et des sabres, les lanternes de pierre des jardins). Dès le début du XIXe siècle, Duteil rapporte que s'organisent des tentatives pour restaurer l'autorité impériale et renverser le régime des Tokugava, qui maintient le Japon à l'écart du développement scientifique et technologique. En 1868 émerge une nouvelle classe dirigeante sous

l'empereur Mutsu Hito, surnommé Meiji. Le règne de cet empereur (l'ère Meiji) se caractérise par la volonté explicite de découvrir les forces de l'Occident, le surpasser afin d'éviter la domination étrangère. La société japonaise en vient alors à développer cette capacité notoire d'apprendre de l'étranger pour mieux préserver son identité nationale. L'empereur Meiji, dans cette recherche de suprématie, impose des valeurs de patriotisme, d'éthique, de ponctualité, de discipline, de perfection et de dur labeur, d'où la relance industrielle du pays et les aventures militaires jusqu'au début de la Deuxième Guerre mondiale. À la fin de ces hostilités armées, et sous la menace de l'expansion du communisme, les États-Unis vont jouer un rôle prépondérant dans la reconstruction du Japon en lui offrant une aide financière très importante (le Plan Dodge). C'est alors que le MITI entre en œuvre et réédite l'expérience de l'ère Meiji en misant sur l'acquisition technologique. Le gouvernement japonais combine un ensemble de politiques utilisant des moyens aussi divers que la surveillance, la veille technologique, la concession du monopole/oligopole et le protectionnisme afin de dominer le monde dans certaines industries préalablement sélectionnées.

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, pis 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 XIXe siècle. Les raisons du retard économique de ces pays tropicaux qui leur sont 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.

Le cas de la Chine est l'inverse de celui du Japon. Jusqu'à la révolution industrielle, la Chine bénéficie d'une avance technologique sur l'Europe. En témoignent de nombreuses inventions chinoises telles que le compas, l'imprimerie, la poudre à canon (utilisée, entre autres, pour se protéger des objets volants), la soie, la porcelaine et le textile, très développé. Toutefois, la Chine se replie sur elle-même.

Pour certains, cet isolationnisme est d'ordre culturel et social, dans la mesure où la société chinoise, se croyant au centre de l'Univers, rejette l'apport de l'étranger dans un complexe de supériorité. Par ailleurs, la soumission totale à l'empereur, considéré comme Dieu, et la présence d'une bureaucratie corrompue et omniprésente étouffent les initiatives privées et confortent l'isolationnisme. Une autre explication plausible du peu d'intérêt de la Chine envers les échanges extérieurs renvoie à l'importance même du commerce intérieur. Selon la revue *La Documentation française* (2008, p. 120-121) :

> Une raison excellente pour laquelle la Chine aime médiocrement à faire le négoce avec les étrangers, c'est que son commerce intérieur est immense. Elle y emploie des bâtiments de toutes grandeurs, qui sillonnent continuellement les rivières et les canaux dont l'empire est arrosé dans toute son étendue. Il consiste principalement en échange de grains, sels, métaux et autres productions naturelles et artificielles des différentes provinces. La Chine est un pays si vaste, si riche et si varié que le trafic intérieur suffit surabondamment pour occuper la partie de la nation qui peut se livrer aux opérations mercantiles. […] Aussi remarque-t-on, de toutes parts, un mouvement, une activité fiévreuse, qu'on ne trouverait pas dans nos plus importantes villes d'Europe. Les voies de communication, quoique souvent très peu confortables, sont sans cesse encombrées de marchandises qu'on emporte sur des barques, des chariots, des brouettes, à dos d'hommes et de bêtes de somme.

À l'immensité du territoire s'ajoute le désintérêt des empereurs pour l'aventure et les conquêtes territoriales. Les expéditions maritimes sont perçues comme trop coûteuses. La prise du pouvoir par les communistes de Mao n'a fait que renforcer l'isolationnisme de la Chine, dont le développement économique n'a fait que tarder à se matérialiser.

Nyambal (2006, p. 18-44), dans son essai explicatif, a mis en évidence la collision entre deux cultures dans les pays d'Afrique et d'Amérique latine ; à savoir, d'un côté, le fatalisme (population autochtone) et, de l'autre, la recherche de progrès et de confort (élite européenne).

L'élite européenne exploite les secteurs agricole et minier pour s'enrichir en vendant à l'Europe et en lui achetant des produits de consommation courante et manufacturiers. L'Europe découvre ainsi de nouvelles plantes et produits dont la tomate, le maïs, l'avocat, le piment, le chocolat (graines de cacao), le tabac venant de l'Amérique. Selon l'ethnologue Martine Pedron (2008, p. 56-57) :

> Au milieu du XVIe siècle, le tabac n'est encore cultivé qu'en Amérique du Nord, aux Antilles et à Cuba, mais, dès le siècle suivant il a investi presque tous les continents, et il va sans dire que son usage va vite se désacraliser. Au XVIe siècle, la prise est totalement intégrée aux rituels de la civilité française, tandis que les militaires adoptent massivement l'usage de la pipe. Colbert ne s'y trompe pas, et donne à l'État en 1674 le lucratif monopole de la vente des tabacs dans tout le royaume.

On voit bien que l'histoire des transferts de plantes est l'un des signes visibles de la mondialisation ou, mieux encore, de ce qu'on peut considérer comme du métissage culturel.

De leur côté, la population autochtone des pays conquis ou colonisés, généralement d'un niveau d'éducation limité, se retrouve dans une position défensive en revendiquant ses droits et libertés ; d'où l'instabilité politique suivie de déclarations d'indépendance et de révolutions internes (coups d'État) dans la plupart de ces pays d'Amérique latine, d'Asie et d'Afrique. Enfin, soulignons que ces pays en développement n'avaient pas non plus réussi à attirer des capitaux étrangers. Ouvrons 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 Lougheed, 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 Lougheed, 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 réalisait 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.

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
Total	**100**	**100**	**100**	**100**
Investissement total (M £)	**110**	**260**	**770**	**4 107**
Investissement total (M $)	**536**	**1 266**	**3 750**	**20 000**

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

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

	Investissement total					
	1851		1881		1914	
Région	**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
Total (M FF)	**2,5**	**100**	**17,6**	**100**	**52,7**	**100**
Total (M £)	**98**		**688**		**2 073**	

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

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 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 1821-1950 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 XVIe et le XVIIIe 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 du XIXe siècle, comme en témoigne l'émergence de firmes géantes telles que Siemens, qui emploie à elle seule près de 142 000 personnes, et 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, tenait d'une espèce nouvelle en raison du système financier mis en place. 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 XVIIIe 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 XIXe 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, conséquente 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 l'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 XVIe siècle pour voir apparaître une philosophie favorable au commerce.

Les premiers traités cohérents et systémiques sur les politiques de commerce international remontent au XVIe 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 attachés à 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 (1915-2009), Harry Johnson (1923-1977), Richard Lipsey (1928-) et Jaroslav Vanek (1930-)[4].

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 des 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)[5].

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 suscitait de l'optimisme à cette époque et était sans comparaison avec la situation plus concurrentielle et plus difficile que l'on connaîtra à partir du XIXe 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 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 principal

5. Pour plus de détails à ce sujet, voir Joël Cornette, « L'Amérique a-t-elle été une bonne affaire pour l'Europe ? », *L'Histoire*, nº 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.

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[6].

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[7]. 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

6. Émile Bouvier, *L'Économique*, Montréal, Guérin, 1992.
7. John Galbraith, *L'anatomie du pouvoir*, Paris, Seuil, 1985.

les firmes du pays conquérant. Et une marine marchande forte est nécessaire 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 XIXe 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 (1973, p. 3-12) 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 (1937, p. 9) 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 s'applique 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 a permis 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 au début du siècle par divers éléments dont le système colonialiste, la persistance d'une économie agricole prépondérante et, surtout, l'absence d'une organisation sociopolitique ouverte à l'industrialisation.

Eu égard 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 en 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 XIXe 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 XIXe 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 pays 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 ? Quel effet a-t-elle eu sur les relations commerciales entre les nations ?

15. La Chine, pays historiquement avancé, accuse, au tournant du XIXe siècle, un recul d'expansion économique pour les mêmes raisons que les pays en développement d'Amérique latine, d'Afrique et des Caraïbes à l'heure actuelle. Expliquez.

16. L'École de la physiocratie est-elle adaptée à une économie d'information et de haute technologie ?

17. S'il faut interpréter avec soin les leçons de l'histoire, on ne peut néanmoins soutenir qu'il n'existe pas de voie propice à une industrialisation. Appuyez votre réflexion sur le cas d'un pays très industrialisé et d'un pays en développement dont l'industrialisation tarde encore à se concrétiser.

18. Si les pays bénéficiant d'un vaste marché intérieur sont mieux placés pour créer des usines et profiter des économies d'échelle, et que ceux qui possèdent d'abondantes ressources naturelles ont les moyens financiers de mener à bien leurs efforts d'industrialisation, peut-on conclure que la taille et les ressources naturelles sont un gage de réussite de développement industriel ?

19. Dans son plaidoyer sur les écueils de la globalisation de février 2006, John Saul (auteur notamment de *Les bâtards de Voltaire : la dictature de la raison en Occident* et lauréat de la Médaille Pablo Neruda en 2004 pour l'ensemble de son œuvre), rapporte :

> En 1900, le bilan du libre-échange était de moins en moins clair. Les États-Unis, en combinant tarifs douaniers et politique nationale, connaissaient une croissance plus rapide que la Grande-Bretagne, dans le cadre du libre-échange. L'Allemagne, en combinant tarifs douaniers, politique nationale et accords bilatéraux, bénéficiait d'une croissance plus élevée que la Grande-Bretagne. D'ex-colonies comme le Canada mettaient en place leur infrastructure industrielle, grâce à une politique nationale combinant tarifs douaniers et autres systèmes de soutien. Sans ces politiques, elles se seraient retrouvées prises dans le piège du producteur de biens de consommation courante. Et elles se sont indignées de la dernière tentative de la part de la Grande-Bretagne, au début du XXe siècle, pour rassembler l'empire afin d'en faire une unité économique de libre-échange conçue pour envoyer des matières premières dans un sens et des produits manufacturés dans l'autre. Les Canadiens ont incité les Dominions à dire non. Dans le même temps, Washington considérait le système international dérégulé comme vieillot. Teddy Roosevelt estimait que le libre-échange avait produit partout une croissance qui n'était pas équitable. Il ne croyait pas en sa vertu morale de vérité. Il pensait que le temps était venu d'essayer de rééquilibrer le partage des profits. (Saul, 2006, p. 66-67)

Pensez-vous que ces faits historiques peuvent justifier la pratique du mercantilisme ou de la physiocratie dans une économie tirée par l'information et les innovations technologiques ? Proposez d'autres types de politiques commerciales.

20. Pour certains auteurs, la France contemple en sa sœur latine (Italie) une image inversée d'elle-même. Expliquez pourquoi ces deux pays, avec une approche si distincte et si opposée, ont néanmoins réussi à s'industrialiser. Peut-on relever des modèles de développement dans d'autres pays industrialisés tels que les États-Unis, le Japon et l'Allemagne ?

21. L'industrialisation, née du croisement de la technique, de la spécialisation et du commerce, provoque des mutations sectorielles et requiert une politique appropriée. Si tous les pays ont protégé leur industrie à un moment ou à un autre, ceux qui ont le mieux réussi ont un niveau de protection plus élevé. Réfutez.

Références bibliographiques

Brasseul, J. (1997), *Histoire des faits économiques et sociaux*, Tome 1, *De l'Antiquité à la Révolution industrielle*, Paris, Armand Colin, 327 p.

Binhammer, H.H. (1977), *Money Banking and the Canadian Financial System*, 3e 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*, no 146 (juillet/août), p. 110-117.

Denis, Henri (1999), *Histoire de la pensée économique*, 11e édition, Paris, Quadrige/Presses universitaires de France.

Duteil, J.-P. (2009), « Le christianisme au Japon, des origines à Meiji », <http://www.clio.fr/BIBLIOTHEQUE/le_christianisme_au_japon_des_origines_a_meiji.asp>, consulté le 1er septembre 2010.

Galbraith, John (1985), *L'anatomie du pouvoir*, Paris, Éditions du Seuil.

Huc, É. (2008), « L'Empire chinois au moment de la première guerre de l'opium », *La Documentation française*, no 32, juillet-août, p. 115-121.

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*, 3e édition, Londres, Routledge.

Landes, David S. (1999), *The Wealth and Poverty of Nations*, New York, W.W. Norton and Company.

Le Nouvel Observateur (2009), « Le génie de l'Italie », no 72 (mai-juin), hors série.

Maddison, Angus (1997), « D'hier à aujourd'hui : la croissance mondiale depuis 1820 », *Problèmes économiques*, nos 2-510 et 2-511, 5-12 mars, p. 2-9.

Nyambal, E. (2006), *Creating Prosperity in Africa*, Portland, Inkwater Press.

Palmer, R.R. et J. Colton (1995), *A History of the Modern World*, 8e édition, New York, McGraw-Hill.

PEDRON, M. (2008), « Ces plantes venues du Mexique », *Histoire*, nº 38, janvier, p. 56-57.

SMITH, Adam (1937), *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, New York, Edwin Cannon.

WALTON, G. et H. ROCKOFF (1994), *History of the American Economy*, 7e édition, Orlando, Dryden Press.

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 de un ou 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). Attardons-nous un peu sur les particularités de certaines de ces publications.

2.1 Les principales sources de données et le système de classification des industries

La Banque mondiale publie annuellement le *World Development Indicators*, qui contient toute une série de statistiques de base sur chaque pays du monde (démographie, économie, société, éducation, finances, environnement…). Il permet de comparer facilement la performance économique des pays du monde ainsi que le commerce international. Comme son titre l'indique, cette publication de la Banque mondiale est surtout réputée pour sa couverture assez exhaustive des indicateurs de développement. Par contre, les données sur le commerce ne sont pas suffisamment ventilées selon l'industrie.

La Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED) publie annuellement un *Manuel de statistiques*, qui contient une série d'informations sur le commerce international. D'abord, on y retrouve un système de classification du commerce international (CTCI), sujet que nous allons aborder un peu plus loin. Ensuite, il présente des données sur le commerce des marchandises par pays et regroupement de pays ainsi que par type de produits. Plus intéressant encore, la part détenue par un pays dans l'exportation d'un produit est clairement indiquée. On y retrouve aussi des données sur le commerce international des services par pays et par régions géographiques. Ainsi, ce manuel permet d'apprécier la structure du commerce international d'un pays (partenaires, type de produits) et son évolution intertemporelle. La CNUCED dispose aussi du manuel *World Investment Report*, qui contient une base de données ainsi que d'excellentes analyses sur l'IDE et les activités des firmes multinationales.

L'OMC se distingue par son site qui fournit des données assez exhaustives sur le commerce international des pays membres. Son manuel *Statistiques du commerce international* est généralement constitué de quatre parties distinctes : 1) description de l'évolution du commerce mondial ; 2) commerce des marchandises par produit ; 3) commerce des services commerciaux par catégorie ; 4) notes descriptives méthodologiques. Les produits et les types de services couverts par cette publication de l'OMC ne sont pas aussi désagrégés que ceux de la CNUCED. De plus, le commerce des marchandises par catégorie de produits, par région et par partenaire que présente l'OMC ne concerne qu'un nombre limité de pays (en l'occurrence les plus industrialisés et quelques nouveaux pays industrialisés ou NPI). L'OMC publie dans son rapport annuel une analyse de l'évolution du commerce mondial et des relations internationales, suivie d'une synthèse des règlements de différends entre les pays membres. Enfin, l'OMC, conformément à son mandat de veiller à

la transparence des politiques mises en œuvre par les membres, publie régulièrement l'*Examen des politiques commerciales*. Tous les pays membres de l'OMC font l'objet d'un examen dont la fréquence varie en fonction de leur part dans le commerce. Ce document est très utile pour quiconque désire appréhender l'orientation des politiques commerciales et industrielles d'un pays.

L'OCDE dispose de toute une série de publications, dont les *Perspectives économiques*, les *Principaux indicateurs économiques*, les *Comptes nationaux* et les *Études économiques* sur chacun des pays membres. Dans le domaine du commerce, deux manuels de l'OCDE retiennent particulièrement l'attention : 1) *Statistiques du commerce international par produit* (données annuelles sur les importations et les exportations des pays du club et de quelques non-membres) ; 2) *Statistiques de l'OCDE sur les échanges internationaux de services*, comprenant des données sur les échanges de services, détaillées par pays partenaires. Par ailleurs, l'OCDE publie à l'occasion des études pointues portant sur les échanges mondiaux de certains produits ou services, dont l'énergie, l'éducation, le matériel de traitement d'information. Il est suggéré de consulter le répertoire de l'OCDE pour tout besoin d'analyse industrielle. L'OCDE est aussi la source d'informations statistiques sur les migrations internationales en mettant en relief l'ampleur, la nature et la direction des flux selon les différents secteurs d'activité économique ainsi que leur évolution par pays membres. Les tendances et l'évolution de l'investissement direct étranger font également l'objet de publications régulières de l'OCDE.

Le FMI offre trois principales publications liées aux échanges mondiaux : 1) *Balance of Payments Statistics : Yearbook* (base de données sur les diverses composantes de la balance des paiements par pays ; 2) *Direction of Trade Statistics* (données sur les importations et les exportations de marchandises ventilées par principaux partenaires commerciaux) ; 3) *Statistiques financières internationales* (base de données sur les taux de change, la liquidité internationale, les opérations bancaires internationales, la monnaie et le crédit, les taux d'intérêt, les prix, les finances publiques…). De façon générale, les publications du FMI peuvent intéresser ceux et celles qui veulent suivre les actualités financières. Il en est de même des publications de la BRI (Banque des règlements internationaux), qui fournissent des données sur l'activité internationale des banques, les émissions des obligations internationales, l'ampleur des produits dérivés, etc.

Plusieurs autres organismes sectoriels des Nations Unies s'activent à fournir des données dans leur domaine d'expertise, notamment l'UNESCO, sur les échanges mondiaux de culture et d'éducation, et la FAO, sur la situation mondiale des aliments et de l'agriculture. Des

organismes régionaux, créés dans le cadre d'intégrations économiques, produisent régulièrement des données sur le commerce entre, d'une part, les pays du club et, d'autre part, entre ses pays et le reste du monde. C'est notamment le cas d'Eurostat, située au Luxembourg, qui est l'organisme officiel de l'Union européenne chargée de produire des informations statistiques. Les publications d'Eurostat relatives au commerce international sont d'ores et déjà imposantes par leur régularité et la ventilation assez grande des produits couverts.

Ces diverses publications émanant d'organismes internationaux côtoient celles des instituts statistiques de chacun des pays. Par exemple, Statistique Canada produit plusieurs publications liées au commerce international et accessibles sur son site. La base de données en ligne permet des recherches personnalisées selon le produit, l'industrie et les pays partenaires du Canada. Ainsi la publication *Commerce canadien des marchandises* permet d'extraire, de grouper, de classer, de trier et d'imprimer des données au niveau de 8 chiffres. À cette base de données sur le commerce international s'ajoutent les publications *Balance des paiements* et *Bilan canadien des investissements*. De son côté, l'Institut de la statistique du Québec offre une publication annuelle, *Commerce international du Québec*, où l'on retrouve une analyse descriptive des principales statistiques mettant en relief l'importance des différents partenaires commerciaux du Québec ainsi que les principaux groupes de produits vendus ou achetés par le Québec.

Enfin, nous ne saurions terminer ce chapitre sans mentionner la revue *CYCLOPE*, une société d'études spécialisée dans l'analyse des marchés mondiaux des biens et services ; elle est publiée chaque année aux Éditions Economica. C'est presque une obligation de consulter cette revue pour connaître les tendances et les enjeux des grands marchés mondiaux de matières premières, d'énergie, de produits industriels et de certains services commerciaux. En effet, on y retrouve toute une variété de produits de grains et d'agriculture tempérée (céréales, riz, pommes de terre, coton, tabac…), de produits tropicaux (café, cacao, bananes, bois, sucre…), de minéraux et métaux (fer, aluminium, plomb, zinc, cobalt, indium, argent, or, diamants…), d'énergie (pétrole, charbon, électricité, gaz…), de grands marchés industriels (automobiles, chimie, pâtes et papier, textiles…), de services (tourisme, fret maritime…).

Revenons un peu sur le système de classification des industries. La compilation et la présentation des données sur le commerce international ne peuvent se faire qu'à partir d'un système de catégorisation des produits. Afin d'harmoniser et de faciliter la comparaison entre pays, un système de classification type pour le commerce international (CTCI) et pour les marchandises a été élaboré sous l'égide des Nations Unies.

Trois principaux groupes de produits sont distingués, auxquels on attribue une lettre : A– Produits primaires ; B– Produits manufacturés ; C– Autres produits. À leur tour, chacun de ces groupes est subdivisé en sections et divisions, d'où la nomenclature des produits de 1 à 6 chiffres selon la CTCI. Le lecteur trouvera la liste détaillée de la CTCI dans le document *Manuel de statistiques* de la CNUCED ou dans celui de l'OMC portant sur les *Statistiques du commerce international*. Le tableau 2.1 présente, à titre illustratif, un aperçu de la CTCI au niveau de 3 chiffres.

TABLEAU 2.1 Exemple de classification des produits selon la CTCI à trois chiffres (Révision 3)

A.	**PRODUITS PRIMAIRES**	
	0	**Produits alimentaires et animaux vivants**
	001	Animaux vivants
	022	Lait
	024	Fromage
	034	Poissons frais
	045	Céréales
	057	Fruits
	1	**Boissons et Tabac**
	112	Alcool
	2	**Matières brutes et non comestibles**
	211	Cuivre et peaux
	245	Bois de chauffage
	251	Pâtes et papier
	263	Coton
	265	Fibres textiles et végétales
	281	Minerais de fer
	3	**Combustibles et produits connexes**
	321	Houilles
	333	Pétrole brut
	341	Gaz naturel
	351	Énergie électrique
B.	**PRODUITS MANUFACTURÉS**	
	(sections 5, 6, 7 et 8, moins division 68 et groupe 891)	
	541	Produits médicaux et pharmaceutiques
	641	Papiers et cartons
	781	Véhicules auto pour personnes
	842	Vêtements pour dames
	851	Chaussures
	892	Imprimés
C.	**ARTICLES ET TRANSACTIONS NON CLASSÉES AILLEURS**	
	911	Colis postaux
	931	Transactions spéciales

Source : CNUCED (2008), *Manuel de statistiques de la CNUCED*, New York, Nations Unies, p. XXXVI-XLII.

Dans le cas des services, il n'est pas aussi aisé de disposer d'un système international de classification pour plusieurs raisons. D'abord, la définition et le champ de couverture des services demeurent imprécis. Souvent, la même désignation ne recoupe pas la même réalité selon le pays. Ensuite, l'évolution de la technologie donne lieu à l'émergence de nouveaux services. À ces problèmes d'ordre conceptuel de définition des services s'ajoutent des difficultés d'enregistrement et de comptabilisation de leurs transactions, surtout au plan international. Néanmoins, dans le cadre de la 5e édition du *Manuel de la balance des paiements* élaboré par le FMI, les services comptabilisés dans le compte courant sont groupés en 11 catégories : transport, voyage, communication, bâtiment et travaux publics, assurance, financier, informatique et information, royautés et droits de licence, autres services aux entreprises, services personnels, culturel et loisir, services gouvernementaux.

La plupart des pays présentent des données sur les services basées sur la classification du FMI. Lors de la négociation de l'Uruguay Round, un groupe d'étude comprenant le FMI, l'OCDE, l'OMC et la Commission européenne a été constitué sous l'égide des Nations Unies pour élaborer un *Manuel de statistiques du commerce international des services*. Après avoir défini de façon générale les services selon quatre modes de prestation, ce manuel publié en 2001 fournit une classification détaillée. Il en résulte un système élargi de classification des services de la balance des paiements (EBOPS) qui reprend les 11 principaux groupes précités tout en les éclatant. Le code attribué à chaque sous-catégorie de services comporte trois chiffres. Le lecteur peut consulter cette classification dans le document de l'OCDE sur les échanges internationaux. Malheureusement, beaucoup de pays ne sont pas encore en mesure de fournir l'intégralité des données détaillées selon l'EBOPS (OCDE, 2008, p. 19-20).

Dans la suite de ce chapitre, un aperçu général de l'état des échanges mondiaux sera dégagé en vue d'identifier les principaux enjeux et défis auxquels sera confrontée l'OMC. Au préalable, une lecture de certaines caractéristiques des pays du monde est tout indiquée.

2.2 Les caractéristiques générales des pays

Le tableau 2.2, 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[1]. 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 (2000-2008), la plupart de ces PVD ont connu un assez bon taux de croissance annuelle moyen de leur PIB (d'une moyenne de 5 % pour les pays à bas revenu en comparaison d'un taux moyen de 3,4 % pour les pays à revenu élevé), 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 vérifier si une plus grande participation des PVD au commerce mondial permettra, non pas de réduire le fossé creusé par les disparités 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 retient particulièrement l'attention. De fait, des pays tels que la République de Kirghizistan, la République de 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 1990, une inflation débridée concurremment à une croissance négative du PIB. Par exemple, et selon les données de la Banque mondiale (2010, p. 278-280), pour la période de 1990 à 2000, le taux moyen d'inflation se situe à 212 % en Arménie, 355 % au Belarus, 204 % au Kazakhstan, 161 % en Russie, 235 % au Tadjikistan et 408 % au Turkménistan. Au cours des années subséquentes, on observe cependant une décélération importante de l'inflation un peu partout dans le monde de même que dans les pays de l'Europe de l'Est. Mais dans l'ensemble, les PVD, incluant les pays de l'Europe de l'Est, présentent encore des taux d'inflation élevés, dépassant parfois 10 % (tableau 2.2). Le cas du Zimbabwe est alarmant. Ce pays détient le double record d'être maintenant le plus inflationniste du monde et d'avoir le plus bas taux de croissance de son PIB. Certes, le taux d'inflation du Zimbabwe à trois chiffres sur la période de 2000 à 2008 ne rivalise guère avec la situation hyperinflationniste de l'Allemagne des années 1920. Mais le malaise économique profond de ce pays, à l'instar de celui des autres pays en développement, est symptomatique de crises intérieures, lesquelles

1. Les économies sont classifiées par la Banque mondiale selon le produit national brut par habitant : faible revenu, 975 $ ou moins en 2008 ; revenu intermédiaire, tranche inférieure, de 976 $ à 3 854 $; revenu intermédiaire, tranche supérieure, de 3 855 $ à 11 905 $; revenu élevé, 11 906 $ et plus.

TABLEAU 2.2 Indicateurs de base sur les pays du monde

	Population			PNB			Inflation[1]		
	Millions	Croissance annuelle en %	Superficie milliers de km²	Milliards de dollars	Par habitant	Croissance annuelle en %	Croissance[2] annuelle en %	Exportation de biens et services en % du PIB	
Pays	2008	1990-2008	2008	2008	2008	2000-2008	2000-2008	1995	2008
Économies à faible revenu									
Bangladesh	160,0	1,8	144	83,4	520	5,8	4,9	11	20
Bénin	8,7	3.3	113	6,1	700	3,9	3,4	20	15
Burkina Faso	15,2	3,0	274	7,3	480	5,6	2,4	14	12
Burundi	8,1	2,0	28	1,1	140	2,9	9,6	13	11
Cambodge	14,6	2,3	181	9,3	640	9,8	4,6	31	65
Congo, République démocratique	64,3	3,1	2 345	9,8	150	5,2	28,5	28	23
Érythrée	4,9	2,5	118	1,5	300	1,3	18,0	22	6
Éthiopie	80,7	2,9	1 104	22,4	280	8,2	8,7	10	12
Ghana	23,4	2,5	239	14,7	630	5,6	18,6	24	42
Guinée	9,8	2,6	246	3,5	350	3,2	16,5	21	33
Haïti	9,9	1,8	28	–	–	0,5	21,9	9	11
Kenya	38,8	2,8	580	28,4	730	4,5	5,7	33	27
Kirghizistan	5,3	1,0	200	4,1	780	4,4	7,8	29	57
Laos	6,2	2,2	237	4,7	760	6,9	9,6	23	33
Madagascar	19,1	2,9	587	7,9	420	3,8	11,5	24	27
Malawi	14,8	2,5	118	4,2	280	4,2	19,3	30	23
Mali	12,7	2,1	1 240	7,4	580	5,2	4,2	21	27
Mauritanie	3,2	2,7	1 031	2,6	840	5,1	11,3	37	58
Mozambique	22,4	2,8	799	8,4	380	8,0	8,2	16	33
Myanmar	49,6	1,1	677	–	–	–	23,5	1	–
Népal	28,8	2,3	147	11,5	400	3,5	6,2	25	12
Niger	14,7	3,4	1 267	4,8	330	4,4	2,6	17	–
Pakistan	166,1	2,4	796	157,3	950	5,4	7,4	17	13
RCA	4,3	2,2	623	1,8	410	0,5	2,4	20	11
Rwanda	9,7	1,7	26	4,3	440	6,7	10,0	5	15
Sierra Leone	5,6	1,7	72	1,8	320	10,3	9,4	19	16
Tadjikistan	6,8	1,4	143	4,1	600	8,6	21,0	66	17
Tanzanie	42,5	2,8	947	18,4	440	6,8	9,4	24	22
Tchad	10,9	3,2	1 284	5,9	540	11,9	6,5	22	54
Togo	6,5	2,8	57	2,6	410	2,4	1,3	32	42
Ouganda	31,7	3,2	241	13,3	420	7,5	5,1	12	16
Ouzbékistan	27,3	1,6	447	24,7	910	6,6	25,5	28	42
Viêt-Nam	86,2	1,5	332	76,8	890	7,7	7,7	33	78
Yémen	22,9	3,5	528	21,9	960	3,9	13,6	51	–
Zambie	12,6	2,6	753	12,0	950	5,3	17,1	36	37
Zimbabwe	12,5	1,0	391	–	–	–5,7	232,0	38	–
Économies à revenu intermédiaire									
Tranche inférieure									
Albanie	3,1	–0,3	29	12,1	3 840	5,4	3,5	12	31
Angola	18,0	2,9	1 247	60,2	3 340	13,5	48,4	82	76
Arménie	3,1	–0,8	30	10,3	3 350	12,4	4,6	24	15
Azerbaïdjan	8,7	1,1	87	33.2	3 830	18,1	10,9	28	69
Bolivie	9,7	2,1	1 099	14,1	1 460	4,1	7,0	23	45
Cameroun	19,1	2,5	475	21,9	1 150	3,5	2,2	24	30
Chine	1 324,7	0,9	9 598	3 888,1	2 940	10,4	4,3	23	37
Congo, République	3,6	2,2	342	6,5	1 790	3,9	7,2	65	79

TABLEAU 2.2 Indicateurs de base sur les pays du monde *(suite)*

	Population			PNB			Inflation[1]		
	Millions	Croissance annuelle en %	Superficie milliers de km²	Milliards de dollars	Par habitant	Croissance annuelle en %	Croissance annuelle[2] en %	Exportation de biens et services en % du PIB	
Pays	2008	1990-2008	2008	2008	2008	2000-2008	2000-2008	1995	2008
Côte-d'Ivoire	20,6	2,7	322	20,3	980	0,5	3,4	42	47
Équateur	13,5	1,5	284	49,8	3 690	5,0	9,8	26	38
Égypte	81.5	1,9	1 001	146,8	1 800	4,7	7,8	23	33
El Salvador	6,1	0,8	21	21,2	3 460	2,9	3,7	22	28
Géorgie	4,3	–1,3	70	10,8	2 500	8,1	7,3	26	29
Guatemala	13,7	2,4	109	36,6	2 680	3,9	5,2	19	25
Honduras	7,3	2,2	112	12,7	1 740	5,3	6,5	44	49
Inde	1 140,0	1,6	3 287	1 186,7	1 040	7,9	4,5	11	23
Indonésie	227,3	1,4	1 905	426,8	1 880	5,2	10,9	26	30
Iran	72,0	1,6	1 745	251,5	3 540	5,9	17,4	22	32
Jordanie	5,9	3,5	89	20,5	3 470	7,2	4,3	52	58
Lesotho	2,0	1,4	30	2,2	1 060	3,9	7,2	22	47
Maroc	31,6	1,3	447	80,8	2 520	5,0	1,8	27	37
Moldavie	3,6	–1,0	34	5,3	1 500	6,3	11,6	49	41
Mongolie	2,6	1,0	1 564	4,4	1 670	7,8	15,0	48	57
Nicaragua	5,7	1,7	130	6,1	1 080	3,5	8,5	19	33
Nigeria	151,2	2,4	924	177,4	1 170	6,6	16,8	44	42
Papouasie Nouvelle-Guinée	6,6	2,6	463	6,8	1 040	2,9	7,4	61	72
Paraguay	6,2	2,1	407	13,1	2 110	3,7	10,5	59	53
Philippines	90,3	2,1	300	170,4	1 890	5,1	5,2	36	37
Sénégal	12,2	2,7	197	11,9	980	4,5	2,8	31	25
Sri Lanka	20,2	0,9	66	35,8	1 780	5,5	10,6	36	25
Syrie	20,6	2,7	185	44,4	2 160	4,4	8,4	31	31
Thaïlande	67,4	1,0	513	247,2	3 670	5,2	3,2	42	77
Tunisie	10,3	1,3	164	36,0	3 480	4,9	3,0	45	61
Turkménistan	5,0	1,8	488	14,4	2 840	14,5	11,5	84	81
Ukraine	46,3	–0,6	604	148,6	3 210	7,2	15,7	47	42
Tranche supérieure									
Afrique du Sud	48,7	1,8	1 219	283,2	5 820	4,3	7,1	23	35
Algérie	34,4	1,7	2 382	144,2	4 190	4,3	9,2	26	48
Argentine	39,9	1,1	2 780	286,6	7 190	5,3	12,8	10	24
Belarus	9,7	–0,3	208	51,9	5 360	8,6	25,5	50	62
Botswana	1,9	2,0	582	12,8	6 640	4,5	9,2	51	46
Bosnie	3,8	–0,7	51	17,1	4 520	5,4	4,2	20	37
Brésil	192,0	1,4	8 515	1 401,3	7 300	3,6	8,1	7	14
Bulgarie	7,6	–0,7	111	41,8	5 490	5,8	5,6	45	60
Chili	16,8	1,3	757	157,5	9 370	4,4	6,6	29	45
Colombie	45,0	1,7	1 142	207,9	4 620	4,9	7,0	15	18
Costa Rica	4,5	2,1	51	27,4	6 060	5,4	10,2	38	46
Jamaïque	2,7	0,7	11	12,9	4 800	1,8	11,5	51	–
Kazakhstan	15,7	–0,2	2 725	96,6	6 160	9,5	15,1	39	57
Lettonie	2,3	–0,9	65	26,9	11 860	8,2	8,7	42	43
Liban	4,2	1,9	10	28,4	6 780	4,0	2,0	11	27
Lituanie	3,4	–0,5	65	39,9	11 870	7,7	4,0	49	59
Macédoine	2,0	0,4	26	8,4	4 130	3,2	3,5	33	53
Malaisie	27,0	2,2	330	196,0	7 250	5,5	4,4	94	110
Mexique	106,4	1,4	1 964	1 062,4	9 990	2,7	8,2	30	28
Namibie	2,1	2,3	824	9,0	4 210	5,6	6,7	49	42
Panama	3,4	1,9	76	22,7	6 690	6,6	2,2	101	75
Pérou	28,8	1,6	1 285	115,1	3 990	6,0	3,6	13	27

TABLEAU 2.2 Indicateurs de base sur les pays du monde *(suite)*

	Population			PNB			Inflation[1]		
	Millions	Croissance annuelle en %	Superficie milliers de km²	Milliards de dollars	Par habitant	Croissance annuelle en %	Croissance annuelle[2] en %	Exportation de biens et services en % du PIB	
Pays	**2008**	**1990-2008**	**2008**	**2008**	**2008**	**2000-2008**	**2000-2008**	**1995**	**2008**
Pologne	38,1	0,0	313	447,1	11 730	4,4	2,6	23	40
République dominicaine	10,0	1,7	49	43,1	4 330	5,4	15,1	36	26
Roumanie	21,5	–0,4	238	187,1	8 280	6,4	17,1	28	30
Russie	142,0	–0,2	17 098	1 371,2	9 660	6,7	16,8	29	31
Serbie	7,4	–0,2	88	41,1	5 590	5,4	17,6	17	30
Turquie	73,9	1,5	784	666,6	9 020	5,7	16,8	20	24
Uruguay	3,3	0,4	176	27,5	8 260	3,8	8,2	19	28
Venezuela	27,9	1,9	912	257,9	9 230	5,2	26,3	27	30
Économies à revenu élevé									
Allemagne	82,1	0,2	357	3 506,9	42 710	1,2	1,1	24	47
Arabie Saoudite	24,6	2,3	2 000	440,5	17 870	4,1	8,9	38	69
Australie	21,4	1,3	7 741	862,5	40 240	3,3	3,8	18	21
Autriche	8,3	0,4	84	382,7	45 900	2,2	1,8	35	59
Belgique	10,7	0,4	31	477,3	44 570	2,0	2,1	68	92
Canada	33,3	1,0	9 985	1 453,8	43 640	2,5	2,8	37	35
Corée, République	48,6	0,7	99	1 046,3	21 530	4,5	2,2	29	53
Croatie	4,4	–0,4	57	60,2	13 580	4,5	3,8	33	42
Danemark	5,5	0,4	43	323,0	58 800	1,6	2,4	38	55
Espagne	45,6	0,9	506	1 454,8	31 930	3,3	4,0	22	26
Estonie	1,3	–0,9	45	19,5	14 570	7,4	5,6	68	76
États-Unis	304,1	1,1	9 632	14 572,9	47 930	2,4	2,9	11	12
Finlande	5,3	0,4	338	252,9	47 600	3,0	1,2	36	44
France	62,3	0,5	549	2 695,6	42 000	1,8	2,1	23	26
Grèce	11,2	0,6	132	319,2	28 400	4,2	3,3	17	23
Hong Kong	7,0	1,1	1	219,3	31 420	5,2	–1,7	143	212
Hongrie	10,0	–0,2	93	128,6	12 810	3,6	5,0	45	81
Irlande	4,4	1,3	70	220,3	49 770	5,0	2,6	76	79
Israël	7,3	2,5	22	180,6	24 720	3,5	1,2	29	40
Italie	59,8	0,3	301	2 121,6	35 460	1,0	2,6	26	29
Japon	127,7	0,2	378	4 869,1	38 130	1,6	–1,2	9	18
Koweït	2,7	1,4	18	117,0	43 930	8,4	9,8	52	66
Nouvelle-Zélande	4,3	1,2	268	118,8	27 830	3,1	2,7	29	29
Norvège	4,8	0,7	324	416,4	87 340	2,4	4,8	38	48
Pays-Bas	16,4	0,5	42	811,4	49 340	1,9	2,3	59	77
Portugal	10,6	0,4	92	219,6	20 680	0,9	2,9	29	33
République tchèque	10,4	0,0	79	173,6	16 650	4,6	2,2	51	77
Royaume-Uni	61,4	0,4	243	2 827,3	46 040	2,5	2,6	28	29
Singapour	4,8	2,6	1	168,2	34 760	5,8	1,5	–	234
Slovaquie	5,4	0,1	49	89,7	16 590	6,3	3,7	58	83
Slovénie	2,0	0,1	20	49,0	24 230	4,4	4,2	50	70
Suède	9,2	0,4	450	469,4	50 910	2,8	1,6	40	54
Suisse	7,6	0,7	41	424,5	55 510	1,9	1,0	36	56

1. Taux de croissance annuelle moyenne de l'indice implicite du PIB.

2. Taux de croissance annuelle moyenne du produit intérieur brut (PIB).

Source : Données tirées de Banque mondiale (2010), *World Development Indicators*, Washington, D.C.

demandent des solutions, non seulement sous forme de politiques macroéconomiques responsables (non inflationnistes), mais aussi de redéploiement industriel. Que l'inflation dérive d'une offre surabondante de monnaie, d'un renchérissement des coûts 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 2.2 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[2]. Le contraste est ici frappant entre les pays industrialisés et les économies à faible revenu. Alors qu'entre 1995 et 2008, chacun des pays industrialisés s'intègre davantage au monde, beaucoup de PVD s'en détachent. Plus précisément, presque tous les 32 pays à revenu élevé mentionnés au tableau 2.2 ont connu une hausse appréciable de leur degré d'ouverture. Deux 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, de la République de Guinée, de l'Arménie, de l'Érythrée, du Malawi, du Bénin, du Panana… 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 2.2, qu'il y a une tendance générale à la hausse du degré d'ouverture. Les pays industrialisés, tels que le Canada (35 %), la Suisse (56 %), l'Irlande (79 %), la Belgique (92 %), les Pays-Bas (77 %), sont maintenant largement ouverts. En Amérique latine, on observe que l'Argentine et le Brésil ont vu leur degré d'ouverture doubler entre 1995 et 2008 par suite d'un relâchement de leurs politiques protectionnistes longtemps maintenues et de leur adhésion à 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 la Malaisie, Hong Kong ainsi que Singapour ont un degré d'ouverture qui dépasse largement les 100 % ; ce qui signifie que non seulement ils dépendent des marchés étrangers, mais aussi qu'ils servent de lieu de transit de

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.

produits destinés vers d'autres contrées. L'Inde et le Pakistan demeurent encore relativement fermés contrairement à l'Indonésie, au Viêt Nam ou même à la Chine.

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 d'être confirmée ; ce que nous examinerons ultérieurement.

2.3 L'importance et la structure des échanges

L'un des aspects évidents de la globalisation des marchés est la croissance régulière des échanges mondiaux de biens et services. En effet, si l'on s'en tient, par exemple, à la période de 1985 à 2008, les exportations mondiales de marchandises et de services sont passées de 2331 à environ 19 850 milliards de dollars (soit un facteur 8,5 fois supérieur) (tableau 2.3). On observe d'ailleurs qu'au cours des années 1970, 1980 et 1990, le taux de croissance du commerce mondial est supérieur à celui de la production mondiale (Banque mondiale, 1995, p. 31). Sur la période récente, entre 2000 et 2008, l'OMC (2009, p. 7) estime que la moyenne annuelle du taux de croissance des exportations mondiales de marchandises est assez élevée (5 %), contre un taux de 3 % pour la production mondiale de marchandises. Il en découle que la vitesse d'intégration, mesurée entre autres par le différentiel entre le taux de croissance des échanges mondiaux de marchandises et celui de la production, est nettement positif au fil des ans.

Cette croissance du commerce mondial repose sur quatre principaux facteurs : 1) la mise en place du GATT, qui a conduit à des réductions appréciables des barrières tarifaires ; 2) la forte reprise des activités

TABLEAU 2.3 Exportations mondiales de marchandises et services
(en milliards de dollars américains)

	1985	1995	2000	2005	2008
Total	**2 331**	**6 349**	**7 937**	**12 969**	**19 850**
Marchandises	1 950	5 162	6 456	10 489	16 070
Services	381	1 187	1 481	2 480	3 780
Pourcentage des services	**16,3**	**18,7**	**18,7**	**19,1**	**19,0**

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

économiques durant les années 1950 et 1960 ; 3) la conclusion d'accords entre des groupes régionaux favorisant le libre-échange ; et, finalement, 4) les processus d'intégration informelle liés aux activités des firmes multinationales. L'optimisme semble être de mise sur la vigueur des échanges mondiaux tout au long de la décennie en cours en raison d'une série de facteurs favorables : la reprise cyclique dans les pays industrialisés à la suite de la crise hypothécaire du début de l'année 2009 ; une plus grande ouverture de la Chine, qui s'impose désormais comme un grand marché de consommation ; un renforcement du pouvoir d'achat des exportateurs de produits primaires ; une intégration des marchés financiers mondiaux ; et, enfin, une accélération de la libéralisation du commerce. Néanmoins, ce ne sont pas tous les pays qui partagent équitablement la croissance du commerce mondial. Le tableau 2.4, portant sur les exportations de marchandises, indique clairement les profonds changements survenus dans la direction du commerce. En référence aux données de la CNUCED, on observe que jusqu'au début des années 1970, la croissance des exportations des pays industrialisés 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 % 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 2008 environ 39 % : le niveau le plus élevé des 58 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. Une analyse plus fine de la structure par pays montre l'importance des changements survenus 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 (tableau 2.4). 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 21,7 % en 1948 à 8,2 % en 2008. En 1986, l'Allemagne, renforcée par son unification, est arrivée au premier rang des pays exportateurs de marchandises et elle a longtemps maintenu cette position de leader. Il en va autrement de la position des autres vieilles puissances industrielles,

TABLEAU 2.4 Part des principaux pays et groupes de pays dans les exportations mondiales de marchandises (1948-2008)

	Années					
Régions	**1948**	**1973**	**1983**	**1993**	**2003**	**2008**
Monde (en milliards de $US) en %	**59**	**579**	**1 838**	**3 675**	**7 375**	**15 717**
MONDE	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Amérique du Nord	**28,1**	**17,3**	**16,8**	**18,0**	**15,8**	**13,0**
États-Unis	21,7	12,3	11,2	12,3	9,8	8,5
Canada	5,5	4,6	4,2	4,0	3,7	3,1
Mexique	0,9	0,4	1,4	1,4	2,2	2,0
Amérique du Sud et du Nord	**11,3**	**4,3**	**4,4**	**3,0**	**3,0**	**3,8**
Brésil	2,0	1,1	1,2	1,0	1,0	1,3
Argentine	2,8	0,6	0,4	0,4	0,4	0,4
Europe	**35,1**	**50,9**	**43,5**	**45,4**	**45,9**	**41,0**
Allemagne[a]	1,4	11,6	9,2	10,3	10,2	9,3
France	3,4	6,3	5,2	6,0	5,3	3,9
Italie	11,3	5,1	4,0	4,6	4,1	3,4
Royaume-Uni	1,8	3,8	5,0	4,9	4,1	2,9
CEI[b]				**1,5**	**2,6**	**4,5**
Afrique	**7,3**	**4,8**	**4,5**	**2,5**	**2,4**	**3,5**
Afrique du Sud[c]	2,0	1,0	1,0	0,7	0,5	0,5
Moyen-Orient	**2,0**	**4,1**	**6,8**	**3,5**	**4,1**	**6,5**
Asie	**14,0**	**14,9**	**19,1**	**26,1**	**26,2**	**27,7**
Chine	0,9	1,0	1,2	2,5	5,9	9,1
Japon	0,4	6,4	8,0	9,9	6,4	5,0
Inde	2,2	0,5	0,5	0,6	0,8	1,1
Australie, Nouv.-Zélande	3,7	2,1	1,4	1,4	1,2	1,4
Pour mémoire						
UE[d]		38,6	38,6	38,6	42,7	37,5
URSS, ex-	2,2	3,7	5,0			
Membres[e] GATT/OMC	**62,8**	**84,1**	**78,4**	**89,4**	**94,3**	**93,4**

a) Les chiffres concernent la République fédérale d'Allemagne de 1948 à 1983.

b) Les chiffres sont sensiblement affectés par 1) les changements de la composition par pays de la région et par un ajustement important des coefficients de conversion des échanges entre 1983 et 1993, et 2) l'inclusion des échanges mutuels des États baltes et de la CEI entre 1993 et 2003.

c) À partir de 1998, les chiffres concernent l'Afrique du Sud et non plus l'Union douanière de l'Afrique australe.

d) Les chiffres concernent la CEE (6) en 1963, la CE (10) en 1983, l'UE (12) en 1993 et l'UE (25) en 2003 et 2006.

e) Membres de l'année indiquée.

Note : Entre 1973 et 1983 et entre 1993 et 2003, les parts des exportations ont été sensiblement influencées par l'évolution du prix du pétrole.

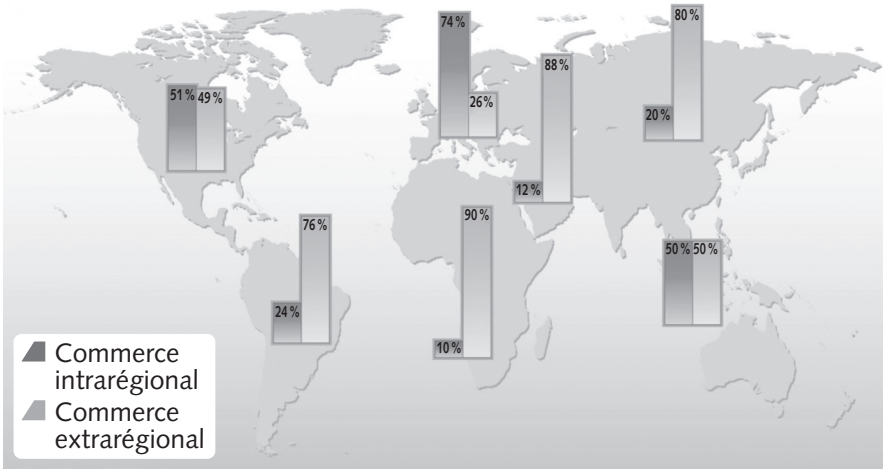
Source : OMC (2009), *Statistiques du commerce international*, Genève, OMC, p. 12.

dont la part dans les exportations de marchandises s'est maintenant considérablement effritée, notamment le Royaume-Uni, la France, l'Italie et même le Canada. 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 constitue l'une des principales caractéristiques de l'évolution du commerce mondial. D'ailleurs, les données préliminaires relatives à l'année 2009 indiquent que la Chine est parvenue au premier rang des exportateurs mondiaux de marchandises. L'adhésion de la Chine à l'OMC, en date du 11 décembre 2001, ne manque 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, Taïwan, la Corée du Sud et Singapour.

La figure 2.1 renseigne sur l'ampleur du commerce intrarégional. Pour l'année 2007 et selon les estimations de l'OMC (2008, p. 11), 51,3 % des exportations de marchandises de l'Amérique du Nord sont intrarégionales, 7,05 % sont dirigées vers l'Amérique du Sud et centrale, 17,7 % vers l'Europe occidentale, 19 % vers l'Asie. On constate que l'Europe occidentale échange essentiellement avec les pays situés à l'intérieur de ses frontières (à 73,5 %).

Par contre, le commerce intrarégional demeure faible en Amérique latine, en Afrique et au Moyen-Orient. Ainsi, la structure des échanges mondiaux fait état d'une géographie du monde dans laquelle la triade formée par l'Union européenne, les États-Unis et le Japon sont les plus influents. La nouveauté du phénomène est que la suprématie de cette triade tend à diminuer au profit des NPI, dont en particulier la Chine. Les conséquences de ce rééquilibrage des forces ne se font pas attendre : remontée du protectionnisme aux États-Unis et dans divers pays parmi les plus industrialisés et réticence non voilée des PVD à s'ouvrir davantage tant et aussi longtemps qu'ils n'ont pas gain de cause concernant leur accès aux marchés des produits primaires, miniers et agricoles des pays industrialisés. En fait, selon la revue *Alternatives économiques* (2009, p. 13) : « Bien qu'une majorité des habitants de la planète pensent que l'ouverture commerciale est une bonne chose, l'adhésion des populations des pays riches à cette idée est en nette diminution […] » Apparemment, le nombre de personnes déclarant que le commerce international est une bonne ou une très bonne chose pour le pays, en pourcentage du total des réponses rapportées par la revue et pour deux années,

FIGURE 2.1 Exportations de marchandises intrarégionales et extrarégionales, 2007



Source : OMC (2008), *Statistiques du commerce international*, Genève, OMC, p. 3.

2002 et 2007, s'établit comme suit : Chine (90 ; 91), Inde (88 ; 89), Allemagne (91 ; 85), Russie (88 ; 82), Royaume-Uni (87 ; 78), France (88 ; 78), Japon (72 ; 72), Brésil (73 ; 72), Italie (80 ; 68), États-Unis (78 ; 59). Cette résurgence du courant protectionniste, ajoutée à l'explosion du bilatéralisme et du régionalisme, est propre à miner la voie multilatérale du commerce prônée par l'OMC[3].

Enfin, on a pu assister à certains changements dans la composition des échanges mondiaux. D'abord, comme l'indique le tableau 2.3, les échanges de services ont progressé un peu plus rapidement que ceux des marchandises. Il importe de souligner que ces 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. 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

3. Le premier chiffre entre parenthèses renvoie à l'année 2002 et le deuxième, à l'année 2007.

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, les échanges de services prennent de plus en plus d'importance, mais sont encore sous-représentés dans les échanges globaux. En effet, alors que le secteur tertiaire compte pour près de 70 % du PIB dans divers pays de l'OCDE, la part des services dans les échanges mondiaux reste encore inférieure à 19 % (tableau 2.3). Ce sont les marchandises qui dominent les échanges mondiaux avec 80 %. D'ailleurs, l'OMC (2004, p. 1) observe qu'au début des années 2000, « la hausse des prix 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 ».

Cette tendance conjoncturelle du ralentissement de la croissance relative des services s'est renversée en 2007 en raison principalement de l'accroissement de l'offre internationale de nombreux services et de la hausse des prix des transports (OMC, 2008, p. 6). La répartition géographique du flux commercial des services montre que les pays industrialisés réalisent près de 72 % des exportations en 2007, avec en tête les États-Unis (14 %), suivis du Royaume-Uni (8,3 %), de la France (4,2 %), de l'Allemagne (6,3 %), du Japon (3,9 %), de l'Europe (3,9 %). La remontée de la Chine dans les échanges de services est aussi remarquable, dont la part évaluée à 0,7 % en 1990, passe à 3,7 % en 2007. Il en est de même de l'Inde, qui se classe déjà au 9e rang des exportateurs mondiaux de services. Une autre observation qui mérite d'être relevée est la concentration des échanges de marchandises sur un nombre limité de produits.

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 peuvent être plus touchées (automobile). Les fluctuations du prix du pétrole ont un impact incontestable sur la valeur des échanges mondiaux. Si l'on considère les 15 principaux groupes de produits des exportations mondiales de 2008, on constate que huit de ces produits se classaient dans cette même strate en 1985, 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 (deuxième en 1985 et quatrième en 2008). Les machines de traitement de l'information ont aussi connu une croissance notable. Le groupe des pièces de tracteurs et véhicules s'est également imposé à partir des

TABLEAU 2.5 Les quinze premiers produits les plus exportés
(en % de la valeur mondiale des exportations)

Rang	2008	2002	1991	1985
1	**333** Huiles brutes de pétrole (8,85)	**781** Transport de personnes (5,29)	**333** Huiles brutes de pétrole (5,35)	**333** Huiles brutes de pétrole (8,74)
2	**334** Produits pétroliers (4,52)	**776** Lampes, tubes, valves (4,02)	**784** Pièces détachées de véhicules et accessoires (2,50)	**334** Produits pétroliers (4,00)
3	**781** Voitures transport personnes (4,05)	**333** Huiles brutes de pétrole (5,20)	**781** Voitures transport personnes (5,01)	**781** Autos passagers (4,30)
4	**776** Lampes, tubes, valves (2,86)	**764** Équipement de Télécom (3,38)	**334** Produits raffinés du pétrole (2,48)	**784** Pièces d'auto (2,16)
5	**764** Équipement de Télécom (2,84)	**752** Machines de traitement de l'information (2,97)	**792** Appareils de navigation aérienne (2,12)	**341** Gaz naturel (1,50)
6	**784** Pièces détachées de véhicules et accessoires (1,96)	**541** Produits médicaux et pharmaceutiques (2,43)	**776** Lampes, tubes, valves (1,98)	**752** Machines de traitement de l'information (1,34)
7	**752** Machines de traitement de l'information (1,94)	**759** Pièces de machines, appareils de bureau et de machines de traitement de l'information (2,43)	**752** Machines de traitement de l'information (2,11)	**792** Avions (1,50)
8	**542** Médicaments (1,90)	**334** Produits raffinés du pétrole (2,39)	**764** Équipement de Télécom (1,84)	**764** Produits de télécommunication (1,24)
9	**343** Gaz naturel (1,72)	**931** Transactions spéciales (2,11)	**759** Pièces de machines, appareils de bureau et de machines de traitement de l'information (1,55)	**776** Lampes, tubes, valves (1,16)
10	**759** Pièces de machines, appareils de bureau et de machines de traitement de l'information (1,35)	**784** Pièces détachées de véhicules et accessoires (2,35)	**931** Transactions spéciales (1,82)	**782** Camions (1,2)
11	**778** Autres machines électriques (1,26)	**792** Appareils de navigation aérienne (1,89)	**641** Papiers et cartons (1,47)	**641** Papiers et cartons (1,14)
12	**772** Appareillage de coupure et protection des circuits électriques (1,26)	**778** Autres machines électriques (1,50)	**583** Produits de polymérisation et de copolymérisation (1,41)	**759** Équipement de bureau (1,12)
13	**792** Appareils de navigation aérienne (1,24)	**772** Appareillage de coupure et protection des circuits électriques (1,43)	**728** Autres machines industrielles particulières (1,16)	**793** Navires et bateaux (1,10)
14	**728** Pièces spéciales industrielles (1,01)	**583** Produits de polymérisation et de copolymérisation (1,37)	**778** Autres machines électriques (1,15)	**874** Instruments de mesure (1,00)
15	**874** Instruments de mesure (0,94)	**341** Gaz naturel et gaz manufacturé (1,31)	**541** Produits médicaux et pharmaceutiques (1,15)	**674** Larges plats, tôles (1,00)
	Total des 15 produits ci-dessus 37,7 %	**Total des 15 produits ci-dessus 40 %**	**Total des 15 produits ci-dessus 33 %**	**Total des 15 produits ci-dessus 32,5 %**

Source : CNUCED, *Manuel de statistiques de la CNUCED*, Nations Unies, New York et Genève, divers numéros. Les chiffres précédant chaque produit sont une référence au code de système de classification type pour le commerce international.

années 1990. Les équipements de bureau, les produits médicaux et pharmaceutiques, les machines électriques et industrielles ainsi que les appareils de coupure ont bénéficié d'une place importante dans le commerce mondial. La part de marché des huiles brutes de pétrole (de 15,5 % à 8,85 %) a sensiblement chuté, en raison notamment de la diminution de leurs prix. On assistera donc à une tendance inverse si la hausse des prix du pétrole se maintient.

On remarque également que l'apparition des nouveaux produits susmentionnés est due au remplacement des véhicules spéciaux, aux larges plats et tôles, aux viandes fraîches congelées, aux moteurs combustibles, à l'aluminium et aux instruments de mesure.

De l'ensemble des 239 produits considérés, les 15 premiers représentent environ 38 % des exportations mondiales en 2008, 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.

2.4 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 2008, 60 multinationales proviennent de l'Union européenne, 19 des États-Unis, 9 du Japon, 5 de la Suisse, et 1 de l'Australie. Faisons ici remarquer que la firme canadienne Alcan qui, traditionnellement, figure dans cette liste de leaders mondiaux n'y paraît plus. Aussi on ne retrouve dans cette liste que 8 firmes qui proviennent des PVD, soit 2 de la Corée du Sud (Samsung dans les équipements électriques et électroniques et Hyundai dans l'automobile), 1 du Mexique (Cemex classée au 55e rang dans les produits minéraux non métalliques) ; 3 de la Chine (Hutchison Whampoa de Hong Kong œuvrant dans un domaine diversifié et classée au 25e rang, la firme CITIC Group au 48e rang et la firme de transport China Ocean Shipping (Group) Company au 80e rang) ; 1 de la Malaisie (avec la firme pétrolière BHd au 78e rang) ; et 1 firme d'Israël (TEVA Pharmaceutical Industries limited classée au 100e rang). Même si le nombre de firmes multinationales venant des PVD a légèrement augmenté en 2008 par rapport aux

classements antérieurs, leur importance numérique demeure encore marginale. L'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, des produits alimentaires, du commerce de gros et 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 seizième rang de l'ensemble des cent multinationales, mais au troisième 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 38e et 30e rangs de la liste des cent premières multinationales aux quatrième et premier rangs de leurs industries. La firme américaine Pfizer, classée au 42e rang, se retrouve au troisième dans son secteur, soit les produits pharmaceutiques, derrière la firme suisse Roche Group et la française Sanofi-Aventis.

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 la française Pinault-Printemps-Redoute. Les 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 et BP. De plus, le Royaume-Uni se distingue dans les produits pharmaceutiques avec AstraZeneca et Glaxo, respectivement sixième et septième mondiales dans cette industrie après Roche Groupe (Suisse), Sanofi-Aventis (France), Pfizer (États-Unis), Novartis (Suisse) et Johnson & Johnson (États-Unis), ainsi que dans les produits chimiques et l'alimentation. La France excelle dans des industries telles que l'électricité, le gaz et l'eau, le pétrole, les télécommunications, des industries qui bénéficient d'une forte demande publique. La Suisse domine le secteur de l'alimentation, avec Nestlé, et celui des produits pharmaceutiques, avec Roche Holding et Novartis. La revue *Alternatives économiques* (2009, p. 81-82) a observé le classement des trois premières multinationales

TABLEAU 2.6 Les vingt-cinq premières multinationales selon la valeur des actifs à l'étranger 2008
(en milliards de dollars et nombre d'employés)

				Actif		Ventes		Employés (en milliers)	
Rang	Firmes	Pays d'origine	Industrie	À l'étranger	Total	À l'étranger	Total	À l'étranger	Total
1	General Electric	États-Unis	Équip. électr./Électron.	401	797	97	182	171	323
2	Royal Dutch/Shell Group	UK/ Pays Bas	Pétrole	222	282	261	458	85	102
3	Vodafone Group Plc	UK	Télécommunications	201	219	60	69	68	79
4	BP PLC	UK	Pétrole	189	228	283	365	76	92
5	Toyota Motor Corporation	Japon	Véhicule à moteur	169	296	129	204	121	320
6	ExxonMobil Corporation	États-Unis	Pétrole	161	228	322	459	50	79
7	Total SA	France	Pétrole	141	164	177	234	59	97
8	E.On	Allemagne	Électricité/Gaz/Eau	141	218	53	126	57	93
9	Électricité De France	France	Électricité/Gaz/Eau	133	278	43	94	51	160
10	ArcelorMittal	Luxembourg	Métaux/Produits/ métall.	127	133	112	124	239	315
11	Volkswagen Group	Allemagne	Véhicule à moteur	123	233	126	166	195	369
12	GDF Suez	France	Électricité/Gaz/Eau	119	232	69	99	95	196
13	Anheuser-Busch Inbev SA	Pays-Bas	Aliments et boissons	106	113	18	23	108	119
14	Chevron Corporation	États-Unis	Pétrole	106	161	153	273	35	67
15	Siemens AG	Allemagne	Équip. électr./Électron.	104	135	84	116	295	427
16	Ford Motor Company	États-Unis	Véhicule à moteur	102	223	85	146	124	213
17	Eni Group	Italie	Pétrole	95	162	95	158	39	78
18	Telefonica SA	Espagne	Télécommunications	95	139	54	84	197	251
19	Deutsche Telekom AG	Allemagne	Télécommunications	95	171	48	90	96	227
20	Honda Motor Co Ltd	Japon	Véhicule à moteur	89	120	80	99	111	181
21	Daimler AG	Allemagne	Véhicule à moteur	87	184	108	140	105	273
22	France Telecom	France	Télécommunications	81	132	36	78	83	186
23	Conocophillips	États-Unis	Pétrole	77	142	74	240	15	33
24	Iberdrola SA	Espagne	Électricité/Gaz/Eau	73	119	19	36	17	33
25	Hutchison Whampoa Limited	Hong Kong, Chine	Diversifiés	70	87	25	30	182	220

Source : CNUCED (2010), *World Investment Report*, Nations Unies, New York et Genève, p. XXX.

par secteur, selon le niveau de capitalisation. Elle conclut que : « Les multinationales européennes pèsent moins lourd dans plusieurs secteurs stratégiques de l'économie mondiale. »

En effet, des six secteurs industriels considérés pour ce classement basé sur la capitalisation, quatre sont entièrement dominés par les firmes américaines, soit l'aéronautique (United Technologis, Boeing, Lockheed Martin), le matériel médical (Medtronic, United Health Group, Alcon), les médias (Walt Disney, News Corporation, Comcast) et l'informatique (Microsoft, IBM, Google). Dans les secteurs pharmaceutique et biotechnologique, la première place est occupée par Johnson-Johnson (États-Unis), suivie de Roche (Suisse) et de Pfizer (États-Unis). Ce n'est que dans le secteur de la téléphonie mobile que les sociétés américaines sont dépassées, puisque cette industrie est dominée par la firme China Mobile, suivie de Vodafone (Royaume-Uni) et de America Movil (Mexique).

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 tire 53,3 % de son chiffre d'affaires à l'étranger (97 milliards de dollars) avec un actif à l'étranger de 401 milliards, la firme allemande Siemens avec un actif à l'étranger s'approchant du quart de celui de G.E. réalise environ 84 % de son volume d'affaires à l'étranger (90 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 99 milliards de dollars sur un total de 101 milliards (soit 98 %) ; la firme électronique néerlandaise Philips obtient 96,2 % de son chiffre d'affaires à l'étranger, comparativement à un pourcentage aussi élevé que 95,4 % pour la suédoise Volvo.

Maintenant que nous avons décrit la structure des échanges mondiaux et de leur évolution, il convient d'ouvrir une parenthèse sur le concept de la mondialisation.

2.5 Précis sur la mondialisation

La mondialisation est un mot fréquemment employé de nos jours, que ce soit pour qualifier les relations denses et exigeantes entre les États ou l'énorme mouvement de capitaux et d'échanges commerciaux. Pourtant, ce phénomène d'interdépendance et d'intensité des échanges entre pays n'est pas nouveau. Certains parlent même de 2000 ans de mondialisation en remontant à l'immense Empire romain au sein duquel se déroulaient les échanges d'objets, d'idées, de coutumes, de droit, de religion et de monnaie (*L'Histoire*, 2008, p. 28). Évidemment, Rome a grandement tiré profit de cette mondialisation selon l'adage que « tous les chemins mènent à Rome ». Dans la suite de cet ouvrage, il nous semble approprié de mieux circonscrire ce phénomène afin de situer sa nouveauté.

Plusieurs définitions anecdotiques de la mondialisation apparaissent ici et là. MacGillivray (2006, p. 4-7) rapporte que pour Bill Clinton (ancien président des États-Unis), ce mot signifie un monde sans mur (*world without walls*) ; pour Tony Blair (ancien premier ministre du Royaume-Uni), c'est un phénomène inévitable et irréversible ; pour d'autres observateurs, c'est plutôt un ensemble de liens commerciaux et de confiance mutuelle (*tier of trade and trust*). On voit là une approche de définition de la mondialisation basée sur des considérations politiques. L'approche économique de définition est également précisée. Ainsi, pour l'économiste Paul Krugman, cité par MacGillivray, « *globalization is a catchall phrase for growing world trade. The growing linkages between financial markets in different countries, and the many other ways in which the world is becoming a smaller place* ».

En somme, Krugman met l'accent sur l'accélération et l'ampleur des échanges mondiaux de biens, services et capitaux. L'économiste Joseph Stiglitz (2003, p. 9) retient également cette définition tout en insistant sur l'abaissement généralisé des tarifs et l'intégration croissante de chacune des économies. Pour Bhagwati (2004, p. 3), la mondialisation est le reflet de l'intégration des économies nationales en une économie internationale à travers le commerce, l'investissement direct étranger (IDE), les flux de capitaux, les flux migratoires ainsi que des transferts technologiques. Soulignons le point de vue des alter/antimondialistes (dont l'International Forum on Globalization), qui considèrent que le système mondialisé de production et d'échanges est dominé par les firmes multinationales qui ne sont pas redevables aux gouvernements nationaux démocratiquement élus. Cette perception des antimondialistes recoupe à la fois une définition et une critique de ce phénomène. C'est

d'ailleurs à dessein que le romancier John Saul (2006, p. 11-26) parle de « mort de la globalisation » en se référant à ses écueils ou à ses divers aspects dysfonctionnels. Afin de contribuer à mieux éclairer le débat, nous nous référons à l'analyse de Levy (1997), qui nous paraît plus systémique et compatible avec les évidences empiriques.

En fait, Levy explique que la mondialisation est un processus graduel qui s'est déroulé en plusieurs phases. La définition de ce terme peut ainsi être établie en référence à trois éléments caractéristiques : 1) le comportement et l'origine des firmes ; 2) la conjoncture économique ; 3) le rôle et la place de l'État dans l'économie. Si, en tout temps, les pays s'échangent des biens, il demeure que la crise de 1930 ainsi que la Deuxième Guerre mondiale ont considérablement freiné les échanges mondiaux. C'est ainsi qu'à la fin des hostilités, les pays ont clairement signifié leur désir de s'ouvrir davantage en adhérant au GATT, mis sur pied en 1948. La période allant de 1945 jusqu'au milieu des années 1960 serait caractérisée d'« internationalisation » par Levy, laquelle se définit comme le processus de produire et de vendre à l'étranger. Le mot « international » signifie selon *Le Petit Robert* : « qui a lieu, qui se fait de nation en nation, entre plusieurs nations… ». Ce qui retient l'attention, c'est presque l'exclusivité des firmes américaines (GM, Ford, Gillette…) qui délocalisent leurs usines de production à l'étranger ou qui déversent leurs produits dans divers pays du monde et en particulier en Europe de l'Ouest et au Japon. Bien que, tout au long des années 1950, la conjoncture économique soit favorable avec le redémarrage de production de biens de consommation courante et de biens d'infrastructure, le climat politique est dominé par la guerre froide ainsi que par un haut degré de protectionnisme chez les principaux alliés des États-Unis. Ainsi, plusieurs pays de l'Europe, du Japon et des PVD ont mis en place des réglementations sévères sur les IDE afin de stimuler le développement des industries naissantes et de limiter la puissance économique américaine jugée, à tort ou à raison, déstabilisante.

Au cours de la période comprise entre 1965 et 1980, on assiste à une forme de mondialisation pouvant être définie comme l'émergence des marchés mondiaux pour des produits de consommation uniformisés et la croissance des entreprises d'envergure internationale. Ici, les firmes multinationales non seulement proviennent des États-Unis, de l'Europe de l'Ouest et du Japon (GM, GE, Ford, Bank of America, Bechtel, Toyota, Honda, Siemens, Basf, Electrolux…), mais également des NPI (Hyundai, Daewoo de la Corée du Sud, BHP de l'Australie [métaux], CEMEX du Mexique [ciment]). La conjoncture économique pour la période de 1965 à 1980 reste favorable et est plus marquée par une hausse appréciable des flux de capitaux tirée par l'euromarché et une

réduction importante des tarifs douaniers. Cependant, on assiste à la chute de Bretton Woods dès 1971 par l'abandon du système de parité fixe au profit des taux flexibles (officialisé un peu plus tard par l'accord de la Jamaïque en 1976). L'avènement des taux flexibles accentue la hantise du sentiment protectionniste des années 1930, où les pays s'adonnaient à des matchs de manipulation de la valeur de leur devise pour des fins de compétitivité internationale. Par ailleurs, les États-Unis, de plus en plus acculés au problème du double déficit (commercial et budgétaire), sont plus réticents à jouer le rôle de locomotive dans la promotion du libre-échange. De leur côté, les pays de l'Europe de l'Ouest, de l'Afrique et de l'Amérique latine voient leur avenir commercial dans le développement des blocs régionaux. Dans divers pays, particulièrement dans les PVD, les relations entre l'État et les firmes multinationales sont tendues au point où l'IDE est fortement réglementé et contrôlé.

Dès 1980 et jusqu'à nos jours, ce phénomène de mondialisation s'est nettement amplifié. D'abord, les pays d'origine des firmes multinationales sont plus divers : États-Unis, Europe, Japon, NPI, PVD. Même des PME voient l'occasion de dépasser le marché domestique. Un fait notoire est la percée de l'internationalisation des services, dont témoigne la vigoureuse croissance de cette catégorie d'échanges tout au long des années 1980 et 1990. Quant à la conjoncture économique mondiale, elle a d'abord été soumise aux chocs pétroliers, pour ensuite être dominée, d'une part, par l'endettement massif des PVD et, d'autre part, par une croissance non inflationniste dans les pays industrialisés jusqu'à la crise des *subprimes* à la fin de l'année 2008. La mise en œuvre du « consensus de Washington », prônant des programmes d'ajustement structurel, appelle les PVD, lourdement endettés, à desserrer leurs contraintes sur l'IDE et à s'ouvrir davantage. Dans les pays industrialisés, le mot d'ordre est l'alliance stratégique, d'une part, entre les firmes multinationales et, d'autre part, entre les gouvernements et des firmes domestiques ou étrangères.

En conclusion, la mondialisation se reflète dans la croissance vigoureuse et persistante des échanges de marchandises et de services, le déplacement des moyens de production d'un pays à un autre par des firmes d'origines variées, le transfert massif des capitaux d'un endroit à un autre et propulsé par une déréglementation sur l'IDE. Parmi les forces d'attraction de ce phénomène, on peut citer la diminution des sentiments protectionnistes favorables à une pensée orientée vers le monde, la convergence des goûts des consommateurs qui favorise l'exploitation d'économies d'échelle de même que la croissance des économies de l'Asie et des pays du Pacifique (Wachter et Foxen, 1989, p. 4). Du côté des forces menaçantes, il y a lieu de mentionner l'accroissement de

la compétitivité, les fluctuations erratiques des taux de change, l'accélération du rythme de l'évolution technologique et la rente technologique pouvant être éphémère.

Enfin, signalons que le mot « mondialisation », signifiant « qui intéresse toute la Terre », selon *Le Petit Robert*, a un sens plus profond que le terme « internationalisation ». Le mot anglais *globalization* pour désigner la mondialisation évoque assez bien son intensité puisque le vocable (« global ») renseigne sur l'étendue et que le suffixe *-ize* porte sur le qui et le pourquoi (MacGillivray, 2006, p. 7).

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 de l'importance de ce secteur demeurent biaisées à cause des difficultés de comptabilisation et de classification. Par conséquent, 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 le groupe composé de l'Union européenne, des États-Unis, du Canada et du Japon, auquel s'ajoutent quelques pays dynamiques de l'Asie, dont récemment la Chine. Par ailleurs, les échanges mondiaux de marchandises sont, quant à eux, concentrés dans un nombre limité d'industries (pétrole, automobile, aéronautique, machines de traitement de l'information, etc.). En fait, les 15 principaux produits les plus exportés représentent maintenant environ 38 % 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 de 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 et 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 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* (*World Development Indicators*), 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 2.2.)
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. La vitesse d'intégration de l'ensemble des pays du monde au début des années 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 à l'égard 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 décrivant les enjeux et l'état des rapports de force entre les partenaires.

9. À partir des données de l'OMC (*Statistiques du commerce international*) sur le commerce extérieur des États-Unis et celles de l'OCDE sur le PIB :

a) Rédigez un court texte sur les caractéristiques du commerce extérieur des États-Unis après avoir énuméré les principaux thèmes autour desquels devrait s'articuler votre essai descriptif.

b) Évaluez et commentez l'état de la balance commerciale des États-Unis vis-à-vis de ses principaux partenaires. À votre avis, ce déficit commercial devrait-il retenir l'attention des décideurs politiques ?

c) Identifiez les enjeux pour les États-Unis et l'état des rapports de force entre les partenaires commerciaux du monde.

10. Définissez le mot « globalisation » et élaborez sur ses enjeux tout en le distinguant du vocable « internationalisation ».

11. Évaluez la proposition suivante : dans plusieurs secteurs stratégiques de l'économie mondiale, les multinationales européennes et japonaises pèsent moins que les firmes américaines qui peuvent ainsi décider et orienter les règles du jeu concurrentiel à l'échelle mondiale.

Références bibliographiques

Alternatives économiques (2009), « L'Europe », nº 81, hors-série, 3e trimestre.

BANQUE MONDIALE (1995), *Les perspectives économiques mondiales et les pays en développement*, Paris, Economica.

BANQUE MONDIALE, *Rapport sur le développement dans le Monde*, <www.banquemondiale.org>.

BANQUE MONDIALE, *World Development Indicators*, <www.banquemondiale.org>.

BANQUE MONDIALE (2010), *World Development Indicators*, Washington, D.C., Banque mondiale.

BHAGWATI, Jagdish (2004), *In Defence of Globalization*, New York, Oxford University Press.

CNUCED, *Manuel de statistiques de la CNUCED*, Nations Unies, <www.unctad.org>.

CNUCED (2010), *Manuel de statistiques de la CNUCED*, Genève, Nations Unies.

CNUCED, *World Investment Report*, Nations Unies, <www.unctad.org>.

CYCLOPE, *Les marchés mondiaux*, Paris, Economica.

FMI, *Direction of Trade*, <www.imf.org>.

FMI, *Statistiques de la balance des paiements, annuaire,* <www.imf.org>

FMI, *Statistiques financières internationales*, <www.imf.org>

L'Histoire (2008), « 2000 ans de mondialisation », nº 38, coll. « Collections de l'Histoire ».

LEVY, Brigitte (1997), *Multilatéralisme et régionalisme : indépendance stratégique des États et des firmes*, PRIME, Ottawa, Université d'Ottawa, Faculté d'administration, document de travail 97-09.

MACGILLIVRAY, Alex (2006), *A Brief History of Globalization*, New York, Carroll & Publishers, 338 p.

OCDE, *Annuaire des statistiques d'investissement étranger*, <www.oecd.org>.

OCDE, *La base de données sur les migrations internationales*, <www.oecd.org>.

OCDE, *Perspectives économiques de l'OCDE*, <www.oecd.org>.

OCDE, *Statistiques de l'OCDE sur les échanges internationaux de services*, <www.oecd.org>.

OCDE (2008), *Statistiques de l'OCDE en échanges internationaux de service*, Paris, OCDE.

OCDE, *Statistiques du commerce international par produit*, Paris, <www.oecd.org>.

OMC, *Examen des politiques commerciales,* Genève, <www.wto.org>.

OMC, *Rapport annuel de l'OMC,* Genève, <www.wto.org>.

OMC, *Statistiques du commerce international*, Genève, <www.wto.org>.

OMC (2009), *Statistiques du commerce international*, Genève, OMC.

OMC (2008), *Statistiques du commerce international*, Genève, OMC.

OMC (2004), *Statistiques du commerce international*, Genève, OMC.

ONU, *Annuaire statistique du commerce international*, volumes I et II, New York, Département de l'information économique et sociale et de l'analyse des politiques, Division statistique.

SAUL, John (2006), *Mort de la globalisation*, Paris, Payot.

STIGLITZ, Joseph (2003), *Globalization and Its Discontents*, New York, W.W. Norton Company.

WATCHTER, Thomas et Richard FOXEN (1989), *Going Global : Business Intelligence Program*, Rapport nº 782, automne.

Chapitre 3

PRÉCIS DES ÉLÉMENTS D'ANALYSE ÉCONOMIQUE

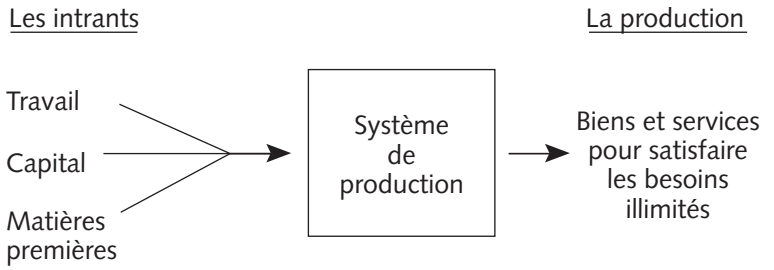
Pour étudier et comprendre les caractéristiques des échanges internationaux de biens et services, il importe d'abord d'avoir une base analytique solide, à défaut de quoi on risque de s'égarer dans des dissertations rhétoriques. Par exemple, dans le débat soulevé par les gains du libre-échange, il est 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'économique 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 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[1] : 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 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 constitue l'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 fin de compte, 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 de l'inflation à 2 ou même à 3 chiffres du Brésil et de l'Argentine tout au long des années 1980 et 1990 ou de certains pays de l'Europe de l'Est au début des années 2000. Dans ces conditions, une gestion économique non inflationniste s'impose d'autant plus que la courbe de Phillips ne semble plus tenir[2]. 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.

Une inflation conjuguée à un taux de chômage élevé porte le nom de stagflation. Cela pose un dilemme politique. En effet, une politique monétaire et fiscale expansionniste (un abaissement des taux d'intérêts et/ou une hausse des dépenses publiques) pourrait peut-être relever l'activité économique, mais contribuerait à accélérer l'inflation et vice versa. De toute façon, à l'heure de la globalisation du marché des capitaux, l'efficacité de ces politiques monétaires et fiscales n'est plus tellement évidente.

La désinflation est le ralentissement de la progression des prix menant à une baisse de l'inflation qui passe par exemple de 3 % à 1 %. C'est ce que bon nombre de pays industrialisés, dont le Canada, ont connu durant toute l'année 2009, marquée par la crise financière des *subprimes* déclenchée aux États-Unis à l'automne 2008 et qui s'est vite propagée dans le reste de la planète. Lorsque la baisse générale des prix est telle que leur taux de croissance s'approche de zéro, l'économie se retrouve dans une situation de déflation.

Si l'inflation a des incidences défavorables sur l'activité économique, la déflation amène aussi son cortège de maux. Très tôt, l'activité économique finit par être paralysée par la déflation, puisque les consommateurs reportent à plus tard leur décision d'achat, forçant ainsi les entreprises productrices à accumuler des stocks, d'où une remontée du chômage et une nouvelle baisse des prix et la spirale qui s'installe. Par ailleurs, la déflation confère un pouvoir d'achat plus grand à la monnaie et pénalise les emprunteurs et les ménages endettés. Dans ce contexte, la relance de l'activité économique commande des politiques agressives de stimulation de la demande (baisse des taux d'intérêt, hausse des dépenses publiques, baisse des impôts…). Faut-il s'inquiéter de la persistance de la déflation ? Pas vraiment, car, en général, les prix sont flexibles à la hausse et rigides à la baisse pour diverses raisons : l'existence de monopoles/oligopoles sur une variété de produits, l'agenda intégré de hausse des prix et des rémunérations des facteurs, les rigidités institutionnelles, etc.

Enfin, la croissance économique figure aussi parmi les 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. En fait, un taux de croissance particulièrement élevé peut avoir des effets désastreux sur l'environnement et mener à l'épuisement des matières premières, d'où l'utilité et l'urgence de se soucier d'une politique de développement durable. En somme, les six principaux objectifs 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'« efficience ». Ainsi, comme le rapportent Blomquist, Wonnacott et Wonnacott (1994), l'ensemble des objectifs de politique économique se caractérise par les trois « E » : équilibre, efficience et équité ; à ces trois éléments, on peut ajouter la croissance, laquelle, encore une fois, demeure controversée, quoique vivement recherchée.

Il s'agit 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 discréditer 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'économique, 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.

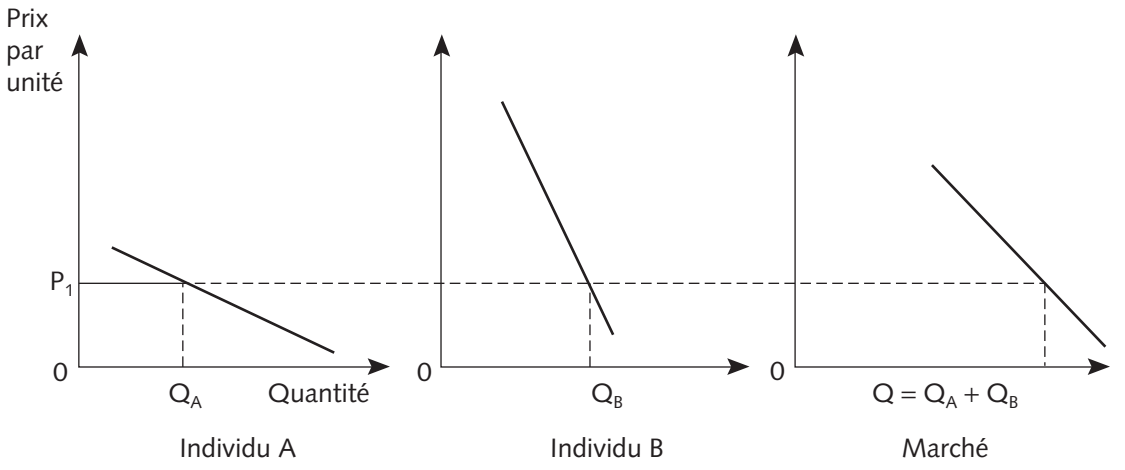
3.2.2 La loi de l'offre et de la demande

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 d'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 :

$$\varepsilon_d = -\% \frac{\Delta Q/Q}{\Delta P/P} = -\% \frac{\Delta Q}{\Delta P} \cdot \frac{P}{Q}$$

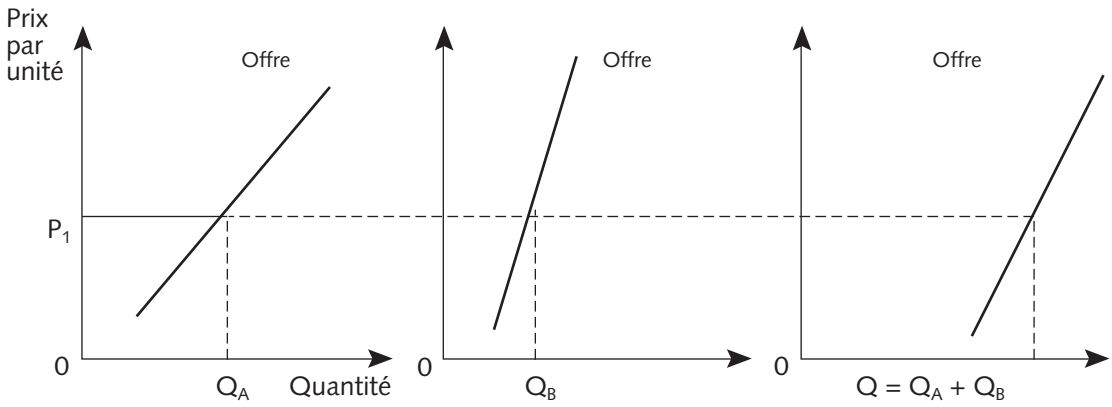
où ε_d = l'élasticité-prix,
ΔQ = la variation de la quantité demandée,
ΔP = la variation du prix,
Q,P = la quantité et les prix respectifs.

Comme le prix et la quantité varient inversement, le signe moins est appliqué à l'élasticité pour la rendre positive. Un bien peut présenter une demande élastique ($\varepsilon_d > 1$), une demande inélastique ($\varepsilon_d < 1$) ou une demande unitaire ($\varepsilon_d = 1$). 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 son élasticité sera grande (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.***

FIGURE 3.3 La courbe d'offre



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 lors des chocs pétroliers des années 1970, amènera une diminution de l'offre (déplacement à gauche de la courbe d'offre). La même 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 que le blé. Bien sûr, cette possibilité de substitution n'existe pas toujours 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.

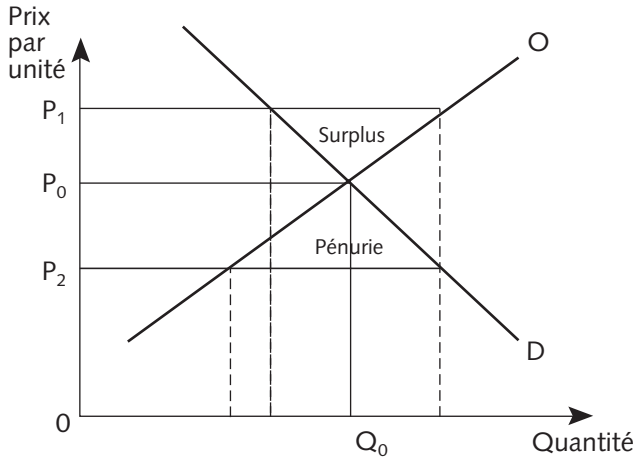
Le degré de sensibilité de variation dans les quantités offertes à la suite d'une variation de prix est appelé élasticité-prix de l'offre, ou élasticité-offre, qui se mesure de la même façon que l'élasticité-demande.

L'élasticité-offre est forcément positive puisque les prix et les quantités offertes varient dans le même sens. L'offre peut être élastique ($\varepsilon_0 > 1$), unitaire ($\varepsilon_0 = 1$) ou inélastique ($\varepsilon_0 < 1$). 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

FIGURE 3.4 Équilibre du marché



ou à droite pour les 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 à s'ajuster. Le marché des devises est un autre exemple qui illustre 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 :

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

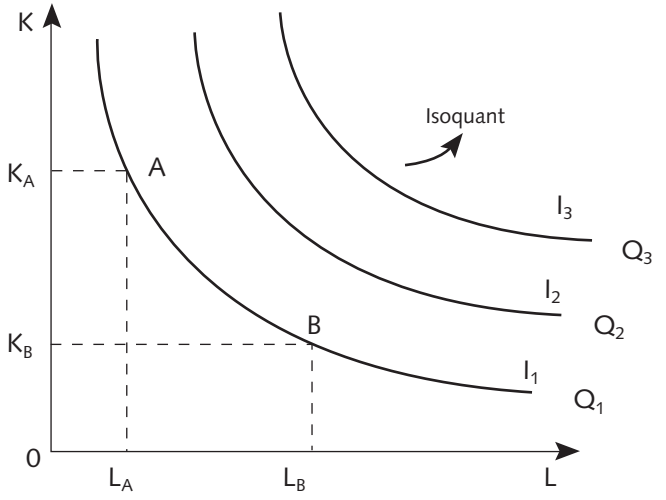
où Q = quantité maximale de production,

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

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.***

FIGURE 3.5 Les isoquants



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).

Les isoquants ont plusieurs propriétés. Premièrement, comme le montre 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, voulant 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 la quantité de production sera grande.

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 :

$$\text{TMST} = \frac{-\Delta K}{\Delta L}$$

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 ΔL 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 :

$$\Delta Q = F_K \cdot \Delta K + F_L \cdot \Delta L$$

où $F_K = \Delta Q/\Delta K$, la production marginale du capital,

$F_L = \Delta Q/\Delta L$, la production marginale du travail.

Pour un même niveau de production, nous aurons alors :

$$F_K \cdot \Delta K + F_L \cdot \Delta L = 0$$

$$F_K \cdot \Delta K = -F_L \cdot \Delta L$$

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

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

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*** λ ***constant et positif, on a*** $\lambda^k Q = F(\lambda K, \lambda L)$. **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 :**

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

où C correspond au coût total de production.

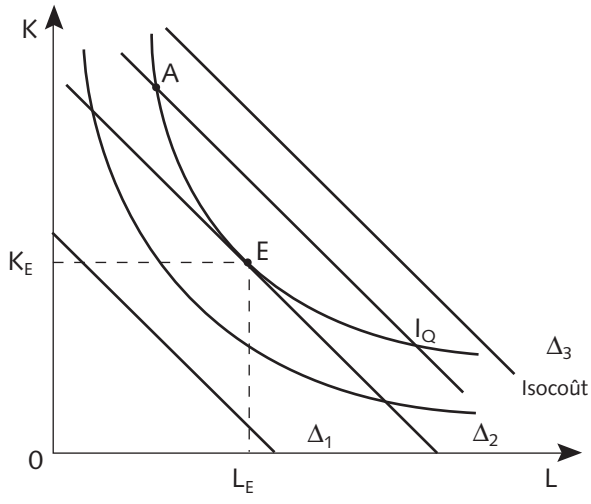
◆ ***L'isocoût est le lieu géométrique des combinaisons des facteurs de production pour un même niveau de coût.***

Dans la figure 3.6, les droites Δ_1, Δ_2 et Δ_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. 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.

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

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.

FIGURE 3.6 Isocoût



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 :

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

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

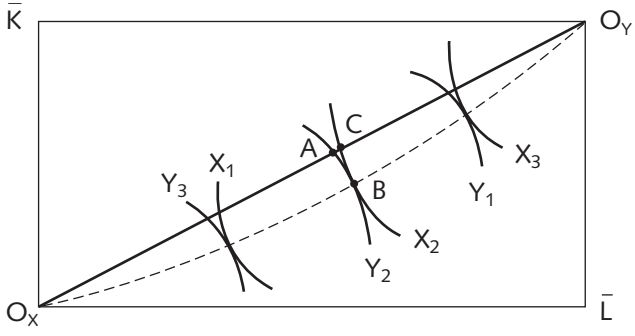
Sous l'hypothèse que le bien X est intensif en capital et que le bien Y l'est en travail, on aura :

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

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

FIGURE 3.7 Boîte d'Edgeworth

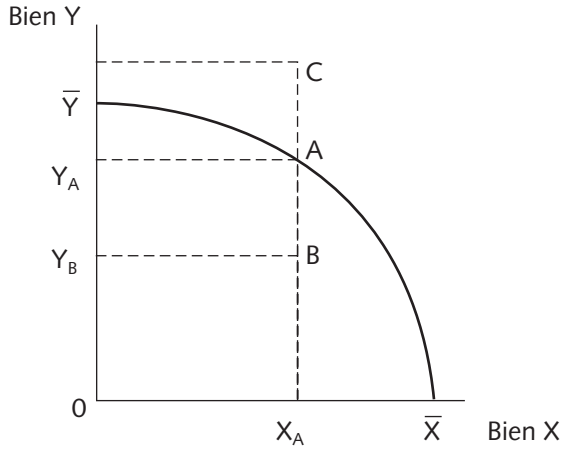


propres à la production de chaque bien. Mais la décision de produire une quantité donnée d'un bien devient du coup une contrainte pour la production de l'autre bien. Supposons que la firme décide de se déplacer le long de l'isoquant Y_2 (production de Y fixée). Il existe un isoquant pour la production 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 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.

FIGURE 3.8 Courbe de possibilités de production



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.

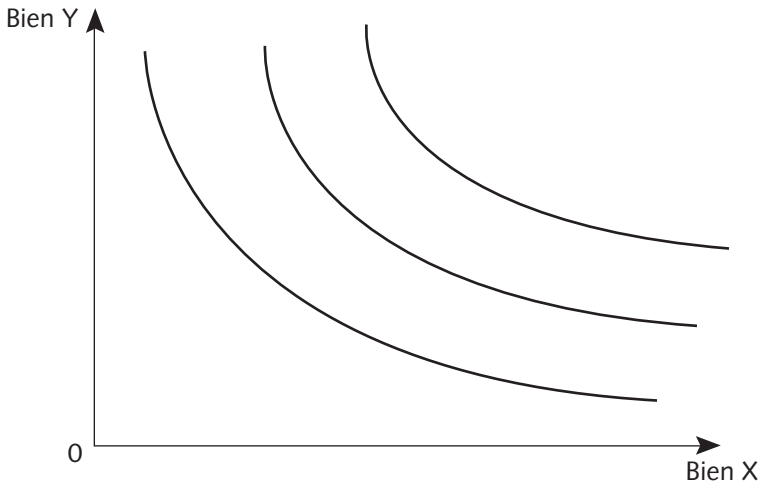
La théorie de l'utilité marginale fut développée vers la seconde moitié du XIXe siècle par des économistes de réputation mondiale tels William Stanley Jevons (1835-1882), Carl Menger (1840-1921), Leon Walras (1834-1910) et, un peu plus tard, Alfred Marshall (1842-1924), pour ne citer que ceux-là. Cette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

D'abord, le principal objectif économique 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, *cæteris 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.

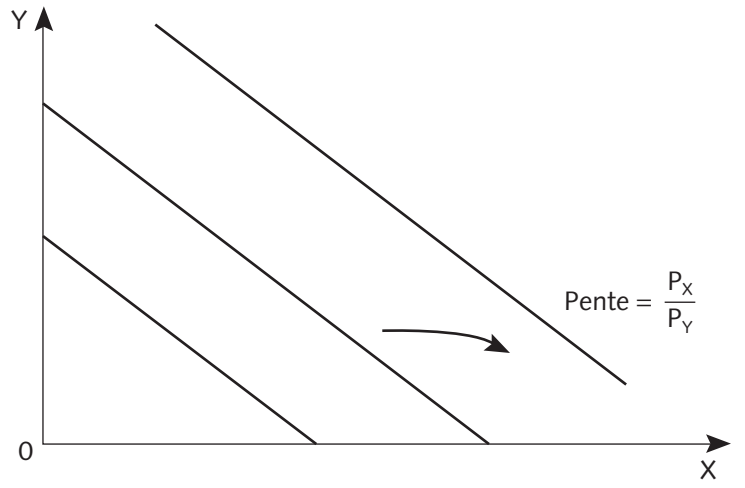
L'équilibre du consommateur se détermine en incorporant sa contrainte budgétaire, laquelle est représentée par l'équation suivante :

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

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 :

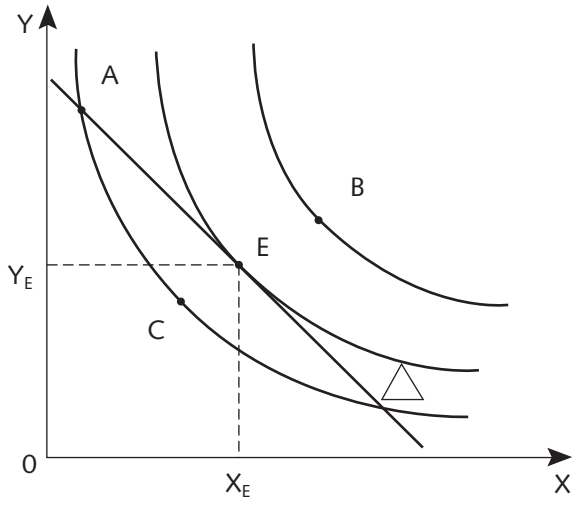
FIGURE 3.10 Courbe de contrainte budgétaire



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 (Δ), 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 3.11 Équilibre du consommateur



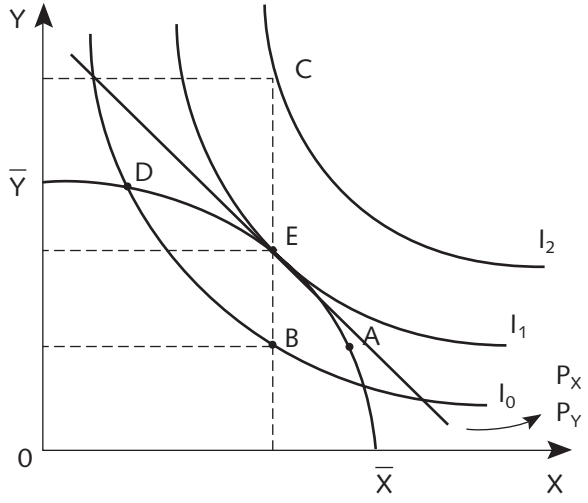
d'indifférence, il en résulte l'égalité suivante : $P_X/P_Y = -(\Delta_Y/\Delta_X)$, c'est-à-dire que la pente de la droite budgétaire est égale à celle de la courbe d'indifférence ou du taux marginal de substitution.

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

FIGURE 3.12 Équilibre autarcique



à une situation de sous-emploi des ressources. L'équilibre autarcique de la 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) :

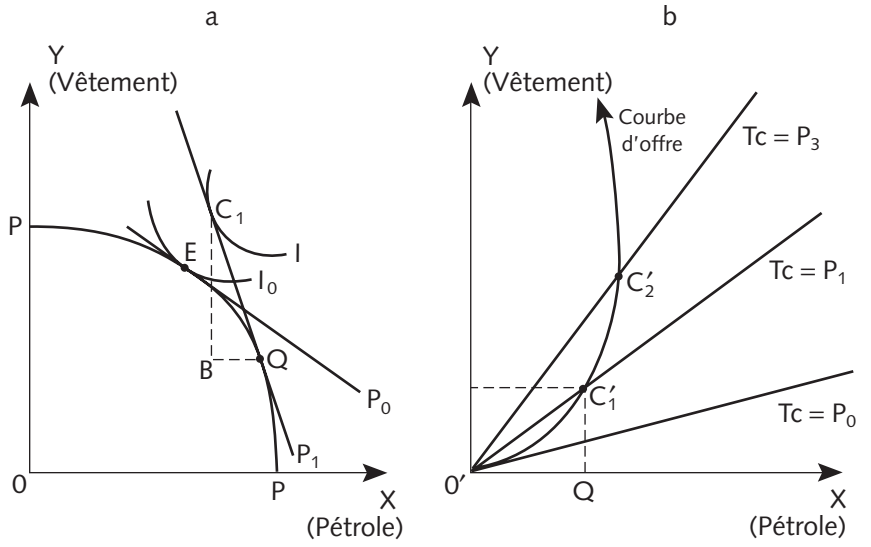
$$\text{Pente de } I_1 = -\frac{\Delta Y}{\Delta X} = \frac{P_X}{P_Y}$$

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.***

FIGURE 3.13 Courbe d'offre



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 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

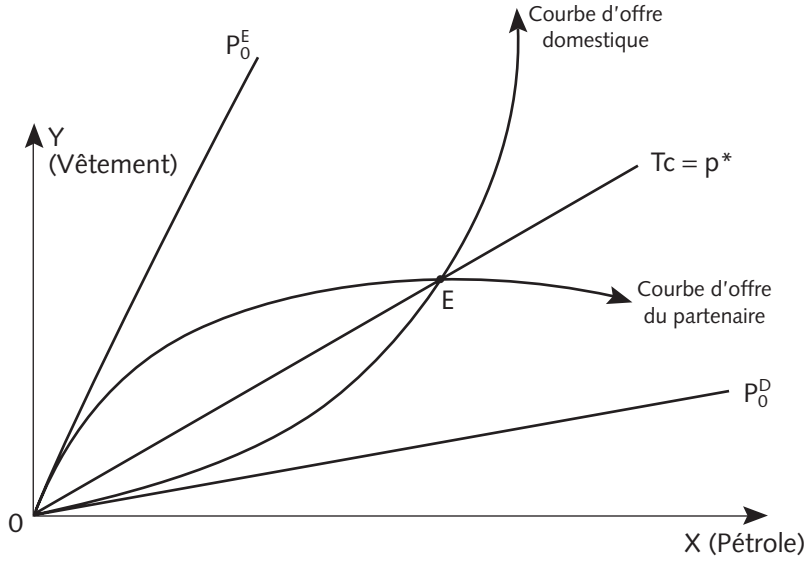
$$\frac{BC_1}{BQ} = \frac{QC'_1}{0'Q} = P_1 = \text{prix relatif}$$

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).

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 égale la 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.

FIGURE 3.14 Équilibre international



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 s'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 conséquente 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.

   Laquelle de ces explications 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 $\varepsilon_d = -\% \dfrac{\Delta Q/Q}{\Delta P/P} = -\% \dfrac{\Delta Q}{\Delta P} \cdot \dfrac{P}{Q}$, 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 deux biens (*x*, *y*) et deux individus A et B. Le taux marginal de substitution entre *x* et *y* est de 2*x* pour 1*y* chez l'individu A et de 3*x* pour 2*y* 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 \$

Produit marginal du travail = 10 \$

w = taux de salaire, r = prix unitaire du capital

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, par exemple, pour 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 ».)

19. Expliquez les effets de la déflation sur les consommateurs, les entreprises et les politiques des banques centrales.

20. L'expression « économie internationale » s'apprécie-t-elle véritablement par référence au critère de mobilité relative des facteurs de production (capital, travail, matières premières…) ?

21. La flexibilité des prix et des salaires favorise-t-elle l'atteinte des objectifs d'efficience et d'équilibre ?

22. L'hypothèse économique de rationalité et de non-satiété implique que les individus sont désireux de consommer à l'intérieur de la courbe de possibilité de production. Réfutez cet énoncé !

Références bibliographiques

BLOMQUIST, Ake, Joel FRIED, Ron WONNACOTT et Paul WONNACOTT (1994), *Introduction to Microeconomics*, 4e édition canadienne, Toronto, McGraw-Hill Ryerson.

GAUTHIER, Gilles et François LEROUX (1988), *Microéconomie : Théorie et applications*, 2e édition, Montréal, Gaëtan Morin Éditeur.

LEROUX, François (1992), *Introduction à l'économie de l'entreprise*, 3e édition, Montréal, Gaëtan Morin Éditeur.

PARKIN, Michael, Robin BADE et Patrick GONZÁLEZ (2005). *Introduction à la microéconomie moderne*, 3e édition, Montréal, Éditions du Renouveau pédagogique.

STIGLITZ, Joseph E., Carl E. WALSH et Jean-Dominique LAGAY (2007), *Principes d'économie moderne*, 3e édition, Bruxelles, De Boeck.

Chapitre 4

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

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 (1848-1923), 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 considéraient que tout déséquilibre sur le marché des biens et des facteurs se corrigerait par un ajustement des prix. Par la suite, d'autres chercheurs se sont attelés à la tâche de fournir des explications probantes sur les déterminants de compétitivité à l'exportation de biens et services. Ainsi,

les modèles d'explication du flux des échanges mondiaux ont évolué, passant du principe des avantages comparatifs vers une approche d'organisation industrielle. Essayons donc d'exposer les particularités de ces divers modèles.

4.1 Le principe des avantages comparatifs

Un exemple simple permet d'abord de définir la notion de gain découlant de la liberté des échanges. Soit deux consommateurs provenant de deux pays différents (domestique et étranger). Ils disposent d'un revenu de 100 $ qu'ils divisent également pour l'achat de deux biens (oranges et pommes). Faisons l'hypothèse que le prix des oranges et des pommes est respectivement de 1 $ et de 2 $ dans le pays domestique, contre 2 $ et 1 $ à l'étranger. Dans des conditions d'autarcie, c'est-à-dire dans une impossibilité de commerce, le consommateur dans le pays domestique aura à sa disposition un panier de biens constitué de 50 oranges et de 25 pommes, ce qui lui procure un certain niveau d'utilité. Quant au consommateur à l'étranger, il aura en sa possession un panier de 25 oranges et de 50 pommes. Sous le libre-échange et en négligeant les coûts de transport ou d'autres contraintes de transactions, le consommateur va se procurer les pommes à l'étranger à 1 $ plutôt que de payer 2 $ sur le marché domestique. Son panier de biens, en situation de libre-échange, contient donc 50 oranges et 50 pommes, de même que celui du consommateur à l'étranger. Les deux consommateurs gagnent grâce au libre-échange parce que leur panier de biens est plus élevé que s'il avait été constitué en situation autarcique. L'expression « gain » renvoie au niveau d'utilité dérivant de la consommation des biens. Passons maintenant à la présentation plus détaillée des avantages comparatifs.

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 :

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

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

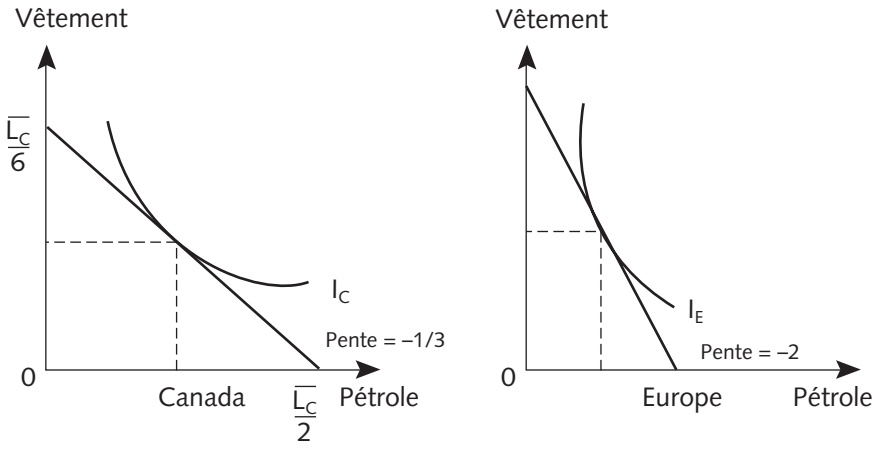
où $\bar{L}$ = la quantité totale de main-d'œuvre disponible,

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.

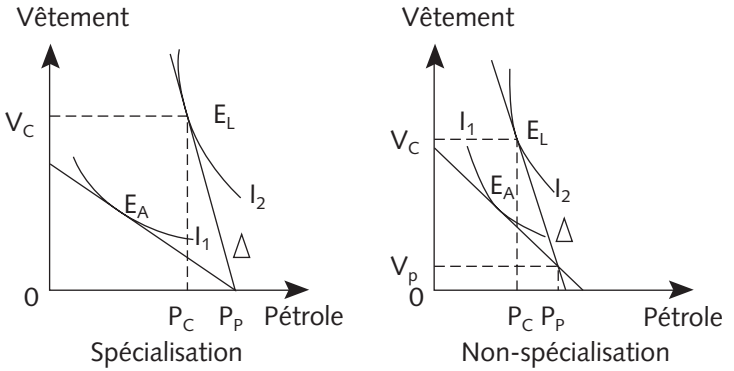
FIGURE 4.1 Équilibre autarcique



Comme il a été indiqué dans le chapitre 3, 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 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 Δ 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.

FIGURE 4.2 Équilibre du libre-échange



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 l'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.

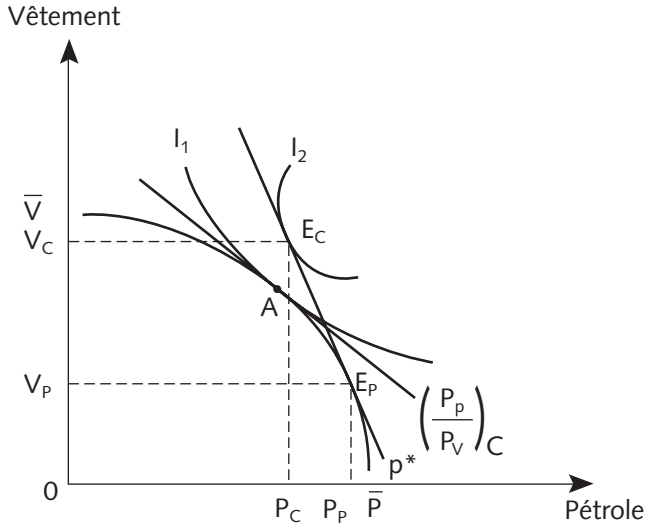
Dans ces deux exemples d'avantage absolu et d'avantage comparatif, on suppose l'existence d'un seul facteur de production et d'un rendement constant d'échelle. Le coût du facteur (main-d'œuvre) est présumé égal au prix du bien qui équivaut au multiple du taux de salaire et de la quantité de travail par 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 $\overline{V}\,\overline{P}$. Admettons qu'en Europe le prix du pétrole par rapport au prix du vêtement p^* soit 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 $\overline{P}$ de la courbe $\overline{VP}$. 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

FIGURE 4.3 Coûts d'opportunité croissants



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 :

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

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

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.

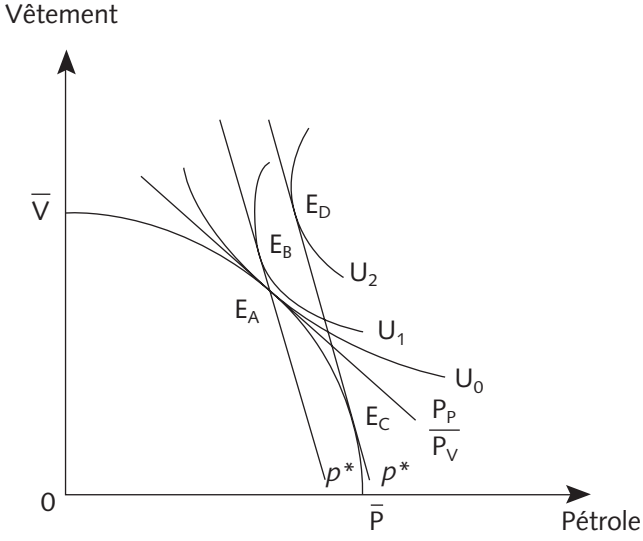
Il est important de signaler que le commerce entre les deux pays résulte de l'écart entre les prix relatifs autarciques. La direction de l'échange est donc déterminée en comparant ces prix relatifs. Plus précisément, si le prix d'un bien Y, par rapport au bien X, est relativement plus élevé au pays qu'à l'étranger, le pays devra importer ce bien Y et exporter le bien X. L'effet bénéfique de ce commerce, tel qu'il est 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 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 $\overline{P}$ le long de $\overline{V}\,\overline{P}$ 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.

FIGURE 4.4 Impact du bien-être de la spécialisation



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 :

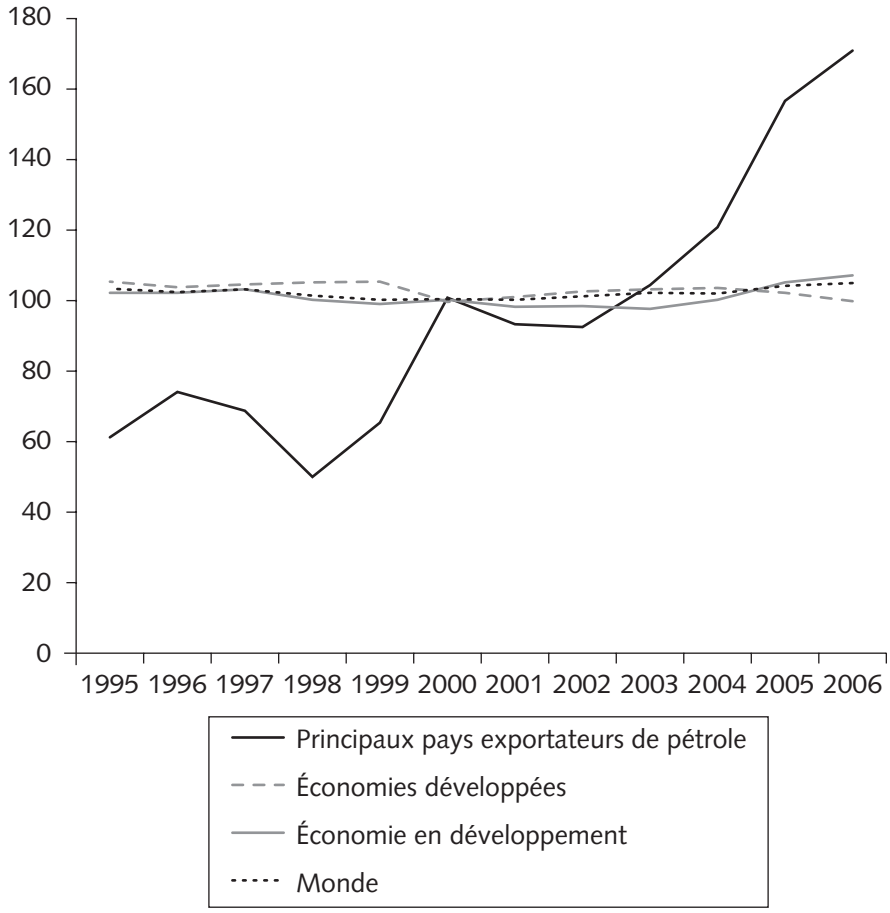
$$\text{Terme d'échange} = \frac{\text{indice de prix de biens exportés}}{\text{indice de prix de biens importés}} \times 100$$

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 2000 = 100, un pays voit le prix de ses exportations augmenter de 10 % un an plus tard (2001, indice 110) et ses importations augmenter de 2 % (indice 102), alors son terme d'échange de 100 en 2000 passe à 107,8 en 2001 [(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 selon des groupements économiques : 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 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 la figure 4.5), on observe surtout un mouvement parallèle des termes d'échange des principaux pays exportateurs de pétrole et des prix de ce produit.

Ainsi, la caractéristique des produits et la structure des économies méritent 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

FIGURE 4.5 Indice des termes de l'échange selon les zones géographiques



Source : Données tirées de la CNUCED (2008), *Manuel de statistiques de la CNUCED*, tableaux 4.2.1 et 4.2.2, New York et Genève, Nations Unies.

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 2000 à 98 en 2001 (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 2001 s'évalue à 103,1 [(98/95) × 100], d'où une amélioration.

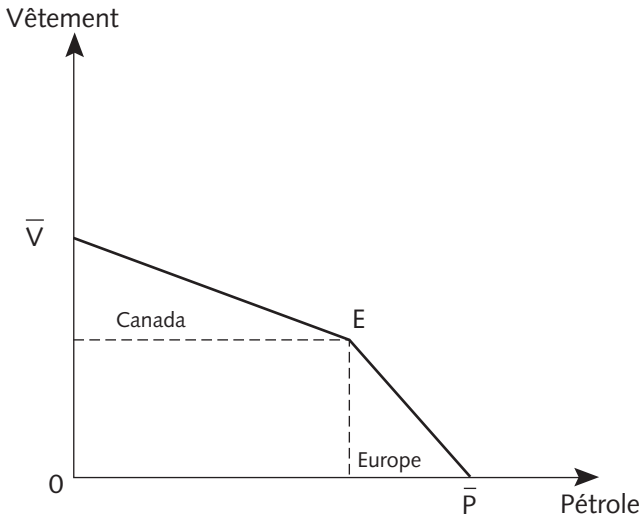
Un terme d'échange supérieur à 100 signifie que le pays a besoin d'une moins grande quantité de ses produits exportés pour payer ses importations. L'inverse de cet énoncé s'observe lorsque le terme d'échange est inférieur à 100. Conséquemment, une amélioration des termes d'échange, c'est-à-dire une tendance 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 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 grands pays

Le terme d'échange qui existe 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 4.6.

FIGURE 4.6 Courbe de possibilité de production mondiale : deux cas



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

$$\left(\frac{P_P}{P_V}\right)_C < \left(\frac{P_P}{P_V}\right)_E$$

La courbe $\overline{V}E\overline{P}$ est la frontière de possibilité de production mondiale. Le point $\overline{V}$ correspond à la valeur maximale de vêtement lorsque les deux pays consacrent toutes leurs ressources à la production de ce bien. Il en est de même du point $\overline{P}$ 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 $\overline{V}$ puisque, à ce point, les deux pays ne produisent que du vêtement. La courbe $\overline{V}E$ est celle où l'Europe se spécialise dans le vêtement.

En effet, supposons que l'on part du point extrême $\overline{V}$ de la figure 4.6, 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 $E\overline{P}$, 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 $\overline{V}$ et $\overline{P}$; 2) le long de la courbe $\overline{V}E$; 3) le long de la courbe $E\overline{P}$; 4) au point E. Sur le segment $E\overline{P}$, 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 $\overline{V}E$, 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 $\overline{V}$ et $\overline{P}$ 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 manière à obtenir l'inégalité suivante :

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

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

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

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

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 (2009, p. 41-43) 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 $l_i^C/l_i^E > w_E/w_C$ 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 :

$$w_C l_i^C < w_E l_i^E$$

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

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 de 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 (1915-2009). 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 que l'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. Les sixième et septième hypothèses 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. Par conséquent, si les prix des facteurs sont identiques dans tous les pays, la quantité de facteurs requise pour produire un bien ne variera pas. 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 et 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 :

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

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

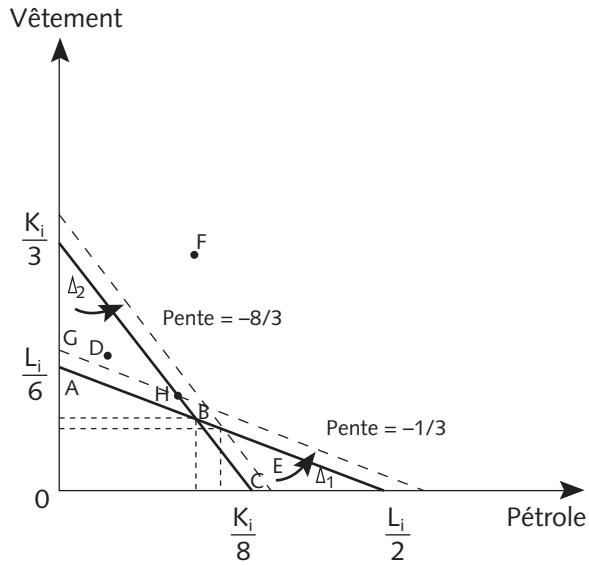
où $\overline{L}_i$ = la quantité totale de travail disponible dans le pays i,

$\overline{K}_i$ = 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 4.7. La contrainte de travail (équation 1) est représentée par la droite Δ_1 de pente égale à −1/3, tandis que la contrainte capital (équation 2) est représentée par la droite Δ_2 de pente égale à −8/3.

FIGURE 4.7 Illustration du théorème de Rybczynski



Quel que soit le pays, la courbe de possibilité de production est la courbe ABC de la figure 4.7. 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 Δ_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 Δ_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 :

$$P_{ij} = w_i \cdot l_j + r_i \cdot k_j \tag{4.3}$$

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 :

$$P_{iP} = 2\ w_i + 8\ r_i \tag{4.4}$$

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

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

$$P_{cP}/P_{cV} = [2w_C + 8r_C]/[6w_C + 3r_C] < P_{EP}/P_{EV} = [2w_E + 8r_E]/[6w_E + 3r_E] \tag{4.5}$$

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

$$12w_C \cdot w_E + 6w_C \cdot r_E + 48w_E \cdot r_C + 24r_C \cdot r_E < 12w_E \cdot w_C + 6w_E \cdot r_C + 48w_C \cdot r_E + 24r_C \cdot r_E$$

$$6w_C \cdot r_E + 48w_E \cdot r_C < 6w_E \cdot r_C + 48w_C \cdot r_E$$

$$w_C \cdot r_E + 8w_E \cdot r_C < w_E \cdot r_C + 8w_C \cdot r_E$$

$$w_C \cdot r_E - 8w_C \cdot r_E < w_E \cdot r_C - 8w_E \cdot r_C$$

$$-7w_C \cdot r_E < -7w_E \cdot r_C$$

$$w_C/r_C > w_E/r_E \qquad (4.6)$$

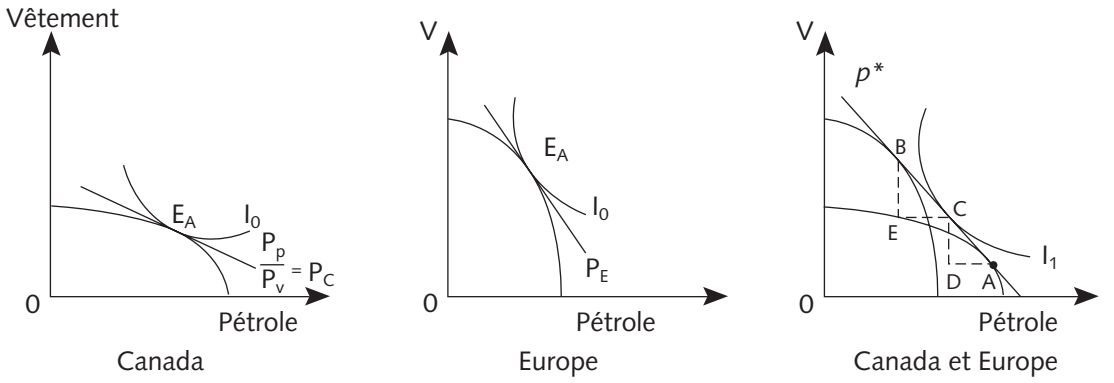
L'équation (4.6) est vérifiée dans la mesure où le pays 1 (Canada) est abondant en capital par rapport au pays 2 (Europe). Donc, un pays abondant en capital (ou en travail) produit le bien intensif en capital (ou en travail) à meilleur coût. Avec l'échange, le pays va exporter le bien qu'il produit à 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 4.8, 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 ces deux pays va induire une hausse dans le prix relatif au

FIGURE 4.8 Équilibre : modèle de dotation factorielle



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 $2 \times 2 \times 2$, 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 $2 \times 2 \times 2$, où l'on a :

$$P_i p = l_P w_i + k_P r_i \tag{4.7}$$

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

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

$$\frac{P_i P}{P_i V} = \gamma \frac{\rho_P \dfrac{w_i}{r_i} + 1}{\rho_V \dfrac{w_i}{r_i} + 1} \quad \text{où } \gamma = \frac{k_P}{k_V} = \text{cte};\ \rho_P = \frac{l_P}{k_P} = \text{cte};$$

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

$$\frac{P_i P}{P_i V} = \gamma \frac{\rho_P \omega_i + 1}{\rho_V \omega_i + 1} \quad \text{où } \omega_i = \frac{w_i}{r_i}$$

$$\frac{\delta\left(\dfrac{P_i P}{P_i V}\right)}{\delta(\omega_i)} = \frac{\gamma[\rho_P(\rho_V \omega_i + 1) - \rho_V(\rho_P \omega_i + 1)]}{[\rho_V \omega_i + 1]^2}$$

$$= \gamma \frac{[\rho_P \rho_V \omega_i + \rho_P - \rho_V \rho_P \omega_i - \rho_V]}{[\rho_V \omega_i + 1]^2}$$

$$\frac{\delta\left(\dfrac{P_i P}{P_i V}\right)}{\delta(\omega_i)} = \gamma \frac{\rho_P - \rho_V}{[\rho_V \omega_i + 1]^2}$$

Or, par définition, P (pétrole) est intensif en capital, c'est-à-dire que $\rho_P = l_P/k_P < \rho_V = l_V/k_V$. Donc,

$$\frac{\delta\left(\dfrac{P_i P}{P_i V}\right)}{\delta(\omega_i)} = \gamma \frac{\rho_P - \rho_V}{[\rho_V \omega_i + 1]^2} < 0;$$

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.

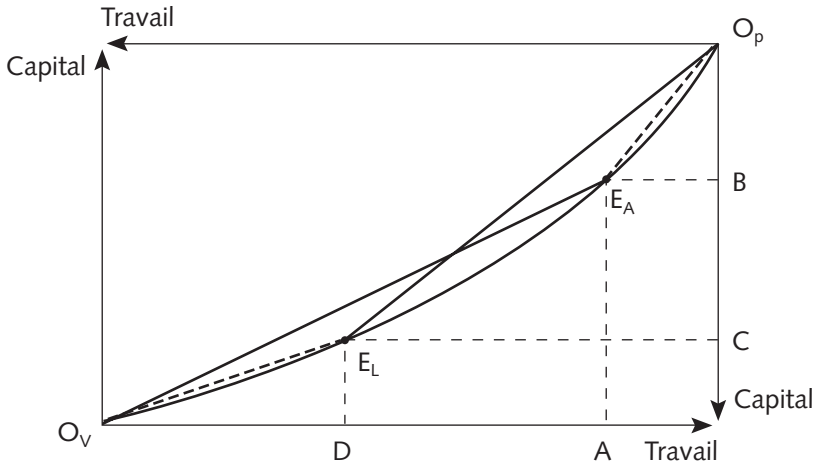
Évidemment, pour peu qu'on observe le monde réel, le théorème d'égalisation du prix des facteurs relève de l'illusion. Les raisons immédiates de cette disparité sont à rechercher dans les hypothèses du modèle jugées trop restrictives, notamment la similitude des fonctions de production entre pays, l'absence 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

FIGURE 4.9 Illustration du théorème de Stolper-Samuelson



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 4.9.

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[1].

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

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

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

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.

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[2]. 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

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

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 formé par le 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 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

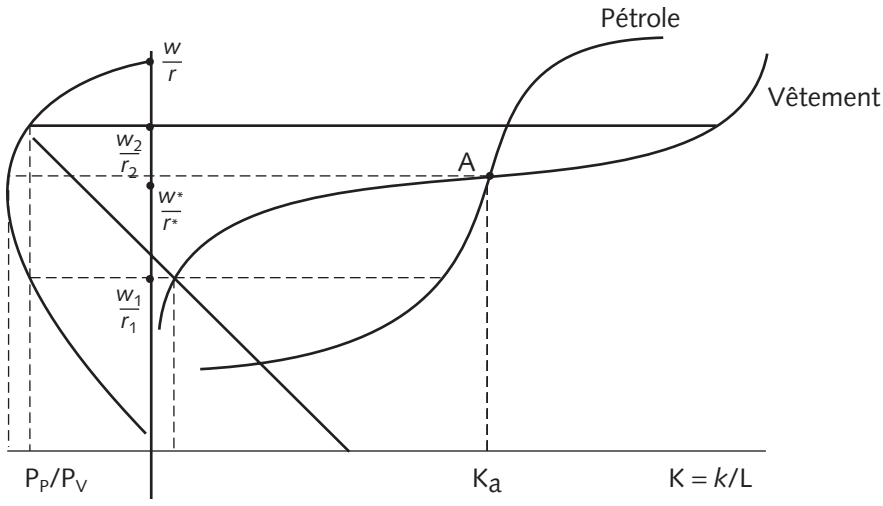
c'est une année de profonde réorganisation industrielle faisant suite aux efforts de guerre. Leontief (1956), suivi par d'autres auteurs comme Baldwin (1971), lève le voile en effectuant le test sur des données d'export et d'import issues d'autres années pour aboutir au même paradoxe. Puis la critique 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 4.10, 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 observé le revirement d'intensité dans cinq 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 certaines industries, d'où l'idée de rechercher ailleurs les causes du paradoxe.

FIGURE 4.10 Revirement d'intensité des facteurs



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 les 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, 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) révèlent 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, n'est pas tout à fait convaincante. Des études réalisées par Leontief (1956) lui-même et, un peu plus tard, par Baldwin (1971) montrent 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})[3]. Balassa procède 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.

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

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.

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.

Un coefficient β 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 cumulatif 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[4]. 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 humain ont ensuite été calculés par industrie (tableau 4.1). On voit bien que le groupe 66 (minéraux non métalliques) aurait pu être classé produits intensifs en capital.

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 sont exportés en même

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

TABLEAU 4.1 Intensité en facteur par industrie

Groupe	Capital par travailleur*	Indice de capital humain*	Salaire par travailleur*
7. Biens intensifs en travail			
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
8. Biens intensifs en capital			
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
9. Machinerie			
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
10. Chimique			
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

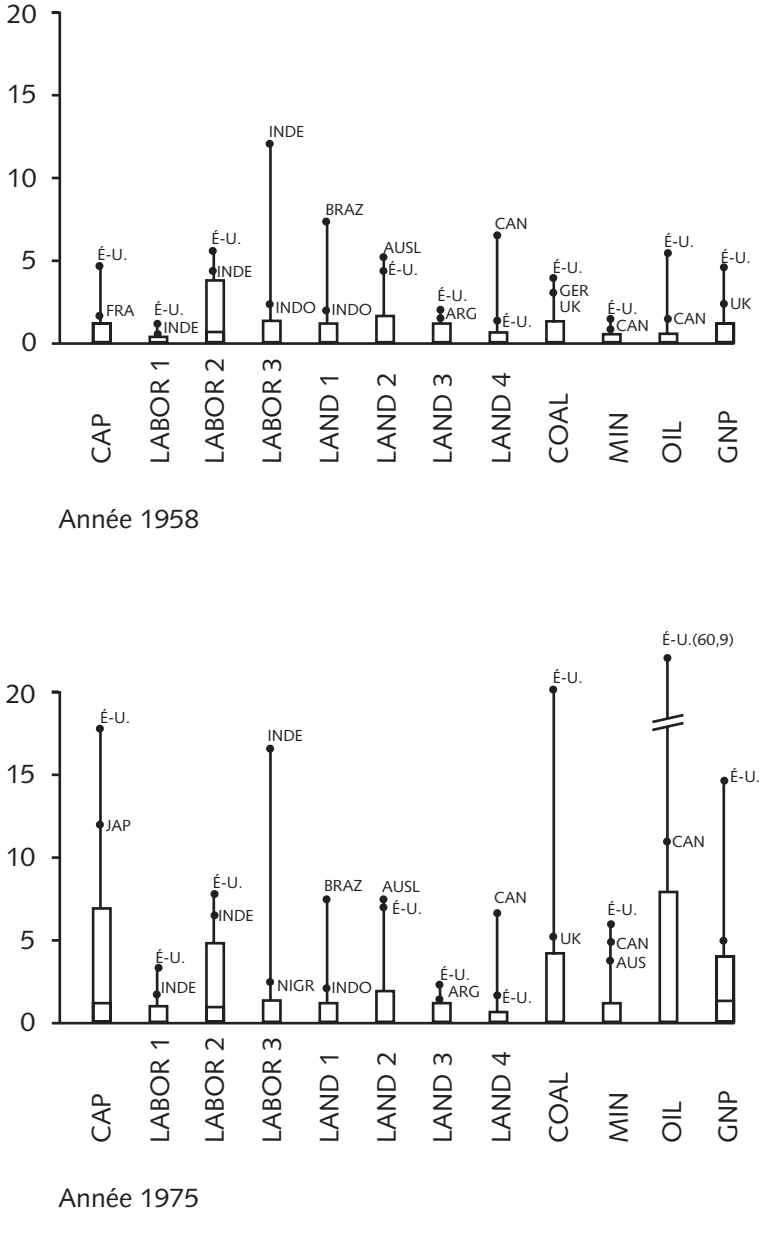
* Les données sont de 1963.
Source : Leamer (1987), extrait de Hufbauer (1970).

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'Hecksher-Ohlin. L'auteur retient 11 variables de ressources[5], 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 4.11 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

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 4.11 Dotation des pays en ressources



Source : Leamer (1987), p. 93.

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, le Luxembourg et l'Italie. En ce qui à 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).

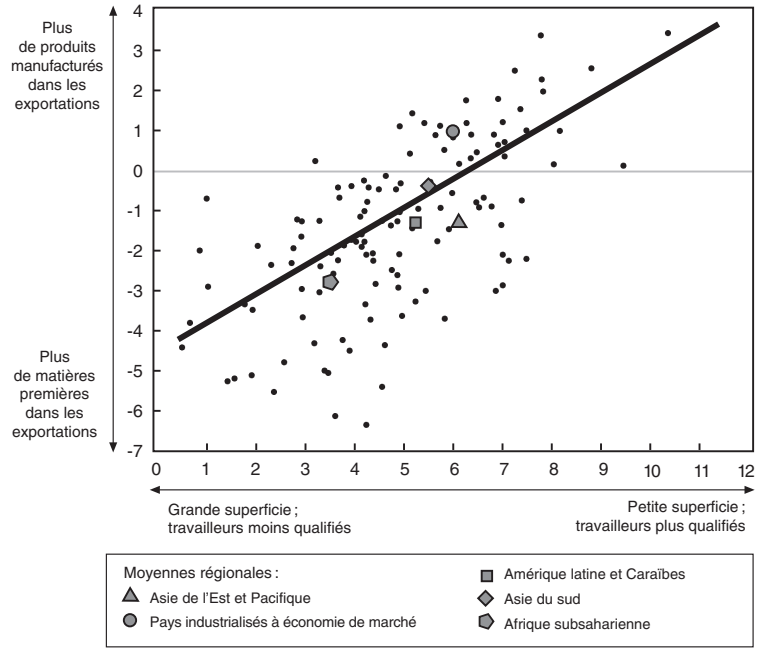
Enfin, l'abondance en ressources explique assez bien la direction du commerce des biens primaires. De fait, la Suède, abondante en terre, exporte des produits forestiers. La Colombie exporte des produits tropicaux grâce à son abondance en facteur Land 3. En conclusion de son analyse, Leamer soutient 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). En 1975, cette main-d'œuvre qualifiée ne contribue comme facteur compétitif que dans le seul secteur des 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.

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, 1890, 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.

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 biens 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 des 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 pour 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, devant 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.

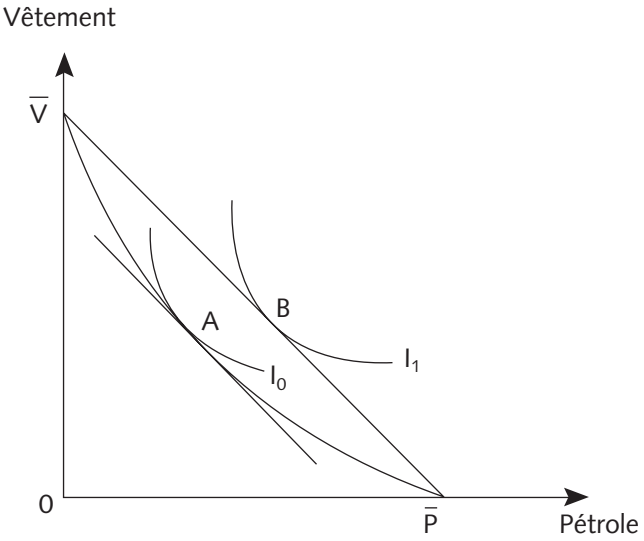
4.4.1 Les économies d'échelle et la concurrence imparfaite

Il est souvent considéré que la taille est l'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 ont érigé de nombreuses barrières commerciales que l'on s'acharne aujourd'hui à faire tomber.

La présence d'économies d'échelle remet-elle en cause le théorème H-O-S ? La figure 4.12 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 $\overline{V}A\overline{P}$ convexe à l'origine ($\overline{V}$ et $\overline{P}$ 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 4.12, 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.

FIGURE 4.12 Illustration des effets d'économies d'échelle



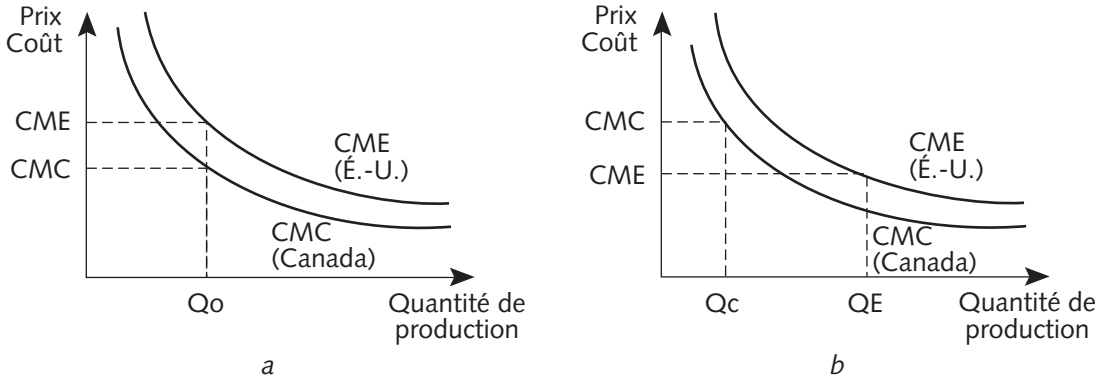
On tend à distinguer deux sortes d'économies d'échelle : externes et internes. En présence d'économies d'échelle externes, plusieurs firmes d'une industrie augmentent leur production voyant du même coup le coût unitaire de leur production baisser. Dans ce cas, le coût de production varie selon le nombre de producteurs dans l'industrie et leur proximité géographique.

Plusieurs raisons sont évoquées pour expliquer ce type d'économies d'échelle externes, dont :

1. l'usage des intrants ou de machineries spécialisées, comme dans le secteur agricole avec des fertilisants ou des équipements perfectionnés ;
2. l'existence d'un pool de main-d'œuvre spécialisée concentrée dans une région, par exemple les informaticiens dans la Silicon Valley ;
3. la diffusion technologique limitée à une région en raison de barrières géographiques, culturelles ou même légales.

Une façon appropriée d'examiner l'incidence d'économies d'échelle externes sur la validité du modèle HO est de considérer deux pays (Canada, États-Unis) et une industrie (transport aérien, bénéficiant d'économies d'échelle). Comme le salaire est plus élevé aux États-Unis

FIGURE 4.13 Effet d'économies d'échelle externes sur HO



qu'au Canada, pour un nombre donné de passagers transportés (production), le coût moyen par passager sera plus élevé aux États-Unis (figure 4.13*a*).

Dans la figure 4.13*b*, les États-Unis, bénéficiant de la grandeur du marché domestique, produisent une plus grande quantité de biens (Q_E), d'où un coût moyen inférieur à celui du Canada (CME < CMC). Donc, en situation de libre-échange, les États-Unis vont exporter vers le Canada le service de transport aérien, même s'ils ont un désavantage de coût. Par conséquent, un pays peut exporter une industrie intensive en son facteur rare, si cette industrie bénéficie d'économies d'échelle externes pourvu qu'il ait pris de l'avance sur ses partenaires commerciaux.

Dans le cas d'économies d'échelle internes, le coût moyen de production d'une firme baisse au fur et à mesure que sa production totale augmente. Ici, c'est la taille de la firme qui conduit aux économies d'échelle. Deux principales raisons justifient ce type d'économies internes. D'une part, l'existence de coûts fixes élevés qui ne peuvent être absorbés que par une production plus élevée, c'est notamment le cas des industries de l'automobile, de l'énergie, de l'aéronautique et du chemin de fer. La deuxième raison renvoie au principe d'indivisibilité des facteurs de production, la division du travail. En effet, 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 ; il faut 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 performent mieux, d'où une meilleure productivité et un accroissement substantiel de la production.

Certaines industries se caractérisent par des rendements d'échelle croissants, par exemple, l'industrie de la brasserie ou des produits chimiques, qui requièrent de vastes espaces ; mais si la surface est le carré du rayon, le volume (production) est quant à lui égal au rayon au cube, d'où une hausse du volume plus que proportionnelle à une augmentation du rayon. Aussi, on peut observer qu'une firme qui bénéficie d'économies d'échelle internes peut éventuellement prendre tout le marché et éliminer les concurrents. La présence d'économies d'échelle internes donne alors lieu à l'émergence de monopoles ou d'oligopoles.

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 4.14, 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.

Dans la figure 4.15, 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 C′C′ ; 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.

FIGURE 4.14 Fixation du prix : le monopole

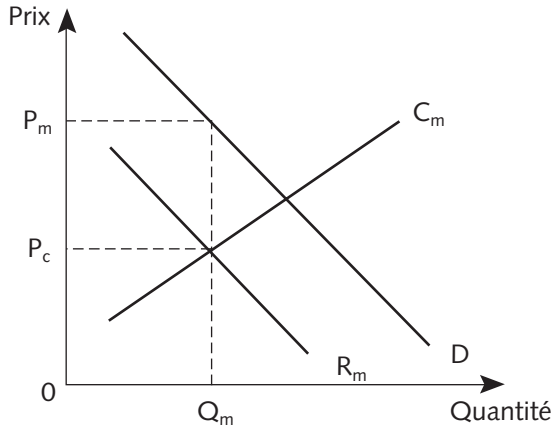
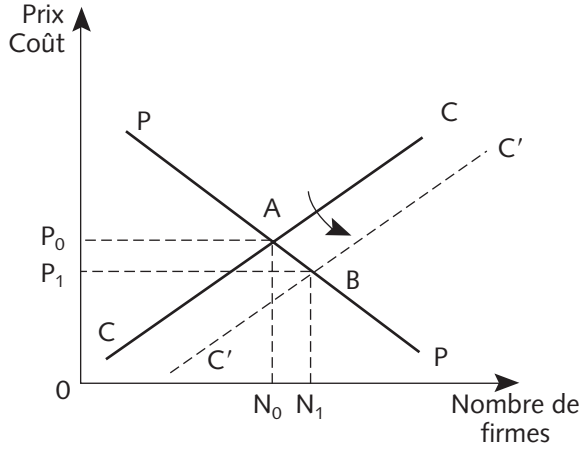


FIGURE 4.15 Équilibre du marché en fonction du nombre de producteurs



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 internes 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 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'économies d'échelle rend malaisée la prévision du flux du commerce et ne saurait expliquer l'origine des avantages comparatifs. C'est d'ailleurs l'une des raisons pour lesquelles certains auteurs évoquent l'utilité d'une « politique commerciale stratégique », laquelle sera abordée au chapitre 5.

Bref, lorsqu'il y a des économies d'échelle internes ou externes, la spécialisation contribue à la hausse du bien-être global : chaque pays produit le bien où il bénéficie d'économies 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'influence. Mentionnons quelques exemples de secteurs où la compétitivité internationale de chacune des nations est reconnue. Les États-Unis, première puissance industrielle mondiale, même chancelante aujourd'hui, brillent dans l'aéronautique, les produits informatiques, l'armement, les vêtements de production de masse (jeans), l'automobile, la restauration rapide (McDonald, PFK), l'hôtellerie, le divertissement (p. ex., Disney World), le cinéma ; tous des secteurs bénéficiant d'un niveau élevé d'économies d'échelle. Mais cet avantage concurrentiel des firmes américaines n'est pas le fruit du hasard, car il tire son origine de l'immensité du marché domestique et 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 depuis longtemps assumé 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 de l'alimentation. Les Allemands performent autant dans des industries d'économies d'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. Cette division internationale du travail met en évidence l'importance de l'histoire et du rôle central de l'État. Eu égard 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.

Paul Krugman (1979, 1980) est l'un des auteurs qui ont particulièrement étudié le phénomène de concurrence imparfaite en relation avec la théorie du commerce international. Il arrive 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'européenne 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 $U = \sum_{i=1}^{n} v(ci)$, où ci représente la consommation du bien i, n le nombre de biens, un seul facteur (main-d'œuvre) de production $li = \alpha + \beta xi$ (xi = 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 ε, soit $p/w = \beta\varepsilon/\varepsilon - 1$, ainsi que l'expression du nombre de biens $n = L/\alpha + \beta x$ (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 dans 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, bien que liés à l'hypothèse classique de plein emploi, laquelle soulève bien des controverses. En outre, on peut 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 et 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'Hecksher-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 :

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

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 $I_i = 100 - \frac{|X_i - M_i|}{X_i + M_i} \times 100$. 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 en tenant compte de la pondération de chaque bien (part des échanges du bien dans l'ensemble des échanges) et selon l'expression suivante (*n* étant le nombre total de bien échangés) :

$$I = \sum_{i=1}^{n} \left[\frac{Xi + Mi - |Xi - Mi|}{Xi + Mi} \right] \cdot \left[\frac{(Xi + Mi)}{\sum_{i=1}^{n} (Xi + Mi)} \right] \times 110$$

Entre un pays et le reste du monde, l'indice des échanges intra-industriels se mesure par l'agrégation des indices calculés pour tous les partenaires commerciaux et pondérés en fonction de la part des échanges bilatéraux. L'OCDE procède à l'occasion à l'évaluation de l'importance quantitative des échanges intrabranches dans le secteur manufacturier et pour les pays membres. Dans sa publication récente sur le sujet, l'OCDE (2002, p. 191-203) relève que l'intensité du commerce intra-branche est plus forte pour les produits manufacturiers que pour les biens non manufacturiers. L'intensité intrabranche varie aussi selon le groupe de produits manufacturiers. Plus particulièrement, les produits manufacturés évolués, c'est-à-dire faisant appel à de nombreux composants ou procédés, tels les produits chimiques, les matériels de transport, les équipements électriques et électroniques, présentent un haut niveau d'échange intra-industriel.

Comme on peut s'y attendre, l'intensité intrabranche varie également selon les pays. Les estimations de l'OCDE (2002) indiquent que les échanges intrabranches sont relativement élevés dans les pays où le degré d'ouverture est important (part des exportations sur le PIB).

C'est notamment le cas des huit pays de l'OCDE (Irlande, Belgique, Luxembourg, Slovaquie, Pays-Bas, République tchèque, Hongrie et Autriche), dont le degré d'ouverture dépasse la barre de 50 % et dont les échanges intrabranches sont généralement supérieurs à la moyenne de l'OCDE, à l'exception de l'Irlande (tableau 4.2). Il ressort aussi que les économies en transition d'Europe orientale ont tendance à enregistrer une hausse des échanges intrabranches en raison notamment de leur capacité d'attraction des investissements directs étrangers. Le Mexique

TABLEAU 4.2 Échanges manufacturiers intrabranches en pourcentage des échanges manufacturiers totaux (OCDE)

	1988-1991	1992-1995	1996-2000	Variation
Échanges intrabranches importants et croissants				
République tchèque	–	66,3	77,4	11,1
République slovaque	–	69,8	76,0	6,2
Mexique	62,5	74,4	73,4	10,9
Hongrie	54,9	64,3	72,1	17,2
Allemagne	67,1	72,0	72,0	5,0
États-Unis	63,5	65,3	68,5	5,0
Pologne	56,4	61,7	62,6	6,2
Portugal	52,4	56,3	61,3	8,9
Échanges intrabranches importants et stables				
France	75,9	77,6	77,5	1,6
Canada	73,5	74,7	76,2	2,7
Autriche	71,8	74,3	74,2	2,4
Royaume-Uni	70,1	73,1	73,7	3,6
Suisse	69,8	71,8	72,0	2,2
Belgique/Luxembourg	77,6	77,7	71,4	–6,2
Espagne	68,2	72,1	71,2	3,0
Pays-Bas	69,2	70,4	68,9	–0,3
Suède	64,2	64,6	66,6	2,4
Danemark	61,6	63,4	64,8	3,2
Italie	61,6	64,0	64,7	3,1
Irlande	58,6	57,2	54,6	–4,0
Finlande	53,8	53,2	53,9	0,1
Échanges intrabranches faibles et croissants				
Corée	41,4	50,6	57,5	16,1
Japon	37,6	40,8	47,6	10,0
Échanges intrabranches faibles et stables				
Nouvelle-Zélande	37,2	38,4	40,6	3,4
Turquie	36,7	36,2	40,0	3,3
Norvège	40,0	37,5	37,1	–2,9
Grèce	42,8	39,5	36,9	–5,9
Australie	28,6	29,8	29,8	1,2
Islande	19,0	19,1	20,1	1,1

Note : Les pays sont classés parmi les pays où les échanges sont « élevés » ou « faibles » selon que la part de ces échanges est supérieure ou inférieure à 50 % des échanges manufacturiers totaux en moyenne sur les périodes indiquées, et parmi ceux où les échanges intrabranches sont « croissants » ou « stables » selon que ces échanges ont augmenté de plus de 5 points de pourcentage entre la première et la dernière période, comme indiqué dans la dernière colonne.

Source : OCDE (2002), *Perspectives économiques de l'OCDE*, nº 71, juin, Paris, OCDE, p. 193.

attire également l'attention par une hausse notoire de ses échanges intrabranches : une évolution conséquente à la mise en œuvre de l'ALENA. L'OCDE (2002, p. 195) précise :

> En termes de catégories de produits, les deux principales exportations des États-Unis vers le Mexique, à savoir les équipements et appareils électriques et les véhicules automobiles, sont aussi les exportations les plus importantes du Mexique vers les États-Unis. L'élimination des barrières tarifaires et le niveau relativement bas des coûts de main-d'œuvre au Mexique ont conduit à la création d'une multitude d'usines désignées sous le nom de *maquiladoras*, sous contrôle étranger, situées dans la zone frontalière avec les États-Unis et se consacrant à des opérations de montage et de réexportation. Ces activités sont concentrées dans le domaine des TIC, dont relevait plus de la moitié de la production totale des *maquiladoras* en 2000.

Les échanges intrabranches sont par contre encore moins élevés au Japon et en Corée, dans la mesure où ces deux pays continuent de dégager d'importants surplus commerciaux dans divers produits manufacturiers (automobile, électroniques, appareils électriques…).

Enfin, les échanges intrabranches sont faibles dans les pays spécialisés dans des produits relativement peu transformés ou obtenus à partir des matières premières. C'est sans doute le cas de bien des pays en développement.

Ainsi, dans l'ensemble, 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 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 immanquablement 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 3, 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 ailleurs). 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
78	véhicules routiers
781	véhicules passagers
784	pièces de véhicule
792	appareils de navigation aérienne
851	chaussures
821	meubles

On voit bien qu'un indice d'échange intra-industriel du groupe de véhicules routiers (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.

C'est ainsi que les produits manufacturiers évolués, étant plus faciles à différencier aux yeux du consommateur et plus susceptibles de bénéficier d'économies d'échelle, présentent un haut niveau d'échanges intra-branches (OCDE, 2002, p. 194). 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 le mandat de produire en grande série un modèle particulier de voitures pour le marché canadien et américain. D'un autre côté, l'usine GM de Détroit reçoit le mandat de produire exclusivement d'autres modèles. Le Canada et les États-Unis se trouvent alors à s'échanger le même produit, soit des voitures de tourisme. Ainsi, la division du travail explique l'ampleur et l'importance du commerce intra-industriel. Conséquemment, la présence des échanges intra-industriels, qui s'effectuent 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

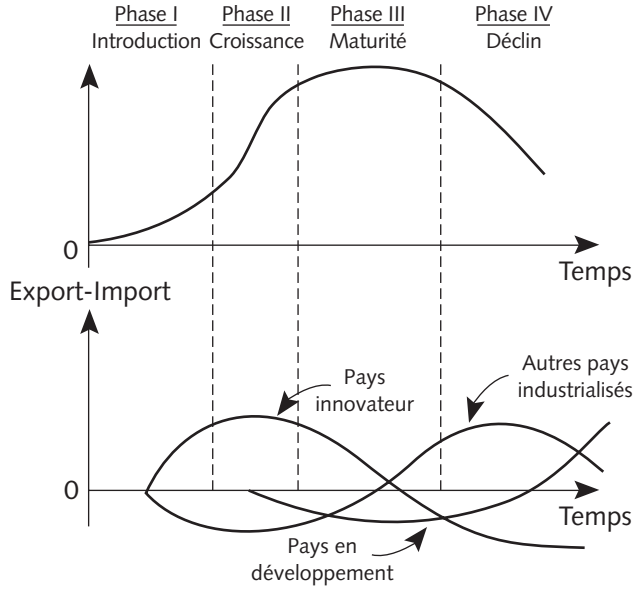
L'un des outils théoriques les plus développés pour analyser l'aspect dynamique du commerce international est le cycle de produit dont l'origine remonte à l'économiste suédois Staffan Linder. Au cours des années 1960, des études économiques ont mis en évidence que la production de certains biens initialement mis au point aux États-Unis se déplace vers l'Europe et le Japon, et plus tard 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 existe 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 été repris par Vernon (1966) pour expliquer l'internationalisation de la production par le concept du cycle de produit. Comme l'indique la figure 4.16, 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.

FIGURE 4.16 Cycle de produit



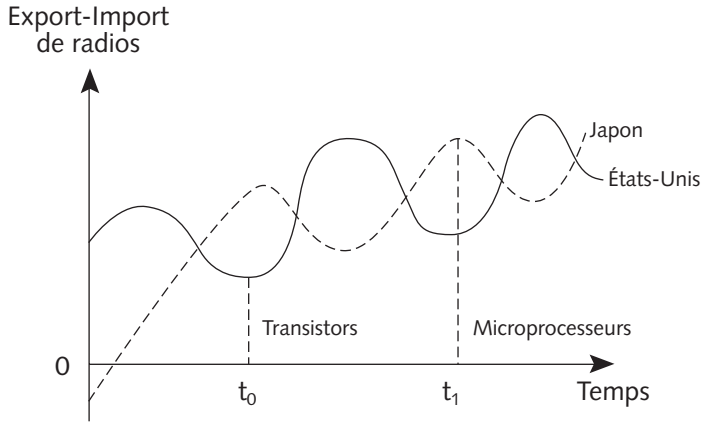
Durant la phase de croissance, le procédé de fabrication devient de plus en plus connu et la demande du bien se généralise. Le pays innovateur exporte davantage mais doit maintenant compter avec l'émergence de nouveaux concurrents étrangers. À la phase de maturité, le procédé de fabrication devient plus 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 d'économies 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 des économies 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 : Taïwan, Hong Kong et Corée du Sud. Ces derniers doivent maintenant faire face à une vive concurrence livrée par d'autres PVD (Inde, Malaisie, etc.).

Les innovations technologiques dans les procédés 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 4.17 illustre le cas du modèle du cycle technologique.

FIGURE 4.17 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 à 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 ne les rattrapent.

Une autre innovation technologique introduite par les Américains a été celle des microprocesseurs. Le processus d'innovation de procédés a cependant ses limites. Les producteurs américains de radio, ne voyant plus d'autres possibilités 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'intérêt de ce modèle de cycle de produit et du cycle technologique est d'être constamment à l'avant-garde ou de présenter des avantages concurrentiels 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.

Tomiura (2008) a procédé à un test empirique sur la validité du modèle du cycle de produit. L'auteur observe que la délocalisation des moyens de production à l'étranger se réalise plus souvent dans des industries moins intensives en recherche et développement. Ainsi, les produits manufacturés dans des filiales situées dans les pays du Sud ont tendance à avoir une intensité moyenne en recherche et développement. Cette conclusion est tirée d'un examen des données microéconomiques d'internationalisation des firmes. Plus précisément, il s'agit d'une enquête réalisée en 1998 auprès de 118 300 firmes japonaises du secteur manufacturier. Par la suite, l'auteur a calculé pour chaque industrie le ratio des dépenses en R-D sur les ventes ainsi que le ratio du nombre de firmes ayant délocalisé les moyens de production à l'étranger sur le nombre de firmes exportatrices.

Apparemment, la taille de cet échantillon est si grande qu'il représente fidèlement tout le secteur manufacturier du Japon. L'examen de ce couple de ratio reporté sur des coordonnées cartésiennes révèle que les industries très intensives en R-D, telles que les produits chimiques, les machines électriques et les instruments de précision, ont peu de firmes qui délocalisent leur production. À l'inverse, parmi les industries très actives dans cette activité de délocalisation, on retrouve le meuble, les appareils ménagers (*apparel*), le bois d'œuvre, l'imprimerie, lesquelles ont tendance à dépenser moins en recherche et développement.

Tomiura a aussi examiné l'intensité en R-D sur les divers stades du cycle de produit pour expliquer que les firmes japonaises qui ont tendance à produire en Asie (pays du Sud) sont moins intensives en R-D que les firmes basées au Japon, aux États-Unis ou en Europe (pays du Nord).

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 figure 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 les 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. L'une de ces imperfections est la présence d'économies 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 les économies 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, examinée 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 économies 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 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 ont souvent 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 performent 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, nº 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 ?

a) Le terme d'échange ne varie pas.

b) Le volume du commerce entre les deux pays ne varie pas.

c) La production des biens ne varie pas.

d) 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 d'économies d'échelle externes sur la structure des échanges.

23. La présence de plusieurs facteurs de production, plusieurs biens et plusieurs pays rend-elle inopérant le principe des avantages comparatifs ?

24. Un pays relativement abondant en main-d'œuvre peut-il produire des biens très intensifs en capital tels que l'automobile et les matériels de télécommunication ?

25. La deuxième génération des NPI (Malaisie, Thaïlande, Indonésie…) se distingue-t-elle de la première (Hong Kong, Singapour, Corée du Sud et Taïwan) par leur part élevée des exportations de produits manufacturés ?

26. Le principe des avantages comparatifs renvoie à la notion de compétitivité qui varie non seulement selon les pays, mais aussi selon les industries. On parle alors de compétitivité de prix et de compétitivité hors de prix. En vous appuyant sur les travaux de classement des pays effectués par l'organisme IMD (*World Competitiveness Yearbook*), veuillez préciser ce concept de compétitivité internationale ainsi que les incidences des politiques tout en répondant aux questions suivantes :

a) Donnez une définition du concept et évaluez si les indices de mesures généralement retenus permettent effectivement de la circonscrire.

b) Précisez les avantages et les désavantages du cadre méthodologique de classement de l'IMD.

c) Parmi les 10 règles d'or de compétitivité des nations, identifiez celles qui favorisent l'objectif d'efficience et celles qui touchent à l'équité. Partagez-vous cette vision de politiques économiques ?

d) Selon votre point de vue, si la maîtrise des nouvelles technologies ressort comme un des critères importants, le gouvernement a-t-il un rôle à jouer dans les pays en développement et, dans l'affirmative, quel serait ce rôle ?

27. Depuis la publication de l'article de Vernon sur le modèle du cycle de produit, des études récentes indiquent que pour les firmes manufacturières japonaises, celles qui œuvrent dans des secteurs intensifs en recherche et développement (produits électriques, produits chimiques, matériels de transport) ont tendance à ne pas délocaliser leurs moyens de production à l'étranger. Expliquez.

28. À votre avis, les produits manufacturés évolués, c'est-à-dire ceux qui font appel à de nombreux composants ou procédés, bénéficient-ils des avantages comparatifs d'une production répartie sur plusieurs pays par rapport aux produits manufacturés peu transformés ?

29. Si le salaire moyen est plus élevé aux États-Unis qu'au Canada et que le transport aérien bénéficie d'économies d'échelle externes, alors les firmes américaines de cette industrie ne peuvent pas tirer profit d'une politique de libre-échange. Réfutez l'énoncé.

30. Dans son numéro du 27 janvier 1996, *The Economist* explique le principe des avantages comparatifs à l'aide d'un exemple numérique de production de deux biens (pain et vin) et de deux groupes de pays (les pays industrialisés et les pays en développement). Sur la base de ces données, veuillez répondre aux questions suivantes :

a) Relevez les prix relatifs ou le coût d'opportunité du pain en fonction du vin dans chacun des deux groupes de pays.

b) Peut-on considérer qu'une économie improductive puisse bénéficier du libre-échange ?

c) En faisant abstraction du coût de transport et de toute autre entrave au commerce, un détaillant du Nord peut-il tirer profit de l'écart du prix relatif du pain par rapport au vin entre les deux pays ? Illustrez votre réponse par une transaction de 10 000 quantités de pain.

d) Expliquez pourquoi le prix d'équilibre du libre-échange est compris entre les deux prix autarciques identifiés en *a*) ? Cette convergence de prix dans l'échange est-elle plausible et sous quelles conditions ?

e) Quelles sont, à votre point de vue, les principales critiques des avantages comparatifs ?

31. La théorie du commerce international rejette-t-elle l'hypothèse du « dumping social » (notamment les salaires) ? Expliquez votre réponse en considérant deux pays, deux biens (l'un intensif en travail, l'autre intensif en capital et plus rémunérateur).

32. L'International Institute for Management Development – IMD (*World Competitiveness Yearbook*) publie chaque année un résultat d'enquête sur l'état de la compétitivité internationale de certaines nations du monde, sur la base de 320 critères regroupés en quatre grandes catégories (performance économique, efficience gouvernementale, efficience du secteur privé et infrastructure). À partir des résultats de classement de l'année 2004, veuillez répondre aux questions suivantes :

a) Expliquez pourquoi on évoque la concurrence entre les nations et relevez à cet égard les approches distinctes du Canada, des États-Unis et de l'Italie. Identifiez les principaux points forts et points faibles du Canada.

b) À votre avis, les notions d'efficience et d'équilibre sont-elles des critères valables dans le choix du système économique ? (Veuillez au préalable définir et indiquez les implications de ces concepts.)

c) Le libre échange est-il susceptible de favoriser l'objectif d'équilibre ? Veuillez préciser, s'il y a lieu, les solutions de politiques les plus appropriées.

d) Relevez les avantages et inconvénients du concept de compétitivité industrielle développé par l'ONUDI et précisez votre point de vue.

33. Soit la fonction de production suivante, indiquant le nombre de travailleurs requis par unité de production d'appareils radiophoniques et de chaussures :

	Radio	**Chaussure**
Portugal	4	6
Italie	2	2

a) Le Portugal a-t-il intérêt à échanger avec l'Italie ? Déterminez les valeurs possibles du terme de libre-échange entre les deux pays.

b) À supposer que les prix des deux biens sont les suivants :

	Radio	**Chaussure**
Portugal	50	50
Italie	75	30

et que le revenu disponible pour ces biens, similaire dans les deux pays, monte à 3 000 $ dont la moitié est consacrée à la dépense sur chaque bien. Illustrez le gain possible pouvant découler de l'échange entre les deux pays. Appuyez à l'aide de cet exemple vos explications à la question précédente sur le terme d'échange.

c) Introduisez le facteur capital dans le procédé de fabrication aux côtés de celui du travail et considérez le fait que la radio est plus intensive en capital que la chaussure. Pensez-vous que la spécialisation complète tant au Portugal qu'en Italie est vraisemblable ? L'échange est-il de nature à accentuer l'inégalité de revenu entre les citoyens du même pays ?

34. Le principe des avantages comparatifs présente un certain intérêt pour quiconque désire expliquer les flux commerciaux de biens et services entre pays. En vous appuyant sur ce modèle théorique, veuillez expliquer les énoncés suivants :

a) Le Canada excelle dans l'exportation du blé dans le monde.

b) La Chine est devenue, en moins d'une décennie, l'un des plus grands exportateurs mondiaux de matériel informatique et de logiciels.

c) Le « *Made in Italy* » dans l'automobile est mondialement reconnu.

d) Les chaînes américaines de diffusion (radio, TV) telles CNN, CBS n'ont presque pas de rivale européenne.

e) Le Whisky ne peut être qu'un produit de l'Écosse.

Références bibliographiques

BALASSA, Bela (1979), « The Changing Pattern of Comparative Advantage in Manufactured Goods », *The Review of Economics and Statistics*, vol. 61, nº 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, nº 1 (mars), p. 126-146.

BERTRAND, T.S. (1972), « An Extension of the N-Factor Case of Factor Proportions Theory », *Kyklos,* vol. 25, nº 3, p. 592-596.

BERTRAND, T.S. (1970), « On Factor Price Equalization when Commodities Outnumber 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, nº 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, nº 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, 2e 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, nº 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*, 2e 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, nº 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*, 3e 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, nº 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, nº 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 (2009), *Économie internationale*, Paris, Pearson Education.

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*, Londres, Macmillan, p. 67-100.

LETICHE, John (dir.) (1992), *International Economic Policies and Their Theoretical Foundations : A Source Book*, 2e édition, San Diego, CA, Academic Press.

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*, 2e édition, San Diego, CA, Academic Press, 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*, 2e édition, San Diego, CA, Academic Press, 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*, 2e édition, San Diego, CA, Academic Press, p. 193-212.

LIST, Frederick (1841), *Système national d'économie politique*, 2e 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*, 2e édition, San Diego, CA, Academic Press, 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*, 2e édition, San Diego, CA, Academic Press, p. 476-494.

NYAHOHO, Emmanuel (1993), *Les échanges internationaux de services*, Montréal, Éditions Saint-Martin.

OCDE (2002), « Échanges intra-branche et intra-groupe et internationalisation de la production », *Perspectives économiques de l'OCDE*, no 71 (juin), Paris, OCDE.

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 no 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, no 2, p. 121-122.

SAMUELSON, P.A. (1949), « International Factor Price Equalization Once Again », *Economic Journal*, vol. 59, no 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.

TOMIURA, Eiichi (2008), « Foreign Outsourcing and the Product Cycle : Evidence from Micro Data », *Applied Economic Letters*, vol. 15, n° 13 (octobre), p. 1019-1022.

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*, 2e édition, San Diego, CA, Academic Press, 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, nº 3 (juin), p. 459-464.

WILLIAMSON, John (1983), *The Open Economy and the World Economy,* New York, Basic Books.

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 requérait 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 multifibre (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 American 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 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

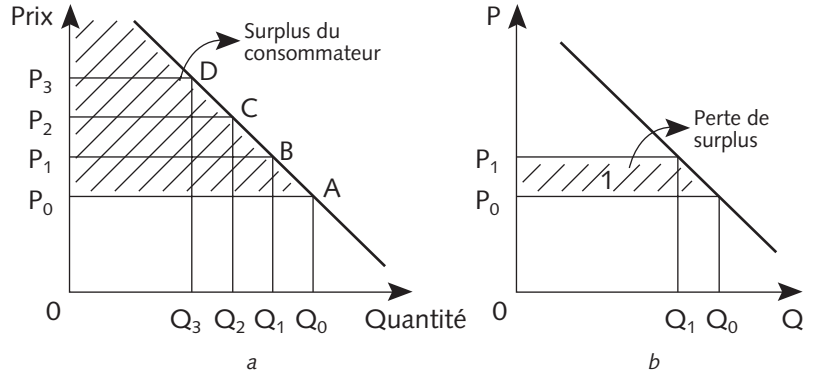
5.2.1 L'approche méthodologique

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 5.1*a*.

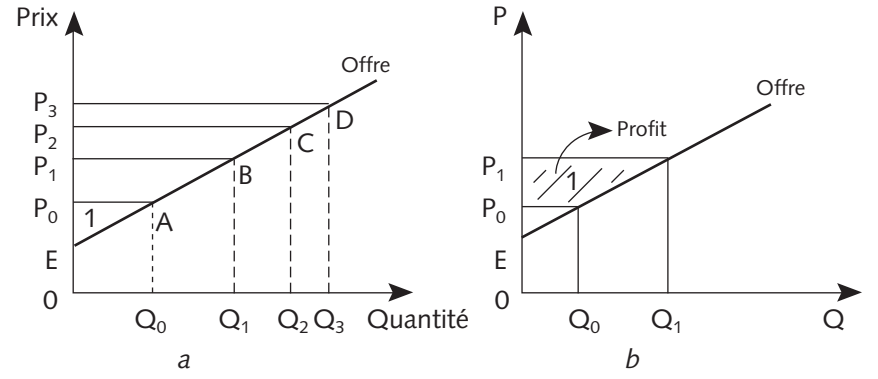
FIGURE 5.1 Surplus du consommateur



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 5.1*b*, 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 5.2*a*, 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 5.2*b*). 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 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

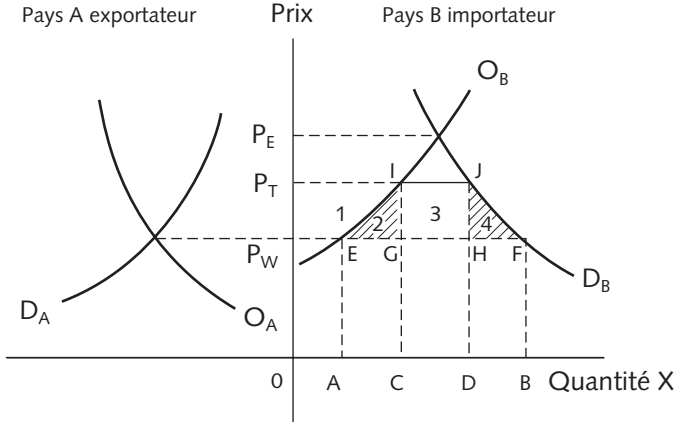
L'effet d'un tarif douanier doit être recherché autant dans l'industrie où il s'applique que dans ses répercussions sur d'autres secteurs d'activité économique. On distingue donc l'analyse partielle limitée à l'industrie protégée et l'analyse d'équilibre général qui vise à examiner l'effet de débordement 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 varie

FIGURE 5.3 Impact d'un tarif douanier : équilibre partiel



dans l'autre pays[1]. 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

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).

la perte de bien-être due à l'inefficacité des producteurs domestiques tandis que la surface (−4) reflète la perte de consommation entraînée par la hausse du prix.

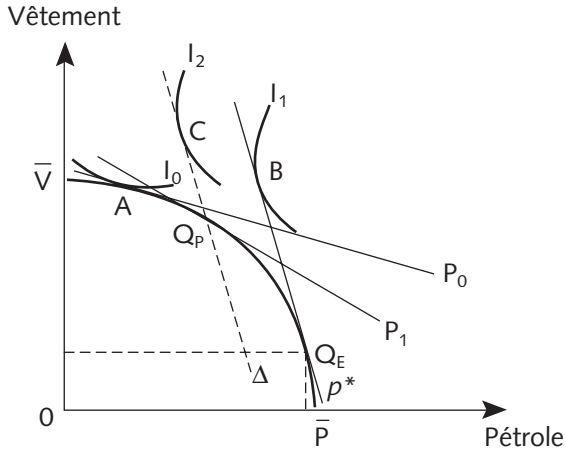
Faisons ici remarquer que cet effet de revenu net repose sur l'hypothèse d'une pondération identique du surplus, des profits et de l'assiette fiscale dans la fonction de bien-être. Mais on peut bien concevoir l'hypothèse contraire où le poids des profits serait beaucoup plus élevé. Dans ce cas, l'effet 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 $2 \times 2 \times 2$ 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 Δ 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

Figure 5.4 Impact d'un tarif douanier : équilibre général



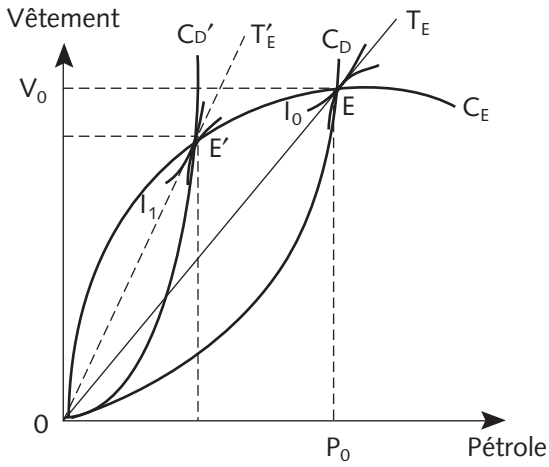
protégé augmente sa production au détriment du secteur non protégé ou que le pays tend à ne pas se spécialiser dans le bien où il détient un avantage comparatif. Le bien-être diminue de I_1 à I_2, mais il est supérieur à celui de l'autarcie I_0.

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.

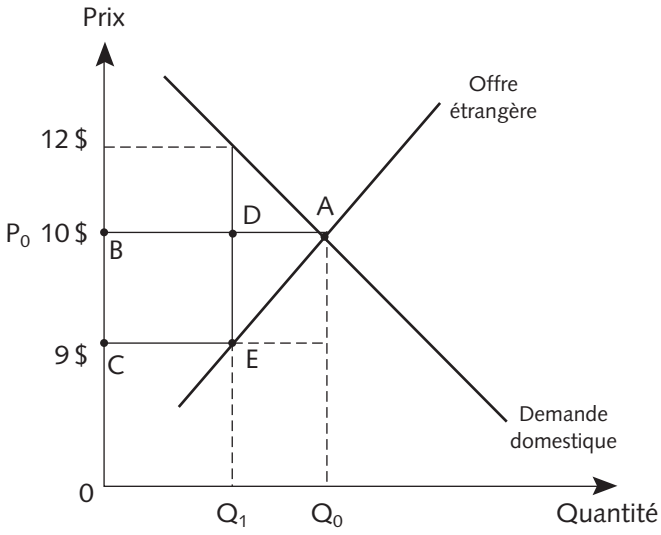
Le nouveau point d'équilibre d'échange se déplace de E à E′, donnant un terme d'échange égal à la pente de la droite OT'_E. À ce point E′, le terme d'échange est plus élevé que celui de l'équilibre de libre-échange (la pente OT'_E > pente OT). En conséquence, l'imposition de la taxe par le pays A améliore 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 diminuer 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



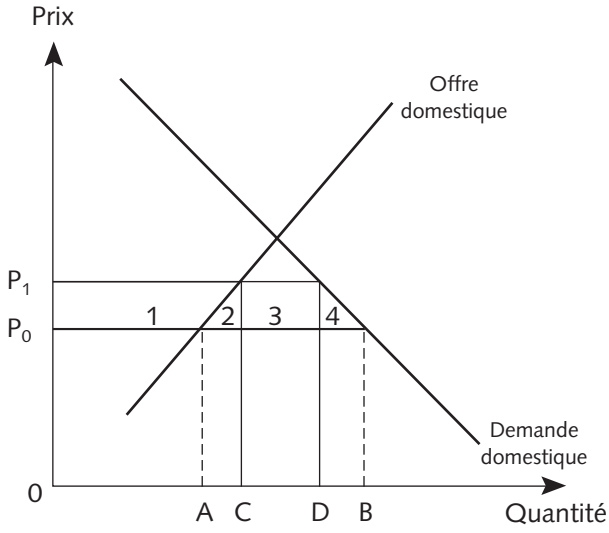
La surface DBCE est à son maximum lorsque la quantité importée après le tarif ne varie pas, c'est-à-dire lorsque $Q_1 = Q_0$. En d'autres mots, si l'offre étrangère d'exportation est inélastique, le pays peut taxer davantage. Le tarif optimal en pourcentage du prix payé aux étrangers est donc défini comme l'inverse de l'élasticité de l'offre étrangère, à savoir $t_{opt} = 1/\eta$, ou t_{opt} = tarif optimal et η = élasticité de l'offre étrangère. Plus η est faible (inélastique), plus le tarif optimal est élevé. Pour une offre très élastique ($\eta = \infty$), 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 quantité AB. Le pays en vient à considérer ce niveau d'importation

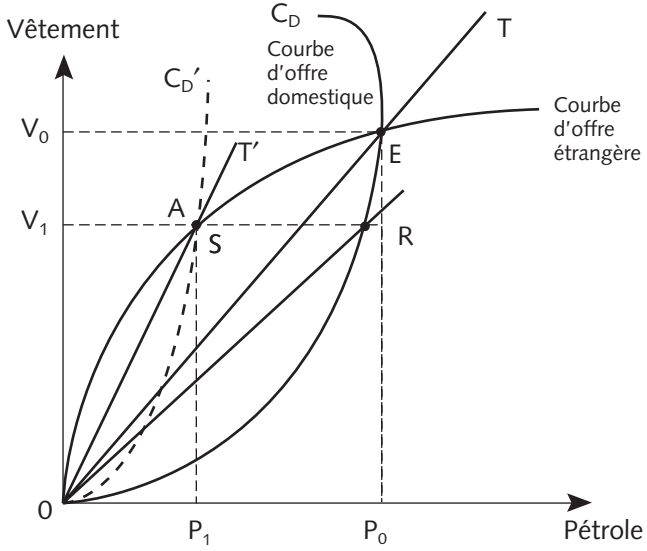
Figure 5.7 Impact d'un quota : équilibre partiel



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, Kimberly et Scott, 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

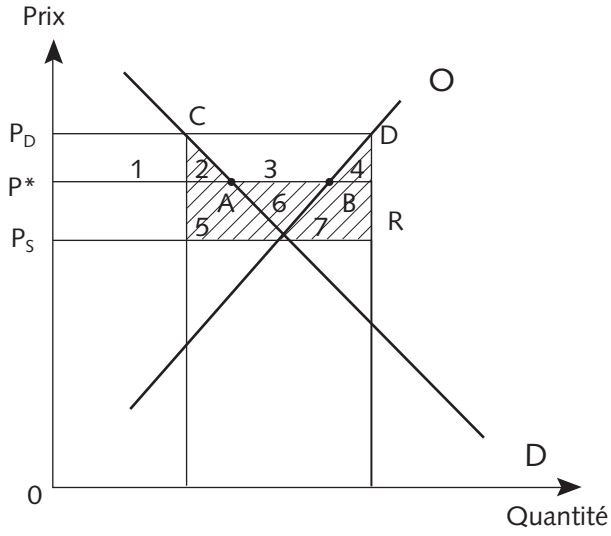
entraînée par le quota, c'est-à-dire que le revenu du quota (surface 3 de la figure 5.7) va à l'étranger. Le point S correspond à la situation où le gouvernement du pays importateur administre le quota et ramasse le revenu engendré.

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 (1981 ; 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.

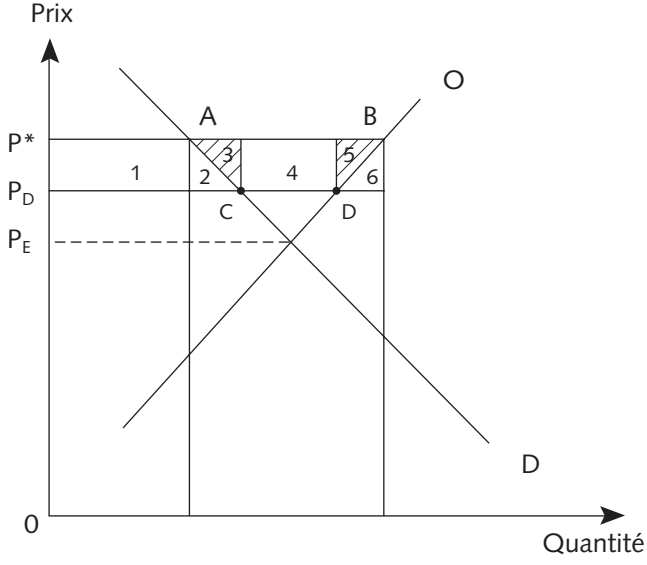
FIGURE 5.9 Impact d'une subvention à l'exportation



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.

FIGURE 5.10 Impact d'une taxe à l'exportation



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 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, l'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 préférabilité 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 à l'égard des 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 $p(m, \mathrm{P}) = \mathrm{A} - m + \mathrm{aP}$

où A = la constante,
m = l'importation (quantité),
p = le prix domestique,
P = l'indice général des prix,
$0 < \mathrm{a} < 1$.

De la définition de la fonction de bien-être $\mathrm{W(q)} = \int_0^{\mathrm{q}} \tilde{p}(m)\mathrm{d}m - p^*(\mathrm{q})\mathrm{q}$, où $\tilde{p}(m) = \dfrac{\mathrm{A} - m}{1 - \mathrm{a}}$, q étant les importations en présence du quota $\tilde{p}(m)$, la demande de *pari passu*[2] 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 :

$$\frac{\mathrm{W(qx)}}{\mathrm{W(qm)}} = \frac{(1 + \mathrm{a})(2 - \mathrm{a})^2}{5 - 3\mathrm{a}} < 1 \ \forall \mathrm{a}\ 0 < \mathrm{a} < 1$$

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.

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 domine celle du quota. Les mêmes auteurs ont développé un modèle de compétition monopolistique emprunté à Dixit et Stiglitz (1977) où l'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[3] 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[4], 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. L'astérisque 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. $U^i = U^i(P, \varphi^i Y)$ où p est le prix relatif, Y, le revenu national et φ^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 $p = \pi(1 + t)$ (π est le prix international) et le revenu national, mais laisse invariant le paramètre φ^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 Rothschield (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 endogénisées ; 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 gouvernenent 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 réconforter : 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 :

valeur totale du bien fini = valeur ajoutée + 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'où résulte un indice du taux de protection effective (TPE) défini par :

$$\text{TPE} = \frac{\text{V}' - \text{V}}{\text{V}} \times 100$$

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 :

$$\text{V} = p - \sum_{i=1}^{n} \alpha_i p$$

où V = la valeur ajoutée du bien final évaluée au prix international p,

α_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 :

$$\text{V}' = p(1 + t) - \sum_{i=1}^{n} \alpha_i p(1 + t_i)$$

$$\text{TPE} = \frac{\text{V}' - \text{V}}{\text{V}} = \frac{p(1+t) - \sum_{i=1}^{n} \alpha_i p(1+t_i) - p + \sum_{i=1}^{n} \alpha_i p}{p - \sum_{i=1}^{n} \alpha_i p}$$

$$= \frac{pt - p\sum_{i=1}^{n} \alpha_i t_i}{p\left(1 - \sum_{i=1}^{n} \alpha_i\right)}$$

$$\text{TPE} = \frac{t - \sum_{i=1}^{n} \alpha_i t_i}{1 - \sum_{i=1}^{n} \alpha_i}$$

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 (α_i) en l'absence de tarif. Pour dériver ce taux de protection effective, il est supposé que le coefficient α_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 % × 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.

Le TPE est donc une mesure qui permet d'évaluer l'effet de la structure des tarifs sur la valeur ajoutée dans une industrie. Néanmoins, les estimations de TPE ne peuvent se faire que sous plusieurs hypothèses et parfois restrictives notamment : en équilibre (partiel ou général) ; concurrence pure, rendement d'échelle constant ; élasticités infinies de demande d'exportation et d'offre d'importation ; prix des facteurs non

variables ; absence de coût de transport ; élasticité nulle de substitution entre les biens intermédiaires et les biens finaux. Pour toutes ces raisons, la validité du concept de TPE est remise en cause, dans la mesure où ses estimés ne se révèlent pas suffisamment fiables ou, à tout le moins, « robustes ». D'ailleurs, alors que des organismes internationaux, comme la Banque mondiale, publient régulièrement des données sur le taux nominal de protection (tarif simple moyen ou pondéré), celles portant sur le TPE sont rares.

5.4 Les mesures antidumping ou le nouveau visage du protectionnisme[5]

Incontestablement, le GATT et l'OMC sont parvenus à abattre le mur tarifaire un peu partout dans le monde. Pour rappel, le tarif général moyen, évalué entre 30 et 40 % lors du cycle de Genève lancé en 1947, se situe à environ 3,8 % pour les produits industriels dans les pays développés après le cycle de l'Uruguay conclu en 1993 (OMC, 1998, p. 9-19). Évidemment, cette réduction tarifaire n'est pas uniforme d'un pays à l'autre et bon nombre de pays en voie de développement (PVD) présentent encore un taux moyen supérieur à 10 %. Par exemple, en 2007, alors que le tarif simple moyen sur les produits manufacturés se situe à 0 % à Singapour, à 0,5 % en Norvège, à 2,9 % au Japon, à 2,9 % aux États-Unis et à 4,9 % au Canada, il demeure assez élevé en Russie (5,6 %), en Argentine (11,1 %), au Brésil (12,7 %), au Maroc (12,6 %), en Tunisie (22,2 % en 2005), aux Bahamas (29,5 %), en Inde (15,9 % en 2005) (Banque mondiale, 2009, p. 352-355). De plus, le protectionnisme demeure virulent dans certaines industries, en particulier dans le secteur agricole et dans celui des services. Cependant, le succès du GATT et de l'OMC se mesure par le nombre sans cesse grandissant de ses membres, dont récemment la Chine et les pays d'Europe de l'Est.

Toutefois, cette tendance à une plus grande libéralisation du commerce se bat contre une réalité troublante. En effet, comme nous l'avons indiqué précédemment, les mesures tarifaires et non tarifaires fonctionnent en vases communicants : la baisse des unes relève les autres. Ainsi, les litiges commerciaux concernent de plus en plus les questions de dumping et de subvention à l'exportation, en dépit même de l'adoption de règles de discipline. Même si le GATT s'est rapidement attaqué au dossier des mesures non tarifaires dès le cycle Kennedy et plus

5. Cette section est une version modifiée de l'article de Emmanuel Nyahoho, Cédrick Lefebvre et Claire Malbouires, « Les mesures antidumping, un phénomène commercial en plein essor », publié dans *Études internationales*, vol. XXXVII, nº 3, septembre 2007, p. 361-381, après avoir reçu l'autorisation de la revue.

particulièrement lors du cycle de Tokyo et celui de l'Uruguay, il ne parvient pas à limiter l'ardeur des pays membres à y recourir. Plus inquiétant encore, les législations antidumping, autrefois apanages exclusifs des pays industrialisés, se propagent maintenant vers les PVD désireux de limiter les effets de la compétition internationale et de préserver leur base industrielle. Ces législations sont d'autant plus encouragées que le dumping a mauvaise presse, au point où les mesures de rétorsion sont généralement bien reçues.

Peut-on vraiment partager cette vision des choses ? C'est l'objet de cette section structurée en trois parties. La première présente l'analyse économique du dumping et permet de se prononcer sur sa rationalité à travers l'étude de sa définition et de ses effets escomptés. La deuxième partie examine l'évolution des mesures antidumping (MAD) en observant les données sur les pays utilisateurs et les pays visés, ainsi que leur répartition industrielle. Enfin, la dernière partie aborde la mise en œuvre de l'Accord de l'OMC sur les MAD afin de souligner les principaux enjeux qui se cachent derrière le règlement de ces litiges commerciaux.

5.4.1. L'analyse économique du dumping

5.4.1.1. *Précis sur le concept*

Il est généralement admis que le dumping consiste à vendre des biens ou des services sur les marchés extérieurs à des prix inférieurs à ceux pratiqués sur le marché national. Il peut même conduire à écouler des biens à perte sur les marchés étrangers. Au XIXe siècle, le dumping revêt une signification plus étendue dans la mesure où on l'assimile à la vente à des prix inférieurs à ceux que peuvent offrir les producteurs les moins efficients (Viner, 1923, p. 1-5). Ainsi défini, le terme « dumping » paraît simple à comprendre mais il demeure difficile de l'évaluer et de circonscrire ses effets. D'abord, le dumping renvoie au phénomène de discrimination des prix selon les marchés (national versus étranger) séparés par des barrières importantes telles que le coût de transport et d'entreposage, les législations fiscales, les tarifs et les mesures non tarifaires. On en vient alors à distinguer trois types de dumping : 1) le persistant ; 2) le sporadique ; 3) le prédateur.

Le dumping persistant, voire naturel, survient dès lors que l'élasticité-prix de la demande d'un bien est variable selon les marchés. Ainsi, le prix sera moindre sur le marché d'élasticité-prix la plus élevée. Par exemple, en raison de l'engagement des États dans les programmes d'assurance-maladie, le prix des médicaments varie sensiblement d'un pays à un autre. Il n'est donc pas étonnant qu'un médicament mis au

point par Glaxo au Royaume-Uni soit vendu à meilleur prix au Portugal que dans son pays de création (Marsh et Green, 1900). Ce phénomène s'observe également à l'intérieur d'un pays, où les prix peuvent varier selon la situation géographique ou le type de clientèle. En conséquence, ce type de dumping durera tant et aussi longtemps que les consommateurs d'un pays à un autre réagiront différemment à une variation de prix. D'ailleurs, ce phénomène bénéficie au pays importateur (Philips, 1983 ; Picou, 1920 ; Niels, 2000).

Le dumping sporadique est dû à une surcapacité temporaire de production. Pour ne pas voir ce surplus se perdre, les producteurs le vendent à meilleur prix à l'étranger. De cette façon, l'équilibre du marché domestique est préservé. On retrouve de nombreux exemples de dumping sporadique dans le secteur agricole qui est caractérisé par une politique de soutien du revenu à travers des offices de commercialisation. Pensons notamment à la pratique des commissions canadiennes du blé, des œufs, du lait ou encore à la Politique agricole commune de l'Union européenne, réformée à plusieurs reprises, mais toujours axée sur l'unicité du marché et la préférence communautaire. De leur côté, les États-Unis ont mis en place le *Farm Bill* dans les années 2000 afin de relancer les exportations tout en assurant un minimum de revenus à leurs agriculteurs.

Quant au dumping prédateur, il relève de la concurrence déloyale. On demande délibérément un prix plus bas à l'étranger à court terme dans le but d'y pénétrer et d'éliminer les concurrents, pour finalement les ajuster à la hausse. C'est cette stratégie prédatrice qui est à l'origine de la mise en place des législations antidumping. La difficulté réside dans la distinction entre ces trois types de dumping qui peuvent converger dans leur but ultime, à savoir l'éviction des concurrents.

Une autre distinction digne de mention est ce qu'on appelle le dumping stratégique, qui consiste à obtenir des économies d'échelle sans avoir à affecter les prix domestiques (Willig, 1995 ; Viner, 1923). Ainsi, une entreprise peut chercher à récupérer ses coûts fixes en écoulant ses surplus de production sur les marchés étrangers à un prix inférieur au prix domestique. Cette discrimination est rendue possible par l'exploitation des économies d'échelle. Par cette stratégie, la firme renonce à maximiser ses profits, mais freine l'émergence de concurrents.

5.4.1.2. *Les effets escomptés du dumping : une stratégie pas toujours gagnante*

L'existence et la prolifération des mesures de rétorsion laissent penser que le dumping est une stratégie concurrentielle redoutable. De nombreux observateurs sont d'avis que les MAD constituent un problème

encore plus grave que celui qu'elles tentent de régler, représentant ainsi une entrave importante au commerce international. Qui plus est, la littérature économique invite à une mise en doute de l'approche de conquête des marchés par le dumping.

Concentrons-nous sur le cas particulier des prix prédateurs, les plus souvent dénoncés. D'abord, il semble difficile de distinguer *a priori* les pratiques prédatrices des pratiques concurrentielles normales. Ni la référence au coût variable moyen ni la renonciation à un profit immédiat (indiquant la vente à perte) ne permet de conclure sans l'ombre d'un doute qu'il y a pratique prédatrice. Comme le souligne si bien Benzoni (2000, p. 13) : « Seule une connaissance intime des marchés et de leur histoire peut aider à tirer des conclusions définitives sur des pratiques de prix. » Dans l'affaire opposant Microsoft à Netscape, Benzoni nous rapporte les propos de l'économiste Richard Schmalensee, qui explique que le prix de vente de Windows est six fois inférieur à ce qu'il aurait été si Microsoft l'avait vendu à un prix susceptible de maximiser le profit. Les consommateurs de Windows ont donc bénéficié de bas prix, tandis que Microsoft a pu écarter la concurrence. Par ailleurs, pour être en mesure de pratiquer le dumping prédateur, l'entreprise devrait pouvoir compter sur des avantages qui échappent à ses concurrents, soit : 1) un vaste marché national permettant de bénéficier d'une rente servant à subventionner l'activité exportatrice ; ou bien 2) disposer de ressources financières supérieures à celles des concurrents (Barfield, 2005 ; Benzoni, 2000). Des conditions aussi restrictives font en sorte que la stratégie prédatrice ne peut qu'être rare, du moins en théorie.

Certains auteurs vont jusqu'à remettre en cause l'efficacité même de la pratique prédatrice. En effet, l'approche des bas prix n'est pas toujours celle à privilégier pour pénétrer un marché. Comme le signale Grossman (1992, p. 55) : « Les firmes ne se concurrencent pas seulement sur les prix et les quantités offertes. D'autres instruments de concurrence stratégique renvoient à la qualité du produit, l'étendue de la ligne de produits, le service après-vente, la recherche et développement, la publicité […] » Évincer un compétiteur d'un marché est extrêmement coûteux, d'autant plus que la réussite est incertaine puisque les concurrents visés peuvent contre-attaquer (McGee, 1958 ; Bork, 1978).

Ces constats posent la question de l'efficacité de la lutte contre les prix prédateurs et des MAD. Selon Mankiw et Swagel (2005), empêcher les prix prédateurs et imposer la « juste valeur » (*fair value*) sont deux choses différentes. D'ailleurs, le dumping est difficile à mesurer. Comment déterminer si un prix est juste ? Quelle base de comparaison devrait être utilisée ? Au-delà de ces questions, les MAD sont souvent motivées par des évaluations tendancieuses en faveur des industries concernées.

En effet, on s'aperçoit que la mise en œuvre des législations nationales antidumping est entachée de nombreuses irrégularités. Référons-nous ici à l'étude de Finger (1992), qui relève trois éléments du processus administratif discrétionnaire des législations antidumping. Le premier est la prévalence d'interférence, de jugement et de subjectivité dans l'établissement de la marge de dumping (écart entre le prix domestique de l'importateur et le prix à l'exportation), plutôt que la recherche de faits observables. Le deuxième problème qui se pose est celui de la complexité des mesures administratives d'investigation au détriment de leur précision. Enfin, Finger dénonce la complexité pour fins de camouflage et d'abus de pouvoir. En se basant sur le cas typique des États-Unis, Finger (1992) et Palmeter (1991, p. 66) concluent :

> *The standards of the day, the procedure it uses, and the implementation of these standards and procedures by the Department of Commerce increasingly ensure that, at the end of the day, an exporter determined to have been selling in the United States below fair value probably has been doing no such thing in any meaningful sense of the word « fair ». On the contrary, rather than being a price discriminator, a dumper is more likely* [to be] *the victim of an antidumping process that has become a legal and administrative non-tariff barrier.*

Cet arbitraire dans le processus d'administration des MAD est soulevé par bon nombre d'auteurs, dont Norall (1986), Boltuck et Litan (1991), Murray (1991), Palmeter (1991, 1995), McGee (1993), Tharakan (1993) et Waer et Vermulst (1995). En se basant sur leurs travaux, Niels (2000) relève quatre principaux arguments à l'appui de ce constat d'arbitraire, à savoir : 1) une marge de dumping artificiellement gonflée ; 2) une comparaison asymétrique des éléments de coûts (et donc des prix) entre le pays domestique et le pays étranger ; 3) un ajout de montant arbitraire pour des frais généraux et de profit ; 4) une dépendance sur des informations fournies par les firmes domestiques, sans remise en cause. De fait, les entreprises nationales sont largement impliquées dans le processus et forment des groupes de pression qui incitent les gouvernements à agir en leur faveur, et ce, au détriment des consommateurs qui n'ont pas voix au chapitre, et des concurrents étrangers qui en ont encore moins. Comment alors peut-on justifier les MAD ? Du point de vue économique, le dumping prédateur paraît déloyal. Or, comme nous l'avons démontré, l'occurrence de ce type de dumping est plutôt faible. Un argument fréquemment soulevé est que le dumping réduit l'efficience en envoyant le mauvais signal concernant les prix. Cependant, si certains producteurs locaux ne peuvent soutenir les prix à l'importation, c'est également un signal qui démontre que ces producteurs ne sont pas compétitifs (Niels, 2000, p. 477). Aussi, certains mentionnent que les MAD pourraient favoriser la libéralisation du commerce en agissant

comme des soupapes faisant évacuer les fortes pressions venant du milieu industriel. Il n'existe toutefois pas de preuve claire et systématique en faveur de cet argument (Zanardi, 2006, p. 616).

En ce qui concerne la rationalité de justice, l'argument le plus souvent utilisé soutient qu'une firme étrangère évoluant dans un marché protégé ne devrait pas avoir la possibilité de causer un dommage à des firmes domestiques à l'exportation. En fait, un monopole ayant fait ses frais sur le marché domestique ne devrait pas vendre à un prix inférieur à son coût de production à l'étranger, dans la mesure où celui-ci ne reflète pas sa réelle efficience. Cependant, la théorie économique nous apprend que même si les bénéfices du libre-échange ne sont pas partagés de façon équilibrée entre les pays, chacun en tire un gain (Niels, 2000, p. 477).

Globalement, les MAD sont donc injustifiées du point de vue économique car elles influencent négativement le bien-être général. D'une part, elles affectent les consommateurs, qui payent plus cher les produits assujettis à ces mesures ; d'autre part, elles peuvent également affecter les producteurs nationaux, qui doivent débourser plus pour les produits importés qui entrent dans leur production finale.

Plusieurs économistes reconnaissent maintenant que le spectre des MAD ajoute des coûts aux économies domestiques ainsi qu'à l'économie globale. Entre autres, l'existence de MAD change la vision stratégique des entreprises (Prussa et Blonigen, 2003), particulièrement en ce qui concerne les prix et l'allocation des ressources. Cela se traduit par des prix à l'exportation plus élevés, car les entreprises ont peur d'être touchées par des MAD. De plus, cela peut engendrer une diminution de la production, résultant en une demande de main-d'œuvre plus faible. Dans le même sens, on peut assister à de la vengeance (*retaliation*) entre les pays. Par exemple, comme cela a été constaté dans la réalité, des MAD imposées par les États-Unis envers le Canada peuvent engendrer une riposte de la part du Canada, qui en imposera à son tour. Dans cette situation qui n'a rien d'atypique, le bien-être global est réduit.

Bekker (2006), dans son article intitulé « The strategic use of antidumping in international trade », discute des effets de la « tricherie » sous l'Accord antidumping. La théorie néoclassique d'Hecksher-Ohlin (HO) stipule que le commerce international devrait résulter en une situation gagnant-gagnant pour les partenaires. Autrement dit, le commerce international sans contraintes devrait permettre d'augmenter « la taille de la tarte » au bénéfice de tous. Toutefois, les MAD peuvent agir comme un obstacle au commerce international. Pour illustrer cela, Bekker prend deux pays, A et B, qui sont des partenaires commerciaux.

Le pays B possède un avantage comparatif sur le pays A dans la production d'un bien X. Or, le pays A décide d'imposer des MAD. L'industrie dans le pays A est maintenant protégée contre les exportations de B. Résultat : d'une part, la production dans le pays A n'est pas plus efficiente ; d'autre part, B ne peut plus exporter, causant un ralentissement de son activité économique. Les deux pays sortent donc perdants puisque l'activité économique de chacun a été réduite. C'est l'essence même du dilemme du prisonnier repris par Laussel et Montet (1994, p. 177 et 187-191), qui concluent que le libre-échange est la solution optimale malgré qu'une coopération tacite soit nécessaire entre les partenaires. Cependant, les partenaires ne collaborent pas toujours étant donné la tentation qui existe de « tricher » et de manquer à ses engagements envers l'Accord. Dès qu'un des partenaires « triche » en utilisant des MAD afin de protéger son industrie, et que l'autre rétorque, tout le monde perd. Leur analyse démontre toutefois que le libre-échange demeure l'option optimale pour les deux partenaires. Cependant, lorsqu'une des parties déroge à l'Accord, l'équilibre devient sous-optimal.

L'aspect protectionniste des mesures antidumping est donc largement documenté. Comme le soulignent Blonigen et Prussa (2003, p. 235) :

> Tout changement du marché qui amène une situation défavorable pour une firme domestique est considéré comme injuste, c'est pourquoi les mesures antidumping servent réellement à protéger les firmes d'une industrie domestique, plutôt que la compétition.

Les législations antidumping ont été mises en place afin de protéger des marchés contre le dumping prédateur. Le problème, c'est qu'il existe un écart notable entre l'intention originale et la pratique actuelle. L'objectif des MAD est de promouvoir la compétition ; il est toutefois possible de constater qu'elles agissent plutôt comme des mesures protectionnistes. Les MAD sont devenues des substituts de protection tarifaire à la suite des multiples vagues de libéralisation du commerce. À cet égard, si le motif original demeure de contrer le dumping prédateur, alors les mesures antitrust semblent plus appropriées puisqu'elles sont axées sur la défense de la compétition et non contre elle.

De plus, une utilisation plus rigoureuse des mesures de sauvegarde pourrait permettre aux industries de s'ajuster à la compétition plus forte. Telles qu'elles ont été définies par l'OMC, ces mesures permettent de restreindre temporairement les importations d'un produit si une augmentation de celles-ci cause ou menace de causer un dommage de degré élevé à la branche de production domestique. Selon certains auteurs (Mankiw et Swagel, 2005 ; Barfield, 2005), elles constituent un moyen permettant de s'attaquer aux problèmes justifiant l'existence des MAD tout en évitant les dommages causés par elles. D'abord, ces mesures ont

l'avantage majeur d'être provisoires, contrairement aux MAD qui demeurent en place longtemps une fois entrées en vigueur. Ensuite, elles possèdent des critères d'application beaucoup plus restrictifs. En effet, elles ne peuvent être mises en place qu'après qu'un tribunal du commerce international a déterminé que des importations heurtent l'industrie domestique. De plus, elles ne sont prises que lorsque le tribunal a prouvé qu'aucun facteur n'est plus important que l'augmentation des importations dans le dommage causé à l'industrie.

À présent que nous avons analysé le dumping sous l'angle économique, penchons-nous sur l'évolution des mesures antidumping à travers le temps afin de mieux cerner les enjeux.

5.4.2. L'évolution des mesures antidumping

5.4.2.1 *Les origines*

Les premières MAD ont fait leur apparition en 1904 au Canada. Elles visaient alors à contrer les exportations américaines d'acier servant à la construction du chemin de fer transcontinental (Finger, 1992 ; Wooton et Zanardi, 2005, p. 383-402 ; Mankiw et Swagel, 2005). Aussitôt après la Première Guerre mondiale, des pays tels que l'Australie, la Nouvelle-Zélande, les États-Unis, la France et le Royaume-Uni ont suivi la voie canadienne en adoptant des lois antidumping. Trois raisons essentielles sont évoquées à l'appui de ces législations : 1) l'hostilité envers l'Allemagne ; 2) l'effet de halo de confiance (*trust-busting*) ; et 3) le niveau élevé des tarifs.

En premier lieu, l'hostilité à l'égard de l'Allemagne, nourrie sur le champ militaire, déborde également dans le domaine économique. Ainsi, dès la fin de la Première Guerre mondiale, les firmes allemandes sont perçues comme de grands prédateurs (*vicious dumpers*). Il est également reproché au gouvernement allemand de chercher à accumuler d'importants stocks de biens dans le but de les liquider à très bas prix sur les marchés mondiaux et d'ainsi transformer sa défaite militaire en une victoire économique. La deuxième raison de la montée des MAD durant les années 1920 est attribuable à l'effet de halo de confiance. Comme le mentionnent Taussig et White : « Toute concurrence n'est pas bienvenue et la concurrence étrangère est particulièrement perverse[6] » (1931, p. 196). Cette perception des effets pervers de la concurrence est prédominante

6. Traduction : « *Competition of any sort is unwelcome enough ; competition from foreigners seems always to be regarded with particular dread.* »

à cette époque. Enfin, le maintien de hauts niveaux de tarifs durant la période d'après-guerre vient renforcer la justification de l'adoption de lois antidumping. Les tarifs qui culminent à des sommets historiques en 1930 dans les divers pays cités plus haut, à l'exception du Royaume-Uni, permettent aux firmes nationales protégées de la concurrence étrangère de pratiquer des prix monopolistiques sur leur marché domestique tout en leur laissant la possibilité de pénétrer les marchés étrangers par une stratégie de bas prix[7].

Dès le début des années 1950, on assiste à une croissance du nombre de pays ayant adopté des lois antidumping, alors que le nombre de pays membres du GATT suit une progression semblable. Ce que certains observateurs voient comme une corrélation a été expliqué par la diminution graduelle des tarifs, l'intensification du commerce international et la prise de conscience de l'existence des politiques antidumping par les gouvernements et les groupes de pression des pays adhérents. Ainsi, le nombre de pays ayant adopté de telles lois, évalué à moins d'une douzaine tout au long des années 1930 et 1940, passe à une vingtaine dès 1960 et à plus de quarante au milieu des années 1980 (Zanardi, 2004 ; Wooton et Zanardi, 2005, p. 385-386). On estime qu'en 2003, il y avait 98 pays ayant adopté des législations antidumping, dont la quasi-totalité des pays participants au commerce mondial (Zanardi, 2006, p. 593). De nos jours, ces législations ont donc cessé d'être l'apanage des utilisateurs dits « traditionnels » (Australie, Canada, États-Unis, Union européenne et Nouvelle-Zélande) et se sont propagées aux PVD.

5.4.2.2 *L'expansion des MAD*

Des statistiques sont aujourd'hui disponibles sur les ouvertures d'enquête et les MAD prises par les pays, lesquelles sont largement commentées par l'OMC. Examinons brièvement ces données pour tirer des conclusions appropriées sur la rationalité des MAD. Le tableau 5.1 donne des indications sur les MAD en vigueur au 30 juin 2007. On observe que sur un total de 1274 MAD répertoriées par l'OMC dans l'ensemble des pays membres, un nombre impressionnant (229) provient des États-Unis, soit 18 %. Ce pays est suivi par l'Inde (13 %), l'Union européenne (UE) (12 %), et un peu plus loin par le Canada (3,14 %). Fait révélateur de ce tableau, de nombreux pays en développement sont largement utilisateurs

7. La loi tarifaire Smoot-Hawley de 1930 fait élever les tarifs américains à environ 60 % sur certains biens (Destler, 1992). Même le Royaume-Uni, qui jusque-là pratiquait le libre-échange, finit par succomber aux pressions d'établissement d'un système de préférence tarifaire au sein du Commonwealth dès le début des années 1930. En 1931, deux ans après la crise de 1929, le Royaume-Uni imposa un tarif de 10 % sur tous les produits importés à l'exception de quelques produits agricoles et des matières premières.

TABLEAU 5.1 État récapitulatif des mesures antidumping (1er juillet 2006-30 juin 2007)*

	Ouverture de l'enquête	Mesures provisoires	Droits définitifs	Engagements en matière de prix	Mesures en vigueur au 30 juin 2007
Argentine	8	5	10	0	62
Australie	2	3	3	1	46
Brésil	14	3	1	0	50
Canada	3	6	3	0	40
Chili	2	1	1	0	1
Chine	11	10	14	0	103
Colombie	5	9	3	0	6
Communauté européenne	18	11	13	2	149
Costa Rica	0	1	1	0	1
Égypte	8	0	6	0	31
États-Unis	9	8	6	0	229
Inde	29	20	18	0	162
Indonésie	0	0	1	0	15
Israël	0	0	3	1	6
Jamaïque	0	0	0	0	NR
Japon	4	0	0	0	2
République de Corée	8	3	7	2	29
Malaisie	8	8	0	0	16
Mexique	5	5	0	0	69
Nouvelle-Zélande	6	1	2	0	10
Pakistan	3	4	4	2	17
Paraguay	0	0	0	0	1
Pérou	1	1	2	0	33
Philippines	0	0	0	0	1
Afrique du Sud	5	1	5	0	61
Taipei chinois	4	1	2	2	7
Thaïlande	3	1	0	0	24
Trinité-et-Tobago	0	0	0	0	4
Turquie	3	0	13	0	99
Total	159	102	118	10	1 274

* Le tableau est fondé sur les renseignements communiqués par les membres ayant présenté des rapports semestriels pour cette période ; il est incomplet du fait qu'il manque des rapports ou des renseignements dans les rapports.

Source : OMC (2008), *Rapport annuel de l'OMC 2008*, p. 40.

de MAD, notamment l'Inde, la Chine, la Turquie, le Mexique, l'Argentine, l'Afrique du Sud et le Brésil, ce qui n'était pas le cas il y a quelques années à peine. En effet, si l'on se penche sur les données de 1995, on observe que l'OMC recensait 781 MAD au total, dont 304 érigées par les États-Unis (39 %), 159 par l'UE (20 %), 94 par le Canada (12 %) et 88 par l'Australie (11,3 %). Toutefois, les données plus récentes de l'année 2008 indiquent un changement considérable en ce qui a trait aux MAD. Le nombre de mesures a presque doublé (2190) et l'Inde devance dorénavant les États-Unis et devient le principal exportateur qui en fait usage avec de 386 mesures comparativement à 268 pour les États-Unis.

Les ouvertures d'enquête visant à confirmer l'existence de dumping et à évaluer les menaces de préjudices infligées aux branches de production domestique révèlent assez bien la propension d'un pays à recourir à sa législation antidumping. Le tableau 5.2 présente les données d'ouverture ou d'initiation d'enquêtes sur la base des pays rapporteurs (*reporting members*). Dans ce tableau, on remarque la présence marquée des pays industrialisés qui ont historiquement été très actifs dans l'utilisation des actions antidumping (États-Unis, Communauté européenne, Canada, Australie, Nouvelle-Zélande). Par contre, sur toute la période de 1995 à 2008, le Japon n'a presque pas lancé d'ouvertures d'enquête. On remarque également que plusieurs pays en tête de liste sont des nouveaux utilisateurs, dont l'Inde particulièrement. C'est ainsi que certains auteurs en arrivent à la conclusion qu'en terme relatif, soit le ratio des ouvertures d'enquête sur la valeur des importations, les pays en développement utilisent les actions antidumping plus intensément que les pays industrialisés (Finger, Ng et Wangchuk, 2001 ; Wooton et Zanardi, 2005, p. 387).

Parallèlement, le recensement des mesures antidumping prises par les pays rapporteurs indique que malgré la quantité notable d'ouvertures d'enquête, seule une fraction de celles-ci aboutit à la mise en place de mesures concrètes[8] (voir tableau 5.3). En effet, sur un total de 3 427 ouvertures d'enquête entre 1995 et 2008, seulement 2190 (64 %) ont donné lieu à l'implantation de mesures. Il ressort donc qu'un pourcentage élevé des ouvertures d'enquête (environ 36 %) ne donne lieu à aucune suite. Dans bien des cas, des ententes négociées interviennent entre les parties sans que l'OMC ait à trancher. Ainsi, Finger rapporte que sur la période s'étalant de 1980 à 1986, 94 % de toutes les ouvertures d'enquête d'antidumping se révèlent non fondées (Finger, 1987, p. 156). Examinons à présent les pays concernés par les mesures antidumping.

8. Il convient de distinguer les mesures en vigueur au cours d'une année des mesures prises. Celles-ci finissent par être retirées au fil des ans et selon les ententes conclues entre les pays en litige.

TABLEAU 5.2 Ouvertures d'enquêtes antidumping par pays rapporteur (janvier 1995 à décembre 2008)

Rang	Pays rapporteurs	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Total	% Total
	Pays industrialités																
2	États-Unis	14	22	15	36	47	47	75	35	37	26	12	8	28	16	418	12,19
3	Union européenne	33	25	41	22	65	32	28	20	7	30	25	35	9	19	391	11,41
6	Australie	5	17	42	13	24	15	23	16	8	9	7	10	2	6	197	5,75
9	Canada	11	5	14	8	18	21	25	5	15	11	1	7	1	3	145	4,23
16	Japon	0	0	0	0	0	0	2	0	0	0	0	0	4	0	6	
	Nouvelle-Zélande	10	4	5	1	4	9	1	2	5	5	0	1	6	0	53	1,55
	Sous-total	73	73	117	80	158	124	154	78	72	81	45	61	50	44	1 210	35,30
	Pays en développement																
1	Inde	6	21	13	28	64	41	79	81	46	21	28	35	47	54	564	16,46
4	Argentine	27	22	14	8	23	43	27	14	1	12	12	11	8	19	241	7,03
5	Afrique du Sud	16	33	23	41	16	21	6	4	8	6	23	3	5	1	206	6,01
7	Brésil	5	18	11	18	16	11	17	8	4	8	6	12	13	23	170	4,96
8	Chine, Rép. pop.	0	0	0	0	0	6	14	30	22	27	24	10	4	14	151	4,41
10	Turquie	0	0	4	1	8	7	15	18	11	25	12	8	6	22	137	3,99
11	Corée, Rép.	4	13	15	3	6	2	4	9	18	3	4	7	15	5	108	3,15
12	Mexique	4	4	6	12	11	6	6	10	14	6	6	6	3	1	95	2,77
13	Indonésie	0	11	5	8	8	3	4	4	12	5	0	5	1	7	73	2,13
14	Égypte	0	0	7	14	7	3	7	3	1	0	12	9	2	0	65	1,90
15	Pérou	2	8	2	3	8	1	8	13	4	7	4	3	1	0	64	1,87
	Sous-total	64	130	100	136	167	144	187	194	141	120	131	109	105	146	1 874	54,68
	Total des 17 pays	137	203	217	216	325	268	341	272	213	201	176	170	155	190	3 084	89,99
	Grand total	157	225	243	257	356	292	366	312	232	214	200	202	163	208	3 427	100,00

Source : OMC (2008), *Les mesures antidumping. Données statistiques*, <http://www.wto.org/French/tratop_f/adp_f/adp_f.htm#statistics>.

Tableau 5.3 Mesures antidumping prises par les pays rapporteurs
(1er janvier 1995 au 31 décembre 2008)

Pays rapporteurs	1995	1999	2000	2003	2005	2008	Total
Pays industrialisés							
États-Unis	33	24	31	12	18	23	268
Communauté européenne	15	18	41	2	21	15	258
Australie	1	6	5	10	3	3	75
Canada	7	10	14	5	4	3	90
Nouvelle-Zélande	3	0	0	0	4	0	22
Pays en développement							
Inde	7	23	52	52	17	31	386
Argentine	13	9	15	19	8	6	167
Turquie	11	1	8	28	9	11	124
Afrique du Sud	0	35	13	1	0	3	124
Chine, Rép. pop.	0	0	0	33	16	4	108
Brésil	2	5	9	2	3	11	86
Mexique	16	7	6	0	8	0	81
Corée, Rép.	0	0	5	4	3	12	66
Égypte	0	14	1	4	0	3	51
Pérou	2	3	4	7	3	0	45
Indonésie	0	7	0	1	4	5	34
Thaïlande	0	0	0	20	2	0	28
Total	119	186	228	220	132	138	2 190

Source : OMC (2008), *Les mesures antidumping. Données statistiques*, <http://www.wto.org/French/tratop_f/adp_f/adp_f.htm#statistics>.

Le tableau 5.4 révèle la diversité des pays les plus visés par les mesures antidumping. En effet, il peut aussi bien s'agir de pays industrialisés qu'en développement. Parmi ces pays, on retrouve principalement la Chine, l'Inde, les États-Unis, la République de Corée et le Japon. Sur les 268 mesures antidumping imposées par les États-Unis entre 1995 et 2008, 66 (24,63 %) étaient appliquées envers la Chine, 21 (7,83 %) envers le Japon, 12 (4,48 %) envers la Corée, 11 (4,10 %) envers l'Inde et le Mexique, et 4 (1,49 %) envers le Canada. Parmi les pays industrialisés visés, ce sont principalement les États-Unis et le Japon qui ressortent le plus souvent attaqués par les mesures antidumping. L'Inde en fait usage de façon intensive (386) à l'égard de divers pays notamment ces deux derniers ainsi que la Corée. Les mesures prises par la Communauté européenne visent aussi ces mêmes pays en plus de la Thaïlande. Malgré cette diversité, les pays en développement semblent se livrer une féroce lutte commerciale.

TABLEAU 5.4 Pays les plus visés par les mesures antidumping

	Pays visés																		
Pays initiateurs	**États-Unis**	**CE**	**Canada**	**Australie**	**Nouvelle- Zélande**	**Japon**	**Inde**	**Argentine**	**Afrique du Sud**	**Brésil**	**Chine**	**Mexique**	**Turquie**	**Corée, Rép.**	**Indonésie**	**Thaïlande**	**Sous-total**	**Reste du monde**	**Total**
États-Unis	–	0	4	1	0	21	11	6	9	9	66	11	4	12	9	9	172	96	268
CE	6	–	0	2	0	7	17	0	4	4	60	3	2	12	11	17	145	113	258
Canada	11	0	–	0	0	2	3	0	3	3	15	2	3	5	2	1	50	40	90
Australie	4	0	1	–	0	2	0	0	2	0	12	0	0	11	5	7	44	31	75
Nouvelle-Zélande	0	0	0	0	–	0	0	0	3	0	3	0	0	3	1	5	15	7	22
Japon	0	0	0	1	0	–	0	0	1	0	1	0	0	1	0	0	4	3	7
Inde	19	30	3	0	0	19	–	0	6	8	90	2	5	30	17	14	243	143	386
Argentine	5	0	1	1	1	6	5	–	6	31	40	2	2	10	3	2	115	52	167
Afrique du Sud	5	0	0	3	0	1	12	0	–	4	16	0	2	16	5	4	68	56	124
Brésil	11	3	0	0	1	1	5	3	2	–	21	2	0	2	0	2	53	33	86
Chine	16	6	0	0	0	23	4	0	0	0	–	1	0	20	1	1	72	38	108
Mexique	19	1	2	0	0	2	1	0	0	9	15	–	0	1	1	0	42	39	81
Turquie	2	0	1	0	0	0	8	0	0	1	48	0	–	7	5	9	81	43	124
Corée, Rép.	7	0	0	0	0	12	3	0	0	0	18	0	0	–	3	0	43	23	66
Indonésie	1	1	0	1	0	1	7	0	0	0	5	0	1	3	–	2	22	12	34
Thaïlande	0	1	0	0	0	2	1	1	1	0	3	0	0	3	3	–	15	13	28

Source : OMC (2008), *Les mesures antidumping. Données statistiques*, <http://www.wto.org/French/tratop_f/adp_f/adp_f.htm#statistics>.

5.4.2.3. *Les industries les plus touchées*

Une lecture des statistiques concernant l'utilisation des mesures antidumping dans les différents types de produit est aussi riche d'enseignements. À ce sujet, l'OMC distingue une vingtaine de catégories de produits selon le système harmonisé de désignation et de codification des marchandises (voir tableau 5.5).

Bien que cette classification présente les industries de façon assez agrégée (et différente de celle du système de classification type du commerce international à trois chiffres), on peut tout de même en tirer quelques informations dignes de mention. D'abord, on observe que cinq groupes d'industries rassemblent plus de 80 % de toutes les mesures antidumping recensées entre 1995 et 2008. Ce sont : 1) les métaux communs et ouvrages en ces métaux (30 %) ; 2) les produits des industries chimiques ou des industries connexes (21 %) ; 3) les matières plastiques et ouvrages en ces matières (13,2 %) ; 4) les produits textiles et vêtements (8,5 %) ; et 5) les appareils électriques et électroniques (8 %)

Si l'on réexamine la répartition industrielle des MAD imposées par le Canada, elles sont également fortement concentrées, à la hauteur de 72 %, dans les produits des métaux. Aux États-Unis, 149 des 268 MAD (55,6 %) portent sur les métaux et ouvrages en ces métaux (groupe XV) ; 13 % sur les produits chimiques (groupe VI), et 6,7 % sur les matières plastiques (groupe VII). Les 21 mesures appliquées par les États-Unis sur le Japon touchent presque exclusivement à l'acier, tout comme pour le Mexique[9]. Dans l'Union européenne, 37 % des 258 MAD imposées sont centrées sur les produits des métaux (groupe XV) ; 20 % sur les produits chimiques (groupe VI) ; et 11,6 % sur les machines et appareils électroménagers (groupe XVI). À la différence de celles du Canada et des États-Unis, les MAD de l'Union européenne sont moins concentrées dans les métaux mais concernent plus souvent les produits chimiques et les produits de consommation courante[10].

Ainsi, il est clair que le dumping est plus souvent évoqué dans les biens à forte composante de ressources naturelles tels les métaux, les minéraux et le bois. Les pays jouissant d'importantes réserves de ces ressources possèdent un avantage comparatif certain dans l'exportation de ces produits. Ils sont donc susceptibles de nuire aux industries nationales étrangères ne bénéficiant pas d'avantages aussi marqués.

---

9. OMC (2009), *Rapport semestriel au titre de l'article 16.4 de l'Accord*, États-Unis, 1er juillet au 31 décembre 2005, Genève, OMC.
10. OMC (2006), *Rapport semestriel au titre de l'article 16.4 de l'Accord*, Communauté européenne, 1er juillet au 31 décembre 2005, Genève, OMC.

TABLEAU 5.5 Mesures antidumping rapportées selon les sections

Rang	Branche	Intitulé	Total
1	XV	Métaux communs et ouvrages en ces métaux	642
2	VI	Produits des industries chimiques ou des industries connexes	453
3	VII	Matières plastiques et ouvrages en ces matières ; caoutchouc et ouvrages en caoutchouc	286
4	XI	Matières textiles et ouvrages en ces matières	183
5	XVI	Machines et appareils, matériel électrique et leurs parties ; appareil d'enregistrement ou de reproduction de son, appareils d'enregistrement ou de reproduction des images et du son en télévision, et parties et accessoires de ces appareils	173
6	X	Pâtes de bois ou d'autres matières fibreuses cellulosiques ; papier ou carton à recycler (déchets et rebuts) ; papier et ses applications	95
7	XIII	Ouvrages en pierre, plâtre, ciment, amiante, mica ou matières analogues ; produits céramiques ; verre et ouvrages en verre	60
8	XX	Marchandises et produits divers	57
9	V	Produits minéraux	48
10	II	Produits du règne végétal	35
11	IX	Bois, charbon de bois et ouvrages en bois ; liège et ouvrages en liège ; ouvrages de sparterie ou de vannerie	30
12	IV	Produits des industries alimentaires ; boissons, liquides alcooliques et vinaigres ; tabacs et succédanés de tabac fabriqués	27
13	I	Animaux vivants et produits du règne animal	26
14	XVIII	Chaussures, coiffures, parapluies, parasols, cannes, fouets, cravaches et leurs parties ; plumes apprêtées et articles en plume ; fleurs artificielles ; ouvrages en cheveux	22
15	XII	Instruments et appareils d'optique, de photographie ou de cinématographie, de mesure, de contrôle ou de précision ; instruments et appareils médicochirurgicaux ; horlogerie ; instruments de musique ; parties et accessoires de ces instruments ou appareils	20
16	…	Non précisé	15
17	XVII	Matériel de transport	14
18	III	Graisse et huile animal ou végétal ; produits de leur dissociation ; graisses animal élaborées ; cires d'origine animal ou végétale	2
19	VII	Peaux, cuirs, pelleteries et ouvrages en ces matières ; articles de bourrellerie ou de sellerie ; article de voyage, sacs à main et contenants similaires ; ouvrages en boyaux	2
		Total de toutes les sections	2 190

Source : OMC (2008), *Les mesures antidumping. Données statistiques*, <http://www.wto.org/French/tratop_f/adp_f/adp_f.htm#statistics>.

En ce qui concerne la production de textile et de vêtements, elle demeure toujours intensive en travail en dépit de la percée des nouvelles technologies. Le coût de la main-d'œuvre constitue donc l'un des principaux critères de compétitivité. Il n'est donc pas surprenant que des pays asiatiques tels que la Chine, l'Inde, l'Indonésie, la Thaïlande et la Malaisie, relativement abondants en travail et misant sur une valeur culturelle d'éthique au travail, excellent à l'exportation de textiles et de vêtements. Par exemple, entre 1980 et 2008, la part mondiale des exportations de textiles et de vêtements de la Chine est respectivement passée de 4,6 % à 26 % et de 4 % à 33 %[11]. Le recours à des mesures non tarifaires (incluant les droits antidumping) autant par les pays industrialisés que par des pays en développement vise à contrer les importations et à donner le temps aux industries domestiques de s'adapter.

Pour ce qui est des produits chimiques, des produits électroménagers et des appareils électriques, ils comptent des sous-catégories caractérisées par une technologie moyenne et surtout par un procédé de fabrication relativement maîtrisé et uniforme. Suivant l'approche du modèle du « cycle de produit », ces divers biens manufacturés de technologie moyenne deviennent plus intensifs en capital physique qu'en capital humain. Les nouveaux pays industrialisés (NPI), particulièrement ceux d'Asie (Taiwan, Corée du Sud, Inde, Chine, Indonésie), ont recours à une stratégie d'attrait de l'investissement direct étranger (IDE) afin de se doter du capital physique nécessaire et de demeurer compétitifs dans la production de ces produits.

En Chine, le gouvernement a mis en place des politiques visant à assurer un transfert technologique et l'émergence d'entreprises nationales, tout en forçant les investisseurs étrangers à s'établir en coentreprise (*joint-venture*) avec des partenaires locaux. Comme l'expliquent assez bien Adams, Gangnes et Schachmurove (2006), les exportations chinoises, d'abord tirées par les matières brutes et les aliments, se concentrent de plus en plus dans des produits manufacturés divers ainsi que dans les biens intensifs en technologie et en capital. Parmi les éléments de compétitivité chinoise, on retrouve le taux de change avantageux (faible valeur du yuan), les bas salaires, les flux importants d'IDE et la masse critique du marché domestique.

On observe également une permutation dans la structure des exportations de certains NPI de l'Asie de l'Est et du Sud-Ouest (Corée du Sud, Singapour, Taiwan, Hong Kong), qui délaissent les industries à fort coefficient de main-d'œuvre pour s'orienter vers des industries à

11. OMC (2009), « Base de données statistiques sur le commerce international », <http://www.wto.org/french/res_f/statis_f/statis_f.htm>.

haute valeur ajoutée telles que l'électronique grand public, les équipements de télécommunications, les équipements de bureau, le matériel informatique ou encore les machines électriques. Ce n'est donc pas un hasard si l'on retrouve des mesures antidumping dans ces divers produits manufacturés puisqu'elles permettent de contenir la concurrence livrée par les NPI.

À l'opposé, les secteurs de très haute technologie, c'est-à-dire très intensifs en recherche et développement, sont peu touchés par les mesures antidumping, notamment dans le matériel de transport (automobile, aéronautique, etc.) et les instruments et appareils d'optique. Rappelons que peu de pays en développement excellent à l'exportation de ces biens. Selon les estimations de l'OCDE (2005), en 2002, les exportations des industries de haute technologie en pourcentage des exportations totales de produits manufacturés atteignent une moyenne de 25,4 % dans les pays de la zone. Le taux le plus élevé se retrouve en Irlande (57,9 %), immédiatement suivi par le Royaume-Uni (38,5 %), la Suisse (37,7 %), les États-Unis (36,4 %), pendant que le Canada se trouve loin derrière avec un taux de 12,2 %. L'intensité technologique des exportations est aussi faible en Islande, en Turquie, en Pologne, au Portugal, en Grèce et en Espagne (valeur comprise entre 5 % et 10 %). Les données récentes et pour l'année 2007 de la Banque mondiale (World Bank, 2009, p. 315-317) permettent de situer le cas des PVD en cette matière. Selon cet organisme, quelques NPI d'Asie présentent une intensité technologique d'exportation relativement élevée. C'est le cas des Philippines (54 %), de Singapour (46 %), de la Malaisie (52 %), de la Corée du Sud (33 %), de la Chine (30 %) et de la Thaïlande (27 %). Presque tous les autres PVD ont un taux d'intensité technologique de loin inférieur à 12 %. L'Inde (5 %), l'Afrique du Sud (6 %), l'Argentine (7 %) et le Brésil (12 %), grands utilisateurs des mesures antidumping, brillent par leur faible taux d'intensité technologique. Et comme une bonne partie des MAD prises par les PVD vise d'autres PVD, on comprend pourquoi les secteurs de haute technologie sont moins touchés.

En résumé, les actions antidumping, initialement lancées par quelques pays industrialisés au lendemain de la Première Guerre mondiale, se sont vite propagées sur toute la planète dès le début des années 1970 en raison d'une conjoncture économique particulièrement défavorable (chocs pétroliers, crise économique, stagflation, flottement des taux de change, endettement extérieur des PVD, etc.). Aujourd'hui, les MAD utilisées autant par les pays industrialisés que par de nombreux pays en développement sont essentiellement concentrées dans les produits des ressources primaires (notamment les métaux, les pâtes de bois et papier), les industries chimiques, les matières plastiques, le textile et

vêtement, ainsi que les appareils électriques et électroniques. Ces secteurs se caractérisent par une vive concurrence mondiale et par l'importance de l'avantage compétitif par le salaire. C'est ainsi que la remarque de Finger prend son sens : « les lois antidumping sont un moyen par lequel une firme peut utiliser le pouvoir de l'État pour obtenir un avantage compétitif aux dépens d'un concurrent étranger » (1992, p. 141). Afin de pouvoir tirer des conclusions définitives sur la rationalité des mesures antidumping, il est approprié d'examiner le règlement des litiges commerciaux conduit par l'OMC en cette matière.

5.4.3. Dispositions générales de l'OMC et règlement des différends[12]

5.4.3.1 *Dispositions générales de l'article VI de l'Accord du GATT 1994 – Accord antidumping*

L'Accord sur la mise en œuvre de l'article VI de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce de 1994 (« Accord antidumping ») encadre l'application des mesures antidumping par les membres de l'OMC. Plus précisément, l'Accord établit des règles détaillées concernant la « détermination de l'existence d'un dumping, d'un dommage et d'un lien de causalité[13] » (OMC, 2005a) et énonce les procédures à suivre pour ouvrir ou mener une enquête antidumping. De plus, il précise le rôle des groupes spéciaux chargés de régler les différends.

L'article premier aborde le principe selon lequel un membre ne peut imposer de MAD sans avoir mené une enquête dont les conclusions démontrent « l'existence d'importations faisant l'objet d'un dumping, d'un dommage important causé à la branche de production nationale et un lien de causalité entre les importations faisant l'objet d'un dumping et ce dommage[14] ».

L'article 2 fournit une définition du dumping. Formellement, un produit est considéré comme faisant l'objet d'un dumping si le prix à l'exportation de ce produit « est inférieur au prix comparable pratiqué au cours d'opérations commerciales normales pour le produit similaire destiné à la consommation dans le pays exportateur[15] ». En fait, il s'agit de la comparaison entre le prix du bien importé dans le pays d'origine

12. Pour une connaissance plus élargie des modalités de fonctionnement du GATT et de l'OMC, voir le chapitre 6.
13. OMC (2005), *Rapport annuel de l'OMC 2005*, Genève, OMC, 202 p.
14. *Ibid.*
15. *Ibid.*, p. 159.

et le prix du produit dans le pays d'importation. Cette discrimination des prix n'est toutefois possible que si le marché étranger est séparé du marché domestique géographiquement et par des barrières. De plus, il ne doit pas y avoir de revente d'un marché à un autre, ce qui est difficilement réalisable sur le marché international.

L'article 3 concerne la détermination de l'existence d'un dommage[16]. L'idée fondamentale est qu'il faille procéder à « un examen objectif, fondé sur des éléments de preuve positifs ». En ce qui concerne le volume des importations, l'enquête devra montrer qu'il y a eu une « augmentation notable […], soit en quantité absolue, soit par rapport à la production ou à la consommation du membre importateur ». Enfin, il est important de montrer l'existence d'un lien de causalité entre les importations faisant l'objet d'un dumping et les dommages importants. À cet égard, l'article 3.5 stipule que « les facteurs connus autres que les importations faisant l'objet d'un dumping qui peuvent causer un dommage doivent être examinés, et que le dommage causé par ces facteurs ne doit pas être imputé aux importations faisant l'objet d'un dumping ». Il s'agit là de l'élément le plus souvent contesté lors des litiges commerciaux.

L'Accord antidumping énonce un certain nombre de prescriptions procédurales. Dans un premier temps, une enquête est généralement ouverte à la suite d'une demande écrite de la branche de production nationale ou de ses représentants. Pour éviter la poursuite d'enquêtes sans fondements, l'article 5.8 stipule que « la clôture de l'enquête sera immédiate lorsque le volume des importations est négligeable ou que la marge de dumping est *de minimis*[17] ». L'article 7 prévoit la possibilité d'appliquer des mesures provisoires 60 jours après l'ouverture d'une enquête. Les membres peuvent également prendre des « engagements en matière de prix ». En fait, les exportateurs offrent un prix, qui une fois accepté par l'autre partie, les protège des MAD. L'Accord contient aussi des règles visant à éviter que les droits perçus soient supérieurs à la marge de dumping. L'article 11 explique l'obligation d'extinction selon laquelle « tout droit antidumping sera normalement supprimé cinq ans au plus tard suite à sa mise en place ». De plus, l'article 12 prévoit une procédure relative à l'avis public que doivent fournir les autorités. Cela a pour objectif de rendre le processus plus transparent.

Le dernier élément important concerne l'organe de règlement des différends. En effet, l'article 17 stipule qu'un membre insatisfait des résultats du processus de consultation, ou considérant que la solution mutuellement convenue n'est pas adéquate, pourra faire appel au

16. *Ibid.*, p. 163.
17. *Ibid.*, p. 167.

mémorandum d'accord sur le règlement des différends et demander la constitution d'un groupe spécial. Ce dernier sera chargé d'évaluer les faits et d'interpréter les dispositions pertinentes de l'Accord afin de formuler ses conclusions.

5.4.3.2 *Les grandes tendances dans la résolution de conflits commerciaux liés au dumping*

L'une des particularités des litiges portés devant l'Organe de règlement des différends ou ORD en regard du dumping est l'omniprésence des pays industrialisés, ce qui n'est guère surprenant étant donné qu'ils comptent pour environ 70 % du commerce international. De plus, il faut remarquer qu'une infime partie des MAD prises donnent lieu à un recours devant l'ORD. En fait, seulement 59 cas de dumping sur un total de 1804 ont été soumis à l'ORD entre 1995 et 2005[18], ce qui est assez singulier compte tenu de la nature protectionniste de ces mesures.

Un regard attentif aux activités de l'ORD liées aux MAD se révèle très instructif. Lorsque l'on consulte la liste des litiges concernant les MAD entre 1995 et 2006, on constate que les États-Unis sont le pays le plus visé par des recours (42 %), suivi des communautés européennes (11 %) et du Mexique (11 %). Lorsqu'ils sont tous comptabilisés, les pays développés sont ciblés dans plus de 54 % des litiges. Dans le cas des États-Unis, les plaintes proviennent principalement du Canada (20 %), des CE (16 %), du Japon (16 %), du Mexique (16 %) et de la Corée du Sud (12 %). En ce qui concerne les pays plaignants, le Mexique a soumis 15 % des litiges entre 1995 et 2006. Les CE sont deuxièmes (14 %), suivis par l'Inde (11 %), le Brésil (11 %), puis par les États-Unis, le Canada et la Corée (6 % chacun). En somme, ce sont presque exclusivement des pays industrialisés et quelques NPI qui s'accusent mutuellement auprès de l'ORD.

Si l'on se penche sur les secteurs faisant l'objet des plaintes, on observe qu'ils sont sensiblement les mêmes que ceux faisant l'objet de MAD, à savoir les métaux, le bois, le papier, le textile et vêtement, et l'agroalimentaire[19]. En ce qui concerne le règlement des litiges, plus de 48 % sont demeurés au stade de consultation et aucune suite ne leur a été donnée. En outre, plus de 41 % des litiges ont conduit à un règlement, dont 37 % selon une décision de l'ORD et 4 % selon une solution

18. OMC. « Règlement des différends », <http://www.wto.org/french/tratop_f/dispu_f/dispu_f.htm>, consulté le 12 janvier 2007.
19. OMC. « Organe de règlement des différends – Mesures antidumping », <http://www.wto.org/French/tratop_f/dispu_f/dispu_subjects_index_f.htm#mesures_antidumping>.

mutuellement convenue entre les parties. Enfin, dans 8% des cas, les mesures antidumping sont toujours en vigueur bien qu'elles aient été jugées non conformes aux dispositions de l'Accord.

Examinons avec attention quatre cas de litiges portés devant l'ORD. D'abord, nous nous pencherons sur le cas opposant les communautés européennes (CE) et l'Inde à propos des importations de linge de lit en coton. Nous verrons ensuite le cas du bois d'œuvre opposant le Canada et les États-Unis ainsi que le conflit entre les États-Unis et le Mexique concernant le sirop de maïs. Enfin, l'enquête sur les droits antidumping imposés par le Canada visant le maïs en grains provenant des États-Unis sera explorée. Ces différents cas de figure mettent en relief les relations entre les pays industrialisés (Canada – États-Unis) ainsi qu'entre pays en développement et pays industrialisés (CE – Inde, Mexique – États-Unis).

5.4.3.3 *Études de cas : quatre litiges liés au dumping traités par l'ORD*

1. Communautés européennes

Droits antidumping sur les importations de linge de coton en provenance de l'Inde – plainte de l'Inde.

Ce cas porté devant l'ORD renvoie au litige concernant les droits antidumping définitifs imposés par les CE sur les importations de linge de lit en coton en provenance de l'Inde. Le 3 août 1998, l'Inde demande l'ouverture de consultations avec la CE. L'Inde considérait[20] :

> […] que la détermination concernant la représentativité, l'ouverture de l'enquête, la détermination de l'existence d'un dumping et d'un dommage ainsi que les explications des constatations des autorités de la CE sont incompatibles avec les règles de l'OMC. L'Inde estime également que l'établissement des faits par la CE n'était pas correct et que l'évaluation des faits par la CE n'était pas impartiale ni objective. En outre, les autorités de la CE n'ont pas tenu compte de la situation spéciale de l'Inde en tant que pays en développement.

Le 7 septembre 1999, l'Inde demandait l'établissement d'un groupe spécial. L'Égypte, le Japon et les États-Unis ont réservé leurs droits de tierces parties. Dans son rapport déposé le 30 octobre 2000, le groupe spécial statue que les CE n'avaient pas agi de manière incompatible avec

20. OMC (1998), *Communautés européennes – Droits antidumping sur les importations de linge de lit en coton en provenance de l'Inde – Demande de consultation présentée par l'Inde*, *WT/DS141/1*, Genève, OMC. p. 1.

leurs obligations des articles 2.2, 2.2.2, 3.1, 3.4, 3.5, 5.4 et 12.2.2 de l'accord antidumping. Par contre, les CE ont agi de manière incompatible avec leurs obligations au titre des articles 2.4.2, 3.4 et 15 de l'Accord[21].

> La détermination des marges de dumping par la méthode de réduction à zéro, l'omission d'évaluer tous les facteurs pertinents influant sur la situation de la branche nationale, en prenant en considération des producteurs ne faisant pas partie de la branche nationale prédéfinie, et en n'explorant pas d'autres solutions constructives avant l'imposition de mesures antidumping.

Le 1er décembre 2000, les CE vont en appel devant l'ORD. Dans son rapport rendu le 1er mars 2001, l'Organe d'appel confirme la constatation selon laquelle la pratique de réduction à zéro[22] utilisée par les CE était incompatible avec l'article 2.2.4. De plus, le rapport infirme les constatations du Groupe spécial[23] selon lesquelles :

a) la méthode de calcul des montants correspondant aux frais d'administration et de commercialisation, aux frais de caractère général et aux bénéfices prévue à l'article 2.2.2 ii) de l'Accord antidumping peut être appliquée lorsqu'on ne dispose de données concernant les frais d'administration et de commercialisation, les frais de caractère général et les bénéfices que pour un seul autre exportateur ou producteur ;

b) un Membre peut exclure les ventes d'autres exportateurs ou producteurs qui n'ont pas eu lieu au cours d'opérations commerciales normales lorsqu'il calcule le montant correspondant aux bénéfices, conformément à l'article 2.2.2 ii) de l'Accord antidumping.

Par conséquent, l'Organe d'appel indique que les CE ont agi de manière incompatible avec l'article 2.2.2 ii) de l'Accord. Le 12 mars 2001, l'ORD adopte le rapport de l'Organe d'appel et le rapport modifié du Groupe spécial. Le 4 avril 2002, affirmant qu'il y avait désaccord au sujet des mesures prises par les CE pour se conformer à leurs obligations, à la suite des recommandations et décisions, l'Inde demande

---

21. OMC (2000), *Communautés européennes – Droits antidumping sur les importations de linge de lit en coton en provenance de l'Inde – Rapport du Groupe spécial*, *WT/DS141/R*, Genève, OMC. p. 87.
22. La méthode de la « réduction à zéro » consiste à traiter les comparaisons de prix spécifiques ne révélant aucun dumping comme si elles étaient équivalentes à zéro dans le calcul d'une marge de dumping moyenne pondérée.
23. OMC (2001), *Communautés européennes – Droits antidumping sur les importations de linge de lit en coton en provenance de l'Inde – Rapport de l'Organe d'appel, WT/DS141/AB/R*, Genève, OMC, p. 30.

l'établissement d'un Groupe spécial en ayant recours à l'article 21.5 du mémorandum d'accord[24]. L'Inde alléguait que les CE avait violé les articles 2, 3, 5.7, 6, 9, 12 et 15 de l'Accord antidumping[25]. Selon l'Inde, la nouvelle détermination, tout comme les nouvelles actions ultérieures, sont incompatibles avec les dispositions de l'Accord. De plus, le non-retrait des mesures incompatibles démontre que les CE ne se sont pas conformées aux recommandations et décisions de l'ORD[26].

À la réunion du 17 avril 2002 de l'ORD, l'Inde a fait savoir qu'elle était parvenue à un accord avec les CE et demandait le retrait de ce point de l'ordre du jour. Toutefois, le 7 mai 2002, l'Inde demande à nouveau la constitution d'un groupe spécial de la mise en conformité. Le Groupe spécial conclut que la mesure prise par les CE n'est pas incompatible avec les dispositions de l'Accord[27]. Le 8 janvier 2003, l'Inde fait part de sa décision d'aller en appel. Le 8 avril 2003, l'Organe d'appel dépose son rapport dans lequel il infirme la constatation du Groupe spécial et mentionne que les CE ont effectivement agi de manière incompatible avec l'article 3 de l'Accord[28].

Le 24 avril 2003, l'ORD a adopté le rapport de l'Organe d'appel et le rapport modifié du Groupe spécial. Ce dernier demandait « aux communautés européennes de rendre leur mesure, dont il a été constaté dans le présent rapport qu'elle était incompatible avec leurs obligations au titre de l'Accord antidumping, conforme audit accord[29] ». À la suite d'un réexamen des communautés européennes, les mesures ont été abrogées dès la fin de 2003[30]. On voit ici que l'Inde, un PVD, a eu gain de cause devant l'OMC face au géant commercial que sont les CE, mais seulement après des efforts persistants de suivi du dossier.

---

24. L'article 21.5 du Mémorandum d'accord explicite les recours dans le cas d'un désaccord au sujet de l'existence ou de la compatibilité avec un accord visé des mesures prises pour se conformer aux recommandations et décisions. Il stipule les modalités et délais associés à la procédure.
25. OMC (2002), *Communautés européennes – Droits antidumping sur les importations de linge de lit en coton en provenance de l'Inde – Demande d'établissement d'un groupe spécial, WT/DS141/13*, Genève, OMC.
26. *Ibid.*, p. 4.
27. OMC (2002), *Communautés européennes – Droits antidumping sur les importations de linge de lit en coton en provenance de l'Inde – Rapport du Groupe spécial, WT/DS141/RW*, Genève, OMC, p. 80.
28. OMC (2003), *Communautés européennes – Droits antidumping sur les importations de linge de lit en coton en provenance de l'Inde – Rapport de l'Organe d'appel, WT/DS141/AB/RW*, Genève, OMC, p. 84.
29. *Ibid.*
30. OMC (2004), *Rapport semestriel au titre de l'article 16.4 de l'Accord*, Communauté européenne, 1er juillet au 31 décembre 2003, Genève, OMC, p. 37.

2. États-Unis

Enquête de la Commission du commerce international dans l'affaire concernant certains bois d'œuvre résineux en provenance du Canada – plainte du Canada.

Ce cas concerne les droits antidumping définitifs imposés par les États-Unis à l'égard du Canada dans l'affaire du bois d'œuvre résineux en provenance du Canada. Le 20 décembre 2002, le Canada demande l'ouverture de consultations avec les États-Unis à la suite de l'enquête de la United States International Trade Commission (USITC). Les conclusions de cette enquête (USTIC, 2002, p. 48), publiée en mai 2002, avançaient :

> […] qu'une branche de production aux États-Unis est menacée de subir un dommage important en raison des importations de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada dont le Département du commerce a déterminé qu'elles sont subventionnées et qu'elles sont vendues aux États-Unis à un prix inférieur à leur juste valeur.

Dans sa demande, le Canada affirmait que les États-Unis avaient manqué à leurs obligations au titre de l'article VI *a*) du GATT de 1994, des articles 1er, 3.1 à 3.8, 12 et 18.1 de l'Accord antidumping, comme à plusieurs articles de l'Accord sur les subventions et les mesures compensatoires (SMC)[31]. Ces articles renvoient principalement à la détermination de l'existence d'un dommage (art. 3), aux avis publics et explications (art. 12) et aux dispositions finales (art. 18)[32].

Le 3 avril 2003, le Canada demandait l'établissement d'un groupe spécial afin d'étudier ces points. Les CE, le Japon et la Corée du Sud ont réservé leurs droits de tierces parties. Le Groupe a remis son rapport

---

31. Le lecteur notera que le cas du bois d'œuvre canadien fait face à deux allégations : une concernant un dumping et l'autre les subventions accordées à l'industrie forestière par le gouvernement canadien. En fait, les États-Unis insistent sur le fait que les forêts canadiennes sont publiques, contrairement aux États-Unis où elles sont privées, ce qui selon eux revient à subventionner l'industrie. En effet, cela réduit les coûts de production dans le sens où les producteurs canadiens se voient accorder des droits de coupe alors que les producteurs américains doivent les acheter. Cette analyse se concentrera sur les allégations de dumping, mais le lecteur doit garder à l'esprit que cette allégation de subventionnement lui est intimement liée puisqu'elle renvoie à la notion de « valeur normale » invoquée par le USITC.
32. OMC (2003), *États-Unis – Enquête de la commission du commerce international dans l'affaire concernant le bois d'œuvre résineux en provenance du Canada – Demande de consultations présentée par le Canada*, *WT/DS277/1*, Genève, OMC.

le 22 mars 2004. Dans ce rapport, il constate que « dans sa détermination finale concluant à l'existence d'une menace de dommage, la Commission du commerce international des États-Unis (ITC) ne s'était pas conformée aux prescriptions des articles 3.5 et 3.7 de l'Accord antidumping[33] ». L'article 3.5 stipule qu'un lien de causalité entre les importations et la menace pour la branche de production nationale doit être établi. De plus, l'article 3.7 précise que la détermination d'un dommage doit être fondée « sur des faits et non pas seulement sur des allégations, des conjonctures ou de lointaines possibilités ». En ce sens, l'article 3.7 iii) établit que l'entrée « des importations à des prix qui ont pour effet de déprimer les prix intérieurs de façon importante ou d'empêcher de façon importante des hausses de ces prix, sont des éléments prouvant la menace de préjudices importants » (OMC, 2006)[34].

En fait, les États-Unis alléguaient que « les importations additionnelles allaient accentuer le surplus de l'offre dans le marché, ce qui accroîtrait la pression à la baisse sur les prix » (USITC, 2002, p. 47). Ainsi, l'accroissement substantiel des importations, tout comme le lien de causalité, n'étaient pas compatibles avec les prescriptions des Accords. Par conséquent, le Groupe spécial a constaté que les mesures antidumping imposées par les États-Unis aux importations de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada « étaient incompatibles avec les obligations des États-Unis au titre de ces dispositions et a recommandé que ces mesures soient mises en conformité avec les obligations des États-Unis[35] ».

Le 21 février 2005, concluant que les mesures prises par les États-Unis pour se conformer aux recommandations de l'ORD étaient incompatibles avec leurs obligations, le Canada demande l'établissement d'un groupe spécial au titre de l'article 21:5 du Mémorandum d'accord. La Chine et les CE ont réservé leurs droits de tierces parties. Dans son rapport déposé le 15 novembre 2005, le Groupe spécial constate, au titre de l'article 21:5, que la mise en œuvre des recommandations formulées par le Groupe spécial de l'ORD n'était pas incompatible avec les obligations des États-Unis au titre de l'Accord antidumping[36].

---

33. OMC (2004), *États-Unis – Enquête de la commission du commerce international dans l'affaire concernant le bois d'œuvre résineux en provenance du Canada – Rapport du Groupe spécial*, *WT/DS277/R*, Genève, OMC, p. 144.
34. OMC (2006), *Accord sur la mise en œuvre de l'article VI de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce de 1994*, Genève, OMC, Texte juridique.
35. OMC (2004), États-*Unis – Enquête de la commission du commerce international dans l'affaire concernant le bois d'œuvre résineux en provenance du Canada – Rapport du Groupe spécial*, *WT/DS277/RW*, Genève, OMC, p. 144.
36. OMC (2005), *États-Unis – Enquête de la commission du commerce international dans l'affaire concernant le bois d'œuvre résineux en provenance du Canada – Rapport du Groupe spécial*, *WT/DS277/RW*, Genève, OMC, p. 129.

Le 13 janvier 2006, le Canada fait part de sa décision d'aller en appel. Le rapport que l'Organe d'appel a déposé le 13 avril 2006 fait état que le Groupe spécial a agi de « manière incompatible avec l'article 11 du Mémorandum ». Par conséquent, l'Organe d'appel infirme les contestations du groupe spécial selon lesquelles « la détermination de l'USITC n'était pas incompatible avec les obligations des États-Unis au titre de l'article 3.5 et 3.7 », tout comme il infirme la constatation que « les États-Unis avaient mis en œuvre les recommandations et décisions de l'ORD[37] ». De plus, le rapport recommande aux États-Unis de « rendre leur mesure conforme à leurs obligations au titre de l'Accord antidumping et de l'Accord SMC ».

Le 9 mai 2006, l'ORD a adopté le rapport de l'Organe d'appel et le rapport du Groupe spécial infirmé par le rapport de l'Organe d'appel. Or, après consultation du rapport semestriel présenté par les États-Unis le 1er septembre 2006, on remarque qu'au 30 juin de la même année, des mesures antidumping étaient toujours en vigueur à l'égard du bois d'œuvre résineux du Canada[38]. Toutefois, l'agrégation de la mesure ne permet pas de savoir si ces dispositions touchaient la catégorie Bois de construction VI, à l'étude dans le présent litige. Le 27 février 2007, les deux pays ont avisé l'ORD qu'ils étaient parvenus à un accord. Le cas litigieux semble donc réglé et émane principalement d'une entente conclue entre le Canada et les États-Unis (OMC, 2008, p. 56).

3. Mexique

Enquête antidumping concernant le sirop de maïs à haute teneur en fructose en provenance des États-Unis – plainte des États-Unis.

Le 8 mai 1998, les États-Unis ont demandé l'ouverture de consultations avec le Mexique concernant l'imposition de mesures antidumping définitives sur les importations de sirop de maïs à haute teneur en fructose (catégorie 42 et 55) en provenance des États-Unis. Cette situation faisait suite à la publication d'un avis d'ouverture par le gouvernement

37. OMC (2006), *États-Unis – Enquête de la commission du commerce international dans l'affaire concernant le bois d'œuvre résineux en provenance du Canada – Recours du Canada à l'article 21 :5 du Mémorandum d'Accord sur le règlement des différends – Rapport de l'Organe d'appel*, *WT/DS277/AB/RW*, Genève, OMC, p. 77.

38. OMC (2006), *Rapport semestriel au titre de l'article 16.4 de l'Accord, États-Unis, 1er janvier au 30 juin 2006*, Genève, OMC, p. 31.

mexicain le 27 février 1997 – émanant de la Chambre nationale mexicaine des producteurs de sucre et d'alcool – et qui avait donné lieu à la constatation de l'existence d'un dumping le 23 janvier 1998. Les États-Unis défendaient la position selon laquelle la demande d'enquête et la détermination de l'existence d'un dommage étaient incompatibles avec les articles 2, 3, 4, 5, 6, 7, 9, 10 et 12 de l'Accord antidumping[39].

Le 8 octobre 1998, les États-Unis ont demandé l'établissement d'un groupe spécial. La Jamaïque et Maurice ont réservé leurs droits de tierces parties. Dans son rapport, le Groupe spécial a constaté que le Mexique avait agi de manière incompatible avec les articles 3, 5, 7, 10 et 12 de l'Accord[40]. Le rapport du Groupe spécial est adopté le 24 février 2000 à la réunion de l'ORD. Le 12 octobre 2000, afin de vérifier la mise en œuvre des recommandations de l'ORD, les États-Unis ont demandé la constitution d'un groupe spécial, conformément à l'article 21:5 du Mémorandum d'accord. Dans son rapport remis le 22 juin 2001, le Groupe conclut que les « mesures antidumping imposées par le Mexique sont incompatibles avec les prescriptions de l'Accord », particulièrement à l'article 3[41]. Par le fait même, il invite le Mexique à rendre sa mesure conforme à ses obligations au titre de l'Accord antidumping.

Le 24 juillet 2001, le Mexique porte le litige en appel. Il allègue que le Groupe spécial a fait erreur dans ses interprétations juridiques de diverses dispositions de l'Accord antidumping, notamment à l'égard des dispositions de l'article 3.1, 3.1, 3.7, et 3.7 i)[42]. Dans son rapport déposé le 22 octobre 2001, l'Organe d'appel confirme les conclusions du Groupe spécial et recommande que le Mexique rende ses mesures conformes aux obligations de l'Accord antidumping[43]. Le 21 novembre 2001,

39. OMC (1998), *Mexique – Enquête antidumping concernant le sirop de maïs à haute teneur en fructose en provenance des États-Unis – Demande de consultations présentée par les États-Unis, WT/132/1*, Genève, OMC.
40. OMC (2000), *Mexique – Enquête antidumping concernant le sirop de maïs à haute teneur en fructose en provenance des États-Unis – Rapport du Groupe spécial, WT/132/R*, Genève, OMC, p. 274.
41. OMC (2001), *Communautés européennes – Droits antidumping sur les importations de linge de lit en coton en provenance de l'Inde – Rapport de l'Organe d'appel, WT/DS141/AB/R*, Genève, OMC, p. 65.
42. OMC (2001), *Mexique – Enquête antidumping concernant le sirop de maïs à haute teneur en fructose (SHTF) en provenance des États-Unis – Notification d'un appel présenté par le Mexique conformément à l'article 16.4 du Mémorandum d'accord sur les règles et procédures régissant le règlement des différends, WT/132/10*, Genève, OMC, p. 2.
43. OMC (2001), *Mexique – Enquête antidumping concernant le sirop de maïs à haute teneur en fructose (SHTF) en provenance des États-Unis – Recours des États-Unis à l'article 21:5 du Mémorandum d'accord sur le règlement des différends – AB-2001-5, WT/132/AB/RW*, Genève, OMC, p. 49.

l'ORD a adopté le rapport de l'Organe d'appel ainsi que celui du groupe spécial. Finalement, les mesures antidumping ont été abrogées le 20 mai 2002[44].

4. Canada

Droits antidumping et compensateurs provisoires visant le maïs en grains en provenance des États-Unis – plainte des États-Unis.

Le gouvernement du Canada, dans une décision rendue dans la *Gazette du Canada* du 31 décembre 2005, impose des droits antidumping et compensateurs provisoires sur les importations de maïs en grains à l'état brut en provenance des États-Unis. Auparavant, « le président de l'Agence des services frontaliers du Canada (ASFC) [avait] rendu une décision provisoire de dumping et de subventionnement à l'égard du maïs-grain à l'état brut » (Gouvernement du Canada, 2005). Cette décision était basée sur les conclusions de l'enquête du Tribunal canadien du commerce extérieur (TCCE) du 30 novembre 2005 qui concluait que « les éléments de preuve indiquent, de façon raisonnable, que le dumping et le subventionnement du maïs-grain à l'état brut ont causé un dommage à la branche de production nationale » (TCCE, 2005, p. ii).

Le TCCE a donc été chargé à nouveau de mener l'enquête sur la question du dommage causé à l'industrie nationale du maïs-grain à l'état brut, dont les conclusions devaient être rendues dans un délai maximum de 120 jours. Ainsi, le 17 mars 2006, les États-Unis ont demandé l'ouverture de consultations avec le Canada concernant l'imposition de droits antidumping et compensateurs provisoires sur le maïs en grains à l'état brut en provenance des États-Unis, soit à l'intérieur du délai prescrit pour la publication des conclusions du TCCE. Dans leur demande, les États-Unis allèguent que les droits provisoires imposés sont incompatibles avec les obligations du Canada au titre des dispositions du GATT de 1994, de l'Accord antidumping et de l'Accord SMC[45]. Globalement, ces dispositions incluent l'article 1er, 3, 7 et 12.2.1 de l'Accord antidumping, soit ceux touchant les mesures, la détermination de l'existence du dommage, les mesures provisoires ainsi que l'avis public relatif aux mesures provisoires.

---

44. OMC (2002), *Rapport semestriel au titre de l'article 16.4 de l'Accord, Mexique, 1er janvier au 30 juin 2002*, Genève, OMC, p. 6.
45. OMC (2006), *Canada – Droits antidumping et compensateurs provisoires visant le maïs en grains en provenance des États-Unis – Demande de consultations présentée par les États-Unis*, *WT/DS338/1*, Genève, OMC, p.1.

Le 3 mai 2006, le TCCE rendait les conclusions de son enquête en établissant que « le dumping et le subventionnement des marchandises […] n'ont pas causé et ne menacent pas de causer un dommage à la branche de production nationale » (TCCE, 2006, p. 31). De plus : « il n'existe pas de lien de causalité entre le dumping et le subventionnement des marchandises en question et le dommage ou la menace de dommage causé à la branche de production nationale […] » (TCCE, 2006, p. 30). Enfin, le tribunal ajoute que :

> Le dommage qui a été subi durant la période visée par l'enquête est attribuable à d'autres facteurs, principalement à la fluctuation du taux de change et à des facteurs inconnus qui pourraient expliquer l'écart grandissant entre le prix rendu des marchandises en question et le prix du maïs-grain de production nationale en 2004-2005 (TCCE, 2006, p. 30).

À la suite de ces conclusions, plus aucune autre action n'a été entreprise par les États-Unis à l'OMC à ce jour.

5.4.4 Synthèse

Ce bref examen des règlements de litige révèle que les plaignants demandent l'ouverture de consultations avec le pays visé en réponse soit à l'ouverture d'enquête, soit à l'imposition définitive de droits antidumping ou compensateurs par le pays défendeur. Lorsqu'un litige se poursuit au-delà de la demande de consultation, rares sont les décisions n'ayant pas été portées en appel par l'une ou l'autre des parties. Dans une majorité de cas, les pays ont eu recours aux procédures d'appel, soit concernant les conclusions du rapport, soit au regard de la non-application des conclusions du rapport. En effet, bien que le pays défendeur déclare avoir suivi les recommandations du Groupe spécial, le pays plaignant va toujours affirmer que rien n'a changé.

On constate donc que l'efficacité de la procédure de règlement est mitigée. En effet, on comprend pourquoi si peu de cas de dumping sont portés devant l'ORD. D'abord, la procédure est complexe étant donné les outils d'appel utilisés par les parties et le fardeau de la preuve à établir. Ensuite, près de la moitié des litiges soumis n'ont jamais abouti à l'étude par un groupe spécial. De plus, seulement 41 % d'entre eux donnent lieu à un règlement, après de multiples contestations devant les différents organes d'appel. Malgré la non-conformité des mesures, les pays visés tardent à rectifier la situation. À la lumière de l'étude de

ces litiges, il semblerait aussi efficace de les laisser en suspens et d'attendre cinq ans, délai après lequel les mesures imposées arrivent à échéance. Peut-être est-ce la stratégie utilisée par les pays dans les 1 745 autres cas.

Malgré tout, il semble que porter un litige devant l'ORD soit profitable, puisque dans les quatre cas les groupes spéciaux de travail ont conclu que les mesures prises par les pays visés étaient toutes incompatibles avec les dispositions de l'Accord antidumping. En effet, les CE, le Mexique et le Canada ont abrogé leurs mesures à la suite des conclusions de l'ORD. De plus, il semble que le cas du bois d'œuvre soit sur la voie d'un règlement.

En regard de ce bilan moyennement satisfaisant des règlements des litiges, on ne peut que s'interroger sur la rationalité du code antidumping adopté par l'OMC. L'un des aspects positifs du rôle jusqu'alors joué par l'OMC est l'augmentation du nombre de plaintes déposées par les pays membres touchant à l'ensemble des mesures commerciales (mesures de sauvegarde, brevets, propriété intellectuelle, marchés publics) (Lafay et Siroën, 1994, p. 67-69 ; Rainelli, 2002, p. 100-111 ; Jouanneau, 2003, p. 33 ; English et De Wulf, 2002, p. 160-170). Dans le processus de règlement des différends, Rainelli (2002, p. 100-111) observe que les États-Unis sont le pays le plus attaqué. Aussi, plusieurs pays en développement ont de plus en plus recours à l'OMC ; d'où les propos de 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 l'autre partie. »

Comme nous venons de le voir, la mise en œuvre de l'Accord antidumping témoigne de l'« activisme » des États-Unis (pays le plus attaqué) de même que du recours à l'ORD de la part de certains PVD. Mais alors, le nombre peu élevé de plaintes, soit 59 sur un total de 1804 mesures antidumping sur la période 1995-2005, suscite des interrogations. Il faut se rappeler que l'accord n'interdit pas les mesures antidumping, mais cherche à préciser les conditions à réunir pour les imposer. En réalité, ces conditions basées sur des concepts tels que « préjudice, valeur normale, coût de production, période de référence, etc. », ne peuvent laisser place qu'à une appréciation subjective (Lafay et Siroën, 1994, p.67-69 ; Boltuck et Litan, 1991 ; Finger, 1992 ; Irwin, 2002). Il ne faut alors guère se surprendre que le caractère contraignant de l'Accord soit limité.

En résumé, l'analyse économique du dumping démontre qu'il s'agit d'un concept difficile à cerner et dont les effets sont incertains. Cela amène les économistes à conclure que les MAD sont non seulement inefficaces pour contrer cette pratique mais qu'elles induisent également des impacts négatifs en agissant trop souvent comme des mesures protectionnistes. Étant donné le nombre grandissant de pays qui recourent à des MAD, il apparaît clairement qu'elles représentent un véritable problème de commerce international. Au fil des ans, cet instrument de politique commerciale a été utilisé par les gouvernements pour accorder une protection aux industries nationales les plus vulnérables face à la compétition internationale, et ce, au détriment du bien-être général car elles sont néfastes aux consommateurs, aux entreprises exportatrices et aux compagnies achetant des biens intermédiaires ciblés par de telles mesures.

Le phénomène est d'autant plus inquiétant que nous pouvons nous attendre à leur utilisation accrue dans les années à venir. En effet, les statistiques démontrent que les MAD sont de plus en plus invoquées par les PVD qui ont imité l'exemple des pays industrialisés. Pour contrer cette recrudescence du protectionnisme, l'Organe de règlement des différends de l'OMC semble bien impuissant. La complexité et la longueur des procédures ne sont pas de nature à régler les problèmes urgents qui se posent lorsque surviennent des litiges entre partenaires commerciaux.

Comme alternative aux MAD, certains économistes proposent de miser davantage sur le développement des législations antitrust et sur les mesures de sauvegarde. Ces mesures, moins arbitraires, seraient de nature à favoriser la compétition. Cependant, au lieu de miser sur de nouvelles réglementations, on peut se demander s'il ne serait pas plus efficace de laisser les forces du marché agir afin de favoriser l'essor du commerce international.

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 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'économies 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'efficience 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[46].

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.

5.5.2.1 *La politique d'industrie naissante*

Dans 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

46. Pour plus de détails, voir les études de Baldwin, Mutti et Richardson (1980), de Cline *et al.* (1978), 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.

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 dans le premier chapitre, les années récentes, 1970 à 1980, témoignent de l'implication considérable du gouvernement du Japon dans des industries diverses (automobile, électronique, acier, semi-conducteur, 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 (semi-conducteur, 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[47]. 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 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, ce qui a été réalisé en 2005.

47. 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 ; pour plus de détails, voir Nyahoho (1993).

5.5.2.2 *La théorie stratégique du commerce international : 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 engendrées 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 procureront 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[48], et Hamilton, en 1791[49], en sont des précurseurs. Schmoller (1931), de l'École historique allemande[50], 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, 1971 ; Prebisch, 1950, 1959 ; Gerschenkron, 1962).

En 1967, les articles de Gruber, Mehta et Vernon[51], d'une part, et de Keesing[52], 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.

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 intrafirme

48. F. List, *The National System of Political Economy*, New York, Augustus M. Kelley, 1966.
49. A. Hamilton, *The Reports of Alexander Hamilton*, J.E. Cooke (dir.), New York, Harper and Row, 1964.
50. K.G. Schmoller (1931), *The Mercantile System and Its Historical Significance*, New York, Peter Smith, 1931.
51. W. Gruber, D. Mehta et R. Vernon, « The R&D Factor in International Trade », *Journal of Political Economy*, vol. 75, février 1967.
52. D.B. Keesing, « The Impact of R&D on United States Trade », *Journal of Political Economy*, vol. 75, février 1967.

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) proscrivant 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.

C'est l'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 l'un des principaux motifs 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 : main-d'œuvre hautement qualifiée plus facilement disponible, connaissances technologiques plus rapidement accesssibles… Les gouvernements ont donc, selon cette argumentation, un autre motif d'utilisation de la politique stratégique du commerce international telle qu'elle est 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.

L'une des pratiques stratégiques souvent mentionnées dans les écrits ayant précédé la théorie du commerce international stratégique est celle du tarif optimal dont l'établissement par un gouvernement monopsone 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.

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, 1985), Tyson et Zysman (1983), Dixit (1984), Helpman (1984a et b), Krugman (1986 et 1994a, b et c), Stegemann (1989), Richardson (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 et

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 XVIIe et XVIIIe 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, révèle les lacunes et limites de certaines mesures stratégiques qui font monter le prix des intrants protégés et incitent 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 comme 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 du jeu qui en limitent la pratique.

Nombreux sont les économistes qui attribuent le développement économique du Japon, de la Corée du Sud et 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 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, des pays « développementaux », qui utilisent des interventions stratégiques (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 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 parfois également que la disponibilité de subventions et autres instruments de la politique stratégique incitent les entreprises à faire du lobbying pour obtenir les subventions, retardant ainsi 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 d'abord profiter 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'industries 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 concernées, 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[53].

Les politiques domestiques et internationales de nombreux pays reflètent la croyance qu'il est possible de « créer » des avantages comparatifs 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 des 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, l'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.

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

53. Voir A. Goldstein, « The Political Economy of Strategic Trade Policy and the Brazil-Canada Export Subsidies Saga », *The World Economy*, vol. 27, nº 4 , p. 541-566, avril 2004.

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 tant le niveau de salaire qui mesure la compétitivité que 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 contre le 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 à des rigidités (militantisme syndical excessif, réglementations excessives, salaire minimum élevé, assurance-chômage généreuse, etc.), soit à des qualifications insuffisantes dues à l'introduction de 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 taux de chômage élevés[54]. 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 qu'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, ainsi que la récession mondiale de 2008 qui a débuté dans les marchés financiers américains, 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 de ces pays 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 5.6 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 que dans les pays industrialisés. En effet, le revenu tarifaire est d'à peine 1 % aux États-Unis, au Canada et en Suisse, et même nul dans la zone euro. Par contre, des pays comme le Lesotho, la Côte d'Ivoire, le Bangladesh et même la Russie seraient du jour au lendemain dans une impasse financière s'ils abolissaient les tarifs douaniers. Toutefois, on peut se demander si les citoyens bénéficient 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 se révélera difficile à rattraper à long terme.

54. Pierre Fortin, *The Canadian Standard of Living: Is There a Way Up?*, C.D. Howe Institute, Benefactors Lecture, 1999, octobre.

TABLEAU 5.6 Revenu tarifaire du gouvernement central
(en pourcentage du revenu total année 2008)

	%		%
Pays industrialisés		**Asie**	
États-Unis	1,0	Chine	5,0
Canada	1,0	Bangladesh	27,0
Australie	2,0	Cambodge	22,0
Autriche	0,0	Inde	15,0
France	0,0	Indonésie	3,0
Zone euro	0,0	Népal	18,0
Nouvelle-Zélande	3,0	Pakistan	11,0
Suisse	1,0	Philippines	22,0
Japon	0,0	Thaïlande	5,0
		Sri-Lanka	14,0
Pays en développement			
Algérie	3,0	**Europe**	
Benin	20,0	Albanie	8,0
Burkina Faso	13,0	Belarus	21,0
Côte d'Ivoire	35,0	Kazakhstan	13,0
Ghana	18,0	Russie	25,0
Kenya	11,0	Tadjikistan	11,0
Madagascar	35,0		
Maurice	11,0	**Moyen-Orient**	
Maroc	6,0	Jordanie	5,0
Niger	26,0	Iran	6,0
Sierra Leone	27,0	Liban	7,0
Togo	21,0		
Ouganda	9,0	**Amérique latine et Caraïbes**	
Lesotho	57,0	Argentine	16,0
		Colombie	5,0
		République Dominicaine	10,0
		Guatemala	8,0
		Jamaïque	7,0
		Chili	1,0
		Trinidad-et-Tobago	5,0
		Uruguay	4,0

Source : Banque mondiale (2010), *World Development Indicators*, Tableau 4.12, p. 270-272, Washington, Banque mondiale.

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 en lui confiant 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.). (Voir encadré 5.1.)

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 ? Selon la revue *Histoire* (2008, p. 38),

> L'empire romain est une véritable mosaïque de peuples et donc de langues. L'usage du latin dans l'administration et l'armée en fait la langue de communication dans toute la partie occidentale de l'Empire, chez les notables et jusque dans les milieux populaires. Au point de faire disparaître à peu près toutes les langues indigènes.

Et ce n'est pas un hasard si l'anglais et le français sont aujourd'hui parlés aux quatre coins du monde : cela provient des échanges culturels et commerciaux imposés, d'un côté, par le Royaume-Uni et les

ENCADRÉ 5.1
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 fausse 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.

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 immanquablement 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.

Encadré 5.1 *(suite)*

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 policitiens, 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.

États-Unis, et, de l'autre, par la France. En somme, les deux arguments que sont la sécurité nationale et l'héritage culturel ne semblent pas faire bon ménage avec le libre-échange. Toutefois, quelles que soient les raisons invoquées en sa faveur, 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.

Alors que pour certains, la mondialisation est heureuse ou mérite d'être défendue (Minc, 1997 ; Bhagwati, 2004), d'autres sont préoccupés par ses effets déstabilisants (Stiglitz, 2003 ; Saul, 2006). En effet, on observe que le débat porte de moins en moins sur les vertus du libre-échange pour s'articuler davantage sur les écueils de la mondialisation : entre autres, une rente technologique éphémère, une intensité de la concurrence, un risque de défaillance du système financier, la détérioration de l'environnement, le chômage persistant, le dépérissement de l'État et le creusement des inégalités de revenu. On a même l'impression que presque tous les maux de la société sont imputables à la mondialisation. C'est ainsi d'ailleurs qu'au cours des années 1990 un nouveau courant se développe sous le vocabulaire d'anti- et d'altermondialisation. Ce courant, d'origine hétérogène, dénonce l'hégémonie des firmes multinationales, les privatisations, les déréglementations et remet en cause la libéralisation des échanges qui ne profite, selon eux, qu'aux plus fortunés. La revue *L'Histoire* (2007, p. 94) rapporte que depuis 2002, les antimondialistes ont adopté le slogan « Un autre monde est possible »,

visant à promouvoir les règles d'une bonne gouvernance mondiale. Certes, il aurait été intéressant d'examiner chacune de ces critiques évoquées à l'égard de la mondialisation, mais cela prendrait beaucoup d'espace. Nous nous limitons donc à trois principaux arguments, 1) le dumping ; 2) le dépérissement de l'État ; et 3) la détérioration de l'environnement.

5.6 Les conditions de travail : une course à reculons ou vers le haut ?

Le dumping social est un argument dont se servent fréquemment les adversaires de la mondialisation. Pourtant, les faits empiriques démontrent assez bien qu'on ne saurait systématiquement associer la mondialisation à la dégradation des conditions de travail d'une société. Pour éviter tout malentendu, précisons ce que l'on entend par « dumping social ». Il s'agit en fait d'une hypothèse qui postule que le développement économique des pays du Sud va de pair avec l'exploitation des travailleurs – les salaires d'airain, les longues heures de travail, une absence de protection sociale ainsi que la négation de la liberté syndicale et du droit de négociation[55]. Les pays du Nord, soucieux de préserver les industries les plus génératrices d'emplois, en viendraient alors à assouplir leurs normes de travail.

Cette argumentation, poussée jusqu'à son paroxysme, implique que la stratégie de la « course à reculons », induite par le dumping social, est inhérente au commerce, d'où l'effet socialement pervers de la mondialisation. Selon la Confédération mondiale du travail (2001, p. 8), le nouveau mode de production solidement axé sur la maximisation des profits est tel que : « Tout est fait pour que ceux qui ont des droits sociaux les cèdent ou les limitent afin que ceux qui en ont peu ou pas n'en acquièrent pas. » C'est ce que les opposants au traité de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALE) ont fait valoir et persistent à défendre, d'autant plus que les avantages comparatifs du Canada sont à chercher dans les industries relativement intensives en travail et en ressources naturelles (RQIC, 1995)[56].

55. Rappelons que les normes universelles de travail, telles que définies par l'Organisation internationales du travail, comprennent la liberté syndicale et le droit de négociation collective, l'abolition des formes de travail des enfants, l'interdiction du travail forcé et l'absence de discrimination dans l'emploi.

56. L'ALE a été signé en 1988 et est entré en vigueur en janvier 1989. À la suite de l'adhésion du Mexique, l'accord est l'ALENA.

Si l'hypothèse de la « course à reculons » est sérieusement avancée, on peut néanmoins s'interroger sur ses effets en matière de compétitivité d'un pays. Plus précisément, les pays qui n'observent pas les normes fondamentales de travail en retirent-ils des avantages concurrentiels ? Nous convenons d'apporter des éléments de réponse à cette problématique à partir de la littérature qui est relativement abondante à ce sujet, tout en y incorporant des observations pouvant être tirées de la comparaison du régime d'assurance chômage entre le Canada et les États-Unis.

Débutons par l'existence même du dumping social qui est vivement contestée tant au plan théorique qu'empirique. Du point de vue théorique, on peut se référer au modèle de dotation factorielle de Heckscher-Ohlin, prédisant qu'en situation de liberté du commerce, chaque pays exporte le bien intensif en son facteur abondant. À cet égard, considérons deux industries, l'aéronautique (intensif en capital) et le vêtement (intensif en travail), ainsi que deux pays (l'un industrialisé, l'autre en développement). On suppose également que l'aéronautique présente des normes de travail plus élevées, ne serait-ce que sur le plan des salaires, en concentrant une plus grande proportion de travailleurs qualifiés que l'industrie du vêtement. En situation d'échange, le pays industrialisé se spécialise dans l'aéronautique et améliore ses normes de travail puisqu'il vient par le fait même diminuer son secteur où celles-ci sont moins élevées (vêtement). Pour sa part, le pays en développement se spécialise dans l'industrie du vêtement. Cette spécialisation n'entraîne pas pour autant un abaissement des normes de travail dans ce pays. En effet, le théorème de Stolper-Samuelson et celui d'égalisation du prix des facteurs prédisent que le salaire réel dans l'industrie du vêtement aura tendance à augmenter dans le pays en développement[57]. Ainsi, la théorie du commerce international envisage non pas une convergence des normes sociales vers le bas, mais au contraire vers le haut. Bien entendu, l'écart à la fois persistant et grandissant entre le revenu par habitant des pays du Nord et du Sud vient contredire le théorème d'égalisation du prix des facteurs. Cependant, les raisons de cet écart de revenu sont à chercher dans le fait que le commerce international ne se réalise pas nécessairement sur la base du principe des avantages comparatifs. En effet, il faut tenir compte des pratiques protectionnistes, des préférences régionales et, surtout, des rigidités d'adaptation de la structure industrielle.

Au-delà de l'analyse théorique, c'est véritablement l'étude empirique qui devrait retenir l'attention. À ce sujet, la revue de la littérature effectuée par Lee et Vivarelli (2006) indique que le lien entre la mondiali-

57. Ici, il est entendu qu'une amélioration des normes du travail passe entre autres par une hausse des salaires.

sation et l'inégalité de revenu dans les pays en développement n'est pas évident. Toutefois, des études tendent à montrer que la croissance des échanges avec les pays industrialisés entraîne un impact positif sur les salaires et le revenu dans les pays en développement. Par exemple, Ghose (2002) a examiné le taux annuel moyen de croissance du salaire réel par travailleur pour six pays en développement (Inde, Indonésie, Malaisie et Philippines, Taiwan, Chine) et deux pays industrialisés (États-Unis, Japon). Voici sa conclusion : entre 1981 et 1997, le salaire réel a baissé aux États-Unis, mais il a rapidement augmenté au Japon ainsi que dans quatre pays en développement (Inde, Indonésie, Malaisie et Philippines). Dans une de ses études, le FMI (1992) constate que « 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 ». Même la CNUCED (2004) voit dans le commerce un atout pour la réduction de la pauvreté dans les pays le moins avancés (PMA). Ainsi, la résolution du dilemme des bas salaires, voire de salaires d'airain dans les *sweatshops*, passe véritablement par une intensification des échanges plutôt que par leur restriction (Luciani, 2004, p. 81-86).

L'économiste Bhagwati (2004, p. 122-134), de concert avec Paul Krugman et Robert Laurence, explique fort bien que le commerce avec les pays pauvres n'est pas la cause de la stagnation ou du déclin des salaires réels dans les pays industrialisés. En fait, c'est le changement technologique, avec ou sans la mondialisation, qui est en grande partie responsable de l'évolution de ces salaires. Par ailleurs, Bhagwati observe le phénomène « *Race to the top, not to the bottom* » en ce qui concerne les normes de travail. Deux cas d'industrie aux États-Unis illustrent ses propos : l'habillement et le meuble. S'il est vrai que les normes de travail se sont détériorées dans l'industrie du vêtement de la ville de New York, cela est davantage dû à la présence massive d'immigrants illégaux, ainsi qu'à un manque déconcertant d'application des lois du travail à cause des pénuries d'inspecteurs tout au long des années 1980 et 1990. Quant à l'industrie du meuble, il est soulevé qu'en raison de l'imposition de restrictions sévères sur la peinture aux fins de protection de la qualité de l'air, plusieurs firmes américaines ont déménagé leurs installations de production de la Californie vers le Mexique. Cependant, l'organisme californien South Coast Air Quality Management District, responsable de la réglementation de la qualité de l'air, n'a jamais révisé à la baisse ses législations. Enfin, Bhagwati (2004, p. 129) nous rappelle à bon escient que la baisse du taux de syndicalisation aux États-Unis (vue comme une dégradation des normes de travail) n'est pas le résultat de

la mondialisation mais plutôt celui de la législation draconienne Taft-Hartley introduite dans les années 1950 pour limiter les grèves et encourager le recours à des briseurs de grève.

Les résultats d'une étude de l'OCDE (1996), portant autant sur le respect des normes fondamentales du travail dans certains pays du monde que sur leurs liens avec les échanges commerciaux méritent d'être soulignés. D'abord, l'OCDE déplore le manque d'indicateurs fiables sur le respect des normes. En ce qui concerne la liberté syndicale, son respect varie considérablement d'un pays à l'autre. Plus instructif encore, on apprend qu'une faible relation positive existe entre le degré de respect du droit syndical et le niveau de développement économique. Quant à la relation possible entre les normes de travail et le courant des échanges, l'analyse empirique de l'OCDE (1996, p. 121) basée sur un échantillon de 44 pays est sans équivoque :

> La conclusion qui s'impose le plus clairement et qui apparaît la plus fiable, est, semble-t-il, qu'il existe une synergie entre des réformes durables et réussies sur le plan commercial et les progrès de la liberté syndicale et du droit de négociation collective. Cette synergie se vérifie, en particulier, lorsque les réformes commerciales ont déjà été engagées depuis plusieurs années. Si l'on met à part les pays pour lesquels les informations sont insuffisantes, il est à noter que dans aucun cas les réformes commerciales n'ont été suivies d'une dégradation des droits syndicaux. De même, dans aucun cas, les progrès de la liberté syndicale et du droit de négociation collective n'ont été une entrave à la libéralisation des échanges. Cela signifie, du moins en ce qui concerne ces pays, que la crainte qu'une libéralisation des échanges n'affaiblisse les normes fondamentales ou que des progrès dans le respect des normes ne compromettent les réformes commerciales, est sans fondement.

En d'autres termes, il n'y pas d'observations empiriques solidement établies pour soutenir l'hypothèse du dumping social. En définitive, les raisons de la compétitivité internationale sont à chercher ailleurs que dans le simple ajustement des normes de travail. Les études sur le sujet de la compétitivité sont relativement unanimes. Comme le mentionne la publication annuelle *The World Competitiveness Yearbook* (IMD), la compétitivité d'un pays est fonction de nombreux facteurs, par exemple de la création d'un environnement législatif stable, de l'investissement en éducation au niveau secondaire, voire de politiques de préservation de la cohésion sociale. C'est pour cette raison que Fieleke (1998) note que les pays riches maintiennent leurs avantages comparatifs dans de nombreux biens industriels en dépit de leurs salaires élevés. Comme le dit si bien Thurow (1996, p. 74) : *« Skills : the only source of long-run*

sustainable competitive advantage. » De fait, les habiletés et le talent ne s'acquièrent que par une éducation formelle, ainsi que par la formation professionnelle. C'est à dessein d'ailleurs que certains évoquent la nécessité pour tous les pays de collaborer afin de stimuler une concurrence constructive conduisant à une « course vers le haut » et un développement global et durable (Doumbia-Henry et Gravel, 2005).

L'incidence des échanges sur les normes de travail ne peut être analysée valablement qu'à l'aide d'études de cas. Dans cette perspective, une étude de comparaison du système d'assurance chômage du Canada et des États-Unis a été effectuée par Nyahoho (2007). L'auteur observe que les deux régimes, introduits au lendemain de la Deuxième Guerre mondiale, se sont vite imposés comme un acquis social, au point où leur couverture s'élargit de plus en plus en réponse à la diversification de l'économie. Il en conclut que si, en 1988 (date de mise en œuvre de l'ALE), le régime canadien d'assurance chômage présente des particularités fort distinctes du régime des États-Unis (sur des points aussi importants que les normes de couverture, de financement et de prestation), et cet écart de traitement persiste encore aujourd'hui. En conséquence, on ne saurait parler d'harmonisation à la suite de la conclusion du traité de libre-échange. Plus significatif encore, on observe des comportements variés de la part de chacun des États aux États-Unis dans leur système d'indemnisation du chômage. En définitive, l'argument séduisant de « dumping social » supposément inhérent à la mondialisation mérite d'être tempéré, voire écarté. En réalité, les raisons de la performance économique sont à chercher ailleurs que dans la simple manipulation à la baisse des normes sociales.

5.7 L'État et la mondialisation

L'un des sujets de plus en plus débattus porte sur le rôle de l'État devant l'intensification croissante des échanges mondiaux de biens et services ainsi que la fluidité et la rapidité des flux de capitaux. En effet, il est souvent considéré que la mondialisation conduit au dépérissement de l'État, c'est-à-dire à une diminution de son rôle ou de son autorité. Des auteurs tels Nettl (1968), Waltz (1979) et Reich (1992) estiment que ce sont des acteurs privés, en l'occurrence les firmes multinationales, qui décident de la structure des réseaux mondiaux de production de biens et services. Fred Block (1996), rapporté par Evans (1999), va jusqu'à parler de « la dictature des marchés financiers internationaux », signifiant

que « tout État qui prend des mesures jugées “inopportunes” par les financiers internationaux est puni par une baisse de la valeur de sa monnaie et par des difficultés plus grandes d'accès aux marchés de capitaux ». Après avoir examiné la littérature sur le sujet de la rhétorique de la mondialisation, Evans (1999) conclut que la thèse d'affaiblissement de l'État mérite d'être nuancée. Selon lui :

> L'État ne se trouve pas occulté du simple fait qu'il dépend davantage des échanges avec l'extérieur. Les statistiques existantes du commerce entre pays montrent qu'une ouverture croissante de l'économie est associée à un rôle plus développé – et non diminué – de l'État. En outre, le simple examen des nations dont les performances économiques ont été les meilleures depuis trente ans montre que, dans une économie mondialisée, l'État peut, par une action bien conçue, aider à la compétitivité d'un pays [...] Singapour en est le meilleur exemple : elle est non seulement une économie très internationalisée dans la mesure où elle dépend de ses échanges extérieurs, mais aussi son dynamisme économique est exceptionnellement associé à l'investissement étranger direct des sociétés transnationales. Elle est en même temps bien connue aussi pour la compétence et les pouvoirs de son administration publique.

Cameron (1998) et Rodrik (1996) expliquent clairement que, dans les pays de l'OCDE, la relation entre le degré d'ouverture et le volume des dépenses publiques en poucentage du PIB est plus souvent positive que négative. Attardons-nous sur cet indicateur souvent rapporté pour mesurer l'étendue du rôle de l'État. Les données disponibles montrent que le ratio des dépenses publiques de divers gouvernements emprunte une trajectoire ascendante, indépendamment des fluctuations des échanges mondiaux. Par exemple, pour les pays industrialisés, entre 1870 et 1996, la revue *The Economist* (1997, p. 5-11) conclut :

> *During the war it went up; during peace it went up. Between 1920 and the mid-1930's, years of greatly diminished trade and international economic contact, it went up. Between 1960 and 1980, as global trade and finance expanded, it went up. Between 1980 and 1990, as this breeze of globalisation became a strong wind, it went up again. Between 1990 and 1996, as the wind became a gale, it went up some more.*

Ainsi, le pourcentage des dépenses publiques pour les États-Unis est passé de 8,6 % en 1937 à 27 % en 1960 et à 33,3 % en 1996. Pour le Canada, ce taux est passé de 18,6 % en 1937 à 28,6 % en 1960 et à 44,7 % en 1996. Le tableau suivant montre des données récentes de la part des dépenses publiques pour quelques pays.

TABLEAU 5.7. Dépenses totales des administrations publiques (en pourcentage du PIB)

	1993	2000	2006	2010
Canada	52,2	41,1	39,3	41,5
États-Unis	38,0	34,2	36,5	39,9
Zone euro	52,3	46,3	46,7	47,1
Total OCDE	42,9	39,1	40,3	42,2

Source : OCDE (2008), *Perspectives économiques de l'OCDE*, nº 84, décembre, Paris, OCDE.

On voit que la part des dépenses publiques a significativement baissé dans l'ensemble des pays de l'OCDE vers la fin des années 1990, période marquée par une bonne croissance économique. Mais d'ores et déjà, les pronostics de l'OCDE annoncent un relèvement de cette part des dépenses publiques pour les prochaines années au moment même où les échanges mondiaux ne cessent de s'intensifier.

Quelle est la cause de cette expansion notoire du rôle de l'État dans les économies développées ? L'analyse de la revue *The Economist* (1997, p. 8) indique que c'est surtout des dépenses de transferts et des subventions, telles que les programmes de soutien de revenu (assurance chômage, bien-être, pension de vieillesse…) qui en sont responsables. En fait, entre 1995 et 2007, et selon les estimations de la Banque mondiale (2009, p. 245-247), les dépenses au titre des subventions et d'autres transferts du gouvernement central ont passé d'un niveau déjà élevé de 61 % à 68 % dans la zone euro, de 64 % à 67 % au Canada, de 66 % à 75 % en Suisse et ce ratio est aussi élevé aux États-Unis (60 % en 2007). Même le niveau considérable du budget de chacun des gouvernements des pays industrialisés révèle assez bien leur grand pouvoir d'intervention dans l'économie. Comme le dit si bien Newt Gingrich (1995, p. 880), dans l'ère de la psychologie d'endettement, le vote du congrès américain est la plus dispendieuse carte de crédit au monde. Les gouvernements disposent en effet d'un crédit presque illimité et peuvent se permettre de transmettre la dette publique (interne et externe) de génération en génération. L'administration Obama n'a pas hésité à sauver de la faillite imminente diverses institutions financières et tout le secteur de l'automobile des États-Unis.

C'est donc avec raison que se construit un lien pratique et symbolique entre la compétitivité des firmes et celles de l'État, comme le résume si bien l'ONUDI (1996, p. 4) : « *Greater coordination is also required between the private sector and Governments in order to enable firms to reap the benefits of their core competencies and to support government efforts to create a competitive environment and to promote sustainable industrial development.* »

Plus significatif encore, l'efficience gouvernementale figure plus que jamais comme un des critères de compétitivité internationale d'un pays, aux côtés bien entendu des facteurs tels que la performance économique, l'infrastructure et l'efficience du secteur privé (IMD, 2007). Si l'on se fie au classement de 2007 des pays à ce chapitre d'efficience gouvernementale et effectué par IMD (2007, 2004), Singapour détient la première place et est suivie dans l'ordre par Hong Kong, la Suisse, le Danemark, l'Irlande, la Nouvelle-Zélande et l'Autriche. En réalité, dans une économie de plus en plus diversifiée et intégrée au reste du monde, le rôle du gouvernement devient également plus complexe et parfois même plus étendu. Citons quelques autres exemples d'intensification publique pour établir ces idées. L'encadré suivant illustre assez bien l'implication du gouvernement dans le développement de la Silicon Valley dont on fait beaucoup de cas aujourd'hui.

Sur le marché du travail, on observe que l'emploi est de plus en plus précaire et atypique. La relation entre le progrès technique et l'emploi devient floue. Comme l'expliquent Parienty et Combemale (1997, p. 56-62), il est malaisé d'attendre du progrès technologique qu'il crée des emplois pour tous. Selon ces deux auteurs, « l'État doit intervenir car tout est lié : sans intervention de l'État, la croissance reste insuffisante, et sans croissance, les interventions de l'État trouvent rapidement des limites ». Plus précisément, la situation où la crise financière et économique déclenchée à la fin des années 2008, a amené les gouvernements des États-Unis, du Canada et de l'Union européenne à délier les cordons de leur bourse et à s'insérer davantage dans l'économie. Évidemment, il est encore trop tôt pour dire si ces plans d'aide publics, à coup de milliards dans ces divers pays industrialisés, viendront à bout de cette récession déclenchée par la crise des « *subprimes* ». Mais la sévérité de cette crise financière, doublée d'une hantise d'un chômage massif, ne peut laisser indifférent tout gouvernement soucieux du bien-être de ses citoyens. En fait, l'État est appelé à stimuler le développement technologique, à investir dans la formation, à promouvoir la cohésion sociale et à maintenir des politiques de sécurité de revenu et d'assurance emploi, d'où une possibilité de renchérissement des dépenses publiques de transferts de revenu et de subventions.

Sur le plan des politiques monétaires, la crise des « *subprimes* » de la fin 2008 a montré clairement les limites de politiques traditionnelles de stabilité des prix et des taux de change. On comprend désormais l'utilité d'inventer des outils permettant d'assurer la stabilité du système financier et donc de mettre en place, en concertation avec d'autres pays, des règlementations approfondies sur les opérations financières. Les solutions aux problèmes de changement climatique, de développement

ENCADRÉ 5.2
Le gouvernement des États-Unis et la Silicon Valley

Il existait déjà, avant la Deuxième Guerre mondiale, une petite industrie de l'électronique dans la Silicon Valley, en Californie. La plupart des entreprises de ce secteur étaient cependant situées dans l'est du pays. Le coup de fouet pour la Silicon Valley vint avec la guerre. Hewlett-Packard, la première entreprise d'électronique de la région, passa de neuf salariés et 70 000 $ de chiffre d'affaires en 1939 à 100 salariés et à 1 M$ de chiffre d'affaires en 1943, et ce, entièrement grâce à son rôle de fournisseur de l'armée américaine. Au cours des années 1950, Varian Associates fut la société connaissant la plus grande croissance dans la région ; or, elle vendait 90 % de sa production au ministère de la Défense. À la fin de cette décennie, Hewlett-Packard, Varian, Lockheed et les autres entreprises de la Silicon Valley vendaient une grande majorité de leurs ordinateurs, équipements électroniques, missiles guidés et véhicules spatiaux à l'État américain.

Du militaire au particulier

Les secteurs émergents du transistor, du semi-conducteur et de l'informatique furent tous soutenus financièrement par le gouvernement fédéral et, plus particulièrement, par le ministère de la Défense entre 1945 et 1965. La première entreprise œuvrant dans le secteur du semi-conducteur fut Fairchild Semiconductor. Les innovations majeures dont elle fit preuve dans les années 1950 lui permirent d'obtenir une large part de la production militaire. Dès 1960, elle était le plus grand manufacturier de composants à base de silicone aux États-Unis et son principal client était le ministère de la Défense. De nombreux cadres quittèrent finalement la société pour fonder leur propre entreprise dans la région, comme Intel, par exemple. Ce sont ces produits qui donnèrent leur nom à la Silicon Valley. L'état de ces innovations, l'Internet, doit également beaucoup au ministère de la Défense. Une agence de ce ministère, l'Advanced Research Project Agency (ARPA), créée dans les années 1960, finança l'Arpanet, un réseau informatique décentralisé dont l'objectif était d'assurer la communication en cas de guerre nucléaire.

On donna à certains scientifiques et universitaires accès à l'Arpanet, qui l'utilisèrent pour faire circuler des messages et des dossiers. Afin de permettre le traitement de larges quantités de données, de nombreuses améliorations furent apportées qui menèrent au perfectionnement des logiciels. La plupart de ces innovations eurent lieu dans les universités, grâce à des deniers publics. Le soutien de l'État aux secteurs de l'informatique et de l'électronique va bien au-delà de son rôle d'acheteur et de bailleur de fonds pour la recherche. Le Congrès américain établit également des lois qui servent les intérêts de ces entreprises, les lois sur la propriété intellectuelle favorisant des détenteurs de brevets.

La profonde implication de l'État

On est plus à même de comprendre le fonctionnement des entreprises et des marchés lorsqu'on examine leur profonde dépendance à l'égard du droit, des institutions et de l'État. Un monde dans lequel les entreprises pourraient trouver des solutions stables à leurs problèmes de concurrence sans l'aide de relations sociales étendues, ou dans lequel les marchés existeraient sans la participation active de l'État, est inconcevable.

La révolution informatique menée dans la Silicon Valley durant les années 1980 et 1990 semble emblématique du capitalisme américain de la libre entreprise. Un examen attentif révèle toutefois que l'État américain est, depuis un demi-siècle, profondément impliqué dans le financement de la recherche et de l'enseignement que cette industrie requiert comme dans l'achat de ses produits. Il a également fourni les incitations fiscales et la législation sur les brevets capables de favoriser les investisseurs et les fabricants prêts à se lancer dans cette aventure commerciale.

Source : Neil Fligstein (2009), « Le mythe du marché », *Sciences humaines*, nº 16, septembre-octobre, p. 68-71.

durable et de préservation de l'environnement passent aussi par une coopération plus serrée entre les États. Rapportons ici les réflexions de François Heisbourg[58] (2009, p. 70-71) dans son traité sur le nouvel espace international induit par la mondialisation. Cet auteur nous rappelle à bon escient qu'« avant 1914, la plus grande partie du monde était accessible sans passeport ni visa. Aujourd'hui, le cloisonnement administratif et même physique est devenu la règle : les États-Unis, l'espace Schengen, le Japon ou la Chine se barricadent du fait même de la mondialisation. Les technologies de l'information sont des clés de la mondialisation, mais lutte contre le terrorisme et la criminalité oblige, elles sont de plus en plus surveillées, même dans les pays les plus libéraux ». En effet, les États-Unis contemplent aujourd'hui la possibilité d'ériger un mur tout au long de ses frontières avec son voisin du sud (le Mexique), afin de contrer l'immigration massive et illégale.

Les nouvelles technologies, outre de poser un problème de protection de la vie privée, sont onéreuses, que ce soit pour leur développement, leur maîtrise ou leur diffusion au sein de la population : d'où un besoin croissant de support financier. Ainsi, on voit bien que le rôle de l'État devient plus complexe et plus diversifié. De grandes interrogations se profilent à l'horizon pour chacun des États ou groupes de pays. Par exemple, selon Heisbourg, on se demande si la Chine va connaître une « longue marche » vers la démocratie ou au contraire, la performance économique actuelle va légitimer le modèle du parti unique. L'Inde, la plus grande démocratie au monde, saura-t-elle poursuivre sa modernisation sur une toile de fond de sévères contraintes physiques (eau, pollution…), démographiques (le pays de plus peuplé du monde en 2020) et sociales (les castes, les inégalités) ? Comment le Japon va gérer son vieillissement et son anémie économique ? L'Afrique subsaharienne trouvera-t-elle enfin sa voie ? Les États-Unis ont-ils les moyens et surtout la volonté politique de jouer le gendarme du monde ?

En résumé, ces quelques observations se révèlent suffisantes pour conclure que la mondialisation a pour effet non pas de réduire, mais de repositionner le rôle de l'État.

58. Heisbourg est conseiller spécial de la Fondation pour la recherche stratégique et président de l'International Institute for Strategic Studies de Londres et du Centre de politiques de sécurité de Genève.

5.8 La mondialisation et l'environnement

La communauté scientifique constate le réchauffement climatique et surtout la détérioration inquiétante de l'environnement. Les environnementalistes considèrent même que la mondialisation nuit sérieusement à l'environnement. Ainsi soutiennent-ils qu'une plus grande liberté des échanges sans la mise en place d'une politique de protection de l'environnement est néfaste. Comment peut-on tenir de tels propos ? On nous explique que l'augmentation des échanges liée à la mondialisation conduit à une exploitation extensive des ressources minières, agricoles, de pêche et de productions manufacturières, laquelle nuit à l'environnement. Par exemple, une plus grande production et d'échanges de produits énergivores tels que l'automobile, le matériel ferroviaire, l'acier et le matériel naval contribue à une plus grande émission de gaz à effet de serre. Les véhicules de transports passagers sont particulièrement polluants compte tenu de la prépondérance de ce mode de transport à l'intérieur de chaque pays. Une exploitation extensive des ressources forestières (« la coupe à blanc ») conduit à une dégradation du sol et à la disparition des espèces indigènes. La surexploitation des ressources aquatiques menacent la survie des espèces. La recherche de rendement agricole par hectare, obtenue par la mécanisation et l'usage des fertilisants a son revers environnemental : pollution des cours d'eau et des lacs. Même si le secteur tertiaire est moins énergivore dans ses modes de production, ses échanges nécessitent une intensification du transport qui demeure fortement polluant. Bref, on met en évidence les ravages écologiques du productivisme, de l'industrialisation et de l'urbanisation ou de la logique énergivore des économies de marché.

Certains vont jusqu'à remettre en cause l'objectif de gestion macroéconomique de croissance économique, popularisant « l'école du zéro-croissance ». Mais Luciani (2004, p. 156-161) nous invite à une position plus nuancée et même à voir dans les avancées technologiques, la source de progrès de l'humanité. Il nous rappelle, avec pertinence :

> *Those who want to stop growth have a nostalgic view of the past as being a simpler, better time, without the stresses and strains of modern life, when people were more in harmony with their environment. Nothing is further from the truth. It was common for people to die of common food poisoning before chemical additives brought safe food to the reach of millions. Those who justifiably want to cut down on needless packaging forget that it greatly reduces food spoilage and waste. The average Mexican household throws away three times more food than do the North American household. Mexicans throw away more than half the amount of food required to provide an adult with a nutritionally balanced diet, all because of a lack of*

> *proper storage and packaging. Many blame the internal-combustion engine for high levels of pollution, but few remember that it also helped reduce the amount of disease-carrying manure pollution long before the engine led to a quantum increase in the volume of traffic. In time, new technologies will replace fossil fuels as a way to move traffic and people. Just as products and corporations have their life cycles, technologies also go through the stages of birth, and, eventually, death.*

De toute évidence, il ressort clairement que ces ravages écologiques liés au processus de production industrielle ne sont pas seulement le propre d'une économie de marché, mais de toute économie ouverte ou fermée. La coupe forestière à blanc pour usage industriel ou simplement pour le chauffage, la pêche extensive, l'accumulation des déchets ménagers sont des problèmes courants dans de nombreux pays en développement. Bhagwati (2004, p. 135-162) est l'un des auteurs qui se sont attardés sur cette question environnementale en lien avec la mondialisation. Après avoir examiné le cas de deux industries (agriculture et l'automobile), il a conclu que le libre-échange, loin de constituer un problème écologique, est même susceptible de dénouer l'impasse. Dans le secteur agricole, Bhagwati soutient que s'il y a liberté des échanges, on assistera à un déplacement de la production européenne extensive en pesticide vers la production plus naturelle et à de meilleurs coûts de revient des pays du Sud. Mais on peut se demander jusqu'à quel point les producteurs du Sud ne vont pas tarder à utiliser les méthodes de production du Nord pour obéir aux mêmes impératifs de relance de productivité.

Bhagwati rapporte aussi le cas de l'industrie de l'automobile où l'imposition de quota par l'administration américaine au cours des années 1980 a eu pour effet d'augmenter les importations de grosses voitures dévoreuses d'essence au détriment des petites voitures. La marge de profit sur les grosses voitures étant plus élevée, les firmes japonaises, devant le quota, ont privilégié ces types de véhicules pour fin d'exportation.

De fait, sur toute la période de 1979 à 1982 d'application des quotas, le pourcentage de variation des voitures japonaises exportées est de près de 400 % pour la Nissan Maxima (22 miles par gallon d'essence), de 200 % pour la Toyota Cressida (22 miles par gallon d'essence), de 100 % pour la Mazda 626 (27 miles par gallon d'essence) contre une chute de près de 20 % pour la Honda Civic (37 miles par gallon d'essence) et de 50 % pour la Datsun 310 (32 miles par gallon d'essence).

Enfin, Bhagwati fait remarquer qu'on peut trouver d'autres industries où la liberté des échanges a des effets destructeurs sur l'environnement. C'est effectivement le cas de la pêche aux crevettes. En effet, certains

pays d'Amérique latine et d'Asie, en particulier l'Équateur, la Colombie, l'Indonésie, la Thaïlande, les Philippines, l'Inde, le Bangladesh, Taiwan et le Viêt Nam, ont misé sur les exploitations de crevettes comme moyens d'accélérer leur développement économique. Ils ont même été encouragés dans cette voie par des spécialistes du développement des organismes régionaux et internationaux (la Banque mondiale). La pêche extensive des crevettes, au large des côtes de ces divers pays, engendre la contamination de l'eau et menace la survie de certaines espèces de poissons. C'est d'ailleurs en vertu de ce souci de protection de l'environnement que les États-Unis ont obtenu du tribunal de l'OMC, le droit de lever une taxe sur l'importation de crevettes en provenance d'Asie, tout en faisant valoir que les techniques employées par les pays de ce continent mettaient en danger la survie d'une espèce rare de tortue. Cette « affaire de crevettes » devra néanmoins être confrontée à un test du mensonge, c'est-à-dire ne pas être du protectionnisme déguisé, comme le rapporte Desrosiers (2006) :

> La première requête des Américains dans « l'affaire Crevettes » avait été rejeté parce qu'ils exigeaient que les pays asiatiques achètent des filets fabriqués seulement aux États-Unis. La deuxième fois avait été la bonne lorsqu'ils se sont dits prêts à laisser entrer sans droit de douane le produit de n'importe quelle technique de pêche pourvu qu'elle ne mette pas en danger les tortues.

Ainsi, l'OMC recommande de combiner une politique de liberté d'échange et de mesures appropriées de protection de l'environnement. Le lecteur notera le mot « appropriées », c'est-à-dire des mesures suffisantes et nécessaires afin de préserver l'environnement.

L'hypothèse de la course à reculons eu égard à l'environnement et attribuable à la mondialisation peut être vivement contestée. En effet, selon Bhagwati (2004, p. 147-150), il est normal qu'il y ait des différences dans les règlementations sur l'environnement selon les pays en fonction de leur structure de coûts de production, de l'infrastructure et de l'efficience gouvernementale. Comme nous l'avons indiqué précédemment, les critères de compétitivité internationale d'un pays renvoient à ces nombreux facteurs dont le coût de préservation de l'environnement n'est qu'un des paramètres. Plus encore, les particularités géographiques et climatiques sont telles que les normes imposées aux industries polluantes peuvent varier d'un pays à un autre. Enfin, il ne semble pas y avoir d'évidences empiriques solidement établies montrant qu'un pays attire l'IDE par ses normes minimales sur l'environnement. Rapportons ici la conclusion d'une étude exhaustive sur le sujet réalisé par Anik Levinson (1996) et citée par Bhagwati (2004, p. 148-149) :

> *The conclusions of both the international and domestic studies of industry location are that environmental regulations do not deter investment to any statistically or economically significant degree. Most authors are careful to note the limitations of their individual research and to place caveats on their counterintuitive conclusions that stringent regulations do not deter plants, nor do lax regulations attract them. But the literature as a whole presents fairly compelling evidence across a broad range of industries, time periods, and econometric specifications that regulations do not matter to site choice.*

Si l'on examine la répartition de l'IDE (entrant) de par le monde, on s'aperçoit qu'en 2008 près de 62 % se dirige vers les pays industrialisés, dont les États-Unis (15,3 %), la France (6,6 %), l'Espagne (4,2 %) et le Royaume-Uni (6,6 %). Parmi les pays en développement qui attirent le plus d'IDE, on peut citer des pays dynamiques tels que le Brésil (2,6 %), le Mexique (1,3 %), l'Arabie saoudite (2,2 %) et surtout la Chine (6,4 %) et, enfin, l'Inde (2,45) (CNUCED, 2009). De fait, les déterminants de l'IDE renvoient à des considérations économiques de dynamisme de marché et d'organisation industrielle plutôt qu'à des facteurs environnementaux.

À y réfléchir froidement, ce n'est pas tant la mondialisation qui est la cause de la dégradation de l'environnement que l'activité économique elle-même. Le protectionnisme, loin de constituer une réponse appropriée à ce problème de dégradation écologique, risque au contraire de l'empirer. C'est pourquoi des lois et règlements devraient être adoptés un peu partout pour rendre conforme aux exigences d'un développement durable toute activité économique.

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 douanier si le quota est administré par le pays exportateur. D'ailleurs, on démontre qu'un quota est plus restrictif qu'un tarif douanier 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. À l'issue des négociations, le secteur culturel fait son entrée dans les dispositifs de l'OMC, mais de façon symbolique, car très peu de pays ont pris des engagements en vue de la libéralisation de ce domaine d'activités. Mais il convient de garder à l'esprit que toute politique protectionniste comporte un coût.

Quelques écueils de la mondialisation ont été passés en revue : le dumping social, écologique et l'affaiblissement du rôle de l'État. Il est ici expliqué que l'hypothèse de la course à reculons, tant dans les conditions de travail que dans la préservation de l'environnement, est à nuancer, voire à écarter. En réalité, on sait que les critères de compétitivité internationale renvoient à une série de facteurs dont l'efficience gouvernementale, la stabilité politique, les infrastructures, la structure des coûts de production, ainsi qu'à des facteurs culturels, pour ne citer que ceux-là. Il n'y a donc pas d'évidences empiriques solidement établies qu'une simple manipulation à la baisse des conditions de travail ou une réglementation laxiste sur l'environnement relève le niveau de compétitivité d'un pays. Cependant, pour répondre au problème du réchauffement climatique et de dérapage écologique liés à toute activité économique, on recommande une politique de liberté d'échange accompagnée de mesures appropriées de protection de l'environnement. Enfin, l'État ne se trouve pas vidé de son contenu du simple fait qu'il dépend davantage des échanges avec le reste du monde.

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 douaniers ?
2. Lorsqu'un gouvernement impose un tarif douanier 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 des ressources et une plus grande 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 réclament aussi des mesures de protection pour 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.

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'économies 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. 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 contre le 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 soin 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 ?

20. Partagez-vous l'opinion qu'il n'y a pas d'assises théoriques suffisamment étayées ni d'évidence empirique supportant l'efficacité des mesures anti-dumping ?

21. Selon l'analyse classique, les explications de perte sèche de bien-être entraînée par l'imposition d'un tarif douanier sont-elles similaires à celles d'un quota, d'une subvention à l'exportation ou d'une taxe à l'exportation ?

22. Les arguments économiques qui renvoient au principe des avantages comparatifs et à la perte sèche de bien-être entraînée par toute politique protectionniste sont certes valables, mais insuffisants pour appuyer la liberté des échanges entre pays. Dissertez

23. Les tenants de la politique commerciale stratégique estiment que l'imposition d'un tarif douanier non prohibitif peut avoir de retombées positives. Réfutez cet argument.

24. L'hypothèse du « dilemme du prisonnier » présente dans les négociations commerciales incite les pays à pratiquer le protectionnisme. Pourquoi ?

25. Bien que légitime, l'argument de défense nationale et de sécurité d'approvisionnement s'avèrent-ils suffisants pour contrer le principe de liberté des échanges ?

26. Les évidences empiriques en conjonction avec le mécanisme de règlements des litiges de l'OMC remettent-elles en cause l'efficacité des mesures anti-dumping ?

27. Confrontez les arguments pour ou contre le dépérissement de l'État face à la mondialisation des échanges et tirez les conclusions qui vous paraissent appropriées.

28. Expliquez pourquoi, contrairement au souhait manifesté par des pays industrialisés dont en particulier les États-Unis, certains pays en développement sont réticents à inscrire les conditions de travail à l'ordre du jour des négociations de l'OMC. Référez-vous également au chapitre 6 de l'ouvrage.

29. Pensez-vous que si les conditions de travail dans les « *sweatshops* » de nombre de PVD laissent grandement à désirer, les solutions pour en atténuer les conséquences passent par une intensification des échanges de biens et services et par une stratégie d'attrait de l'investissement direct étranger ?

30. Est-il possible que la poursuite de l'objectif de croissance économique et de liberté des échanges porte préjudice à l'environnement ?

Références bibliographiques

ADAMS, Gerard F., Byron GANGNES et Yochanan SHACHMUROVE (2006), « Why is China so Competitive ? Measuring and Explaining China's Competitiveness », *The World Economy*, vol. 29, nº 2, p. 95-122.

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 (2010), *World Development Indicators*, Washington, D.C., Banque mondiale.

BANQUE MONDIALE (2009), *World Development Indicators*, Washington, D.C., Banque mondiale.

BANQUE MONDIALE (2005), *World Development Indicators 2005*, Washington, D.C., Banque mondiale.

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.

BARFIELD, C. (2005). *Anti-Dumping Reform : Time to Go Back to Basics*, Washington, D.C., American Enterprise Institute.

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 It's Welfare Value », *American Economic Review*, vol. 58, p. 840-852.

BASTABLE, C.F. (1923), *The Commerce of Nations,* 9e éd. (rév.), Londres, Methuen.

BASTABLE, C.F. (1903), *The Theory of International Trade*, 4e édition, Londres, Macmillan.

BEKKER, Doreen (2006), « The Strategic Use of Anti-dumping in International Trade », *South African Journal of Economics*, vol. 74, p. 501-521.

BENZONI, Laurent (2000), « Prix prédateurs : les enseignements de l'analyse économique », *Problèmes économiques*, nº 2683, 11 octobre, p. 13-15.

BERGSTEN, C.F., A.E. KIMBERLY et J.J. SCHOTT (1987), *Auction Quotas and US Trade Policy*, Institute for International Economics Policy Analysis, nº 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. (2004), *In Defense of Globalization*, New York, Oxford University Press, 308 p.

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, nº 1.

BLOCK, Fred (1996), *The Vampire State and Other Stories*, New York, New Press.

BOLTUCK, Richard et Robert E. LITAN (dir.) (1991), *Down in the Dumps : The Administration of the Unfair Trade Laws*, Washington, D.C., Brooking Institution Press, 360 p.

BORK, Robert H. (1978), *The Antitrust Paradox : A Policy at War with Itself*, New York, Basic Books, 462 p.

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 Internatinal 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.

BRETON, Roland (2009), « Les langues, biens de civilisation », *Atlas des civilisations – Le Monde hors-série*, Paris, Le Monde.

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, nº 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.

CALCOEN, François, Louis EECKHOUDT et Dominique GRENIER (1988), « Les systèmes d'indemnisation du chômage et leur évolution : une comparaison internationale », *Problèmes économiques*, nº 2.096, 26 octobre, p. 21-25.

CAMERON, D. (1998), « The Expansion of the Public Economy : A Comparative Analysis », *American Political Science Review*, vol. 72, nº 4.

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, nº 3.

CAVUSGIL, S.T. et J.R. NEVIN (1981), « Internal Determinants of Export Marketing Behavior : An Empirical Investigation », *Journal of Marketing Research*, vol. 18, nº 1.

C.D. HOWE INSTITUTE (1994), *Issues Paper*, nº 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*, nº 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, 2e 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.

CNUCED (2004), *The Least Developed Countries Report 2004 : Linking of International Trade with Poverty Reduction*, New York et Genève, Nations Unies, 362 p.

COLLYNS, C. et S. DUNAWAY (1987), « The Cost of Trade Restraints : The Case of Japanese Automobiles Experts to the United States », *IMF Staff Papers*, vol. 34, p. 150-175.

CONFÉDÉRATION MONDIALE DU TRAVAIL – CMT (2001), *Les normes internationales du travail au service de la justice sociale*, Bruxelles, CMT, 42 p.

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, nº 4, p. 353-365.

DEARDORFF, A.V. (1973), « The Gains from Trade in and out of Sheady-state Growth », *Oxford Economic Papers*, vol. 25, p. 173-191.

DESROSIERS, Éric (2006), « Les règles de l'OMC autorisent une taxe contre les pays anti-Kyoto », *Le Devoir*, jeudi 23 novembre.

DESTLER, I.M. (1992), *American Trade Politics*, 3e édition, Washington, D.C., Institute for International Economics, 337 p.

DIXIT, A. (1984), « International Trade Policy for Ologopolistic 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 Bilateralis », dans R. Lawrence et C. Schultwe (dir.), *An American Trade Strategy : Options for the 1990's*, Washington, D.C., The Brookings Institution.

DOUMBIA-HENRY, Cleopatra et Éric GRAVEL (2006), « Accords de libre-échange et droits des travailleurs : évolution récente », *Revue internationale du travail*, vol. 145, nº 3.

ENGLISH, Philip et Luc DE WULF (2002), « Export Development Policies and Institutions », dans Bernard Hoekman, Aaditya Matto et Philip English (dir.), *Development, Trade and the WTO, Handbook*, Washington, D.C., World Bank, 641 p.

EVANS, P. (1999), « La mondialisation, mythe ou réalité ? La rhétorique de la mondialisation », *Problèmes économiques*, nos 2.611-2.612, 7-14 avril.

FIELEKE, Normand (1998), « De quelques mythes populaires à propos de l'économie mondiale », *Problèmes économiques,* no 2.552, 21 janvier, p. 23-28.

FINANCES CANADA (1996), *L'examen de la loi sur les mesures spéciales d'importations*, Document d'information.

FINGER, M. (1992), « Dumping and Anti-dumping : The Rhetoric and the Reality of Protection in Industrial Countries », *The World Bank Observer*, vol. 7, no 2, juillet, p. 121-143.

FINGER, M. (1987), « Anti-dumping and Anti-subsidy Measures », dans Michael Finger et Andrzej Olechowski (dir.), *The Uruguay Round : A Handbook for the Multilateral Trade Negotiations*, Washington, D.C., Banque mondiale, 269 p.

FINGER, Michael, Francis NG et Sonam WANGCHUK (2001), « Anti-dumping as Safeguards Policy », *World Bank Working Paper*, no 2730.

FMI (1992), *Issues and Developments in International Trade Policy*, Washington, D.C., FMI, 173 p.

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*, 2e édition, Québec, Les Presses de l'Université Laval.

GERSCHENKRON, A. (1962), *Economic Backwardness in Historical Perspective*, Cambridge, MA, Harvard University Press.

GHOSE, Ajit (2000), « La libéralisation des échanges, l'emploi et les inégalités dans le monde », *Revue internationale du travail,* vol. 139, no 3, p. 319-346.

GINGRICH, Newt (1995), *To Renew America*, New York, Harper Collins.

GOUVERNEMENT DU CANADA (2005), « Commissions – Agence des services frontaliers du Canada – Loi sur les mesures spéciales d'importation – Maïs-grain (décision) », *Gazette du Canada*, vol. 139, no 53, 31 décembre.

GRANDMONT, J.M. et Daniel MCFADDEN (1972), « A Technical Note on Classical Gains from Trade », *Journal of International Economics*, vol. 2, p. 109-128.

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 Industries*, Conseil économique du Canada, Document de travail nº 110, avril.

HAZLEDINE, Tim (1978b), « The Regional Consequence of the Canadian Tariff Structure », Conseil économique du Canada, juillet.

HEISBOURG, François (2009), « La nouvelle donne de la mondialisation », *Atlas des civilisations – Le Monde hors-série*, Paris, Le Monde.

HELLEINER, G.K. (1977), « The Political Economy of Canada's Tariff Structure : An Alternative Model », *Canadian Journal of Economics*, vol. 10, nº 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 : Thirthy-one Case Studies*, Washington, D.C., Institute for International Economics.

IMD (2007), *The World Competitiveness Yearbook*, Lausanne, IMD.

IMD (2004), *The World Competitiveness Yearbook*, Lausanne, IMD.

IMD (1995), *The World Competitiveness Yearbook*, Lausanne, IMD.

IMD, *The World Competitiveness Yearbook*, <http://www.imd.ch/research/publications/wcy/index.cfm?TEA2=true>.

Irwin, Douglas A. (2002), *Free Trade under Fire*, Princeton, Princeton University Press, 257 p.

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.

Jouanneau, Daniel (2003), *L'Organisation mondiale du commerce*, Paris, Presses universitaires de France, coll. « Que sais-je ? », 128 p.

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.

L'Histoire (2007), « 2000 ans de mondialisation », n° 38, 4e trimestre.

LAFAY, Gérard et Jean-Marc SIROËN (1994), *Maîtriser le libre-échange*, Paris, Economica, 112 p.

LAUSSEL, D. et C. MONTET (1994), *Strategic Trade Policies, Surveys in International Trade*, dans D. Greenway et L.A. Winter (dir.), Oxford, Blackwell Publishing, p. 177-205.

LEE, Eddy et Marco VIVARELLI (2006), « Les conséquences sociales de la mondialisation dans les pays en développement », *Revue internationale du travail*, vol. 145, n° 3.

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*, 2e édition, San Diego, CA, Academic Press.

LEVINSON, Anik (1996), « Environmental Regulations and Industry Location : International and Domestic Evidence », dans Jagdish Bhagwati et Robert Hudec (dir.), *Fair Trade and Harmonization : Prerequisites for Free Trade ?*, Cambridge, MIT Press.

LEWIS, A. (1992), *The Evolution of the International Economic Order*, dans John Letiche, *International Economic Policies and Their Theoretical Foundation : A Source Book*, 2e édition, San Diego, CA, Academic Press, 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*, 2e édition, San Diego, CA, Academic Press, p. 193-212.

LIST, Frédérick (1841), *Système national d'économie politique*, 2e 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.

LUCIANI, Patrick (2004), *Economic Myths : Making Sense of Canadian Policy Issues*, 4e édition, Toronto, Pearson Education, 223 p.

MCGEE, J. (1958), « Predatory Price Cutting : The Standard Oil (N.J.) Case », *Journal of Law and Economics*, p. 137-169.

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.

MANKIW, Gregory et Phillip L. SWAGEL (2005), « Antidumping : The Third Rail of Trade Policy », *Foreign Affairs*, vol. 84, no 4, p. 107-119.

MARKUSEN, James et James MELVIN (1984), *The Theory of International Trade and Its Canadian Applications*, Toronto, Butterworths.

MARSH, Peter et Daniel GREEN (1990), « L'industrie pharmaceutique : perspectives internationales et marché européen », *Problèmes économiques*, no 2163 (21 février).

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, nº 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*, 2e édition, San Diego, CA, Academic Press, 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.

MINC, Alain (1997), *La mondialisation extérieure*, Paris, Plon, coll. « Tribune libre ».

MURRAY, T. (1991), « The Administration of the Anti-dumping Law by the Department of Commerce », dans Richard Boltuck et Robert E. Litan (dir.), *Down in the Dumps : The Administration of the Unfair Trade Laws*, Washington, D.C., Brooking Institution Press, 360 p.

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*, 2e édition, San Diego, CA, Academic Press, 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.

NETTL, J.P. (1968), « The State as a Conceptual Variable », *World Politics*, 20 juillet.

NIELS, G. (2000), « What is Anti-dumping Policy Really About ? », *Journal of Economic Survey*, vol. 14, nº 4, p. 467-491.

NOLLEN, S.D. et H.S. IGLARSH (1990), « Explanations of Protectionism in Internationl Trade Votes », *Public Choice*, vol. 66, p. 137-153.

NORALL, C. (1986), « New Trends in Anti-dumping Practice in Brussels », *World Economy*, vol. 9, p. 97-110.

NYAHOHO, Emmanuel (2007), « The Case of Unemployment Insurance in the North American Free Trade Agreement », *Journal of Economic and Social Policy*, vol. 12, nº 1.

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.

NYAHOHO, Emmanuel, Cédrick LEFEBVRE et Claire MALBOURIES (2007), « Les mesures antidumping, un phénomène commercial en plein essor », *Études internationales*, vol. XXXVll, nº 3, septembre, p. 361-381

OCDE (2005), *Panorama des statistiques de l'OCDE 2005*, Paris, OCDE, 236 p.

OCDE (1996), *Le commerce, l'emploi et les normes du travail*, Paris, OCDE, 270 p.

OCDE (1988), *Nouvelles technologies : une stratégie socioéconomique pour les années 90*, Conclusions et recommandations d'un groupe d'experts, Paris, OCDE.

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 (2008), *Rapport annuel*, Genève, OMC, 138 p.

OMC (2005), *Rapport annuel*, tableau 2.4, Genève, p. 44.

OMC (1998), *Communauté européenne – Droits antidumping sur les importations de linge en coton en provenance de l'Inde – Demande de consultation présentée par l'Inde, WT/DS141/1*, OMC, p. 9-19.

OMC (1997), *Rapport annuel 1997*, Genève.

ONUDI (1996), *Développement industriel, Rapport mondial 1995*, Vienne, ONUDI.

PALMETER, N.D. (1995), « United States Implementation of the Uruguay Round Anti-dumping Code », *Journal of World Trade*, vol. 29, p. 39-82.

PALMETER, N.D. (1991), « The Anti-dumping Law : A Legal and Administrative Non-tariff Barrier », dans R. Boltuck et Robert E. Litan (dir.), *Down in the Dumps : The Administration of the Unfair Trade Laws*, Washington, D.C., Brooking Institution Press, 360 p.

PARIENTY, Arnaud et Pascal COMBEMALE (1997), « Technologie et chômage : un couple à histoires », *La Recherche*, nº 301, septembre.

PHILIPS, L. (1983), *The Economics of Price Discrimination*, Cambridge, Cambridge University Press.

PICOU, A.C. (1920), *The Economics of Welfare*, Londres, Macmillan.

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, nº 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.

PRUSSA, T.J. et B.A. BLONIGEN (2003), « The Cost of Anti-dumping : The Devil Is in the Details », *Policy Reform*, vol. 6, nº 4, p. 233-245.

RAINELLI, Michel (2002), *L'Organisation mondiale du commerce*, Paris, La Découverte, 122 p., coll. « Repère ».

REICH, R. (1992), *The Work of Nations*, New York, Vintage 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'écomomie 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.), *Pacifice Economic Relations in the 1990' : Cooperation or Conflict ?*, Boulder, Colorado, Lynne Rienner Publishers, p. 83-105.

ROBSON, Peter (1990), *The Economics of Inernational Integration,* 3e éd., Londres, Unwin Hyman.

RODRIK, D. (1996), « Why Do More Open Economics have Bigger Governments », *NBER Working paper*, nº 5537, avril.

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.

RQIC (1995), « Les conséquences sociales de l'intégration continentale », Texte de la conférence internationale tenue du 11 au 13 mai 1995 à l'Université du Québec à Montréal.

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.

SAUL, John (2006), *Mort de la globalisation*, Paris, Éditions Payot.

SCHERER, F.M. et R.S BELOUS (1994), *Unfinished Tasks : The New International Trade Theory and the Post-Uruguay Round Challenges*, Londres, British-North American Committee.

SCHMOLLER, K.G. (1931), *The Mercantile System and Its Historical Significance*, New York, Peter Smith.

SERVICE CANADA (2006), *Présenter une demande d'assurance emploi*, Ottawa, Gouvernement du Canada, <http://www.rhdsc.gc.ca/asp/passerelle.asp?hr=fr/ae/demande/presenter_une_demande.shtml&hs=aed>.

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, nº 93/14, décembre.

STEGEMANN, K. (1989), « Policy Rivalry Amount Industrial States : What Can We Learn from Models of Strategic Trade Policy », *Internatinal Organization*, vol. 43, p. 73-100.

STIGLITZ, Joseph E. (2003), *Globalization and its Discontents*, New York, W.W. Norton.

TAUSSIG, Frank W. et Harry D. WHITE (1931), *Some Aspects of the Tariff Question : An Examination of the Development of American Industries under Protection*, Cambridge, Harvard University Press.

TCCE (2006), *Dumping et subventionnement – Décisions et motifs – Enquête préliminaire de dommage Maïs-grain*, nº NQ-2005-001, Ottawa, Gouvernement du Canada.

TCCE (2005), *Dumping et subventionnement – Décisions et motifs – Enquête préliminaire de dommage Maïs-grain*, nº PI-2005-001, Gouvernement du Canada.

TCCE (1991), *Utilisation par le Canada du code anti-dumping du GATT*, Ottawa, Approvisionnements et Services Canada.

THARAKAN, P.K.M. (1993), « Contingent Protection : The US and EC Anti-dumping Actions », *World Economy*, nº 16, p. 575-600.

The Economist (1997), « The Future of the State, A Survey of the World Economy », 20 septembre.

THUROW, Lester (1996), *The Future of Capitalism*, New York, Penguin Brooks.

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, nº 1.

TYSON, L.D. (1992), *Who's Bashing Whom ? Trade Conflict in High Technology Indusries*, 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.

USITC (2002), « Softwood Lumber from Canada », *Investigations,* nos 701-Ta-414 et 731-Ta-928 (Final).

VINER, J. (1992), « The Economics of Customs Unions », dans John Letiche (dir.), *International Economic Policies and their Theoretical Foundations : A Source Book*, 2e édition, San Diego, CA, Academic Press, p. 191-192.

VINER, J. (1965), *Studies in the Theory of International Trade*, New York, Augustus M. Kelley Publishers.

VINER, Jacob (1923), *Dumping : A Problem of International Trade*, Chicago, Chicago University Press, réimprimé en 1991 par Augustus M. Lelley et NJ Fairfield.

WAER, Paul et Edwin VERMULST (1995), « The GATT Panel Report on the EC Antidumping Proceeding Concerning Audio Tapes in Cassettes – Back to Basics in the Concept of Dumping », *Journal of World Trade*, nº 29, p. 31-44.

WALTZ, K. (1979), *Theory of International Politics*, Cambridge, Addison-Wesley.

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.

WILLIG, Robert D. (1995), « The Economic Effects of Antidumping Policy », Working Document, *OECD Committee on Competition Law and Policy*, DAFFE/CLP/NP, vol. 95, nº 9, Paris, OCDE.

WINHAM, Gilbert (1992), *The Evolution of International Trade Agreements*, Toronto, University of Toronto Press.

WOOTON, Ian et Maurizio ZANARDI (2005), « Anti-dumping Versus Antitrust : Trade and Competition Policy », dans E. Kwan Choi et James Harrigan (dir.), *Handbook of International Trade*, Volume II, Londres, Blackwell Publishing, 592 p.

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.

ZANARDI, Maurizio (2006), « Antidumping : A Problem in International Trade », *European Journal of Political Economy*, vol. 22, p. 591-617.

ZANARDI, Maurizio (2004), « Anti-dumping : What Are the Numbers to Discuss at Doha ? », *The World Economy*, vol. 27, n°3, p. 403-433.

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 section, 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 débuter 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.

L'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 être dirigés 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 est devenue 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 néoclassiques. 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 voyait les choses autrement et considérait 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 ».

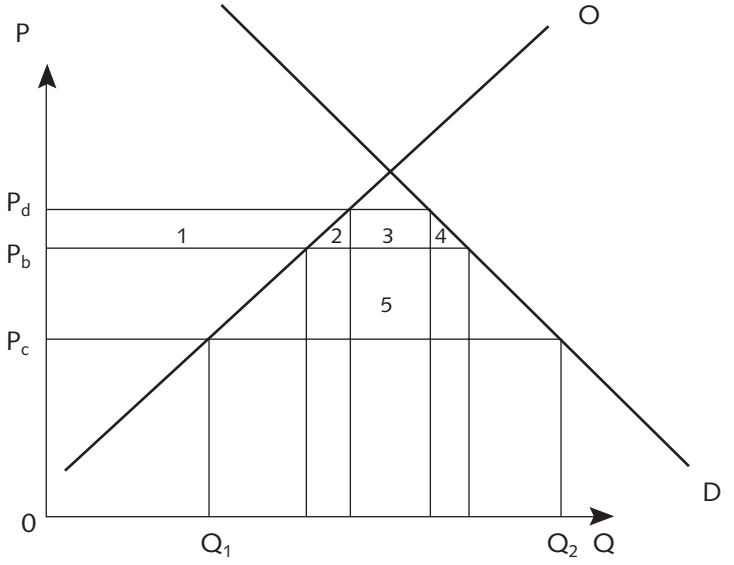
Ainsi, l'union douanière rassemble souvent les défenseurs du libre-échange et les protectionnistes. Deux idées maîtresses ressortent de l'analyse de Viner : la création du commerce et le détournement du commerce. Une union entre un pays A et un pays B favorise le commerce entre les deux pays par l'abaissement 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 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

FIGURE 6.1 Impact de l'union douanière sur le bien-être



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 15 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 divergentes 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), Tovias (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 ainsi été 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, Cauchy et Gudino (1995), Sapir (1992, 1993)[1].

Mais avant de procéder à la quantification des échanges intrarégionaux, il convient de donner quelques informations sur chacun des principaux blocs dans leur objectif et la nature exacte du « traité ».

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.

1. Pour plus de détails, voir 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.

6.2.1.1 *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 Jovanovic (2005, p. 1) nous le rappelle, Victor Hugo aurait souhaité en 1849 une intégration paneuropéenne.

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'europessimisme ». 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 de 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 1er 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 2,25 % 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 1er 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 1er 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 refroidi 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'européanisme, 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 2,25 % 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 élargie 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 VIIe 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 1er 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 Copenhage 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 Slovénie.

Bien que la charte des droits fondamentaux ait été adoptée à ce sommet de Nice, il semble qu'aucune valeur juridique contraignante ne lui ait été reconnue. Afin de rendre juridiquement opérante cette charte, un projet de « constitution européenne » sera finalement signé à Rome le 29 octobre 2004. Aussi, pour résoudre le problème de paralysie dont souffre le processus décisionnel de l'Institution, des pays membres de l'Union ont signé, le 13 décembre 2007, le **traité de Lisbonne**, aussi appelé traité modificatif. Entré en vigueur le 1er janvier 2009, il se particularise par l'établissement d'une présidence stable du Conseil européen « pour 2 ans et demi », la création d'un poste de haut-représentant pour les affaires étrangères, l'instauration de la charte des droits fondamentaux qui devient force contraignante « sauf pour le Royaume-Uni, la Pologne et la République tchèque », l'établissement d'une procédure de vote à majorité qualifiée ainsi que l'adoption de certaines dispositions relatives à la Commission. Au cours de l'année 2007, deux autres pays se sont ajoutés à l'Union : la Bulgarie et la Roumanie ; d'où l'UE à 27. L'élargissement de l'UE n'est pas pour autant terminé puisque d'autres pays sont déjà admis dans le processus d'adhésion, sans date d'entrée fixe. Ce sont notamment l'Albanie, la Croatie, l'Islande, la Macédoine, le Monténégro et la Turquie.

6.2.1.2 *L'ALENA*[2]

L'ALENA a été créé sous l'impulsion des Américains qui s'inquiétaient de la relance du marché commun européen et de l'émergence possible d'un bloc asiatique formé du Japon et de ses Dragons (Taïwan, Hong Kong, Corée du Sud, Singapour).

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 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

2. Pour plus de détails sur l'ALENA, voir les auteurs suivants : Hufbauer et Schott (1993), Proulx (1994).

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 constituera 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 sur les membres du GATT et, notamment, sur 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).

6.2.1.3 *Les autres blocs régionaux*

L'Afrique compte plus de 200 organisations régionales dont environ 160 sont intergouvernementales (Banque mondiale, 1990). Certains pays d'Afrique, 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 étapiste 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 portuguais), 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 toutefois 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 ».

En 2002, les pays du MERCOSUR ont présenté un document de stratégie nationale qui vise dans un premier temps à proposer des avancées majeures concernant son cadre institutionnel, en plus de renforcer la capacité de formation d'une éventuelle union douanière. Les dirigeants du bloc régional s'accordent pour dire que « le MERCOSUR est non seulement un bloc commercial, mais aussi un catalyseur de valeurs, de traditions et d'un avenir partagé », et que « l'intégration régionale est une option stratégique pour renforcer l'intégration de leurs pays dans le monde, en augmentant leur pouvoir de négociation » (Commission européenne, 2007). Ainsi, le MERCOSUR touche désormais à des considérations politiques qui mettent en perspective le désir des pays sud-américains d'augmenter leur rôle dans le commerce mondial. Afin d'y parvenir, les membres du MERCOSUR ont initié des évolutions institutionnelles s'apparentant notamment au modèle de réglementation établi dans l'Union européenne et l'ALENA. À la suite de nombreuses rencontres entre les chefs politiques des pays membres, le MERCOSUR s'est doté d'un organe de règlement des différends (protocole d'Olivos en 2002), d'un organe d'orientation politique (2003), d'un tribunal permanent d'appel (2005) ainsi que d'un Parlement (2005).

Ces évolutions institutionnelles ont comme but d'instaurer les bases d'une plus grande égalité entre les membres afin d'assurer la pérennité et l'avancement de l'intégration du bloc commercial. À cet effet, le MERCOSUR conclut des alliances avec des pays n'ayant pas le statut de membres (Bolivie, Colombie, Équateur, Pérou et Chili), mais plutôt de

ENCADRÉ 6.1
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, indiquant l'ouverture ou la fermeture d'un régionalisme. 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'échangent des produits ou des composantes, 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 le MERCOSUR.

Source : *The Economist* (1996), « Remaking South America : A Survey of Mercosur », 12 octobre. Traduction.

membres associés, ce qui leur donne droit de rejoindre l'accord de libre-échange tout en demeurant hors de l'union douanière. Toutefois, les enjeux politiques ont été précurseur de nombreuses tensions au sein du bloc commercial depuis sa création. L'exemple de la situation du Chili, puissance économique de l'Amérique du Sud, est en quelque sorte révélatrice des pressions politiques qui émanent du MERCOSUR. En effet, les discussions entourant l'adhésion du Chili ont été suspendues à la suite de la signature d'un pacte de libre-échange entre le Chili et les États-Unis en 2002 (BBC, 2010). De plus, l'importance économique et politique grandissante du Venezuela, troisième économie de l'Amérique

TABLEAU 6.1 Principaux blocs régionaux

	Caractéristiques régionales		Régime des échanges		Coopération	
	Année de création	Pays membres	Buts	Mesures	Monétaire	Fiscale-industrielle
EUROPE ET AMÉRIQUE DU NORD						
AELE Association européenne de libre-échange	1959 à Stockholm	4 pays Liechtenstein, Islande, Norvège, Suisse. L'Autriche, la Suède 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.
ALENA 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.
UE Union européenne, en remplacement de la Communauté économique européenne	1957 Traité de Rome et traité de Maastricht en 1992	27 pays Allemagne, Autriche, Bulgarie, Belgique,Chypre, Danemark, Espagne, Estonie, Finlande, France, Grèce, Hongrie, Irlande, Italie, Lettonie, Lituanie, Luxembourg, Malte, Pays-Bas, Pologne, Portugal, République tchèque, Roumanie, 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
AMÉRIQUE LATINE ET CARAÏBES						
ANCOM Groupe ou Communauté andine	1969 Accord de Cartagène	4 pays Bolivie, Colombie, Pérou, Équateur	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.
ALADI Association latino-américaine d'intégration pour remplacer l'Association latino-américaine de libre-échange de 1960	1980 Traité de Montevideo	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.
CARICOM/ CARIFTA Communauté des Caraïbes remplaçant l'Association de libre-échange des Caraïbes de 1965	1973 Traité de Chaguaramas	15 pays Antigua-et-Barbuda, Bahamas, Barbade, Belize, Dominique, Grenade, Guyane, Haïti, Jamaïque, Montserrat, Saint-Kitts-et-Névis, Sainte-Lucie, Saint-Vincent-et-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.
MCAC Marché commun d'Amérique centrale	1960 Traité de Managua effondré en 1969 et rétabli en 1974	5 pays Costa Rica, El Salvador, Honduras, Nicaragua, Guatemala,	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.
MERCOSUR	1991	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
AFRIQUE						
CEDEAO 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, Liberia, 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. Vise 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.
CEEAC Communauté économique des États de l'Afrique centrale	1983	11 pays Angola, Burundi, Cameroun, Congo, Gabon, République démocratique du Congo, Guinée équatoriale, RCA, Rwanda, Sao Tomé-et-Principe, 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.
CEMAC Communauté économique et monétaire des États de l'Afrique centrale en remplacement de l'UDEAC	1964	6 pays Cameroun, Gabon, Guinée équatoriale, RCA, République du Congo, 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 originaires 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 FCFA 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
AFRIQUE (*suite*)						
COMESA 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 Australie)	1993	20 pays Angola, Burundi, République démocratique des Comores, Congo, Djibouti, Égypte, Erythrée, Éthiopie, Kenya, Lybie, Madagascar, Malawi, Mauricie, 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).
UEMOA 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	1973	8 pays Bénin, 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.
ASIE						
ANSEA ou **ANASE** Association des nations du Sud-Est asiatique ou Association of South East Asian Nations (ASEAN)	1967 Déclaration de Bangkok	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.

Sources : Informations tirées de *The Europa World Year Book* (2002), vol. 1, Europa Publications Limited, mai 2002 et la Banque mondiale (2010), *World Development Indicators*, Washington, D.C.

du Sud, a poussé le MERCOSUR à adopter un protocole d'entrée, fortement appuyé par le Brésil, mais qui demande néanmoins l'accord de tous les membres. À ce jour, seul le Paraguay est demeuré distant à l'idée d'incorporer le Venezuela au bloc commercial, doutant de la légitimité politique du pays.

Ces tensions externes ne sont pas étrangères aux nombreux conflits internes qui ont ponctué la lente intégration économique entre ses pays membres. Les différences marquées, autant du côté économique que politique, laissent à penser que le MERCOSUR n'a pas réussi à équilibrer efficacement les tensions surgissant au sein du bloc. La création d'un parlement a certes posé les assises d'une plus grande coopération ; reste que la route semble bien longue avant d'en arriver à la création d'un marché unique, tel qu'il a été manifesté dans les objectifs du traité d'Asunción.

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 10 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.

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 1 du premier chapitre 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.

Toutefois, « la véritable zone d'intégration économique des pays de l'ANSEA n'est pas l'ANSEA *stricto sensu* mais l'ensemble de l'Asie de l'Est : les exportations de l'ANSEA vers la Chine et le Japon (respectivement 10,6 % et 14,1 %) représentent autant que les exportations internes à l'ANSEA, de même pour les importations » (Regnault, 2008). En fait, les années 2000 ont été marquées par la prolifération des ententes bilatérales de libre-échange entre les pays de l'ANSEA et ses partenaires commerciaux, à commencer par la Chine (2005), la Corée du Sud (2006), l'Inde, l'Australie et la Nouvelle-Zélande (2008). Ces pays, en incluant le Japon, constituent plus de 50 % du marché des pays de l'ANSEA.

La compétition indienne et chinoise a également forcé la main des pays membres de l'ANSEA à assurer le renforcement de la coopération et instaurer un régime tarifaire commun. À cette fin, les pays membres ont ratifié la charte de l'ANSEA en décembre 2008. Par le fait même, l'ANSEA obtient un statut légal en tant qu'organisation internationale et a franchi une étape importante dans son processus de construction communautaire. De plus, la Charte permet de constituer un cadre

institutionnel formé de règles, normes et valeurs auxquelles pourront être rattachées des cibles claires pour les pays membres. En somme, avec l'entrée en vigueur de la Charte, l'ASEAN pourra désormais fonctionner dans un nouveau cadre juridique et établir un certain nombre de nouveaux organes afin de renforcer ses processus de construction communautaire, rattachés aux enjeux économiques, socioculturels et politiques (Association of Southeast Asian Nation, 2009).

6.2.2 La diversité du commerce intrarégional

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, finalement, en apprécier le succès ou l'échec.

6.2.2.1 *Le contraste entre les pays industrialisés et les pays en développement*

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* soulève elle aussi un problème d'estimation puisqu'elle attribue le changement dans la direction du commerce des pays membres exclusivement à 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 laisser au lecteur le soin de tirer les conclusions appropriées.

TABLEAU 6.2 Évolution du commerce intrarégional selon le bloc régional
(en pourcentage du total des exportations)

	Année de création	1990	1995	2000	2005	2008
Pays développés						
AELE	1960	0,7	0,7	0,6	0,5	0,8
Union européenne UE-27	1957	67,8	65,8	67,3	67,0	67,3
ALENA	1994	42,2	46,2	55,7	55,8	49,5
Amérique latine et Caraïbes						
Communauté andine	1969	5,6	8,6	7,7	9,0	7,5
MCAC	1961	17,6	21,8	19,1	20,1	18,7
CARICOM	1973	8,2	12,1	14,4	11,6	12,9
ALADI	1980	12,2	17,3	13,2	13,6	16,0
MERCOSUR	1991	9,9	18,9	16,4	11,0	15,0
Afrique						
CEMAC	1994	2,0	2,1	1,0	0,9	0,8
COMESA	1994	3,6	6,1	4,6	4,5	4,1
CEEAC	1983	1,3	1,5	1,0	0,6	0,4
CEDEAO	1975	9,7	9,0	7,6	9,3	7,6
UEMOA	1994	11,3	10,3	13,1	13,4	14,5
Moyen-Orient et Asie						
ANASE	1967	19,8	24,5	23,0	25,3	25,6
CCG	1981	5,8	6,8	4,8	4,9	4,7
Union du Magreb arabe	1989	3,3	3,8	2,2	2,0	2,5

Source : Banque mondiale (2010). *World Development Indicators*, Washington, D.C., tableau 6.7, p. 374-375.

Pour cette étude, nous avons retenu 16 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 que l'ALENA et l'Union européenne, s'intensifie constamment, celui de la plupart des pays en 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. L'exportation intrarégionale de l'ALENA passe d'une moyenne de 36,0 % en 1970 à 41,4 % en 1990 et se situe à 49,5 % en 2008. 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 des 27, pour sa part, constitue un bloc régional tout à fait unique ; l'exportation intrarégionale demeure à un niveau relativement élevé de 67 % tout au long des années 1990 et au début des années 2000. 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)[3].

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

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.

d'économies d'échelle ni d'ouverture réelle sur le marché. Par ailleurs, le 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, car toujours d'actualité.

> 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 intrarégionaux 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 (ZEP) pour l'Afrique orientale et australe (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 sociopolitiques dans certains États membres (cas de la Côte-d'Ivoire).

Le bloc ANSEA a connu une légère hausse du commerce intrarégional. 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*

L'ALENA fera augmenter les flux de commerce entre le Mexique et le Canada, mais les véritables enjeux du Canada demeurent : 1) rivaliser avec le Mexique et les États-Unis pour attirer des investissements afin d'éviter l'effet de marguerite qu'engendrent les investissements 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 de haute technologie et à valeur ajoutée fabriqués dans les *maquiladoras* et, éventuellement, après la signature de l'ALENA, ailleurs au Mexique.

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 ». 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 pourvu d'une main-d'œuvre abondante. De plus, la géographie et la proximité font que la concentration des effets de l'ALENA est transfrontalière et se fait surtout sentir dans les États américains et les provinces mexicaines limitrophes.

Rappelons que l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) est entré en vigueur le 1er 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 représentait 17,0 billions de dollars américains en 2008, soit 28 % du PIB mondial total, comparativement à un PIB de 18,2 billions pour l'UE-27[4].

Un examen attentif de ces accords révèle leurs effets à la fois sur les flux d'investissement direct étranger et sur le commerce intrasociété et intra-industrie. En renforçant les règles et procédures qui régissent le commerce et l'investissement, l'ALENA a permis la croissance du flux

4. ALENAAUJOURD'HUI.ORG, Sources : Statistique Canada – Canada ; Department of Commerce and Bureau of Labor Statistics – États-Unis ; Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) et Dirección General de Inversión Extranjera de Secretaría de Economía (DGIE-SE) – Mexique, <http://www.alenaaujourdhui.org/facts/default_fr.asp>, consulté le 5 juin 2010.

ENCADRÉ 6.2
Faits saillants concernant l'ALE et l'ALENA

Comme l'ALE, l'ALENA est fondé sur l'AGETAC (le GATT), maintenant l'OMC. Le commerce et l'accès des produits aux marchés dans le cadre de cet accord sont soumis à un certain nombre de mesures dont : le principe de traitement national, les mesures tarifaires, les mesures non tarifaires, les mesures sectorielles (automobiles, textiles, énergie, culture, agriculture, finance et culture), les règles d'origine et aussi deux ententes parallèles relatives aux structures administratives. Les marchés publics constituent aussi un important volet de cet accord.

Traitement national
Au titre du traitement national, un État ou une province accordera un traitement non moins favorable que le traitement le plus favorable accordé par cet État ou cette province aux produits similaires, directement concurrents ou substituables, selon le cas, de la Partie sur le territoire de laquelle se trouve la province ou l'État. Les produits visés sont le « commerce et investissement dans le secteur de l'automobile », les « produits textiles et vêtements » et d'autres produits cités par l'accord.

Mesures tarifaires
Pour ce qui concerne les mesures tarifaires dont les droits de douane constituent la principale illustration, les parties prenantes à l'accord ont prévu essentiellement, sauf disposition contraire, l'interdiction d'augmentation ni d'institution de droits de douane à l'égard d'un produit originaire. En même temps, il est prévu une élimination progressive des droits de douane sur une période de cinq ans ou en dix tranches jusqu'à la disparition complète en 1999. Cependant, l'article 302(3) de l'Accord prévoit l'élimination plus rapide que prévue des droits de douane, sous réserve de consultations et d'ententes entre les trois gouvernements.

Depuis l'entrée en vigueur de l'ALENA en 1994, on notera que trois cycles d'élimination tarifaire accélérée ont eu lieu. La première ronde, en 1997, concernait les produits échangés entre le Canada, les États-Unis et le Mexique et les rondes de 1998 et 2002, quant à elles, touchaient les produits échangés entre le Canada et le Mexique.

L'ALENA contraint le Mexique à 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 provenant du Canada, ces deux pays ajoutant chacun 8 % de leurs importations du Mexique au commerce en franchise. Après dix 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 les 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.

ENCADRÉ 6.2 (suite)

Mesures non tarifaires
L'article 309 prévoit qu'aucune des Parties ne pourra adopter ou maintenir une interdiction ou une restriction à l'importation d'un produit d'une autre Partie ou à l'exportation ou à la vente pour exportation d'un produit destiné au territoire d'une autre Partie, sauf en conformité avec l'article XI de l'Accord général.

Les Parties reconnaissent qu'il leur est interdit, dans les circonstances où toute autre forme de restriction est prohibée, d'imposer des prescriptions de prix à l'exportation et, sauf lorsqu'elles sont autorisées pour l'exécution d'ordonnances et d'engagements en matière de droits antidumping et compensateurs, des prescriptions de prix à l'importation.

Le respect des principes du traitement national et de la nation la plus favorisée sous-tend l'article de l'annexe 314 de l'ALENA selon lequel aucune des Parties ne pourra adopter ou maintenir des droits, taxes ou frais relativement à l'exportation d'un produit vers le territoire d'une autre Partie, à moins que ces droits, taxes ou frais ne soient adoptés ou maintenus :

a) relativement aux exportations de ce produit vers le territoire de toutes les autres Parties ; et

b) à l'égard de ce produit lorsqu'il est destiné à la consommation intérieure.

Sous réserve de l'annexe 315, une Partie peut adopter ou maintenir une restriction par ailleurs justifiée en vertu des articles XI:2a) ou XXg), i) ou j) de l'Accord général, relativement à l'exportation d'un de ses produits vers le territoire d'une autre Partie, uniquement :

a) si la restriction ne réduit pas la proportion des expéditions totales pour exportation du produit mis à la disposition de cette autre Partie par rapport à l'approvisionnement total en ce produit de la Partie qui maintient la restriction, comparativement à la proportion observée pendant la période de 36 mois la plus récente pour laquelle des données sont disponibles avant l'imposition de la mesure, ou pendant toute autre période représentative dont peuvent convenir les Parties ;

b) si la Partie n'impose pas, au moyen de mesures telles que des licences, des droits, des taxes et prescriptions de prix minimaux, un prix à l'exportation plus élevé que le prix demandé lorsque le produit en question est consommé au pays. Cette disposition ne s'applique pas au prix plus élevé qui peut résulter d'une mesure prise conformément à l'alinéa a), qui ne restreint que le volume des exportations ; et

c) si la restriction n'exige pas une perturbation des voies normales assurant l'approvisionnement de cette autre Partie, ni des proportions normales entre des produits ou des catégories spécifiques de produits fournis à cette autre Partie.

Ces modalités continuent de susciter beaucoup de critiques, particulièrement en ce qui concerne les exportations de pétrole et de gaz.

Les règles d'origine
Puisqu'il s'agit d'une zone de libre-échange, chacun des pays membres de l'ALENA maintient ses tarifs extérieurs pour les produits importés de pays non membres et impose des tarifs inférieurs pour les produits « originaires » des autres pays membres. *Une union douanière rendrait uniformes les tarifs imposés sur les importations provenant des non-membres. Elle nécessiterait cependant l'harmonisation de nombreuses lois et pratiques d'où la lenteur de la démarche vers une union douanière canado-américaine.*

ENCADRÉ 6.2 (suite)

Les négociateurs de l'Accord ont voulu éviter que les avantages de l'ALENA ne s'étendent à des produits en provenance de pays non membres qui n'auraient subi que des transformations mineures en Amérique du Nord. Le chapitre 4 de l'ALENA contient les règles d'origine.

Le 1er octobre 2009, le Canada a mis en œuvre des mesures pour libéraliser certaines des règles d'origine spécifiques de l'ALENA. Le 1er octobre 2009, le Mexique a mis en œuvre des mesures semblables, suivi des États-Unis le 2 octobre 2009. En 2006 et 2009, on a adopté des modifications ayant pour objet la libéralisation des règles d'origine visant les produits agricoles, les produits industriels, les biens de consommations et les produits combustibles minéraux et d'huiles minérales, certaines matières textiles faites de fibres acryliques discontinues, les préparations de cacao, le jus de canneberges, les minerais, les scories et les cendres, le cuir, le liège, certains produits textiles, les plumes d'oiseaux, le verre et les ouvrages de verre, le cuivre et les autres métaux ainsi que les téléviseurs et les instruments pour la régulation ou le contrôle automatique.

L'un des critères examinés pour déterminer si un produit est « originaire » des pays membres de l'ALENA, concerne une exigence de *changement de la classification tarifaire*. Lorsque cela se produit, le bien en question peut profiter du traitement préférentiel de l'ALENA.

Lors de l'entente, on a convenu d'un autre critère qui, s'appliquant simultanément à celui de changement de classification, concerne la valeur régionale qui ne doit pas être inférieure à :

a) 60 % lorsque la méthode de la valeur transactionnelle est utilisée, ou

b) 50 % lorsque la méthode du coût net est utilisée,

sans quoi on ne peut profiter du traitement de l'ALENA.

Mesures sectorielles

Automobiles

En ce qui concerne le secteur automobile, la loi du traitement national s'applique, mais avec certaines spécificités. Chacune des Parties devra accorder à tous les producteurs de véhicules de son territoire un traitement non moins favorable que celui qu'elle accorde à tout nouveau producteur de véhicules sur son territoire aux termes de certaines mesures visant les restrictions de chaque pays ou entre les parties prenantes, entre autres, pour les véhicules usagés, l'industrie des pièces d'automobile, les fournisseurs nationaux et les *maquiladoras* indépendantes, la valeur ajoutée nationale. Pour ce secteur, les tarifs devaient disparaître le 1er 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 la production, à l'exclusion des coûts de publicité et des frais indirects passe, dans l'ALENA après 10 ans, à 62,5 % du coût net (une définition plus englobante) pour les voitures, les camions légers, les moteurs et les transmissions, et à 60 % pour les autres véhicules. 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 de qualifier le produit comme étant 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.

ENCADRÉ 6.2 *(suite)*

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 véhicule plus élevé) sans que l'effet sur la production soit significatif puisque les montants impliqués sont de 30 à 50 millions sur les 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 pas empêcher de toute façon.

Au Mexique, les restrictions aux importations, les exigences locales de performance et les restrictions d'investissement seront diminuées progressivement pour disparaître le 1er janvier 2004. Les obligations d'exporter seront libéralisées immédiatement et, comme indiqué ci-dessous, les exigences de contenu local passeront de 34 %, en 1994-1998, à 29 %, en 2003 et à 0, en 2004. Les *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 de pièces d'automobiles demeure faible.

Textiles et vêtements

Lors de la négociation de l'ALE, les États-Unis, craignant la transformation au Canada de produits textile et de vêtements provenant d'outre-mer, ont négocié des règles d'origine pour en limiter l'utilisation dans les textiles et les 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 vêtement 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 les vêtements exportés entre le Canada et les États-Unis continuent de 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 huit ans. Pour les vêtements, la période de réduction tarifaire est de 10 ans. Les textiles et les vêtements sont soumis aux 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 négociables dans cinq 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 », ayant 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.

ENCADRÉ 6.2 (suite)

Dans la mesure où l'OMC intègre le secteur des textiles et des vêtements de façon efficace, le Québec ne pourra profiter d'un effet de détournement de commerce, lequel, quoique modéré, accompagnera l'ALENA.

Transport terrestre
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.

Investissements
L'ALENA comporte un élargissement de la définition du terme investissement. Alors qu'il ne s'agissait que d'investissement direct à l'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 plan fédéral ainsi qu'au plan sous-fédéral, ce qui ne peut que ranimer les discussions constitutionnelles canadiennes concernant l'application d'ententes internationales au plan sous-national.

Les services
Dans le secteur des services, les résistances canadiennes furent les plus grandes. Le Canada n'était pas favorable à l'idée de remettre en question les monopoles réglementés et d'introduire la concurrence.

On considérait que l'intérêt public était mieux défendu par la réglementation et par l'interfinancement entre les services interurbains et les services locaux. Plus fondamentalement, le Canada n'était pas prêt à envisager l'ouverture du marché aux entreprises étrangères ; l'investissement étranger dans ce secteur était perçu, à tort ou à raison, comme une menace à la souveraineté et aux valeurs canadiennes.

Cependant avec la signature de l'Accord de libre-échange entre les États-Unis et le Canada (ALE), les États-Unis obtiennent du Canada l'élimination des tarifs sur les équipements de télécommunication et ouvrent une brèche dans le commerce des services jusque-là exclus des négociations commerciales. Cela étant, lorsque l'ALENA entre en vigueur, les mesures en faveur de la libéralisation du secteur prennent une dimension nord-américaine.

L'ALENA a libéralisé substantiellement le commerce des services et ouvert les marchés publics, y compris les marchés publics des services et de la construction. L'accord oblige les Parties à ne faire aucune discrimination entre les producteurs nationaux et les producteurs étrangers dans le commerce des services, des marchés publics et de l'investissement. Contrairement à l'ALE entre le Canada et les États-Unis, tous les services sont inclus dans l'entente de libre-échange tant qu'ils n'ont pas été explicitement exemptés par les dispositions de l'ALENA. L'accord énumère en annexe les exclusions qu'ont indiquées les différents paliers de gouvernement dans chaque pays.

ENCADRÉ 6.2 *(suite)*

On notera que les Parties reconnaissent l'importance croissante du commerce des services et de l'investissement dans leurs économies. Dans leurs efforts pour développer et élargir progressivement leurs relations, les Parties coopéreront dans le cadre de l'OMC et des instances plurilatérales, dans le but de créer les conditions les plus favorables à la poursuite de la libéralisation et de l'ouverture réciproque des marchés en ce qui concerne le commerce des services et l'investissement.

Énergie et produits pétrochimiques de base
Les Parties reconnaissent qu'il est souhaitable de renforcer le rôle important du commerce des produits énergétiques et des produits pétrochimiques de base dans la zone de libre-échange, par une libéralisation soutenue et graduelle. Elles reconnaissent également que la viabilité et la compétitivité internationale de leurs secteurs de l'énergie et de la pétrochimie sont importantes pour la poursuite de leurs intérêts nationaux respectifs.

L'Accord établit donc le commerce de produits énergétiques entre le Canada, les États-Unis et le Mexique dénommés « Produits énergétiques et produits pétrochimiques de base ». Ils comprennent presque toutes les formes d'énergie, de l'uranium aux combustibles fossiles sans oublier l'électricité.

La plupart des dispositions de l'ALENA touchent directement ou indirectement l'aptitude du Canada à restreindre ses exportations et ces dispositions ne concernent que le Canada et les États-Unis ; le Mexique se réservant le droit de contrôler ses propres industries énergétiques dans la plupart des cas. L'accord exige donc que tous les acheteurs nord-américains bénéficient de l'égalité d'accès aux produits énergétiques canadiens.

Par ailleurs l'ALENA impose une seule restriction au Canada empêchant le gouvernement fédéral d'adopter des politiques qui entravent le fonctionnement normal des marchés énergétiques nord-américains. Cependant, du moment qu'ils en ont besoin et qu'ils peuvent en payer le prix, les consommateurs canadiens pourraient, en théorie, acheter la totalité de l'énergie produite au pays sans contrevenir aux dispositions de l'ALENA.

Agriculture
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.

Bien qu'on ait convenu que la signature l'ALENA entraînera la disparition des subventions aux exportations et des modifications aux politiques nationales qui distordent le commerce agricole, les États-Unis ne modifieront pas leurs mesures domestiques, dont l'Export Enchancement Program qui concurrence le Canada sur les marchés agricoles du Mexique.

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.

Les Parties souscrivent à l'objectif d'une élimination multilatérale des subventions à l'exportation de produits agricoles et elles s'efforceront de parvenir à une entente à cette fin dans le cadre de l'Accord général.

ENCADRÉ 6.2 (suite)

Les services financiers
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 transfontalier 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 le Canda exigeait l'établissement de succursales pour fonctionner sur son territoire. Les institutions financières canadiennes pourront tirer profit de l'accès que permet l'ALENA au marché mexicain, puisqu'elles sont en général mieux capitalisées que leur contreparties américaines et qu'elles sont habituées à fonctionner en réseau.

On retrouve aussi dans l'ALENA des propositions semblables à celles émises dans l'Uruguay Round concernant la propriété intellectuelle.

La culture
On a défini le traitement de la culture et de l'éducation dans l'ALENA en termes négatifs, c'est-à-dire en précisant ce qui est et n'est pas suffisamment protégé par une exclusion plutôt qu'en précisant ce que l'Accord peut faire pour promouvoir des objectifs communs dans ces domaines. C'est ce qui pousse en août 1998, M. Lloyd Axworthy, ministre des Affaires étrangères du Canada, prenant la parole à la Xe Conférence annuelle du North American Institute (NAMI) à Santa Fe, au Nouveau-Mexique, à déclarer que le temps est venu d'envisager un approfondissement de l'ensemble des rapports des trois pays de l'ALENA. M. Axworthy s'est étendu sur le défi de l'« édification d'une communauté nord-américaine » à l'occasion d'un discours prononcé en septembre à Chicago.

Les attitudes fondamentalement opposées des deux pays face à la culture et au commerce ont abouti au compromis plutôt ambigu de l'ALE. La clause centrale semble exempter les politiques culturelles canadiennes des règles du libre-échange, sauf dans quelques cas précis. Cependant, la même disposition affirme le droit des États-Unis de prendre des mesures de rétorsion et de réclamer des indemnités suffisantes représentant un « effet commercial équivalent » à toute perte établie lorsque ces politiques sont réputées incompatibles avec les règles de l'ALE. Les deux pays conviennent, à toutes fins utiles, de l'existence de leur différend et exemptent officiellement la culture canadienne de l'Accord, mais la laissent aussi exposée qu'auparavant aux mesures commerciales américaines. Les dispositions de l'ALE ont été transposées dans l'ALENA pratiquement sans modifications. La clause d'exemption culturelle ne s'applique pas au commerce entre les États-Unis et le Mexique.

À l'intérieur du GATT/OMC, l'Accord général sur le commerce des services (GATS) permet au Canada de continuer d'exempter ses industries culturelles. Cependant, d'autres règles très complexes de l'OMC, notamment dans le domaine de la propriété intellectuelle, du droit d'auteur et de ce qu'il est convenu d'appeler les mesures concernant les investissements liés au commerce (MIC), s'appliquent aux industries culturelles canadiennes et sont susceptibles de servir de fondements à de nouvelles contestations. Par exemple, les États-Unis ont protesté contre la modification des lois canadiennes sur les droits d'auteur, car, selon eux, elles privaient les artistes américains de redevances, en contravention des règles de l'ALENA et de l'OMC.

ENCADRÉ 6.2 (suite)

Structure administrative
Les Parties ont créé deux structures à savoir : la Commission du libre-échange et le Secrétariat, ainsi que deux ententes parallèles : l'environnement et les conditions de travail.

La Commission du libre-échange
Les Parties créent la Commission du libre-échange, qui sera composée de représentants des Parties, ayant rang ministériel, ou de leurs délégataires. La Commission pilotera la mise en œuvre du présent Accord ; supervisera son développement ; réglera les différends qui pourront survenir relativement à son interprétation ou à son application ; dirigera les travaux de tous les comités et groupes de travail institués en vertu du présent Accord ; et étudiera toute autre question pouvant affecter le fonctionnement de cet Accord. La Commission pourra instituer des comités, groupes de travail ou groupes d'experts, spéciaux ou permanents, et leur déléguer des responsabilités ; recourir aux avis de personnes ou de groupes privés ; et prendre, dans l'exercice de ses fonctions, toutes autres dispositions dont les Parties pourront convenir. La Commission établira ses règles et procédures. Toutes ses décisions seront prises par consensus, sauf lorsqu'elle en disposera autrement. La Commission se réunira au moins une fois l'an en session ordinaire. Ces sessions seront présidées successivement par chacune des Parties.

Le Secrétariat
La Commission établira et supervisera un secrétariat composé de sections nationales. Chacune des Parties établira un bureau permanent pour sa section ; assumera le fonctionnement et les coûts de sa section ainsi que la rémunération et les dépenses des membres des groupes spéciaux, comités et conseils d'examen scientifique institués aux termes du présent accord ; désignera une personne qui exercera les fonctions de secrétaire de sa section et qui en assurera l'administration et la gestion ; et informera la Commission de l'endroit où se trouve le bureau de sa section.

Le Secrétariat prêtera assistance à la Commission ; assurera un soutien administratif aux groupes spéciaux et comités institués, conformément aux procédures établies, et aux groupes spéciaux institués selon les directives de la Commission ; appuiera les travaux des autres comités et groupes institués en vertu du présent Accord ; et facilitera, de façon générale, le fonctionnement du présent accord.

Pour régler les différends, les Parties auront recours à la coopération, aux procédures de règlement des différends, aux règlements des différends aux termes de l'Accord général, à des consultations, à une commission de bons offices, conciliation et médiation, à l'institution d'un groupe spécial arbitral, à une tierce partie ou encore aux conseils des experts.

Entente sur l'environnement
L'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) est l'un des accords commerciaux les plus « écologiques » qui aient été négociés jusqu'ici. Suivant l'une des conclusions de l'*Examen environnemental du Canada* effectué dans le cadre des négociations au sujet de l'ALENA et publié en 1992 : les dispositions de l'ALENA en matière d'environnement dépassent de loin celles de tout accord de libre-échange antérieur. Ces articles s'avèrent très importants en ce qu'ils créent des précédents d'où découlent de nouveaux principes qui orienteront les ententes futures. L'Accord nord-américain de coopération dans le domaine de l'environnement a été négocié et mis en œuvre parallèlement à l'ALENA. Il oblige chaque Partie à faire en sorte que ses lois assurent un niveau élevé de protection environnementale sans réduire ses normes pour attirer des investissements. Chaque Partie a convenu d'appliquer efficacement ses lois en matière environnementale en recourant à des inspecteurs, en surveillant la conformité et en prenant les moyens juridiques nécessaires pour obtenir des recours en cas de violations.

ENCADRÉ 6.2 (suite)

Chaque Partie doit également présenter un rapport sur l'état de son environnement, élaborer des mesures d'urgence en matière environnementale, promouvoir la sensibilisation à l'environnement, favoriser la recherche-développement, évaluer les impacts environnementaux et promouvoir l'utilisation d'instruments économiques

Aperçu de l'Accord suivant la direction de la recherche parlementaire du Canada :

L'accord parallèle sur l'environnement 1) établit la Commission de coopération environnementale, 2) précise les obligations du Canada, des États-Unis et du Mexique pour ce qui est d'assurer l'application de leurs lois et politiques environnementales, 3) prévoit un mécanisme pour la consultation et le règlement des différends, et 4) établit un programme de travail coopératif de vaste portée. Au début, le plan de travail mettra l'accent sur l'établissement de limites pour certains polluants atmosphériques et marins, sur l'évaluation environnementale de projets pouvant avoir des effets transfrontières et sur la réciprocité du recours aux tribunaux pour les dommages ou blessures causés par la pollution transfrontalière.

La Commission de coopération environnementale comprendra trois organes : un Conseil composé de représentants du niveau ministériel de chaque pays, un Secrétariat central et un Comité consultatif public mixte. Le Conseil sera responsable du plan de travail et pourra étudier ou formuler des recommandations sur des questions environnementales telles que la recherche scientifique et la technologie, l'éco-étiquetage, les techniques et stratégies de prévention de la pollution et la sensibilisation du public à l'égard de l'environnement. De plus, le Conseil examinera les questions et les différends environnementaux, s'efforcera d'améliorer les lois et réglementations environnementales des trois pays et coopérera avec la Commission du libre-échange de l'ALENA sur les questions liées à l'environnement.

Pour sa part, le Secrétariat aura pour rôle d'appuyer le Conseil et de recevoir les communications de toute personne ou organisation non gouvernementale alléguant la non-application des lois environnementales intérieures. De plus, le Secrétariat constituera des dossiers factuels et établira des rapports à l'intention du Conseil.

De son côté, le Comité consultatif public mixte, composé de cinq représentants de chaque pays, fournira au Secrétariat des avis techniques et scientifiques. Il sera également appelé à participer à la préparation du budget-programme annuel du Secrétariat.

Entente sur les conditions de travail

L'Accord nord-américain de coopération dans le domaine du travail (ANACT), négocié et mis en application parallèlement à l'ALENA, vise à faciliter la collaboration entre le Canada, les États-Unis et le Mexique dans ce domaine et à favoriser l'application efficace des lois et règlements afférents de chaque pays.

Par cet Accord, une Commission de coopération dans le domaine du travail a été créée, en 1994, afin de favoriser la collaboration sur les questions relatives au travail entre les pays signataires de l'ALENA et afin de promouvoir l'application efficace des lois nationales dans ce domaine. La Commission se compose du Conseil des ministres (où siègent les ministres du Travail des trois pays) et du Secrétariat, situé à Washington, D.C.

Le Secrétariat assure le soutien administratif, technique et opérationnel du Conseil et est chargé de l'exécution d'un programme de travail annuel. Des bureaux administratifs nationaux, qui relèvent des ministères du Travail de chacun des trois pays, servent de points de coordination pour l'application de l'ANACT.

ENCADRÉ 6.2 (suite)

Au Canada, l'Accord intergouvernemental canadien au sujet de l'ANACT prévoit un mécanisme relatif à la participation des provinces. Signé par l'Alberta, le Manitoba, le Québec et l'Île-du-Prince-Édouard, il permet aux provinces d'intervenir dans l'élaboration et la gestion de la participation du Canada à l'ANACT. Grâce à la collaboration de ces provinces et du gouvernement fédéral, plus de 40 % de la population active canadienne est actuellement visée par l'ANACT.

Les marchés publics
La Partie IV de l'ALENA traite de l'entente sur les marchés publics entre le Canada, les États-Unis et le Mexique dans quatre sections, vingt-cinq articles et deux annexes.

On y traite des mesures passées par les gouvernements fédéral, les entreprises publiques et les États et provinces énumérées dans l'entente.

On y identifie des seuils (ajustés selon le taux d'inflation aux États-Unis) au-dessus desquels l'entente s'applique, c'est-à dire : 1) pour les entités publiques fédérales, 50 000 $US pour les marchés de produits, de services ou toute combinaison des deux, et 6,5 millions de dollars américains pour les marchés de services de construction ; 2) pour les entreprises publiques, 250 000 $US pour les marchés de produits, de services ou toute combinaison des deux, et 8 millions de dollars américains pour les marchés de services de construction, et pour les entités publiques des États ou des provinces, le seuil applicable, ainsi qu'il est indiqué dans l'entente. Il est aussi prévu que le traitement national et la non-discrimination s'appliquent tout comme les règles nationales d'origine.

Un des pays membres peut refuser d'accorder à un fournisseur de services d'une autre Partie les avantages prévus si elle établit que le service est fourni par une entreprise qui est possédée ou contrôlée par des personnes d'un pays tiers qui n'exerce pas d'activités commerciales significatives sur le territoire de l'une quelconque des Parties.

Notons à nouveau qu'une telle modalité peut donner lieu a des effets de « détournement de commerce » en obligeant les Parties à acheter sur les territoires des pays membres de biens et services qui pourraient être achetés ailleurs à meilleur prix.

Une des modalités de l'entente implique que les pays membres n'imposeront pas de conditions qui favorisent le développement local ou améliorent les comptes de balance des paiements de la Partie dont elle relève, au moyen d'exigences relatives à la teneur locale, à l'octroi de licences en matière de technologie, à l'investissement, au commerce de compensation ou autres exigences semblables. Il s'agit d'une mesure qui suscite beaucoup de discussion, car l'utilisation des marchés publics pour fins de développement local et régional est dans certaines régions l'un des seuls instruments disponibles pour le développement. Ajoutons cependant que cette mesure, non limitée, pourrait donner lieu a des effets de « détournement de commerce » très coûteux pour les citoyens et contribuables de certaines régions dont les fournisseurs ne sont pas compétitifs sur les marchés national et international.

Notons cependant l'exception prévue pour les petites entreprises, un Comité étant établi pour rendre compte annuellement à la Commission des efforts des Parties pour accroître les possibilités relatives aux marchés publics offertes aux petites entreprises dont on voudrait privilégier le développement. L'administration Obama se propose d'aider les PME dans leurs activités d'exportation, comme nous l'avons noté dans le chapitre 8 de cet ouvrage.

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 plus que quadruplé, passant de 226 milliards de dollars américains, en 1990, à près de 1 013 milliards de dollars américains en 2008. Chaque jour, les pays de l'ALENA effectuent pour près de 2,6 milliards de dollars d'échanges trilatéraux[5].

Les exportations canadiennes de marchandises aux États-Unis ont augmenté à un taux annuel équivalent de 6,3 %, entre 1993 et 2008 ; il a doublé durant cette période. En 2008, le commerce bilatéral du Canada avec le Mexique s'est élevé à 23,8 milliards de dollars. Ainsi, environ 80 % des exportations de marchandises en provenance du Canada étaient destinées à ses partenaires de l'ALENA. Les échanges commerciaux ont plus que quadruplé au cours de la même période, entre le Canada et le Mexique.

Une différence importante entre les trois pays est la part relative qu'occupent les exportations dans le PIB. Celle-ci a toujours été la plus élevée au Canada, passant de 22,3 % dans les années 1970 à un maximum de 33,3 % en 2009[6] (36,2 en 2006). Les États-Unis, avec leur énorme marché intérieur, dépendent beaucoup moins des exportations. Les exportations se chiffraient à 5,8 % en moyenne dans les années 1970 et ont atteint 12,6 % en 2009. C'est au Mexique que la progression a été la plus marquée, passant de moins de 7,7 % dans les années 1970 à plus de 28 % aujourd'hui.

Les États-Unis sont le principal partenaire commercial du Canada avec un accroissement des échanges en 1971. Cette tendance à la hausse s'est accélérée au début des années 1990 à la faveur des accords commerciaux. On note par contre qu'au début du XXIe siècle cette tendance s'est inversée et qu'elle est en train de regagner le niveau de 1971. Selon Vaillancourt, Martin et Lambert-Racine (2009), ce phénomène peut être attribué à l'augmentation des coûts relatifs aux échanges avec les États-Unis. Leur étude examine aussi les effets de la valeur du taux de change sur le commerce canado-américain. Après l'abandon du régime de taux de change fixe au début des années 1970, la valeur du dollar canadien

5. « Déclaration conjointe de la Commission 2009 de l'ALENA », Office of the United States Trade Representative, <http://translate.google.ca/translate?hl=fr&langpair=en%7Cfr&u=>, <http://www.ustr.gov/about-us/press-office/press-releases/2009/october/joint-statement-2009-nafta-commission-meeting>, consulté le 10 mai 2010.
6. Estimations effectuées par *Perspective monde* à partir des cinq données précédentes, selon un modèle de régression linéaire simple, <http://perspective.usherbrooke.ca/bilan/tend/CAN/fr/NE.EXP.GNFS.ZS.html>, consulté le 13 juin 2010.

a constamment fluctué. Les années 1990 ont été une période de dépréciation constante qui correspond justement à la mise en place de l'ALE/ALENA, ce qui complique l'évaluation de son impact. De plus, les années suivant 2002 ont été marquées par une appréciation du dollar canadien qui pourrait être la cause du déclin des exportations canadiennes vers les États-Unis pour cette période.

Les tarifs canadiens et américains ont été coupés par étape et sont disparus presque intégralement le 1er 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 et celui des États-Unis, de 2,07 % à 0,65 %.

L'intégration accrue des échanges commerciaux entre le Canada 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 intraentreprises. 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, en précisant 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 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 menée par Sawchuk et Sydor (2003), examinent le cas particulier du Mexique. Selon la théorie Heckscher-Ohlin, dans le commerce entre les partenaires de l'ALENA, le Mexique, bien pourvu 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 riches en capital et en main-d'œuvre spécialisée. Les données ne font aucun doute là-dessus. Cependant, Schembri et Vesselovsky constatent aussi l'importance des 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 relèvent que la part du marché américain que détient le Canada

rétrécit au profit de celle du Mexique. On pourrait donc percevoir le Mexique comme un sérieux concurrent 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 montre 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 des 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 positifs.

Une autre étude, l'une des premières à s'intéresser aux liens régionaux et urbains entre le Canada et les États-Unis, a été réalisée par Pierre-Paul Proulx (2003), qui explique l'émergence de réseaux régionaux caractérisés par des liens entre les régions urbaines canadiennes et celles de leurs voisions 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 des grappes américaines correspondantes donne un important avantage aux emplacements canadiens. Finalement, les deux documents incitent à penser 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, sur la question de l'impact de l'augmentation du commerce sur les inégalités croissantes entre les salaires des travailleurs hautement qualifiés et ceux des employés 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 est 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 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 de Schwanen (1997). Trefler conclut 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.

D'autres études 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 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 n'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 Gustavio 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, atteignant 202 milliards de dollars. Les flux d'IDE dans la zone en provenance d'autres pays ont également progressé après la création de la zone de libre-échange, mais à un rythme très 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 membres 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, la progression des flux d'IDE entre les trois partenaires de l'ALENA a été plus importante que celle des 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.

L'ALE/ALENA avait aussi comme objectif la libéralisation des flux d'IDE. La mesure la plus significative pour favoriser la libéralisation des flux est sans doute l'obligation qu'ont maintenant les pays signataires de respecter les clauses de la nation la plus favorisée et du traitement national aux investisseurs et investissements provenant de l'extérieur, les empêchant ainsi d'accorder des traitements préférentiels spécifiques (Globerman et Shapiro 1999, p. 517-518).

La disparition des restrictions sur le commerce devait aussi avoir des effets sur les niveaux d'IDE, mais ceux-ci sont généralement plus ambigus (Harris, 2006, p. 22). Contrairement à d'autres interventions gouvernementales concernant les IDE, seuls l'ALE et l'ALENA ont eu un impact significatif sur les courants d'IDE entrants et sortants (Globerman et Shapiro, 1999, p. 524-526). L'objectif de promotion de l'IDE régional des accords aurait donc été atteint.

A priori, on peut s'imaginer que la croissance des investissements canadiens à l'étranger aurait comme conséquence une réduction des exportations. Toutefois, Hejazi et Safarian (1999) soutiennent que cette relation tient seulement au niveau intra-industriel et que, dans l'ensemble, il y a plutôt complémentarité entre le commerce et les IDE. Selon eux, un volume plus élevé d'IDE entre deux pays indique une intégration plus poussée, ce qui induit une baisse des coûts de transaction du commerce (Hajazi et Safarian, 1999, p. 41). L'ALE et l'ALENA ont donc stimulé le commerce non seulement avec les baisses tarifaires, mais aussi avec la croissance des niveaux d'IDE qu'ils ont aussi provoquée.

Les récentes données sur l'IDE dans l'ALENA font état de plus 156 milliards de dollars américains reçus par le Mexique en provenance des partenaires de l'ALENA entre 1993 et 2008, faisant ainsi de ce pays l'une des principales destinations de l'investissement étranger direct parmi les marchés émergents. Notons qu'en 2008 les investissements étrangers directs au Canada et aux États-Unis au sein des économies des partenaires de l'ALENA s'élevaient à 469,8 milliards de dollars américains, soient 240,0 milliards pour le Canada et 229,8 milliards pour les États-Unis. Les données mexicaines représentent la somme des données sur les flux cumulées entre 1993 et 2008 ; les données américaines et canadiennes représentent la somme des données sur les stocks[7].

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

7. ALENAAUJOURD'HUI.ORG, <http://www.alenaaujourdhui.org/facts/default_fr.asp>, consulté le 13 juin 2010.

ces détracteurs furent nombreux lors du lancement du projet, force est de constater, une décennie plus tard, que leur 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, cas 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 d'un peu plus près le cas du Québec. Dans son analyse de la part du PIB québécois par industrie pour la période 1984-1994, 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 nette des indices d'exportation pour vérifier s'il se produit une certaine spécialisation entre le Québec et les États-Unis. Cet indice révèle une augmentation de l'avantage concurrentiel 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 que signe Hélène Bégin (1997) compare l'évolution des exportations et des importations québécoises des produits libéralisés et non libéralisés tels qu'ils ont été identifiés 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.

Parmi les études récentes sur le processus d'intégration économique en Amérique du Nord, sous l'effet de l'ALE et de l'ALENA, notons celle du Policy Research Initiative (PRI, 2008) du Conseil privé du ministère du Conseil exécutif d'Ottawa.

Les auteurs de ce rapport souligne un des aspects du processus d'intégration nord-américain accompagné par des flux de commerce bilatéraux grandissants, à savoir, d'une part, le fait que des provinces et régions de part et d'autre de la frontière canado-américaine partagent des activités économiques régionales, d'où des flux de commerce soutenus dans le cadre de chaînes de valeur ajoutée, et, d'autre part, le fait que certaines métropoles, dont Boston, Montréal, Toronto, Detroit, Minneapolis, Winnipeg, Calgary-Edmonton, Seattle et Vancouver, génèrent des effets économiques sentis outre-frontière. Exception faite de l'Ontario qui tisse des liens avec des États plus lointains, la performance économique des États et provinces limitrophes s'est resserrée depuis l'ALE. De récents travaux (Downs, 2004 ; Downs et Sawchuk, 2007) ont démontré que l'effet frontière entre le Canada et les États-Unis, quoique toujours important, diminue en importance. L'équipe du PRI a aussi démontré que l'effet frontière était moindre dans les régions transfrontalières qu'ils ont identifiées.

Leur examen de l'intensité des flux de commerce, des variations conjoncturelles, des préférences socioculturelles, de l'importance des réseaux et organismes transfrontaliers leur a permis d'identifier un certain nombre de régions transfrontalières :

1. la région Ouest : Colombie-Britannique, Alberta, Yukon, Alaska, Washington, Idaho, Oregon et Montana ;
2. la région des Prairies : Alberta, Saskatchewan, Manitoba, Montana, Wyoming, Dakota du Nord et du Sud, Minnesota et Montana ;
3. la région des Grands Lacs : Ontario, Michigan, Indiana et Ohio, États qui ont aussi des liens avec le Québec ;

4. la région de l'Est : d'une part, Québec, Vermont, Maine, New Hampshire, New York ; d'autre part, les provinces atlantiques, Maine, New Hampshire, Massachusetts, Rhode Island et Connecticut.

Ce constat sous-tend la proposition que nous faisons concernant la quatrième option pour une politique commerciale canadienne en conclusion du chapitre 9, à savoir qu'elle comporte un volet régional et métropolitain, les déterminants du développement économique étant de plus en plus importants à ce niveau.

Une autre étude récente à laquelle ont participé Vaillancourt, Martin et Lambert-Racine (2009) présente un bilan économique du libre-échange nord-américain après vingt ans. Leur analyse se concentre sur trois périodes : 1) les vingt ans qui ont précédé l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange (ALE) avec les États-Unis (période qui comprend le Pacte de l'auto et les politiques de tamisage des investissements étrangers) ; 2) la mise en place de l'ALE et de l'ALENA ; 3) le lendemain des attentats terroristes du 11 septembre 2001.

Les résultats de leur analyse indiquent que l'ALE/ALENA comptait pour 20-25 % de la croissance totale des exportations du Canada vers les États-Unis pour la période précédant les attentats de septembre 2001. En comparaison, la part de l'effet du taux de change est de l'ordre de 20 %, ce qui suggère que l'impact sur les exportations canadiennes du libre-échange avec les Américains a été d'envergure similaire à celle de la dépréciation du dollar dans les années 1990. En ce qui concerne l'impact des politiques de sécurité de l'administration Bush, les auteurs évaluent qu'elles ont en moyenne un effet équivalant à celui d'un tarif à l'importation de 0,62 %.

En résumé, d'après les estimations des auteurs de cette étude, l'ALE/ALENA a eu un impact positif sur le commerce qui a été d'envergure semblable à celui entraîné par la dépréciation du dollar canadien. Ce commerce accru a aussi contribué à un accès à des importations moins chères ainsi qu'à la création d'emplois liés à l'exportation dans le cadre du commerce intra-industrie. Les accords sont aussi responsables en partie de l'amélioration de la productivité canadienne grâce à l'allongement des cycles de production en lien avec la spécialisation intra-industrielle et grâce à la diffusion technologique par les importations et l'IDE entrant. Le chapitre 19 de l'ALE/ALENA semble aussi avoir amélioré le climat d'entente dans le commerce canado-américain, quoique certains conflits comme le bois d'œuvre demeurent inévitables. Les coûts de cette libéralisation furent principalement les pertes d'emplois du secteur manufacturier. Pour ce qui est de la barrière de sécurité, toutes leurs estimations de l'équivalent en tarif effectif à l'importation demeurent

sous la barre de 1 %. Étant donné ce faible effet sur l'ensemble du commerce, on peut aussi supposer que les répercussions sur les chaînes de production seront plus difficiles à quantifier. Les effets sur le commerce de cette barrière pourraient s'aggraver en contexte de prix des carburants élevés, mais jusqu'à maintenant, le libre-échange dans le cadre de l'ALE/ALENA semble peu menacé.

Parallèlement à l'augmentation des exportations, on aurait aussi dû assister à une chute notable des importations à la suite de la dépréciation du dollar, mais cela ne s'est pas produit car la demande d'importation ne s'est pas effondrée puisqu'elle dépend de sa sensibilité aux fluctuations de différents facteurs comme les prix aux États-Unis, le taux de change ou le revenu. Pour la période de 1973 à 1996, Bahmani-Oskooee et Brooks (1999) estiment l'élasticité-revenu de la demande d'importation canadienne à long terme à 2,02, ce qui signifie que si le PNB augmente de 1 %, la demande d'importation connaîtra une hausse de 2,02 %. La même étude évalue l'élasticité du taux de change à 0,45. La période suivant l'ALE de 1989 à 1994 a vu le PNB augmenter de 16 % tandis que le dollar canadien subissait une dévaluation de 13 %. En combinant ces élasticités, l'effet net sur la demande d'importations serait donc une hausse de 27 %, montrant que l'effet du taux de change est limité. En réalité, cette demande a augmenté de 59 %, ce qui laisse un écart de 32 points de pourcentage, possiblement attribuables à l'ALE et à la croissance du commerce intrafirme. Notons cependant que l'estimation des élasticités varie de façon notable d'une étude à l'autre. Malgré tout, étant donné l'augmentation assez rapide des importations, il est permis de conclure que l'effet du taux de change sur le commerce a été limité. L'autre réserve qu'on peut émettre sur les effets des accords porte sur la variation du degré d'ouverture auquel ils ont donné lieu. Il ne faut pas oublier que certains secteurs importants, comme l'automobile, étaient déjà soumis au libre-échange. De plus, les tarifs ont chuté en moyenne de 0,7 point de pourcentage par année pour la décennie précédant l'ALE, de sorte qu'en 1988 le taux effectif se situait à 14 %. Pour les dix années suivantes, la baisse des tarifs s'est s'accélérée, passant en moyenne à 1,0 point de pourcentage annuellement. Le tarif effectif s'est ensuite stabilisé entre 3 et 3,5 %. Si l'on peut mettre en doute l'importance de l'ouverture des frontières, il ne faut toutefois pas sous-estimer son impact potentiel.

En tenant compte de ces deux facteurs, il ressort que les accords ont probablement eu un impact important sur les secteurs protégés, mais, qu'en général, vu l'ouverture préexistante du Canada, l'impact fut plus modéré que ce qui est souvent rapporté. Dans ce sens, Trefler trouve que la baisse des tarifs canadiens de l'ALE sur les importations provenant

des États-Unis explique la totalité de l'augmentation des échanges pour les industries qui étaient les plus protégées, mais il constate aussi que la plus grande part de la croissance des échanges provient de secteurs qui étaient déjà sans protection (Trefler, 1999, p. 35).

Les accords d'intégration régionaux peuvent entraîner des variations dans l'importance relative des partenaires commerciaux. Avec l'ALE, si on suppose que les tarifs imposés au reste du monde demeurent constants, il devrait en résulter une intensification du commerce entre le Canada et son voisin du sud par rapport à son commerce avec le reste du monde. Le commerce interprovincial devrait aussi avoir diminué au profit de l'axe nord-sud. Ces altérations dans les courants d'échanges peuvent engendrer soit de la création, soit du détournement de commerce. Plus précisément, on parle de détournement de commerce lorsqu'un accord régional génère des pertes entraînant « la substitution d'importations bon marché provenant de l'extérieur de la zone par des produits moins compétitifs produits par un autre membre » (Krugman et Obstfeld, 2006, p. 245). En examinant la croissance du commerce des secteurs libéralisés, Schwanen (1997) observe que de 1985 à 1995, le commerce canadien de ces secteurs avec les États-Unis a augmenté de 139 % comparativement à 35 % pour le reste du monde (Schwanen, 1997, p. 8). Cette concentration des courants commerciaux vers les États-Unis pourrait être le signe qu'il y a eu détournement de commerce, mais il est souvent difficile de comparer avec précision l'ampleur du détournement de commerce à celui de la création de commerce

On se retrouve dans une situation similaire en ce qui concerne l'effet du libre-échange sur le commerce interprovincial. Plusieurs études ont fait état d'un important effet frontière sur le commerce nord-sud (McCallum, 1995 ; Helliwell, Lee et Messinger, 1999, p. 5). Par exemple, le commerce du Québec avec l'Ontario était à peu près 5,5 fois plus développé que celui avec la Nouvelle-Angleterre en 1988. À partir de l'entrée en vigueur de l'ALE, les échanges entre ces deux provinces ont diminué d'environ 6,5 points de pourcentage tandis que le commerce avec la Nouvelle-Angleterre a progressé et le ratio n'était plus que de 2,67 en 1998 selon les données de l'Institut de la statistique du Québec. Outre l'ALE/ALENA, la dépréciation du dollar canadien des années 1990 est un autre facteur susceptible d'avoir amoindri l'effet frontière étant donné que le taux de change est fixe entre les provinces, ce qui rend les exportations vers les États-Unis plus avantageuses. Dans une étude plus globale du phénomène, Helliwell, Lee et Messinger (1999) concluent que l'ALE/ALENA aurait entraîné une augmentation des échanges avec les États-Unis et une diminution relative des échanges interprovinciaux. Pour sa part, Coulombe (2004) observe que, dans les années 1980, la

part des échanges entre provinces sur le PIB était déjà en déclin. De plus, la part du commerce extérieur a pris de l'expansion d'abord à cause de l'ALE et puis de l'abolition de la TVF 12 sur les exportations. Avec des données plus étendues (1981-1998), il soutient que le commerce externe a un léger impact positif sur les flux internes, mettant ainsi au jour une relation de complémentarité entre les deux (Coulombe, 2004, p. 16). L'auteur explique cette relation positive par le fait que l'essor du commerce intra-industrie stimule les échanges à travers toute la chaîne de production.

En somme, on relève deux effets contradictoires du libre-échange sur le commerce interprovincial. Le retrait des filiales américaines signifie la substitution d'importations aux échanges provinciaux, mais le commerce intra-industrie a pour effet de lier positivement les échanges internes et externes. Comme il n'y a pas de tarifs imposés sur les échanges interprovinciaux, toute déviation de flux commercial vers les États-Unis peut être considérée comme une création de commerce, ce qui, en théorie, est bénéfique pour l'économie canadienne, dans la mesure où elle suppose la substitution d'importations à meilleur prix à des productions domestiques moins efficientes. Les consommateurs devraient donc bénéficier de prix plus bas, mais les industries touchées devront assumer des coûts d'ajustement.

L'argument habituellement invoqué contre la libéralisation des échanges est qu'elle engendre des pertes d'emplois qui ne seront pas récupérées par la suite. L'exposition à la concurrence étrangère d'industries nationales peu efficaces se traduit par des efforts de rationalisation et de relocalisation, ce qui va entraîner des fermetures d'usines et des mises à pied. D'importantes pertes d'emplois manufacturiers ont été essuyées à partir de 1989. Dans le creux de la vague, les pertes se chiffraient à 350 000 emplois, soit 16 % du niveau de 1989. C'est seulement en 1998 qu'on revient au niveau d'avant l'ALE. En comparant les variations annuelles moyennes de l'emploi et des baisses tarifaires avant et après l'ALE, Trefler établit que dans les secteurs manufacturiers ayant essuyé les plus fortes réductions tarifaires (plus de 8 points de pourcentage de diminution pour l'ensemble de la période), la libéralisation a provoqué une baisse de l'emploi de 18 % de 1988 à 1996, ce qui représente la moitié des pertes subies par ces secteurs (Trefler, 1999, p. 22). La libéralisation du commerce a donc engendré un chômage structurel pour les secteurs les plus touchés, mais d'autres forces ont joué un rôle important dans cette situation ; la plus évidente est la récession du début des années 1990, qui a frappé le Canada plus fort et plus longtemps que les États-Unis (Hufbauer et Schott, 1998, p. 27). De plus, comme le marché du travail canadien est plus rigide qu'aux États-Unis, les salaires

canadiens ont continué d'augmenter malgré le ralentissement, exacerbant ainsi les pertes d'emplois (Hufbauer et Schott, 1998, p. 27). En plus de la récession, on peut noter l'impact de la concurrence étrangère non américaine, ou le déclin à long terme de certains secteurs comme la construction navale et la pêche (Harris, 2006, p. 26-27). Selon Trefler (1999, p. 35), les pertes d'emplois manufacturiers causées par les accords de libre-échange se limitent à 4 % du niveau de 1988. De plus, la libéralisation a stimulé l'emploi dans le secteur des exportations. S'il est vrai que les emplois perdus du fait de la concurrence des importations peuvent être plus nombreux que les emplois gagnés dans les industries exportatrices, il s'agit de fluctuations à court terme car, théoriquement, les gains devraient balancer les pertes et rétablir le niveau d'emploi d'équilibre à long terme. Étant donné la productivité supérieure des emplois d'exportation, l'économie canadienne en ressortirait gagnante (Dungan et Murphy, 1999, p. 71).

Ainsi, la libéralisation des échanges a poussé à la substitution d'emplois plus productifs à d'autres qui le sont moins. On devrait donc s'attendre à observer des gains de productivité dans les secteurs du commerce liés à une demande plus élevée de main-d'œuvre qualifiée. Toutefois, pour l'ensemble de l'économie, Gu, Whewell et Reninson (2006) estiment que le commerce international n'a que peu d'influence sur la qualification de la main-d'œuvre. Dans l'ensemble, l'impact des accords sur l'emploi et sa composition est plutôt limité en envergure, mais surtout à long terme.

L'un des objectifs de l'ALE/ALENA pour le Canada était de réduire l'écart de productivité avec les États-Unis. La libéralisation du commerce peut contribuer à améliorer la productivité à l'aide de plusieurs mécanismes. Un premier mécanisme est la diffusion de l'innovation et de la technologie par les importations et les IDE. Étant donné que les États-Unis font quarante fois plus de dépenses en R-D que le Canada, l'importance de cet apport ressort pleinement (Harris, 2006, p. 37-38). Outre le transfert de technologies, les IDE permettent l'entrée de compétences, de capacité d'innovation et de pratiques organisationnelles de l'extérieur qui sont tous des éléments susceptibles d'améliorer la productivité (Rao et Sharma, 2006, p. 239). Un autre mécanisme par lequel la libéralisation engendre une plus grande productivité est la rationalisation provoquée par l'ouverture des marchés. En plus de contribuer à diminuer la demande de main-d'œuvre non qualifiée dans certains secteurs, celle-ci peut engendrer une augmentation du commerce et de la spécialisation intra-industrie. Cela a pour effet de réduire le nombre d'établissements, d'augmenter leur taille, d'allonger les cycles de production et, donc, d'engendrer des économies d'échelle. Entre 1988 et 1994, le nombre

d'établissements de production a ainsi diminué de 21 % tandis que le nombre moyen d'employés d'un établissement manufacturier a augmenté de 34 %. La productivité de la main-d'œuvre s'est améliorée, car il y a un fort lien positif entre cette variable et la taille des établissements de production (Harris, 2006, p. 30-31). Même si le lien entre la spécialisation intra-industrie et l'augmentation de la productivité comporte des limites (Chen, 2006, p. 50), le mouvement de rationalisation a tout de même permis certains gains de productivité, particulièrement dans les secteurs les plus touchés par l'abaissement des barrières tarifaires. Ceux-ci ont bénéficié de hausses annuelles de 3,2 % de la productivité de la main-d'œuvre tandis qu'elles étaient de 0,6 % pour l'ensemble du secteur manufacturier (Trefler, 1999, p. 33). Par contre, cet impact est resté confiné dans les secteurs les plus affectés sans changer la donne pour le reste de l'économie du pays. Globalement, au lieu de se rétrécir, l'écart de productivité entre le Canada et les États-Unis s'est plutôt maintenu pendant cette période et s'est même approfondi de 1995 à 2003, passant de 10 % à 17 % (Rao et Sharma, 2006, p. 235). Cela implique que d'autres facteurs ont influencé l'évolution de cet indicateur. Premièrement, l'une des causes possibles du creusement de cet écart de productivité est la différence entre les réglementations des deux pays. En effet, la réglementation canadienne est en général plus sévère qu'aux États-Unis, particulièrement en ce qui a trait à la propriété intellectuelle et aux restrictions sur les échanges et sur l'investissement étranger. Rao et Sharma évalue que la différence entre ces deux cadres de réglementation explique 55 % de cet écart de productivité entre les deux pays (Rao et Sharma, 2006, p. 241-242). D'autres facteurs jouent sur cet écart dont l'intensité de capital plus importante et un secteur des hautes technologies plus développé aux États-Unis. Enfin, les implantations d'applications de haute technologie se seraient faites plus rapidement et plus substantiellement aux États-Unis.

Un but visé par le Canada en négociant l'ALE était d'éliminer l'incertitude et les risques économiques liés à l'application des lois sur le commerce déloyal (droits antidumping et compensatoires) en établissant des règles communes sur les subventions et sur la fixation de prix abusifs (Harris, 2006, p. 39).

Toutefois, les Américains n'étaient pas prêts à faire ces concessions et l'on s'entendit finalement, dans le cadre du chapitre 19 du traité, sur la création d'un panel binational pour le règlement des différends commerciaux. En 1994, ce chapitre allait être intégré de façon permanente dans l'ALENA. Ce panel avait comme mission de réviser les décisions des agences domestiques concernant l'imposition de droits afin de déterminer si elles avaient appliqué correctement les lois nationales dans leur

jugement (Anderson, 2006, p. 588). On se rend bien compte que dans le cas du bois d'œuvre, les mécanismes de règlement de conflits de l'ALE/ALENA ont échoué. Mis à part ce cas, dans l'ensemble, le chapitre 19 aurait contribué à la diminution du nombre de conflits entre les deux pays. Toutefois, selon Jones (2001), le chapitre 19 de l'ALE/ALENA serait malgré tout parvenu à réduire l'incitatif à porter plainte contre un pays membre. Un autre avantage qu'en tire le Canada est la diminution des délais juridiques (Anderson, 2006, p. 592), ce qui limite les dommages causés par les droits antidumping ou compensatoires temporaires.

Avec la mise en place de l'ALE/ALENA, la dernière décennie du XXe siècle aura été caractérisée par une intensification de l'ouverture des frontières et une intégration économique accélérée. Néanmoins, cette tendance semble s'être essoufflée quelque peu depuis 2001. Après avoir atteint un sommet en 2000, les exportations vers les États-Unis ont enregistré une tendance à la baisse. On pourrait attribuer cette situation à l'appréciation du dollar canadien par rapport au billet vert. Le dollar canadien a en effet quitté son creux historique de 2002 pour atteindre une valeur moyenne de 0,93 $US en 2007. Il s'approche de la parité début 2010 sous l'influence de la croissance de la Chine, dont la demande en matières premières est importante, et des problèmes récents de l'euro découlant de la situation de la Grèce. Toutefois, l'impact du taux de change sur le commerce canadien est limité. Une autre explication plausible est l'apparition d'une nouvelle barrière au commerce. Après les attaques du 11 septembre 2001, le gouvernement américain s'est concentré sur le problème apparent de la sécurité du pays. Cela s'est traduit, entre autres, par un resserrement des frontières terrestres. Cette barrière de sécurité, comme toutes les restrictions aux échanges, provoque des pertes de commerce et d'investissements. Ce qui la distingue d'un simple tarif, c'est que les pertes subies sont amplifiées par l'incertitude régnant sur les coûts à assumer. Vaillancourt, Martin *et al.* (2009) estiment toutefois que les pertes sont inférieures à 1 % du commerce.

Selon Christian Deblock (2010), aux États-Unis, comme le montrent les sondages, même jusqu'à aujourd'hui, l'Accord ne soulève qu'un très faible appui, à peine 37 % d'opinions favorables contre 53 % d'opinions négatives (sondage Gallup, décembre 2008). Toujours selon le même sondage, les pourcentages sont inversés au Canada – 51 % d'opinions positives contre 39 % d'opinions négatives –, tandis qu'au Mexique, ce sont plutôt les indécis qui s'imposent (39 %) : à peine 20 % des sondés ont une opinion favorable de l'ALENA, contre 23 % d'opinions défavorables. Ces résultats reflètent le sentiment général dans les trois pays. L'auteur pense qu'il y a plutôt une forte dépendance du commerce

canadien et mexicain envers les États-Unis. De plus, il serait beaucoup plus juste de parler de doubles relations bilatérales – États-Unis/Canada et États-Unis/Mexique – que de relations trilatérales.

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 !

Bien que l'ALENA semble avoir contribué à l'intensification des échanges commerciaux entre les pays partenaires, il suscite néanmoins certaines controverses ainsi que des propositions de réformes. D'abord, une série de négociations a débuté en vue de créer une zone de libre-échange en Amérique (donné ci-après).

La Zone de libre-échange des Amériques ou ZLEA est un projet fortement poussé par le gouvernement des États-Unis. Il prévoit la suppression des droits de douane sur plusieurs types de produits, notamment des produits manufacturés et agroalimentaires. Elle engloberait 34 pays, soit toute l'Amérique, sauf Cuba. Ce projet est vivement critiqué, particulièrement en Amérique du Sud, par des associations, des syndicats et des partis politiques, car il aurait selon eux des conséquences sociales très négatives. Ce projet est notamment critiqué par l'important MERCOSUR, qui regroupe le Brésil, l'Uruguay, l'Argentine, le Paraguay et, depuis 2006, le Venezuela. Le projet a également été critiqué en Bolivie et au Chili.

La ZLEA a été conçue en principe lors du premier Sommet des Amériques, tenu à Miami en décembre 1994. Et c'est au cours du deuxième Sommet, à Santiago (Chili), en avril 1998, que les chefs des 34 démocraties des Amériques ont lancé des négociations en vue d'établir une zone de libre-échange à l'échelle de l'hémisphère. La ZLEA proposée fait partie intégrante du processus général du Sommet des Amériques. Elle complète les objectifs du Sommet qui visent le renforcement de la

démocratie, la promotion des droits de la personne et la résolution d'un éventail de questions sociales et économiques par la voie de la coopération hémisphérique.

Neuf groupes de négociation de la ZLEA ont été constitués en 1998. Ils ont reçu des ministres le mandat de mener des négociations dans des domaines de fond précis : l'accès aux marchés, l'investissement, les services, les marchés publics, le règlement des différends, l'agriculture, les droits de propriété intellectuelle, les subventions, les droits antidumping et compensateurs ainsi que la politique de la concurrence. De plus, on a mis sur pied un groupe consultatif et deux comités pour examiner les questions horizontales associées aux négociations, c'est-à-dire les économies de petite taille, la société civile, le commerce électronique, puis, plus tard, un comité chargé de se pencher sur les questions techniques et institutionnelles.

Les négociations sur la ZLEA pourraient donner naissance à la zone de libre-échange la plus importante du monde, avec plus de 845 millions d'habitants et un produit intérieur brut combiné de plus de 19,2 billions de dollars. Outre de permettre la libéralisation des échanges de marchandises, la ZLEA pourrait donner lieu à des engagements plus solides en matière d'accès aux marchés dans le secteur des services et à une protection accrue des investissements dans tout l'hémisphère.

La ZLEA consolidera les relations de libre-échange qui existent déjà entre le Canada et les États-Unis, le Mexique, le Chili et le Costa Rica, ainsi que les liens que le groupe multiplie avec d'autres régions de l'hémisphère, ce qui devrait lui permettre de tirer pleinement parti des marchés émergents du continent. De plus, la ZLEA coexistera avec des accords antérieurs, tel l'Accord nord-américain de libre-échange (ALENA). Cela signifie que le commerce du Canada avec les États-Unis et le Mexique continuera d'être régi par l'ALENA et que la ZLEA ne se substituera à ces relations que si les trois parties en conviennent.

À la suite de la réunion ministérielle de Miami, les négociateurs ont tenté de mettre en œuvre le nouveau cadre de négociation convenu entre les ministres, mais sans pouvoir parvenir à un consensus. En conséquence, depuis février 2004, les négociations officielles sont suspendues. Cependant, au Sommet des Amériques de novembre 2005, la majorité des pays ont exprimé leur soutien à la reprise des négociations officielles de la ZLEA en 2006. Malgré l'absence d'un consensus sur une date précise pour la reprise officielle des pourparlers, la Déclaration du Sommet a réitéré l'engagement des dirigeants en faveur d'un accord relatif à la ZLEA qui soit équilibré et intégré et a demandé aux autorités responsables des négociations commerciales de reprendre leurs discussions.

Quelques critiques et suggestions pour modifier l'entente et approfondir l'intégration en Amérique du Nord sont d'ores et déjà avancées[8]. Des groupes de citoyens de chacun des pays membres de l'ALENA critiquent l'absence de représentation de la société civile lors des rencontres de la Commission de libre-échange tripartite. Il existe aussi un malaise dans chaque pays membre concernant l'une des modalités qui permet à un investisseur d'intenter une poursuite visant les pays membres pour renverser certaines législations qui affectent leurs profits (chapitre 11 de l'ALENA). Certains membres du Congrès américain (une centaine) soutiennent la *Trade Reform, Accountability, Development, and Employment Act* déposé durant l'été de 2009 dans laquelle on demande des modifications dans les modalités visant le travail, l'environnement et la propriété intellectuelle de l'ALENA, modalités qui ont été incorporées dans les négociations avec le Pérou, le Panama et la Colombie.

Le 4 mars 2010, le groupe Block Canada regroupant des membres du Congrès a déposé un projet visant à résilier l'ALENA. Vingt-sept républicains et démocrates soutiennent cette proposition. En 2009, s'est aussi constitué un groupe de travail regroupant des experts universitaires de chacun des trois pays membres de l'ALENA, lequel a présenté un rapport intitulé *The Future of North American Trade Policy : Lessons from NAFTA*, pour modifier l'ALENA dans huit domaines dont les services, le secteur manufacturier, l'agriculture, l'investissement, la propriété intellectuelle, l'environnement, le travail et l'environnement. Kevin P. Gallagher et Timothy A. Wise (2009), les auteurs du rapport, sont d'avis que des modifications significatives sont indiquées, lesquelles devraient refléter, entre autres, les asymétries entre les pays de l'ALENA et permettre la mise en place d'institutions bien financées pour aider les partenaires les plus faibles. Ils ont aussi signalé que des stratégies nationales de développement économique devraient être mises en place pour tenir compte et profiter des modifications entraînées par l'ALENA. Ils proposent des exemptions qui permettraient aux pays membres de se servir de réglementations nationales pour traiter des questions climatiques et environnementales, craignant que les politiques commerciales empêchent les réglementations nationales dans ces domaines.

Les auteurs du rapport prônent aussi la mise en place d'une stratégie tripartite « régionale » pour l'Amérique du Nord. Ils notent que l'Amérique du Nord a perdu 25 % de ses emplois manufacturiers, tendance qui se

8. Voir aussi les propositions visant à modifier l'ALENA dans le chapitre 8 sur la politique commerciale américaine.

serait manifestée avant la récession récente. Ils prônent également une collaboration économique accrue, du financement pour le développement d'industries stratégiques et une NADBANK revitalisée.

Les auteurs notent qu'en l'absence de mesures appropriées de la part du gouvernement mexicain dans le domaine de l'agriculture, on continuera d'observer un niveau élevé de pauvreté rurale, une dépendance alimentaire accrue et une émigration partant des régions rurales du Mexique vers les centres urbains et les États-Unis, phénomène que l'on voulait minimiser avec l'ALE qui devait contribuer à la création d'emplois au Mexique. On propose d'emprunter aux traitements retenus pour les pays en voie de développement dans le cadre de l'OMC, afin d'offrir au Mexique un « traitement spécial et différencié » lui permettant d'identifier certains produits agricoles comme étant « spéciaux », et donc pas sujets à une libéralisation complète, et de se protéger de hausses subites des importations avec un mécanisme de sauvegarde approprié. Les auteurs proposent aussi que, renouvelée, la NADBANK puisse promouvoir et investir dans les projets visant à améliorer la productivité agricole et le développement du secteur agricole. Les gouvernements devraient aussi s'attaquer aux externalités environnementales de l'agriculture industrialisée et au fort niveau de concentration que l'on retrouve dans ce secteur.

Selon certains experts, l'ALENA permet à sa Commission de libre-échange de l'interpréter et, ce faisant, d'en arriver à des ententes que les tribunaux devraient respecter. On pourrait, selon eux, en arriver à la mise en place d'un système d'arbitrage dans le cadre du chapitre 11. On pourrait aussi limiter la discrétion des tribunaux et y désigner des experts indépendants. On note qu'il faudrait cependant renégocier l'ALENA pour modifier les modalités du chapitre 11 sur les poursuites de la part des entreprises, sur l'utilisation des contrôles sur les flux de capitaux et sur celle des « exigences de performance » lesquelles ont été utiles pour stimuler le transfert de technologie et le développement local.

Certains auteurs du rapport sont d'avis qu'il faut revoir les normes environnementales et les mécanismes pour leur mise en application. Selon eux, on devrait améliorer les règles d'investissement pour assurer plus de transparence et de respect des normes environnementales, améliorer les modalités concernant la propriété intellectuelle pour promouvoir le transfert de technologies vertes et pour permettre aux gouvernements membres de faire des exceptions dans le domaine du changement climatique afin de protéger les populations. On propose aussi de renforcer le mandat et d'améliorer le financement de la Commission sur le travail de l'ALENA.

Nombre d'auteurs s'interrogent sur l'impact de l'ALENA sur la gestion de l'eau, lequel pourrait affaiblir ou rendre invalides les lois et règlements provinciaux et fédéral qui restreignent ou interdisent l'exportation de l'eau en vrac vers les États-Unis, et ce, malgré les questions qui se posent quant à la viabilité économique, la faisabilité technique et l'acceptabilité politique des transferts d'eau en vrac.

Selon l'article 1110 de l'ALENA, l'investissement effectué au Canada par un investisseur américain ou mexicain ne peut pas faire l'objet d'une expropriation ou d'une mesure qui équivaut à une expropriation, sauf pour une raison d'intérêt public ; sur une base non discriminatoire ; de façon juste, équitable et en conformité avec la loi ; moyennant le versement d'une indemnité.

Selon une étude de Joseph Cumming et Robert Froehlich publié dans la *Revue de droit* de l'Université de Toronto, il est probable que l'annulation d'une autorisation de prélèvement de l'eau à une usine américaine localisée en Alberta en vertu de la loi albertaine ouvre la porte à une réclamation pour compensation par un investisseur étranger sous le chapitre 11 de l'ALENA. Ce constat est confirmé par une récente décision arbitrale du Centre international pour le règlement des différends relatifs aux investissements dans l'affaire Bayview Irrigation District *c.* United Mexican States. Cette décision indique clairement que des autorisations de prélèvement d'eau sont des investissements visés selon l'article 1110, et que l'ALENA peut effectivement accorder une protection légale plus large à des investisseurs étrangers qu'à des citoyens canadiens.

A priori, il apparaît que la mise en œuvre du nouveau régime québécois d'autorisation de prélèvement de l'eau, loi affirmant le caractère collectif des ressources en eau et visant à renforcer leur protection en date du 12 juin 2009, pourrait provoquer des situations ouvrant la porte à des recours au chapitre 11 de l'ALENA en cas d'annulation d'une autorisation. Il semble donc que l'ALENA puisse interférer avec l'application du régime québécois de protection et de gestion des ressources hydriques.

Pour éviter que des investisseurs étrangers titulaires d'une autorisation de prélèvement d'eau aient recours au chapitre 11 de l'ALENA en cas d'annulation de l'autorisation, il serait possible de rendre toute autorisation conditionnelle à la renonciation expresse aux droits accordés par l'ALENA, d'autant plus qu'une autorisation accordée à un investisseur québécois peut être cédée à un investisseur étranger après son octroi.

Malgré les incertitudes, nombre d'auteurs sont d'avis qu'il est indiqué de considérer la mise en œuvre de mesures destinées à protéger le régime québécois d'autorisation de prélèvement d'eau contre les interférences engendrées par l'ALENA.

Des auteurs tels que Tom Courchesne ont examiné la faisabilité d'une union monétaire. D'autres ont exploré la question de l'harmonisation des règles et des normes techniques dans divers domaines : une plus grande intégration du marché énergétique nord-américain, la création d'un périmètre de sécurité commune, la mise en place d'une union douanière, la libéralisation du secteur des services, la circulation accrue de la main-d'œuvre, l'établissement d'une institution supranationale plus forte que les institutions de l'ALENA et du partenariat pour la prospérité et la sécurité que nous voyons à l'œuvre présentement.

Malheureusement, notre analyse du contexte économique américain du chapitre 8, caractérisé par une lente reprise et des pressions protectionnistes, nous porte à conclure que nous serons « sur un vélo presque stationnaire » pour toutes ces propositions de réformes de l'intégration nord-américaine.

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)[9] confirment que de profonds changements ont eu lieu dans la structure du commerce de la communauté par pays partenaire 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 européenne dans le monde.

Le compte courant excédentaire de l'Union européenne (UE-27) eu égard au reste du monde observé au tout début des années 2000 s'est renversé dès l'année 2005 pour devenir de plus en plus négatif. En effet, la balance déficitaire des transactions courantes de l'UE-27, particulièrement à l'égard de la Chine, de la Russie et du Japon, n'est pas compensée par son surplus envers les États-Unis, le Canada et la Suisse (Eurostat, 2009, p. 11-120). Aussi, les indicateurs de commerce ne convergent pas sur la période de 2003 à 2007. Les pays de surplus du compte courant sur cette période, et vis-à-vis du reste du monde, ne sont nul autre que

9. L'Eurostat a pour mission de fournir à l'Union européenne 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.

la Belgique, le Danemark, l'Allemagne, le Luxembourg, les Pays-Bas, l'Autriche, la Finlande et la Suède. La situation excédentaire du compte courant de l'Allemagne est de loin la plus imposante, suivie de celle des Pays-Bas et de la Suède. À l'opposé, les pays du Sud de la communauté ou certains de l'Europe de l'Est présentent généralement un compte courant déficitaire par rapport au reste du monde (l'Espagne, le Portugal, la Roumanie, la Pologne, la Grèce…). Malgré les atouts que représente la manne pétrolière, le Royaume-Uni montre un solde déficitaire aigu.

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 %. Même l'élargissement récent de l'UE ne semble pas freiner cette importance du commerce communautaire qui fluctue autour de 67,5 % (Banque mondiale, 2010, p. 374). 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 intracommunautaires, stimulés par la démobilisation 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 et 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, qui demeure très faible ou encore en 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. Référons-nous ici aux cas de la zone euro dont les données sont plus disponibles. On remarque que le pourcentage des exportations des produits manufacturés est relativement élevé dans la zone euro en comparaison des autres groupements économiques. Par exemple, ce ratio est, pour l'année 2007, de 78 % dans la zone euro,

contre 35 % pour les pays à faible revenu, 61 % pour les économies à revenu intermédiaire et 75 % pour les économies à revenu élevé. Sur la période allant de 1995 à 2007, on relève que, pour la zone euro, la structure des exportations de marchandises est telle que la part des produits alimentaires baisse de 10 % à 8 % ; celle des produits agricoles passe de 2 % à 1 % ; les combustibles prennent de l'importance (de 2 % à 4 %) en raison du renchérissement du prix de ces produits ; les métaux restent stables à 3 % alors que les produits manufacturiers, bien qu'ils aient baissé de 80 % à 77 %, demeurent tout de même élevés. La structure des importations indique que le poids des produits manufacturés de la zone euro (de 72 % en 1995 à 69 % en 2007) est également important, mais pas aussi élevé que celui des États-Unis et même du Canada (83 %, 77 %)[10].

En somme, les produits manufacturés occupent une place prépondérante dans les échanges de l'Union. L'une des explications majeures de cette structure commerciale de l'UE est l'importance grandissante des échanges intra-industriels pour chacun des pays membres. En effet, selon une étude réalisée par l'OCDE (1994, 2002), bon nombre de pays de l'Union européenne présentent un haut degré d'échange intra-industriel qui, signe du temps, s'est accentué (voir le tableau 4.2). Par exemple, le degré d'échange intra-industriel de l'Allemagne, évalué à 67,1 % entre 1988-1991, passe à 72 % pour la période 1996-2000. Celui de la France, de l'Autriche, du Royaume-Uni, de la Belgique et de l'Espagne se situe à plus de 70 % en comparaison d'un taux de seulement 68,5 % pour les États-Unis. Parmi les huit pays de l'OCDE ayant connu un taux d'échange intrabranche important et croissant (à savoir une variation de plus de 5 points de pourcentage entre 1988-1991 et 1996-2000), six font partie de l'UE aux côtés des États-Unis et du Mexique. On peut, à partir de cette étude de l'OCDE (2002), classifier les pays de l'UE en trois grandes catégories selon le degré d'échange intrabranche :

a) la première est constituée de pays à taux d'intrabranche élevé, même si stable comme la France (77,5 %), la République tchèque (77,4 %), la République slovaque (76 %), l'Allemagne (74 %), le Royaume-Uni (74,2 %), l'Autriche (74,2 %), les Pays-Bas (68,9 %) et l'Espagne (71,2 %) ;

b) la deuxième rassemble les pays à taux d'intrabranche modéré, soit le Danemark (64,8 %), l'Italie (64,7 %), la Suède (66,6 %), la Pologne (62,6 %) et le Portugal (61,3 %) ;

c) la troisième est composée de pays à taux d'intrabranche faible comme la Grèce (36,9 %), l'Irlande (54,6 %) et la Finlande (53,9 %).

10. Le premier chiffre renvoie à l'année 1995 et la deuxième, à 2007.

Ce classement correspond, à quelques différences près, à celui réalisé par la Commission des communautés européennes au cours de l'année 1990.

Quelles sont les raisons de ces échanges intrabranches dans la Communauté ? La littérature économique sur ce sujet relève 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 des communautés européennes (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)[11].

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 aux économies 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 de biens de consommation (textile, habillement, chaussures, aliments)[12]. 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,

11. 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.

12. 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 les pays de la Communauté sont très prononcés.

TABLEAU 6.3 Évolution des performances extérieures des pays du Sud

Code NACE	Secteur	Indicateur composite de compétitivité historique pour les trois pays*
a) **Dégradation dans les points forts qui sont des industries intensives en main-d'œuvre**		
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) **Amélioration dans les points forts à contenu technologique plus élevé**		
257	Pharmacie	+2
346	Appareils électroniques	−2
372	Matériel de précision	−1

* Grèce, Espagne et Portugal.
Source : Commission des communautés européennes (1990, p. 80).

attirent des industries intensives en capital[13]. 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 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.

13. 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.

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 vérifier 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-Knarvik *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 des communautés européennes (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 11 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 en juger par les statistiques disponibles (voir le tableau 6.4).

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.

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). 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 européenne, 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 relève 10 firmes européennes (Royaume-Uni, Allemagne, Italie, France, Autriche, Espagne, Norvège) qui sont acquises par des firmes européennes. C'est 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 acquise par l'anglaise Investors moyennant 1,2 milliard. 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 retrouve que cinq firmes européennes qui prennent le contrôle des sociétés étrangères.

Les données relatives à l'année 2008 font état de 73 prises de contrôle de firmes d'une valeur de plus de 3 milliards de dollars américains (CNUCED, 2009, p. 216-217). Comme l'indique le tableau 6.5, on dénombre 38 acquéreurs d'origine de l'Union européenne sur un total de 73 firmes contre une vingtaine d'origine américaine. Mais un nombre élevé de firmes acquises par les Européens (48 %) sont d'origine européenne. Il en ressort que l'activité de prise de contrôle des firmes européennes est plus concentrée au sein de l'Union.

TABLEAU 6.5 Prises de contrôle des firmes d'une valeur de plus de 3 milliards de dollars américains en 2008 au monde

		Firmes acquises			
Pays d'origine	Nombre de firmes	Union européenne	États-Unis	Canada	Autres
Union européenne	38	18	9	–	11
États-Unis	20	5	4	1	10
Canada	2	–	1	1	–
Monde	73	33	24	4	12

Source : CNUCED (2009). *World Investment Report*, New York et Genève, CNUCED, p. 216-217. Chaque pays est compté autant de fois qu'il paraît dans la liste.

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 27 concurrence ou dépasse les États-Unis, première puissance industrielle au monde, sur bien des indicateurs économiques, sociaux et démographiques (PIB, population, exportations, productions alimentaires et industrielles, etc.). La force économique de l'Union européenne peut également s'apprécier 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 McDonell Douglass ; 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 européennes telles que Sanofi-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 : 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). C'est ainsi d'ailleurs que pour certains observateurs, les entreprises américaines exercent une influence prépondérante dans plusieurs secteurs de l'économie mondiale (Chavagneux, 2009, p. 34-35).

En somme, l'avantage concurrentiel 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 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 plan international, ils présentent un faisceau de signaux de fragilité de leur commerce extérieur : éventail limité de produits d'exportation, forte dépendance à l'égard du 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, en plus d'exceller 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 l'ancienne devise (le mark) a longtemps joué le quasi-rôle de monnaie d'ancrage. Ce pays est actuellement confronté 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 porte un fardeau d'endettement public particulièrement lourd et d'inflation relativement élevé. Il en est de même de la Grèce et du Portugal. 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 soutiennent l'une ou l'autre de ces prescriptions.

Une autre faiblesse digne de mention est celle relevée 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 publiées par la revue *Problèmes économiques* (2005) expliquent que la lutte contre le 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 moindrement 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's, Pizza Hut, Poulet Kentucky, Harvey's n'ont presque pas de rivaux européens. S'il faut synthétiser, disons que les avantages comparatifs 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 des économies 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 XIXe 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 qu'il avait été 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 les 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 [14]. Le GATT n'avait pas de secrétariat jusqu'en 1955, année où fut nommé le premier secrétaire, 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

14. Le GATT a été conclu en 1947 pour entrer en vigueur le 1er 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.

> 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 la 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 l'une des principales difficultés auxquelles peut être confronté le GATT, à savoir l'émergence du régionalisme au détriment du multilatéralisme. Une autre limite de l'envergure de la clause NPF est l'arrangement préférentiel accordé aux PVD. Les pays industrialisés peuvent ainsi accorder aux PVD des concessions tarifaires sans être 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, l'un des principaux champs d'application du traitement national (achat public) vient du coup d'être exempté, ce qui de toute évidence limite considérablement la portée de cette clause.

Deux autres principes généraux de libéralisation du commerce méritent d'être soulignés :

a) la transparence des politiques commerciales ;

b) la libéralisation progressive et la consolidation.

La clause de la transparence invite les pays membres à éliminer toutes les barrières à l'importation autres que les droits de douane et à rendre publiques leurs politiques commerciales. Les restrictions quantitatives (quotas) sont ainsi interdites. Le principe de libéralisation progressive et de prévisibilité par la consolidation oblige chaque pays membre à déclarer le taux de douane maximum pour chaque produit. Le pays jouit de la latitude de choisir le degré de protection, mais doit le rendre uniforme par la clause de la nation la plus favorisée et, surtout, il ne doit pas appliquer un taux plus élevé que celui annoncé. À chaque cycle de négociation, le pays décide du degré de protection et de sa

baisse progressive. Une fois connu ce degré de protection, obligation est faite à chaque membre de respecter sa signature et donc d'être cohérent, sinon cela équivaut à un bris de contrat impliquant compensation, d'où le principe de prévisibilité par la consolidation (OMC, 1998, p. 4-5).

En effet, l'objectif poursuivi est de ne pas renforcer les obstacles afin de permettre aux entreprises de mieux planifier leurs activités. La consolidation consiste à fixer des plafonds pour les taux de droits de douane. On peut modifier ses consolidations, mais seulement après avoir négocié avec ses partenaires commerciaux. Les pourcentages des droits de douane consolidés avant et après le cycle d'Uruguay passent de 78 % à 99 % pour les pays développés, de 21 % à 73 % pour les pays en développement et de 73 % à 98 % pour les pays en transition (OMC, 1998, p. 5). L'environnement commercial paraît donc un peu plus stable à en juger par le taux de consolidation plus élevé dans la plupart des pays du monde.

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 en raison soit d'une demande non prévue, soit du respect des obligations du GATT ;
2) démontrer que les producteurs domestiques sont menacés par 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 que 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.

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 tout de même pas revivre les expériences protectionnistes des années 1930 qui avaient mené à la guerre. Après que

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…

les États-Unis eurent 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 se transforme radicalement. 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'ont 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 l'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 termes « 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 d'en 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 ». 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 que 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 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'offres, 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 ans. 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 dérogatoires. 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 commence à apprécier le bouclier militaire américain, et les pays du 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)[15]. Les groupes 13, 14 et 15 sont nouveaux

15. 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.

Le tableau 6.7 présente un aperçu général de cet Accord avec ses particularités.

TABLEAU 6.7 L'Accord de l'Uruguay Round

	Marchandises	Services	Propriété industrielle	Différences
Principes fondamentaux	GATT	AGCS	ADPIC	ORD
Détails additionnels	Annexes sectoriels	Annexes sectoriels		
Engagements en matière d'accès aux marchés	Liste d'engagement des pays	Liste d'engagement des pays		

Source : OMC (1998). *Un commerce ouvert sur l'Avenir,* Genève, OMC.

Pour rappel, les principes fondamentaux renvoient à la clause de la nation la plus favorisée, le traitement national, la transparence, la libéralisation progressive et les clauses de sauvegarde et d'exemption. Les annexes ou les Accords complémentaires touchent les marchandises portant sur l'agriculture, les textiles et les vêtements ainsi que les mesures concernant les investissements liés au commerce, les mesures anti-dumping, les règles d'origine, l'évaluation en douanes, les subventions et mesures compensatoires, les licences d'importation, les sauvegardes, les mesures sanitaires et physosanitaires. Les Accords complémentaires aux services touchent le mouvement des personnes, les services financiers, les télécommunications et le transport aérien.

Certes, il aurait été intéressant d'expliciter le contenu de chacun de ces accords, mais pour des raisons pratiques évidentes, nous avons choisi de traiter dans la troisième partie de cet ouvrage certains des accords les plus débattus à l'Uruguay Round, soit 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 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 resté 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 et à améliorer la 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 23 juillet 2008, l'OMC compte 153 pays membres dont bon nombre de pays d'Europe de l'Est et qui assurent environ 90 % du commerce mondial. On note également que l'OMC compte à cette même date 29 pays observateurs dont la Russie, l'Iran, l'Irak et l'Afghanistan. À

l'exception du Vatican (Saint-Siège), les pays ayant le statut d'observateur doivent engager les négociations en vue de leur adhésion 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 réduire 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[16].

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, mais aussi par la présence des milliers de protestataires d'origines diverses. Le vandalisme et la publicité accordée 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.

16. 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. Actuellement, la politique de la monnaie chinoise (le yuan) figure comme une source de conflits commerciaux avec ses partenaires dont les États-Unis, l'UE et le Canada.

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 comsommateurs.

À la réflexion, ces diverses critiques non seulement ne peuvent en aucune façon être adressées à l'OMC, mais, de surcroît, trouvent leur solution dans cette organisation. 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 relève 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 à la perte de la marge d'action qui revient au gouvernement national eu égard 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 anciens et 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 rappelés dans le discours du président Clinton adressé aux participants, le 1er décembre 1999. La réponse de la Commission de la communauté européenne à cette visée américaine est annoncée par le commissaire Pascal Lamy (maintenant 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 européenne 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 termine 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 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 si diversifiée qu'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) souligne à nouveau 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 le 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 avantagés (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 à certains sujets tels que 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 1er 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[17] 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 dans le secteur précis du coton et l'octroi d'une compensation pour les préjudices subis jusque-là. Des PVD, surtout 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, vint à être repoussé à décembre 2005, lequel à son tour ne se concrétisa pas.

17. 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.

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.

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.

ENCADRÉ 6.3 (suite)

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.

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 transfrontière 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 accrus 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.

ENCADRÉ 6.3 (suite)

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 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 accrus 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.

ENCADRÉ 6.3 (suite)

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 accrus 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.

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 accrus 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 :

ENCADRÉ 6.3 (suite)

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.

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

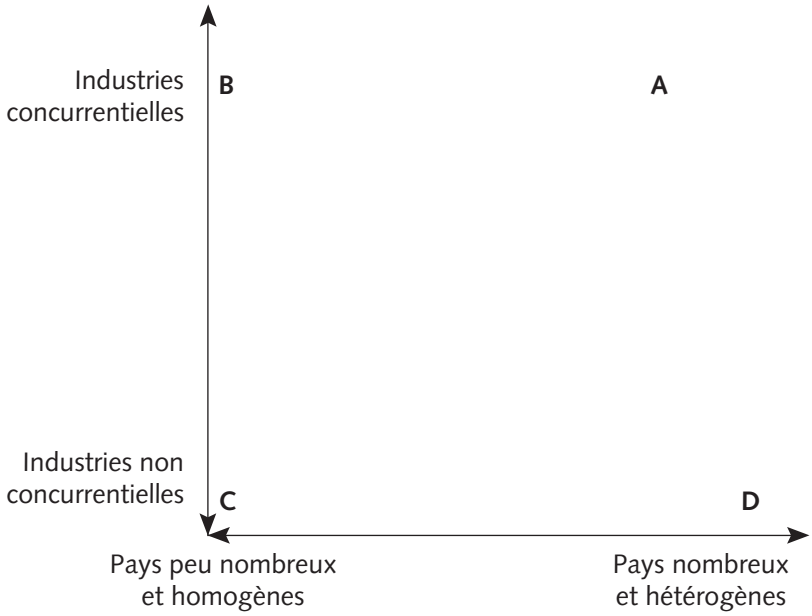
Ralf Boscheck (1997) est un auteur qui a si bien décrit les conditions de succès et d'échec d'un bloc régional, dont celui de l'Union européenne, que nous reprenons ici son analyse. On peut concevoir le développement d'un bloc sur deux dimensions dans l'espace cartésien. Sur l'axe vertical se trouve 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 et à la 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 : *a*) la complexité des sujets traités (cas de l'agriculture dans l'Union européenne, qui constitue un sujet controversé au vu des interventions nationales) ; *b*) la conjoncture économique (lorsqu'elle est favorable, il y a cohésion, sinon, c'est l'impasse) ; *c*) la structure administrative mise en place pour le suivi et le règlement des litiges ; *d*) 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 des pays nombreux et hétérogènes ; bien entendu, 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).

La position C est celle du club des pays homogènes, pratiquant une politique de substitution aux importations : présence d'industries locales non concurrentielles. La position B correspond au club des pays homogènes où il n'y a pas de barrières internes et présence d'industries

FIGURE 6.2 Forme d'intégration régionale



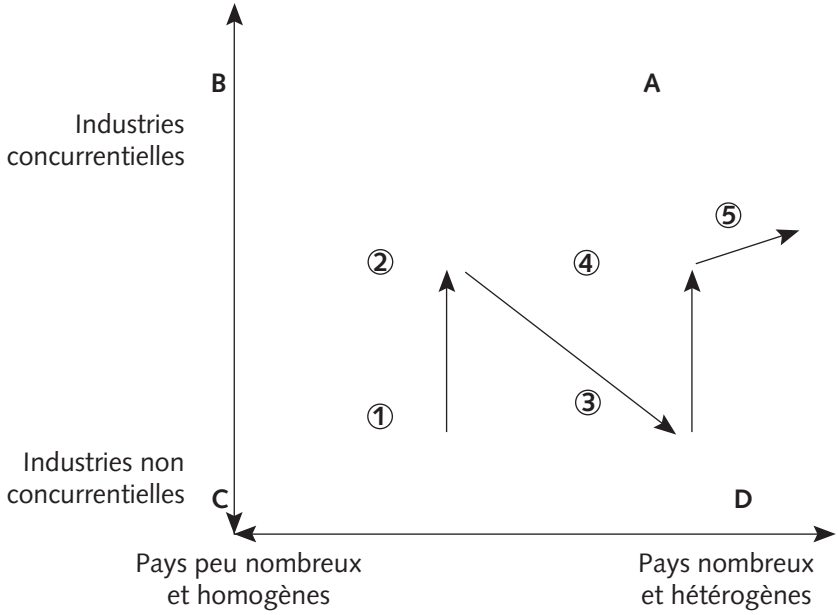
concurrentielles. La position A est le club de nombreux pays pratiquant le libre-échange. C'est la position idéale du multilatéralisme. La position D est celle de nombreux pays hétérogènes, non concurrentiels, avec beaucoup de barrières internes, qui ne se consultent pas et qui ont des difficultés à 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[18].

18. 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

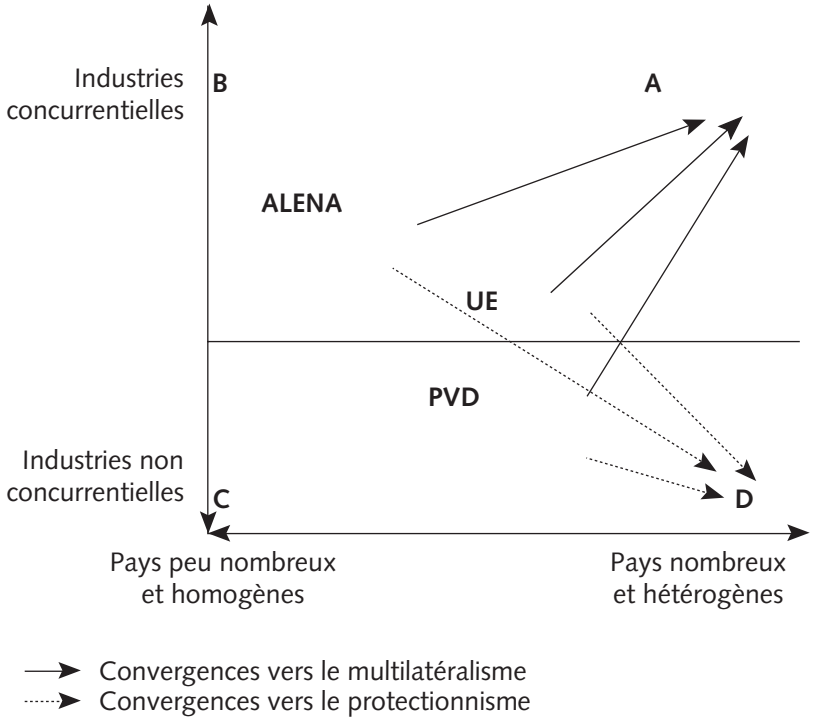


1. CEE à 6, beaucoup de barrières internes (traité de Rome).
2. Abolition de tarifs internes et mise au point du tarif externe commun, disparition des quotas vers 1968, ouverture sur le monde, notamment les pays de l'ACP.
3. La Grèce, l'Espagne, le Portugal qui se joignent durant les années 1980, d'où 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

L'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 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 l'un des points les plus litigieux des unions douanières, celui des règles d'origine qui créent le plus de détournement. En outre, 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 à partir 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'économies 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 menacent donc 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 veiller à ce 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 de sujets controversés à débattre, tels que 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 la téléphonie résidentielle 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, p. 57) 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.

17. Les programmes d'aide à l'exportation, élaborés sur une base de rationalité administrative plutôt que sur l'approche économique classique ou interventionniste, sont-ils compatibles avec le code des subventions et des mesures compensatoires de l'OMC, c'est-à-dire admissibles et non interdits ?

18. La persistance des écarts de productivité dans la zone de l'ALENA contribue à diminuer les impacts que le Canada et le Mexique ont à tirer de leurs avantages comparatifs. Expliquez.

19. La clause de protection non discriminatoire adoptée par le GATT/OMC en vue de libéraliser les marchés est si importante qu'elle ne devrait pas permettre des exceptions. Réfutez cette assertion.

20. Selon vous, les clauses de la nation la plus favorisée et du traitement national, ne présentant pas de désavantages majeurs pour les PVD sont-elles propices à l'ouverture des services ?

21. L'OMC, la plus petite des institutions internationales, devrait-elle plus que jamais s'associer à des acteurs non gouvernementaux ?

22. En dépit du succès notoire de l'UE sur le plan des échanges intra-régionaux, les compagnies les plus européennes sont encore généralement des filiales des multinationales américaines. Appuyez votre analyse sur des cas particuliers d'industrie : banques, automobile, informatiques, restauration.

23. Expliquez pourquoi, en général, les effets de création du commerce engendré par les blocs régionaux situés dans les pays industrialisés tels l'UE et l'ALENA, sont supérieurs aux effets de détournement du commerce.

24. Le rééquilibrage du système commercial demandé par les pays du Sud, et passant par la libéralisation agricole dans les pays développés ainsi que par une exploitation de leurs avantages comparatifs dans les activités industrielles et de services tout en dérogeant aux règles multilatérales, compte parmi les freins aux négociations du cycle de Doha. Dissertez en misant sur les spécificités du secteur agricole.

25. Peut-on soutenir qu'en vertu des termes de l'Uruguay Round, les programmes d'aide des gouvernements nord-américains à l'industrie de l'automobile, répondant au critère de spécificité, sont incompatibles avec l'Accord sur les subventions et les mesures compensatoires ?

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.

ALZAMORA, Jean et Jean-Pierre CLING (1993), « Les échanges France-CEE », *Problèmes économiques*, nº 2-323, 28 avril.

ANDERSON, G. (2006), « Can someone please settle this dispute ? Canadian softwood lumber and the dispute settlement mechanisms of the NAFTA and the WTO », *World Economy*, vol. 29, nº 5, p. 585-610.

ANDERSON, K. (1991), « Is an Asian-Pacific TGrade Bloc Next ? », *J. World Trade*, vol. 25, nº 4 (août), p. 27-40.

ASSOCIATION OF SOUTHEAST ASIAN NATION (2009), *Overview : ASEAN Charter*, <http://www.aseansec.org/about_ASEAN.html>, page consultée le 31 octobre 2010.

ATKEY, R. (1997), « Canadian Cultural Industries Exemption from NAFTA – Its Parameters », *Canada-United States Law Journal*, vol. 23, p. 177-200.

AXLINE, W.A. (1988), « Regional Co-Operation and National Security : External Forces in Caribbean Integration », *J. Common Market Studies,* vol. 27, nº 1 (septembre), p. 1-25.

BAHMANI-OSKOOEE, M. et T.J.J. BROOKS (1999), « Cointegration Approach to Estimating Bilateral Trade Elasticities between U.S. and Her Trading Partners », *International Economic Journal, Korean International Economic Association,* vol. 13, nº 4, p. 119-128.

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 (2010), *World Development Indicators*, Washington, D.C.

BANQUE MONDIALE (2009), *World Development Indicators*, Washington, D.C.

Banque mondiale (2005), *World Development Indicators*, tableau 6-5, Regional Trade Blocks, 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,* nº 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.

BBC NEWS (2010), *Mercosur – profile,* <http://news.bbc.co.uk/go/pr/fr/-/2/hi/americas/5195834.stm>, page consultée le 30 octobre 2010.

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.

Beaumier, J. (2008), « Le projet Atlantica ou les effets de l'ALENA sur les provinces de l'Est du Canada », Dossier de recherche, Observatoire des Amériques, <http://www.ieim.uqam.ca/IMG/pdf/Dossier_Atlantica_vfinale-12fev-08.pdf>, consulté le 2 mai 2010.

Bégin, H. (1997), « L'accord de libre-échange a-t-il été bénéfique pour l'économie du Québec ? », *Études économiques*, vol. 7, nº 7.

Behar, J. (1991), « Economic Integration and Intra-Industry Trade. The Case of the Argentine-Brazilian Free Trade Agreement », *J. Common Market Studies*, vol. 29, nº 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*, vol. 34, nº 4 (décembre), p. 35-43.

Berg, P. et G. Schmitz (1998), « Au-delà de l'ALENA vers un marché transatlantique Canada-Europe », Notes de synthèse pour le colloque parlementaire Canada-Conseil de l'Europe – <http://dsp-psd.pwgsc.gc.ca/Collection-R/LoPBdP/EB/prb989-f.htm#PANEL NO 3txt>, consulté le 2 mai 2010.

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,* nº 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, nº 2 (janvier).

BERTHOLLE, A. (2005), « Mexique/États-Unis : 10 ans après l'ALENA », <http://doc.sciencespo-lyon.fr/Ressources/Documents/Etudiants/Memoires/detail-memoire.html?ID=1312>, consulté le 2 mai 2010.

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.

BOONEKAMP, C. (2003), « Les ACR et le système commercial multilatéral : évolution récente des programmes relatifs au commerce mondial et régional », <www.wto.org/french/tratop_f/region_f/sem_nov03_f/sem_nov03_prog_f.htm>, consulté le 1er septembre 2010.

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 Londres, 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, nº 4 (juin), p. 451-496.

BREWIN, C. et R. MCALLISTER (1988), « Annual Review of the Activities of the European Communities in 1987 », *J. Common Market Studies*, vol. 26, nº 4 (juin), p. 431-467.

BRÜCKER, J. (1988), « Interregional Trade and Commerce Integration », *Reg. Sc. Urban Econ.*, vol. 18, nº 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*, nº 2-246, 23 octobre.

BYÉ, M. (1950), « Unions douanières et données nationales », *Économie appliquée*, vol. 3, p. 121-157.

Cable, V. et D. Henderson (dir.) (1994), *Trade Blocs ? The Future of Regional Integration*, Londres, Royal Institute of International Affairs.

Canada – Comité sénatorial permanent des affaires étrangères (2003), « Accès incertain : les conséquences des mesures prises par les États-Unis touchant la sécurité et le commerce pour la politique commerciale canadienne », <http://publications.gc.ca/site/fra/247619/publication.html>, consulté le 1er septembre 2010.

Canada – Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, États-Unis – Office of the United State Trades Representative, Mexique – Gouvernement du Mexique, <http://www.alenaaujourdhui.org/facts/default_fr.asp>, consulté le 5 juin 2010.

Canada – Ministère des 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.>.

Canada – Ministère des Affaires étrangères et Commerce international (MAECI) (1997), « ALENA : un partenariat au travail », *Info Export,* juin.

Canada – Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (s.d.), « Rapport du Groupe de consultations sectorielles sur le commerce extérieur – industries culturelles », <www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/canculture-fr.asp>.

Canada – Ministère du Patrimoine canadien (2003), « Le gouvernement du Canada contribue à renforcer l'appui à l'échelle internationale en vue de l'adoption d'un instrument international sur la diversité culturelle », <www.canadianheritage.gc.ca/newsroom/news_f.cfm?Action=Display&code=3N0141F>.

Centre d'étude des revenus et des coûts – CERC (1993), « Coûts salariaux et compétitivité dans les principaux pays industrialisés », *Problèmes économiques*, no 2338, 25 août.

Chavagneux, C. (2009), « L'Europe dans la mondialisation », *Alternatives économiques*, no 81, 3e trimestre, p. 34-35.

Chen, S. (2006), « Effets de la libéralisation des échanges sur la variété », dans John M. Curtis et Aaron Sydor (dir.), *L'ALENA : déjà dix ans*, Ottawa, Affaires étrangères et Commerce international Canada.

CIBC-Wood Gundy Economics, Occasional Report no 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 (2009), *World Investment Report*, New York et Genève, CNUCED.

CNUCED (2004a), *World Investment Report,* New York et Genève, Nations Unies.

CNUCED (2004b), *Manuel de statistiques de la CNUCED sur CD-ROM*, <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*, nº 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 DE COOPÉRATION ENVIRONNEMENTALE – CCE, « Évaluation des effets environnementaux de l'ALENA. Enseignements tirés des précédents symposiums de la CCE sur les liens entre l'environnement et le commerce », <http://www.cec.org/Storage/61/5390_08-24a-Symposium-Lessons-fin_fr.pdf>, consulté le 2 mai 2010.

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 (2007), « MERCOSUR », *Document de stratégie régionale 2007-2013 (E/2007/1640),* <http://www.eeas.europa.eu/mercosur/rsp/07_13_fr.pdf>, page consultée le 30 octobre 2010.

COMMISSION EUROPÉENNE (1987), *European Unification : The Origins and Growth of European Commitee*, 2e édition, Luxembourg.

CONSEIL ÉCONOMIQUE ET SOCIAL (1991), « Rapport sur "La coopération entre les États ACP et les territoires et département d'outre-mer dans la zone Caraïbe" », le 29 mai, *Problèmes économiques*, nº 2-245, 16 octobre 1991.

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.

COULOMBE, S. (2004), « Intranational Trade Diversion : The Canada-United States Free Trade Agreement, and the L Curve », *Topics in Economic Analysis & Policy*, vol. 4, nº 1, p. 1-21.

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, nº 4, p. 13-29.

DEBLOCK, C. (2010), « L'ALENA, tremplin ou trappe », *Cahier de recherche – CEIM*, <http://www.google.ca/search ?source=ig&hl=fr&rlz=1R2GGLL_fr&=&q=Christian+Deblock.+2010%3B+%C2%AB+l%E2%80%99ALENA%2C+tremplin+ou+trappe+%C2%BB%2C+Cahier+de+Recherche+%E2%80%93+CEIM.+Pages22&aq=f&aqi=&aql=&oq=&gs_rfai=>, consulté le 2 mai 2010.

DEBLOCK, C.A., « Sur les comptes extérieurs des pays de l'ALENA », Chronique thématique : Site Web de l'UQAM,

DE MALO, J. et A. 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*, no 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).

DOWNS, A. (2004), « La mondialisation et le bien-être : l'effet frontière, le rôle de l'État-nation et les relations économiques canado-américaines », *Horizons*. vol. 7, no 1, p. 69-72.

DOWNS, A. et G. SAWCHUK (2007), *Do Cross-border Regions Matter for Trade ? Canada-US Border Effects and Cross-border Regions*, Ottawa, Projet de recherche sur les politiques, Document de travail no 34.

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.

DUNGAN, P. et S. MURPHY (1999), *Évolution du profil sectoriel et professionnel du commerce international du Canada*, Industrie Canada, Perspectives sur le libre-échange nord-américain, Document de travail no 4.

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.

DYMOND, B. et M. HART (2002), « NAFTA Chapter 11, Precedents, Principles and Practices », dans Bronwyn Pavey et Tim Williams (dir.), *Whose Rights ?*, Ottawa, Gouvernement du Canada.

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 no 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 (2009). *L'Europe en chiffres. L'Annuaire d'Eurostat*, Luxembourg, Commission européenne.

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, nº 8, 20 avril.

FRÉTILLET, Jean-Paul et Catherine VÉGLIO (1994), *Le GATT démystifié*, Paris, Syros.

GALLAGHER, K.P. et T.A. WISE (2009), « Nafta's unhappy anniversary », *The Gardian.co.uk,* Cif America, <http://www.guardian.co.uk/commentisfree/cifamerica/2009/jan/01/nafta-anniversary-us-mexico-trade>, page consultée le 10 juin 2010.

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, nº 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.

GLOBERMAN, S. et D.M. SHAPIRO (1999), « The Impact of Government Policies on Foreign Direct Investment : The Canadian Experience », *Journal of International Business Studies,* vol. 30, nº 3, p. 513-532.

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. Lioyd (1975), *Intra-Industry Trade*, Londres, Macmillan.

Gu, W. et L. Whewell Rennison (2006), « The effect of trade on productivity growth and the demand for skilled workers in Canada », dans John M. Curtis et Aaron Sydor (dir.), *NAFTA@10,* Paper Work IT5-1/2006E, Ottawa, Minister of Public Works and Government Services Canada.

Haberler, G. Von (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.

Harris, R.G. (2006), « L'impact économique au Canada de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALECEU) et de l'ALENA : un examen des données », dans John M. Curtis et Aaron Sydor (dir.), *L'ALENA : déjà dix ans*, Gouvernement du Canada, Affaires étrangères et Commerce international Canada, p. 117-140.

Hart, M. (2000), « The Role of Dispute Settlement in Managing Canada-US Trade and Investment Relations », dans M.A. Molot et F.O. Hampson (dir.), *Vanishing Borders : Canada Among Nations*, Toronto, Oxford University Press.

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*, vol. XVIII, nº 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.

Hejazi, W. et A.E. Safarian (1999), *Modélisation des liens entre le commerce et l'investissement étranger direct au Canada*, Industrie Canada, Perspectives sur le libre-échange nord-américain, Document de travail nº 2.

HELLIWELL, J.F. (1995), « Do National Borders Matter for Quebec's Trade ? », The National Bureau of Economic Research, *Working Paper*, nº 5215.

HELLIWELL, John F. (1994), *Trade and Technical Progress, NBER*, Document de travail nº 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.

HELLIWELL, J.F., F.C. LEE et H. MESSINGER (1999), *Incidence de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis sur le commerce interprovincial*, Industrie Canada, Perspectives sur le libre-échange nord-américain, Document de travail nº 5.

HEN, Christian et Jacques LÉONARD (1995), *L'Union européenne*, Paris, La Découverte.

HUFBAUER, G.C. et J.J. SCHOTT (2005), *NAFTA Revisited*, Washington, Institute for International Economics.

HUFBAUER, G.C. et J.J. SCHOTT (1998), *L'intégration économique de l'Amérique du Nord : les 25 dernières années et les 25 prochaines années*, Industrie Canada, Le Canada au 21e siècle, Document de travail nº 3.

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.

IMF (2006), *International Financial Statistic*, Washington, IMF.

Index de la Revue économique trimestrielle de la Banque Indosuez (1990), « Les échanges commerciaux européens », *Problèmes économiques*, nº 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 nº 2, juin.

ITC (1992), « Economy-wide Modeling of the Economic Implications of a FTA with Mexico and a NAFTA with Canada and Mexico », Inv. nº 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 nº 7.

JACKSON, John (1993), « Regional Trade Blocs and the GATT », *The World Economy*, vol. 16, nº 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.

JOHNSON, H.G. (1958), « The Gains from Free Trade with Europe : An Estimate », *Manchester School*, vol. 26 (septembre).

JONES, K. (2001), « Does NAFTA Chapter 19 Make a Difference ? Dispute Settlement and the Incentive Structure of U.S./Canada Unfair Trade Petitions », *Comtemporary Economic Policy*, vol. 18, nº 2, p. 145-158.

JOVANOVIC, Miroslav (2005), *The Economics of European Integration, Limits and Prospects*, Cheltenham, UK, Edward Elgar.

JOVANOVIC, Miroslav (1992), *International Economic Integration*, Londres et New York, Routledge.

JULIUS, DeAnne (1990), *Global Companies and Public Policy*, Londres, Pinter Publishers, Council on Foreign Relations Press.

KAY, N. (1991), « Industrial Collaborative Activity and the Completion of the Internal Market », *J. Common Market Studies*, vol. 29, nº 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, nº 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.

KRUGMAN, P. (1980), « Scale Economies, Product Differentiation, and the Pattern of Trade », *American Economic Review*, vol. 70, nº 5, p. 950-959.

KRUGMAN, P.R. et M. OBSTFELD (2006), *Économie internationale*, Paris, Pearson Education.

KUMAR, V. (1990), « Southern African Customs Union and BLS Countries (Botswana, Lesotho and Swaziland) », *J. World Trade*, vol. 24, nº 3 (juin), p. 31-53.

LA DOCUMENTATION FRANÇAISE (1992), *L'union européenne, les traités de Rome et de Maastrischt, textes comparés*, Paris.

LAIDLER, D. et W.B.P. ROBSON (2002), « No Small Change : The Awkward Economics and Politics of North American Monetary Integration », *Commentaire 167* de l'Institut C.D. Howe, juillet.

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,* 2e édition, San Diego, CA, Academic Press, 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), nº 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, nº 4, juin.

MARTIN, P. (2006), « The Mounting Costs of Securing the "Undefended" Border », *Policy Options*, juillet-août, p. 15-18.

MARTIN, F. (1991), « Measuring the Impact of Free Trade Local Analysis Versus Regional and National Models », *Int. Reg. Sci. Review*, vol. 14, nº 1, p. 1-14.

MAYES, D.G. (1986), « The Effects of Economic Integration on Trade », *Journal of Common Market Studies*, vol. XVII, nº 1, septembre.

MAYES, D.G. (1978),« The Effects of Economic Integration on Trade », *Journal of Common Market Studies*, vol. XVII, nº 1, septembre.

MCCALLUM, John (1999), « Two Cheers for the FTA », *Options politiques*, vol. 20, nº 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*, nº 142.

MINC, Alain (1997), *La mondialisation heureuse*, Paris, Plon, coll. « Tribune libre ».

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, nº 4, hiver, p. 491-497.

NAVARRO CASTANO, D. (2008), « L'ALENA après bientôt 15 ans » ; Centre d'études interamericaines, <http://www.cei.ulaval.ca/fileadmin/cei/documents/Actualite_des_relations_interamericaines/Articles_et_thematiques/Chroniques/CEI_DN_ALENA_mai2008.pdf>, consulté le 2 mai 2010.

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, nº 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 (2006), *Economic Outlook*, Paris, OECD.

OCDE (2005), *Perspectives économiques de l'OCDE*, vol. 77, juin, Paris.

OCDE (2002), « Échanges intra-branche et intra-groupe et internationalisation de la production », *Perspectives économiques de l'OCDE*, nº 71, juin.

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 (2008), *Statistique du commerce international,* Genève, OMC.

OMC (2001), *Un commerce ouvert sur l'avenir*, 2e édition, Genève, OMC.

OMC (1998), *Un commerce ouvert sur l'avenir*, Genève, OMC.

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.

POLICY RESEARCH INITIATIVE (2008), « L'émergence des régions transfrontalière entre le Canada et les États-Unis : récolter la promesse et la valeur publique des relations régionales transfrontalières – rapport final », *Projet du PRP – Liens nord-américains*, Ottawa, Gouvernement du Canada.

Problèmes économiques (2005), « De nouveaux remèdes contre le chômage », *La Documentation francaise*, nº 2.879, 6 juillet.

PROULX, P.-P. (2005), *The Canada- U.S. FTA and NAFTA, Effects on Sub-national Trade Flows and the Development of Regions*, Policy Research Initiative.

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, P.-P. (2002), *Le Québec face à la recomposition spatiale et sectorielle de l'activité économique dans l'hémisphère ouest*, Rapport au ministère du Conseil exécutif, février, disponible sur le site du Ministère.

PROULX, P.-P. (1994), « L'ALENA », dans *L'État du monde 1994*, Montréal, Boréal.

PROULX, P.-P. 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, P.-P., G. CAUCHY et P. GUDINO (1995), *Les entreprises et les institutions de la région de Montréal face à l'ALENA et à l'intégration économique latino-américaine*, Montréal, CORIM.

RABEAU, Yves (1994), « Viva ALENA », *Revue Commerce*, nº 1, janvier.

RAO, P.S. (1992), *The Asia Pacific Rim : Opportunities and Challenges to Canada*, Document de travail nº 37, Ottawa, Conseil économique du Canada.

RAO, P.S. et S. MAGUN (1990), *Free Trade, Technology Transfer and Economic Convergence*, Document de travail nº 13, Ottawa, Conseil économique du Canada.

RAO, S. et P. SHARMA (2006), « Concurrence internationale et cadre règlementaire : une perspective canadienne », dans John M. Curtis et Aaron Sydor (dir.), *L'ALENA : déjà dix ans*, Ottawa, Affaires étrangères et Commerce international Canada, p. 215-250.

RAVENHILL, J. (1995), « Competing Logics of Regionalism in the Asia-Pacific », *Revue d'intégration européenne*, vol. XVIII, nos 2-3 (hiver/printemps).

REGNAULT, H. (2008), « Multilatéralisme et accords préférentiels : la fin de l'exception asiatique », *Monde en développement,* vol. 4, no 144, p. 75-90.

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,* 3e édition révisée, Londres, Unwin Hyman.

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.

SALVATORE, D. (2007a), « Can NAFTA Be a Steppingstone to Monetary Integration in North America ? », *Économie internationale*, janvier.

SALVATORE, D. (2007b), « Economic Effects of NAFTA on Mexico », *Global Economy Journal*, vol. 7, no 1.

SAPIR, André (1993), « Regionalism and the New Theory of International Trade », *The World Economy*, vol. 16, no 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,* no 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, D. (1997), « Trading Up : The Impact of Increased Continental Integration on Trade, Investment, and Jobs in Canada », *C.D. Howe Institute Commentary*, vol. 89, mars, p. 1-32.

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, nº 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.-févr., p. 23.

SOMESHWAR, R. et P. SHARMA (2006), « Concurrence internationale et cadre réglementaire : une perspective canadienne », dans John M. Curtis et Aaron Sydor (dir.), *L'ALENA : déjà dix ans*, Ottawa, Affaires étrangères et Commerce international Canada, p. 215-250.

STEVENS, S.A. (1996), « The Changing Structure of the Québec Economy », *The American Review of Canadian Studies*, vol. 26, nº 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, nº 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, nº 1, p. 1-25.

TEXTE DE L'ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE NORD-AMÉRICAIN, <http://www.international.gc.ca/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/nafta-alena/texte/index.aspx?lang=fra>, consulté le 27 avril 2010.

The Economist (2004), « ALENA dix ans après, le libre-échange toujours en procès », *Problèmes économiques*, nº 2855, 7 juillet.

The Economist (1997), « Le plan Marshall, 50 ans après. Serait-il utile aujourd'hui ? », *Problèmes économiques*, nº 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, années 1995 et 1997.

The Financial Post (1998), « Canada's Copyright Laws Violate NAFTA », *The Financial Post,* 12 mars. Pour une analyse détaillée des questions sous-jacentes, voir Lesley Ellen Harris, *Copyright Issues in Trade Agreements*, rapport de recherche préparé pour la Conférence canadienne des arts, octobre 1997.

THOMPSON, J.H. (1996), « Canada's Quest for Cultural Sovereignty », dans S.J. Randall et H.K. Konrad, *NAFTA in Transition*, Calgary, University of Calgary Press, p. 393-410.

TINBERGEN, J. (1991), « The Velocity of Integration », *The Economist*, vol. 139, nº 1, p 1-11.

TOVIAS, Alfred (1994), « A Survey of the Theory of Economic Integration », *Revue d'intégration européenne*, vol. XV, nº 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. (1999), « L'essentiel sur l'Accord de libre-échange Canada–États-Unis », *Industrie Canada, Perspectives sur le libre-échange nord-américain,* Document de travail, nº 6.

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.

VAILLANCOURT, F., P. MARTIN et M. LAMBERT-RACINE (2009), « Bilan économique du libre-échange nord-américain après vingt ans : une perspective canadienne », *Notes & Analyses*, vol. 23, mars, Montréal, Chaire d'études politiques et économiques américaines, CÉRIUM, Université de Montréal.

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, nº 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*, nº 2544, 26 novembre.

WONNACOTT, Ronald (1993), « Hemispheric Trade Liberalization : Is the NAFTA on the Right Track ? », Toronto, C.D. Howe Institute, *The Nafta Papers*, nº 49, juin.

WOOTON, I. (1988), « Towards a Common Market : Factor Mobility in a Customs Union », *Canadian Journal of Econo*mics, vol. 21, nº 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 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 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 avoir 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'économies 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 permet de voir que le libre-échange ne conduit pas à l'égalisation du prix des facteurs.

Afin de mieux illustrer l'impact de la 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 s'accroître également de 2 %. Reconsidérons le modèle $2 \times 2 \times 2$ 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 la croissance d'un des facteurs, soit le travail ou le capital (*single-factor growth*), les figures 7.2*a* et 7.2*b* illustrent les effets.

Une hausse du travail par le théorème de Rybczynski entraînera une augmentation du bien intensif en travail (vêtement) au détriment de l'autre bien (pétrole). Si le pays A exporte le bien intensif (pétrole)

FIGURE 7.1 Courbe de possibilité de production : croissance équilibrée des facteurs

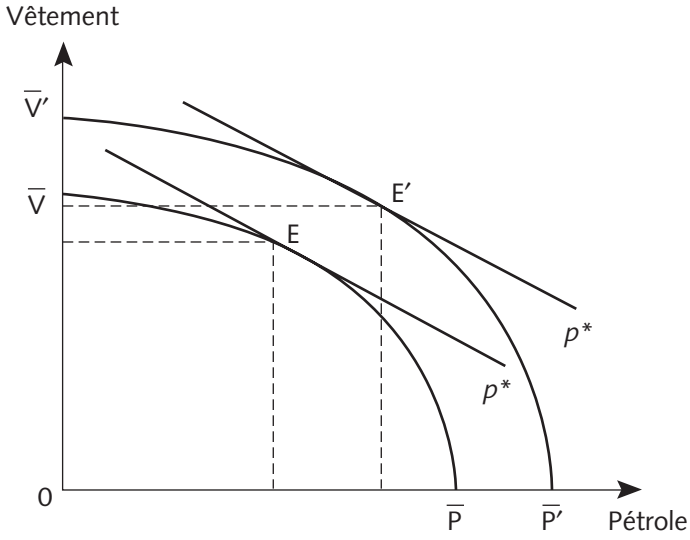
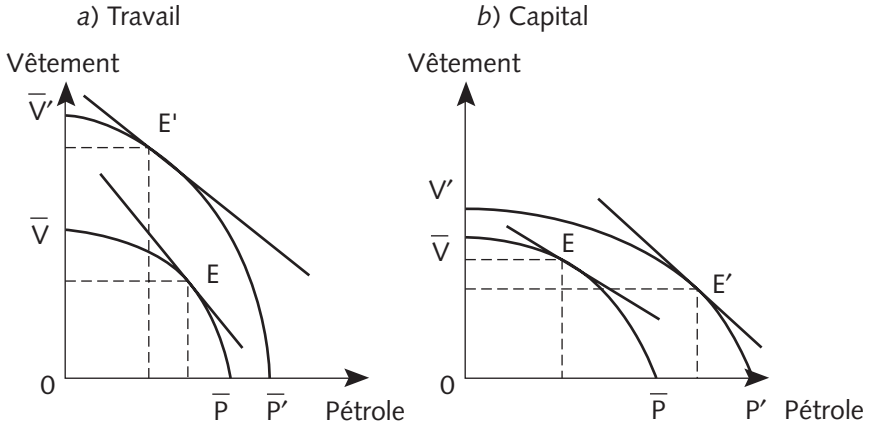


FIGURE 7.2 Courbe de possibilité de production : croissance non équilibrée des facteurs



en son facteur abondant (capital) avant la hausse du travail, alors les 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 augmenteront 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 ΔK 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_MK 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

FIGURE 7.3 Effet de bien-être de l'IDE sur le pays d'accueil

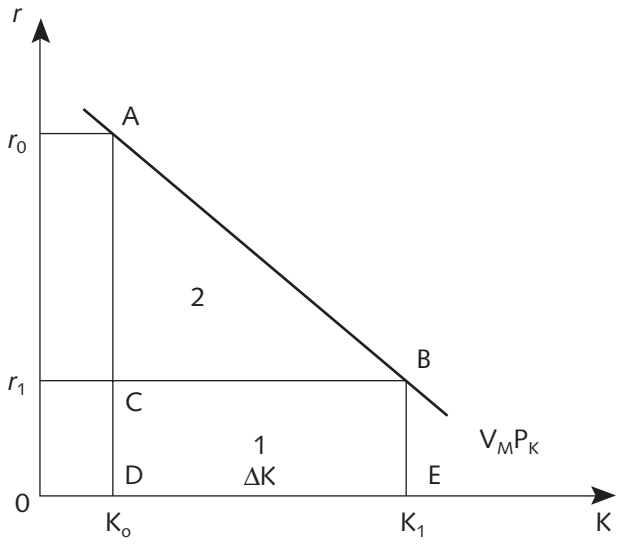
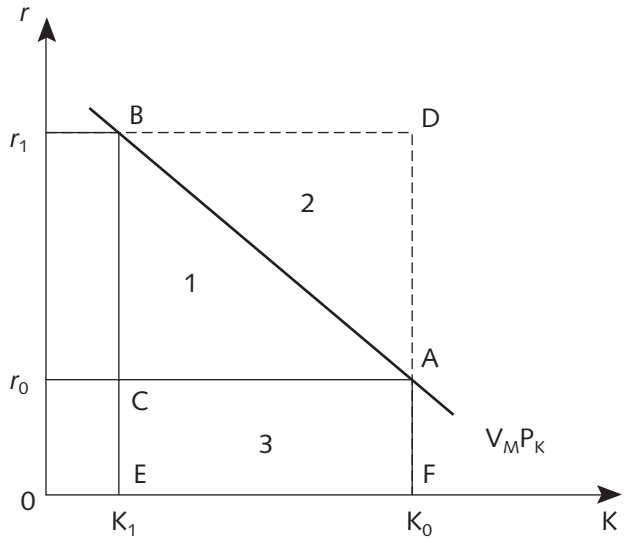


FIGURE 7.4 Effet de bien-être de l'IDE sur le pays d'origine

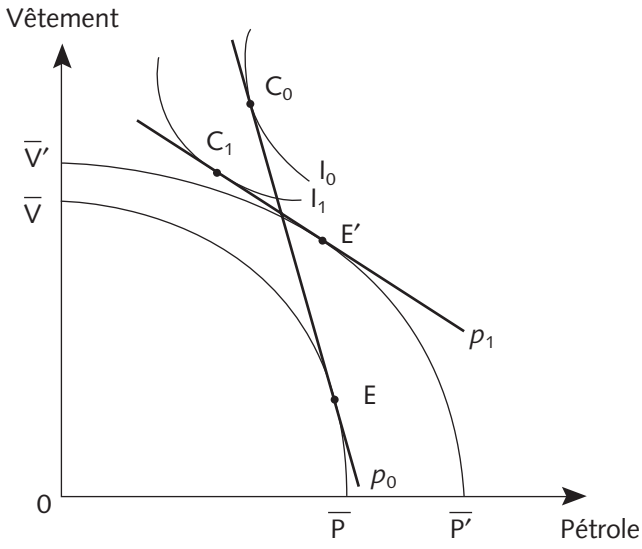


capital, soit $r \cdot k$. Avec un apport de capital de ΔK, la valeur de ce capital étranger est de $r_1 \times \Delta K$ = surface 1 de la figure 7.3. La valeur totale du capital est l'aire en dessous de la courbe V_MP_K entre K_0 et K_1, soit la surface 1 + 2. La valeur inframarginale du capital, celle 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 ΔK 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 ΔK 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 $r_1 \times \Delta K$ = 1 + 2 + 3. La valeur de production domestique perdue par ce transfert de ΔK 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 $\overline{V}\,\overline{P}$ 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 $\overline{V}'\overline{P}'$ 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, conséquemment 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 : un aperçu historique

L'histoire de l'humanité est jalonnée de mouvements migratoires et ce processus de déplacement de population ne semble guère vouloir s'arrêter. Les chercheurs s'accordent pour dire que le continent africain est la source originelle des espèces et que, sur ce territoire, le déplacement pour la conquête de la Terre a été facilité par le climat. En fait, il y a près de 1,8 million d'années que l'*homo erectus* et l'*homo sapiens* (à partir de –200 000 ans), partis d'Afrique se sont déplacés vers le Proche-Orient, l'Europe et d'autres continents. Un peu plus tard, la Grèce antique et l'Empire romain se sont développés et ont prospéré en comptant sur une immigration massive parallèlement à une recherche constante de nouveaux débouchés commerciaux. Si l'on s'en tient à l'histoire moderne des migrations internationales, on peut remonter au XVIIIe siècle pour discerner quelques faits majeurs. D'abord, la traite orientale qui a duré environ 13 siècles (entre 650 et 1920) par laquelle des esclaves étaient acheminés de l'intérieur de l'Afrique vers le Proche-Orient, l'Arabie, la Chine, l'Inde. Puis, s'est imposé, ce que la revue *Le Monde* considère comme le *cauchemar américain*. Cela se résume ainsi : « la traite atlantique, commanditée par les Espagnols, Portugais, Français, Européens du Nord-Ouest, entre le XVIe et le XIXe siècle, […] avait pour fondement le commerce triangulaire, c'est-à-dire l'échange de marchandises produites

en Amérique (sucre, café, cacao) contre des captifs servant précisément de main-d'œuvre au sein des plantations. Ainsi, 11 millions d'Africains sont déportés durant cette période » *Le Monde* (2008, p. 50).

Il a fallu attendre 1867 pour que cesse ce trafic triangulaire. Mais un autre type de voyage aller simple vers l'Amérique commence à s'intensifier dès la deuxième moitié du XIXe siècle. 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 « *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)[1].

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

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 ».

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 Saigon 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.

de départs pour 4,2 millions d'arrivées[2], 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.

Les mouvements migratoires en Europe présentent des particularités distinctes par rapport à ceux de l'Amérique du Nord. D'abord, du début du XIXe 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 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, telle qu'elle est 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 l'autre 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.

2. Voir John Robert Colombo, *The Canadian Global Almanac*, Toronto, Macmillan Canada, 1996, p. 71-76.

Que révèlent les données récentes sur les migrations internationales ? Nous allons nous appuyer sur des publications des Nations Unies et de l'OCDE pour y répondre.

7.2.2 Ampleur du phénomène actuel

La mesure et l'enregistrement des flux migratoires présentent deux principaux écueils. D'une part, il est à noter que les statistiques sont insuffisantes et appellent la plus grande circonspection en raison des problèmes de comptabilisation (diversité des sources, données incomplètes, erreurs de mesure…). D'autre part, il existe un manque de compatibilité des concepts utilisés entre les pays, notamment dans la façon de définir un immigré. Comme l'OCDE (2009, p. 1-12) le mentionne, plusieurs pays ont traditionnellement mis l'accent sur les données portant sur les résidents étrangers (pays européens, Japon, Corée) alors que d'autres (Australie, Canada, États-Unis, Nouvelle-Zélande) se réfèrent aux personnes nées à l'étranger (*foreign-born*). La population née à l'étranger renvoie à la première génération de migrants qui comprend aussi bien des étrangers que des nationaux. La notion de population étrangère peut aussi bien comprendre des immigrants ayant conservé la nationalité de leur pays d'origine que des personnes de deuxième et troisième génération nées dans le pays d'accueil… Enfin, il est possible de trouver des personnes ayant toujours le statut d'étranger, même si elles sont nées dans le pays accueil[3].

Par ailleurs, et selon l'OCDE, l'hétérogénéité des législations sur l'acquisition de la nationalité est une variable dont il faut tenir compte dans les comparaisons internationales des flux migratoires. Ainsi, dans les pays où la nationalisation s'obtient difficilement, le flux migratoire se traduit par une hausse de la population étrangère contrairement au pays où il est facile d'obtenir la nationalité. Par exemple, pour la naturalisation, l'Allemagne et l'Autriche ont une exigence de résidence plus longue (10 ans) que les États-Unis et plusieurs pays européens, dont la France, le Royaume-Uni et la Belgique, qui ne requièrent que cinq années de résidence. Le Canada et l'Australie se distinguent par leur période de résidence plus courte (trois ans) (Koser, 2007, p. 24). Enfin, par définition, le nombre important de clandestins échappe à toute

3. OCDE (2009), *Perspectives des migrations internationales*, Annexe statistique, <www.oced.org/els/migrations/Pmi>.

comptabilisation tant au niveau des États qu'aux plan régional et mondial. Ces difficultés mises ensemble rendent difficile la présentation statistique du phénomène des flux migratoires internationaux.

Les données du système d'observation permanente des migrations internationales (SOPEMI) de l'OCDE présentent l'avantage d'être plus régulières et plus cohérentes, mais ne concernent naturellement que les pays membres. Elles produisent donc une image incomplète puisqu'elles ne traitent pas des mouvements Sud-Sud qui ne cessent de prendre de l'importance. Quant aux Nations Unies, elles publient depuis déjà quelques années un rapport annuel intitulé *Human Development Report,* lequel permet de dégager un portrait global du mouvement migratoire et d'en préciser les caractéristiques. Nous allons donc nous appuyer d'abord sur l'édition récente de ce rapport des Nations Unies, quitte à compléter les observations en intégrant certaines données de l'OCDE.

Selon les estimations des Nations Unies, le nombre de migrants à travers le monde est passé de 74 millions en 1960 à 125 millions en 1990 et l'on en compte 188 millions en 2010 (tableau 7.2). Bien que ces chiffres de migrants soient importants, allant jusqu'à représenter maintenant la taille de la population d'un pays comme le Brésil ou l'Indonésie, il convient toutefois de les relativiser. En effet, une fois rapporté sur la population mondiale, on s'aperçoit que le poids de migrants internationaux est à la fois faible et relativement stable (2,7 % en 1960 et 2,8 % en 2010). C'est donc dire que la majorité des personnes bougent davantage à l'intérieur d'un même pays qu'entre pays. Après analyse sur la mobilité dans 24 pays qui représentent 57 % de la population mondiale, l'UNDP (2009, p. 21) conclut que le nombre de personnes qui se déplacent à l'intérieur de leur pays est six fois plus élevé que le nombre de personnes qui émigrent vers d'autres pays.

Une autre particularité des migrants internationaux souvent méconnue est qu'une majorité de ce flux ne s'effectue pas entre pays développés et pays en développement. Selon les estimations de l'UNDP (2009, p. 21), seulement 37 % des migrants du monde proviennent des pays en développement vers les pays développés contre 60 % des migrants qui se déplacent entre pays en développement ou entre pays développés et le reste des migrants (3 %) part des pays développés vers les pays en développement.

Par ailleurs, on observe une permutation remarquable dans les pays d'accueil des migrants. La proportion des migrants sur la population est de plus en plus élevée dans les pays développés (de près de 5 % en 1960 à 12 % en 2010) et plus particulièrement dans les pays du Golfe (Bahreïn, Koweït, Qatar, Oman, Arabie Saoudite, Émirats arabes unis) dont le développement dépend du pétrole (tableau 7.2).

TABLEAU 7.2 Les migrations internationales par région (1960-2010)

	1960			2010		
	Total (millions)	**En % d'immigrants**	**En % de la population**	**Total (millions)**	**En % d'immigrants**	**En % de la population**
Monde[1]	**44,1**		**2,7**	**188,0**		**2,8**
Par région						
Afrique	9,2	12,4	3,2	19,3	10,2	1,9
Amérique du Nord	13,6	18,4	6,7	50,0	26,6	14,2
Amérique latine et Caraïbes	6,2	8,3	2,8	7,5	4,0	1,3
Asie	28,5	38,4	1,7	55,6	29,6	1,4
États du GCC	0,2	0,3	4,6	15,1	8,0	38,6
Europe	14,5	19,6	3,5	49,6	26,4	9,7
Océanie	2,1	2,9	13,5	6,0	3,2	16,8
Par indice de développement humain (IDH)[2]						
IDH très élevé	31,1	41,9	4,6	119,9	63,8	12,1
OCDE	27,4	37,0	4,2	104,6	55,6	10,9
IDH élevé	10,6	14,2	3,2	23,2	12,3	3,0
IDH moyen	28,2	38,1	1,7	35,9	19,1	0,8
IDH faible	4,3	5,8	3,8	8,8	4,7	2,1

1. Ces données ne tiennent pas compte de l'ancienne URSS et de l'ancienne Tchécoslovaquie. En fait, lorsque l'URSS a éclaté en 1991, près de 28 millions de personnes se retrouvèrent avec le statut d'immigrants même si elles n'avaient pas bougé. Comme l'UNDP le souligne, ces personnes se sont déplacées en Union soviétique bien avant 1991 et sont désormais considérées comme des personnes nées à l'étranger.
2. L'indice de développement humain est une mesure composée de trois éléments : durée de vie en bonne santé, accès au savoir (*knowledge*) et niveau de vie décent. Cet indice prend des valeurs allant de 0 à 1 ; d'où la classification faible (0 – 0,499) ; moyen (0,500 – 0,799) ; élevé (0,800 – 0,899) ; très élevé (0,900 et +). Parmi les pays d'IDH très élevé, on retrouve tous les pays de l'OCDE ainsi que la Barbade, le Qatar et les Émirats arabes unis.

Source : UNDP (2009), *Human Development Report*, New York, UNDP, p. 30.

L'UNDP (2009, p. 23) fait également remarquer que les citoyens des pays à indice de développement humain (IDH) faible ont le plus à gagner à émigrer. Mais paradoxalement, ce sont les personnes venant de ces pays qui émigrent le moins, dans la mesure où la pauvreté est un handicap aux déplacements lointains.

La surreprésentation des personnes en âge de travailler et des travailleurs qualifiés parmi les migrants internationaux est une autre caractéristique à souligner. Selon les estimations de l'UNDP (2009, p. 27), alors que les diplômés universitaires comptent pour 35 % des migrants en âge de travailler dans l'OCDE, ils ne représentent que 6 % de la population en âge de travailler de ces pays de l'OCDE. Dans l'une de ses publications, l'OCDE (2004, p. 66) note :

> 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.

La répartition des immigrants internationaux selon le sexe indique une certaine stabilité durant les 40 dernières années. La proportion des femmes, évaluée à 47 % en 1960, n'a que légèrement augmenté pour se situer à 48 % en 2010. Cette stabilité globale de la part des femmes cache néanmoins des disparités régionales. La proportion des femmes immigrantes se dirigeant vers l'Europe indique une tendance à la hausse, en passant de 48 % à 52 % sur cette période de comparaison, contrairement à la proportion des femmes se déplaçant vers l'Asie qui diminue de 47 % à 45 %.

Enfin, si traditionnellement les mouvements migratoires prennent la forme d'installation permanente ou d'un voyage aller simple, ceux des dernières décennies sont de plus en plus caractérisés par des flux temporaires et engendrés par la recherche de travail. Selon l'UNDP (2009, p. 26), dans les pays de l'OCDE, les migrants temporaires peuvent compter pour plus du tiers des arrivants au cours d'une année. Mais la distinction entre le flux temporaire et le flux permanent devient floue. En effet, les migrants peuvent entrer par la porte avant (installation permanente), par la porte de côté (visiteurs temporaires et travailleurs saisonniers), ou par la porte arrière (migrants irréguliers). Ainsi, le temporaire devient permanent et vice versa ; ce qui d'ailleurs pose le problème de la fiabilité des données officielles sur le nombre de migrants d'autant plus que les migrants irréguliers prennent des proportions fort significatives. Selon les estimations de l'OCDE (2009, p. 133-134), les migrants irréguliers en pourcentage des étrangers se situent à un niveau très élevé aux États-Unis (63,5 % ou 11-12 millions en 2007), en Grèce (55,6 % ou 200 000 – 400 000 en 2005), en Belgique (33,6 % ou 100 000 en 2006), en Corée du Sud (33,3 % ou 210 492 en 2006), au Royaume-Uni (21 % ou entre 310 000 et 570 000 en 2005) pour ne citer que ceux-là.

TABLEAU 7.3 Effectifs de personnes nées à l'étranger dans certains pays de l'OCDE

	Milliers				En pourcentage de la population totale			
	1998	2000	2003	2007	1998	2000	2003	2007
Allemagne	10 002	10 256	10 620		12,2	12,5	12,9	
Australie	4 332	4 412	4 696	5 254	23,2	23,0	23,6	25,0
Autriche	896	843	923	1 181	11,2	10,5	11,4	14,2
Belgique	1 023	1 059	1 185	1 380	10,0	10,3	11,4	13,0
Canada	5 166	5 327	5 736	6 332	17,8	18,1	19,0	20,1
Espagne	1 259	1 969	3 694	5 996	3,2	4,9	8,8	13,4
États-Unis	29 893	31 108	36 521	41 100	10,8	11,0	12,6	13,6
France		4 389	4 728	5 228		7,4	7,8	8,5
Pays-Bas	15 131	1 615	7 732	1 751	9,6	10,1	10,7	10,7
Nouvelle-Zélande	630	663	770	915	16,5	17,2	19,2	21,6
Suisse	1 523	1 571	1 698	1 883	21,4	21,9	23,1	24,9
Royaume-Uni	4 335	4 667	5 152	6 192	7,4	7,9	8,7	10,2
Luxembourg	137	145	152	173	32,2	33,2	33,8	36,2

Source : OCDE (2009), *Perspectives des migrations internationales 2009,* statistiques, <http://www.oecd.org/els/migrations/pmi>.

Les données de l'OCDE permettent de mieux cerner l'évolution annuelle des flux et des stocks migratoires et de préciser leur répartition par secteur d'activité. D'abord, certains pays se distinguent par la part relativement élevée du nombre de personnes nées à l'étranger par rapport à la population totale. C'est notamment le cas du Luxembourg (32 % – 36 %), de l'Australie (23 % – 25 %), du Canada (18 % – 20 %), de l'Autriche (11 % – 14 %) et des États-Unis (10 % – 14 %) (tableau 7.3).

La répartition sectorielle des travailleurs nés à l'étranger indique que les immigrés tendent à être surreprésentés dans des secteurs très sensibles à la conjoncture économique, à savoir le bâtiment, le commerce de gros, l'hôtellerie et la restauration (OCDE, 2009, p. 22). Par exemple, pour l'année 2007, ces trois secteurs rassemblent près de 27 % des travailleurs étrangers en Autriche, 30 % en Belgique, 29 % en France, 26 % en Grande-Bretagne, 52 % en Grèce et 35 % aux États-Unis. Selon l'OCDE (2009, p. 22-23), les immigrés sont également surreprésentés dans l'industrie agroalimentaire, les activités de sécurité, le nettoyage industriel ou les services aux particuliers, lesquels secteurs présentent l'avantage de mieux résister à la récession. La répartition sectorielle présente aussi des disparités selon le pays. Alors que l'Espagne et la République tchèque se particularisent par la surreprésentation des travailleurs immigrés dans le secteur agricole, le Danemark, la Grande-Bretagne, la Norvège et la Suède se distinguent par un taux d'emploi relativement élevé des immigrés dans le secteur de la santé.

En somme, depuis déjà une cinquantaine d'années, on note une croissance régulière des migrants internationaux de par le monde et particulièrement vers les pays développés. Cependant, ce flux migratoire n'épouse pas tant la logique du Sud vers le Nord, puisque la plupart de ces migrants se déplacent à l'intérieur des pays de niveau de développement semblable. Parmi les facteurs contribuant à cette mobilité accrue de la population, on relève des disparités de revenu entre les diverses régions, concurremment à une tendance à la hausse du niveau de revenu dans le monde et à la chute dans les coûts de transport et de communication. Ainsi, l'UNDP (2009, p. 33) considère qu'il faut s'attendre à une hausse persistante des migrants internationaux au cours des prochaines années à condition, bien entendu, que les politiques restrictives ne prennent pas d'ampleur.

7.2.3 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. L'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 rehausser dans le pays d'origine. Il 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.

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_BQ_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 ($O_AW^*EQ'_A - O_AW_ADQ_A$) ; 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

ENCADRÉ 7.1
Marché du travail et travailleurs étrangers au Québec

Arcelor Mittal, groupe sidérurgien néerlando-indien qui exploite deux mines de fer et une usine sur la côte Nord, compte, au cours de 2009, aller chercher une dizaine d'ingénieurs indiens pour ces installations.

Le bureau de Québec de CGI, un de nos chef de fil en technologie de l'information, vient de procéder à sa première vague d'embauche internationale avec 20 employés français. Toujours dans la capitale, la succursale DMR, un autre fournisseur québécois de technologies de l'information, a recruté une quarantaine d'experts français et tunisiens entre janvier et mars 2008. « Il n'y a pas assez de diplômés qui sortent des universités québécoises et la demande est trop forte, surtout avec les départs à la retraite », explique Annie Belisle, directrice des ressources humaines chez DMR.

Sur les 800 employés de cette entreprise, 125 ont été dénichés outre-mer. Plus que jamais, les employeurs québécois lorgnent l'étranger pour recruter des travailleurs spécialisés et ainsi répondre à des besoins pressants ou ponctuels. Dans certains cas, ils ne peuvent plus se permettre d'attendre.

En 2007, la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante (FCEI) estimait que 38 000 postes qualifiés sont restés vacants plus de 4 mois. « Cela freine considérablement la croissance, car ce sont des contrats que l'on ne peut accepter, des commandes en retard, des occasions d'affaires qui disparaissent », commente Simon Prévost, vice-président de la FCEI pour le Québec.

Au début de novembre 2008, un sondage mené par la Fédération des chambres de commerce du Québec a révélé que 84 % des entreprises ont toujours des problèmes de pénurie de main-d'œuvre qualifiée ou prévoient en avoir à brève échéance. « Soit nous faisons venir des travailleurs pour faire vivre l'entreprise, soit nous mettons la clé sous la porte », dit Martin Simard, directeur des communications chez Arcelor Mittal…

Missions outre-Atlantique

Dans la région de Québec, on met les bouchées doubles pour contrer l'érosion d'une main-d'œuvre vieillissante. En mars 2008, l'agence de développement économique PÔLE Québec Chaudière-Appalaches a rassemblé des employeurs locaux pour mener une mission de recrutement en France. L'exercice a permis d'embaucher 60 travailleurs, et l'agence estime que sur les 600 candidats rencontrés à Paris, Lyon et Toulouse, près de 200 seront recrutés en 2009, le temps d'obtenir leur permis de travail, pour des postes d'ingénieurs et de soudeurs, notamment. « Nous sommes les premiers au Québec à avoir pris ce genre d'initiative », dit Line Lagacé, directrice Développement et perfectionnement.

Forte de ces résultats, l'agence a jeté son dévolu sur la Belgique en novembre dernier. Elle prévoit trois missions par année sur trois ans, toujours en Europe. La langue et les nombreux accords québéco-européens sont à l'origine de ce choix stratégique…

Stratégie limitée

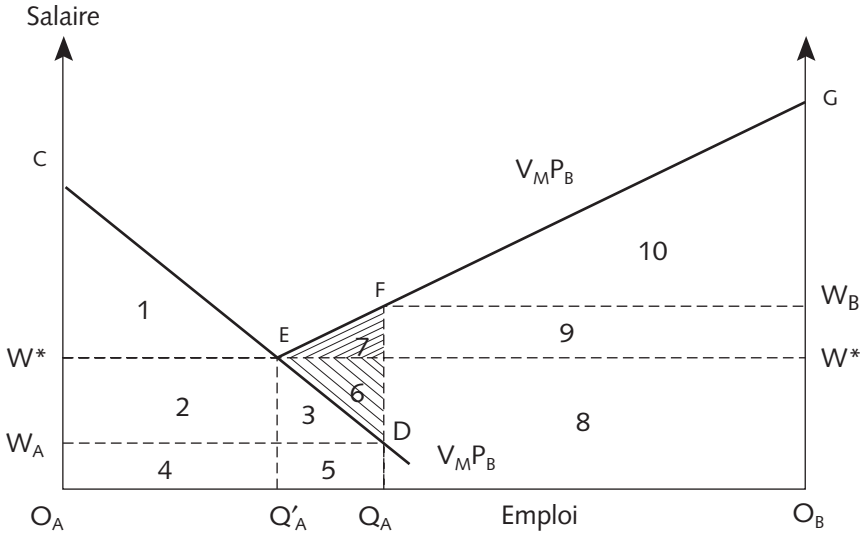
En théorie, l'embauche du personnel outre-mer semble aller de soi. Dans les faits, le processus est long, fastidieux et séduit peu les petites structures. « Ce n'est pas comme si on pouvait appeler le Portugal pour demander de recruter dix chefs cuisiniers le mois prochain, s'exclame François Meunier, vice-président aux Affaires publiques à l'Association des restaurateurs du Québec. C'est une procédure administrative compliquée et qui est loin d'être la recette miracle. »

ENCADRÉ 7.1 *(suite)*

Ainsi, pour faire venir au Québec un candidat étranger, l'entreprise doit annoncer le poste publiquement pour qu'il soit connu des Canadiens. Elle doit ensuite prouver à Ressources humaines et Développement social Canada (RHDSC) que personne au pays ne peut l'occuper, en fournissant, par exemple, les candidatures des travailleurs canadiens retenus par l'entreprise, mais qui, pour une raison ou une autre (échec à l'entrevue, refus du poste, etc.) n'ont pu être embauchés.

Source : *Jobboom* (2009), Montréal, Québec, vol. 1, p. 14-15.

FIGURE 7.6 Impact économique de l'immigration



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 ($O_BQ'_AEW^* - O_BQ_AFW_B$) ; 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 du 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[4] », ce qui fait que tout 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[5].

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 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 que 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) :

4. Pour certains, le terme « dumping social » signifie l'importation de produits et services fabriqués par des travailleurs à bas salaires dans le pays exportateur.
5. 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.

> 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 ayant un très faible taux de chômage (Suisse, États-Unis, Luxembourg) comptent en même temps un pourcentage élevé des actifs étrangers dans la population active totale. En revanche, des pays affichant un taux de chômage élevé (Portugal, Mexique, Italie) ont un pourcentage très limité de travailleurs étrangers. Donc, des évidences empiriques indiquent qu'il ne faut pas compter sur l'effet stabilisateur de la mobilité de la 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 directement partie 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, vont jusqu'à suggérer l'instauration 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.

Attardons-nous un peu sur l'analyse récente de l'UNDP (2009, p. 71-92) sur les impacts de l'immigration autant sur les pays d'origine que sur les pays de destination. Les variables examinées touchent la consommation, la santé, le marché du travail, les progrès sociaux et culturels, l'urbanisation et la fiscalité des gouvernements. Au terme de son analyse, l'UNDP précise que les impacts se révèlent complexes, difficiles à mesurer et sont changeants avec le temps. Dans le cas du pays d'origine, on nous fait d'abord remarquer que seulement une infirme partie de la population totale émigre vers d'autres pays, ce qui contribue à atténuer les effets négatifs de l'immigration sur le pays d'origine, si de

TABLEAU 7.4A Les 20 principaux PVD destinataires des envois de fonds (année 2007)

Rang	Pays	Montant en millions $US	% Total	% PIB
1	Inde	35 262	9,51	3,10
2	Chine	32 833	8,86	1,10
3	Mexique	27 144	7,32	3,00
4	Philippines	16 291	4,40	11,60
5	Nigéria	9 221	2,50	3,10
6	Égypte	7 656	2,06	6,00
7	Maroc	6 730	1,80	9,00
8	Bangladesh	6 563	1,77	9,50
9	Indonésie	6 174	1,66	1,50
10	Pakistan	5 998	1,62	4,20
11	Liban	5 769	1,56	24,40
12	Ukraine	4 503	1,21	3,90
13	Colombie	4 523	1,22	3,00
14	Brésil	4 382	1,18	0,30
15	Guatemala	4 254	1,15	10,60
16	Jordanie	3 434	0,93	22,70
17	République dominicaine	3 414	0,92	9,30
18	Équateur	3 094	0,83	6,90
19	Sri Lanka	2 527	0,68	8,10
20	Bosnie-Herzégovine	2 520	0,68	0,00
	Monde	371 765	100,00	…

Source : United Nations Development Program – UNDP (2009), *Human Development Report 2009*, New York, UNDP, Tableau E, p. 159-162.

tels effets existent[6]. L'une des retombées positives souvent mises en relief est l'envoi de fonds (*remittances*) des travailleurs étrangers dans leurs pays d'origine (tableau 7.4A et 7.4 B).

Ces envois de fonds concernent presque tous les pays du monde. En effet, parmi les principaux pays qui ont reçu des fonds en 2007, en termes absolus, figurent l'Inde (35 milliards), la Chine (33 milliards), le Mexique (27 milliards), les Philippines (16 milliards), la France (14 milliards), la Pologne (11 milliards), l'Espagne (11 milliards), le Nigéria (9 milliards) et l'Égypte (7,5 milliards). Des pays à l'IDH très élevé, tels que l'Allemagne, la Belgique et les États-Unis, enregistrent autant des entrées que des sorties fort significatives. Mais ce qui attire l'attention

6. La proportion des immigrés sur la population totale est néanmoins élevée pour certains pays, dont ceux des Caraïbes, tels que la Jamaïque, Antigua-et-Barbuda, Grenade, Saint-Kitts-et-Nevis.

TABLEAU 7.4B Proportion des envois de fonds sur le PIB pour 20 économies des PVD

Rang	Pays	Montant en millions $US	% PIB	% IDE
1	Tadjikistan	1 691	45,5	4,7
2	Moldavie	1 498	38,3	3,0
3	Lesotho	443	28,7	3,4
4	Honduras	2 625	24,5	3,2
5	Liban	5 769	24,4	2,0
6	Guyane	278	23,5	1,8
7	Jordanie	3 434	22,7	1,9
8	Haïti	1 222	20,0	16,4
9	Jamaïque	2 144	19,4	2,5
10	Ouzbékistan	261	19,0	3,4
11	Salvador	3 711	18,4	2,4
12	Népal	1 734	15,5	302,1
13	Nicaragua	740	12,1	1,9
14	Philippines	16 291	11,6	5,6
15	Cap-Vert	139	10,6	5,9
16	Albanie	1 071	10,1	2,2
17	Bangladesh	6 562	9,5	10,1
18	République dominicaine	4 314	9,3	2,0
19	Kirghizistan	715	9,2	1,1
20	Maroc	6 730	9,0	2,4
	Monde	371 765	…	…

Sources: United Nations Development Program – UNDP (2009), *Human Development Report 2009*, New York, UNDP, Tableau E, p. 159-162.

est le poids des envois de fonds des travailleurs étrangers sur l'économie de certains pays, proportion pouvant atteindre 45 % du PIB au Tadjikistan, 24 % au Liban ou 19 % en Jamaïque (tableau 7.4B). En d'autres termes, les envois de fonds permettent de soutenir la production dans de nombreux PVD et les aident à rattraper le retard qu'ils ont accumulé par rapport aux pays développés.

Plusieurs effets favorables sont associés à ces envois de fonds dans la mesure où ils peuvent être utilisés pour soutenir les dépenses de consommation en biens et services, la construction résidentielle ou non résidentielle, le démarrage d'entreprises ou simplement la création d'emplois sociaux. Certains sous-estiment les impacts positifs des envois de fonds sur le pays d'origine parce qu'ils servent essentiellement à des fins de consommation de biens et services, lesquels d'ailleurs proviennent en bonne partie des importations. Selon l'UNDP (2009, p. 74), cette critique mérite d'être tempérée, voire écartée, pour deux principales raisons.

Premièrement, la consommation peut améliorer la nutrition, la santé et ainsi contribuer à stimuler le développement du capital humain à travers l'éducation. Comme le dit assez bien un adage populaire « Ventre affamé n'a point d'oreilles ».

Deuxièmement, les dépenses ainsi permises, particulièrement dans des biens intensifs en travail, tels les travaux de construction résidentielle, ont des effets multiplicateurs positifs sur l'économie. Un autre effet supposément négatif de l'immigration sur le pays d'origine souvent rapporté est la dépravation des travailleurs qualifiés ou plus précisément l'expression péjorative « exode des cerveaux ». D'abord, faisons remarquer que ce phénomène de fuite des cerveaux n'est pas seulement le lot des pays en développement, mais est souvent évoqué dans bien des pays industrialisés. Par exemple, vers la fin des années 1990, des chercheurs ont sonné l'alarme au Canada en soulignant que le pays perdait des travailleurs hautement qualifiés au profit des États-Unis, notamment des médecins, des infirmières, des informaticiens (DeVoretz, 1999 ; Stewart-Patterson, 1999 ; Igbal, 1999). Il s'en est suivi un vif débat autour de cette question de fuite des cerveaux, de son ampleur et surtout de ses prescriptions de politiques. Dans l'un de ses textes intitulé « Checking the Brain : Evidence and Implication, Helliwell » (1999) explique que « l'émigration de Canadiens très compétents vers notre voisin du sud ne représente qu'une fraction de ce qu'elle était auparavant… et que la vaste majorité des diplômés demeurent au Canada ».

Les résultats d'analyse de l'UNDP indiquent qu'il y a des similarités dans le déplacement des travailleurs qualifiés à l'intérieur d'un pays et vers d'autres pays. La mobilité de cette catégorie de travailleurs essentiellement attirés par la recherche des occasions est un phénomène naturel qui s'observe d'une région à une autre, d'un pays ou vers d'autres pays. En d'autres termes, si la mobilité internationale des travailleurs qualifiés attire l'attention, celle à l'intérieur du pays est également importante et entraîne des modifications structurelles au sein des régions.

La fuite des cerveaux est-elle si préjudiciable à l'économie du pays d'origine ? Question difficile et complexe à résoudre. L'UNDP (2009, p. 77-98) soutient que cette mobilité de travailleurs donne lieu à la mise en place de réseaux de contact qui favorisent la diffusion de la connaissance, l'innovation, le transfert technologique, les meilleures pratiques d'affaires. C'est apparemment la raison qui incite le gouvernement de la Chine à maintenir des liens étroits avec les étudiants chinois à l'étranger afin de pousser l'excellence dans ses universités. C'est également le cas de l'Inde qui semble tirer profit des travailleurs qualifiés indiens de l'informatique basés aux États-Unis.

En ce qui concerne l'effet sur les pays de destination, plusieurs controverses sont évoquées dont l'impact macroéconomique (emploi, PIB, salaires), l'impact sur le marché du travail et la fiscalité des gouvernements et, évidemment, les perceptions sociales.

L'analyse des impacts macroéconomiques de l'UNDP confirme les résultats classiques que nous avons présentés un peu plus haut, soit que la migration internationale permet aux individus de tirer profit de leurs forces. Ainsi, l'UNDP considère que l'immigration contribue à augmenter l'emploi, l'investissement et le PIB dans le pays d'accueil sans effet d'éviction sur les travailleurs locaux. Le résultat semble s'expliquer par la forte propension des immigrants à occuper des emplois souvent non désirés par les locaux, par des gains substantiels de productivité, par le degré d'innovation qui peut s'accentuer.

Sur le marché du travail, la conclusion de l'UNDP (2009, p. 85-87) est sans équivoque et confirme les observations de l'OCDE (1997, p. 1.45) citées précédemment. Rapportons ici quelques passages pour fixer les idées :

> *Migrants also affect the level and composition of consumer demand, for example in favour of nostalgia goods, as well as locally available goods and services that are close to homes and work-places. Our commissioned study of such effects in California found evidence suggesting that an influx of immigrants over the decade to 2000 into specific areas (selected to capture the potential pool of customers for different firms) was positively correlated with higher employment growth in some sectors, especially in education services. The impact on the composition of demand was mixed : a higher share of migrants was associated with fewer small firms and stand alone retail stores, but more large-scale discount retailers. At the same time, consistent with expectations, the study found that increased immigration was associated with increased ethnic diversity of restaurants. There is controversy around the effects of migration on employment and wages in the destination country, especially for those with low levels of formal education. Public opinion polls show that there is significant concern that immigration lowers wages. There have also been lively academic debates on the subject, notably in the United States. Yet it is striking that most empirical studies in the OECD draw similar conclusions, namely that the aggregate effect of immigration on the wages of local workers may be positive or negative but is fairly small in the short and long run. In Europe, both multi- and single-country studies find little or no impact of migration on the average wages of local people.*
>
> *More importantly, migrants are often willing to accept work that locals are no longer prepared to undertake, such as child care, care of the elderly (much in demand in aging societies), domestic work and restaurant, hotel and other hospitality industry work.*

L'immigration impose-t-elle un fardeau fiscal au gouvernement du pays d'accueil ? Comme on devrait s'y attendre, il n'est guère aisé d'apporter une réponse claire à ce débat compte tenu des difficultés d'évaluation statistique afférente. Néanmoins, l'analyse de l'UNDP (2009, p. 89) indique que l'impact du fardeau fiscal net de l'immigration, qu'il soit positif ou négatif, n'est pas suffisamment important. Il semble que les estimations pour le gouvernement des États-Unis ou de l'UE donnent un impact de l'ordre de ±1 % du PIB.

Enfin, les perceptions sociales contribuent à donner une image négative de l'immigration pour diverses raisons comme, entre autres, la criminalité, l'homogénéité culturelle, le pouvoir politique.

Eu égard à ces divers enjeux de l'immigration, réels ou appréhendés, se pose la question des politiques d'adaptation. Déjà la résurgence du chômage, dès la fin de 2008, amène certains pays de destination préférés à renforcer le contrôle sur l'immigration. Par exemple et selon l'observation de Dilip et Mohapatra (2009), le Royaume-Uni a introduit un système de points qui favorise nettement les migrants hautement qualifiés[7]. L'Australie cherche à réduire le nombre de migrants qualifiés de 14 %. Aux États-Unis, l'administration Obama a attaché une clause à son programme de relance (*stimulus package*) pour que les firmes bénéficiaires engagent le moins possible des travailleurs étrangers. L'Espagne a introduit un programme de retour volontaire des immigrés vers leurs pays d'origine. Même des pays en développement tels que la Malaisie et le Bangladesh cherchent activement à réduire le nombre d'immigrés sur leurs territoires.

De toute évidence, la régulation des flux migratoires, loin d'être perçue comme un expédient politique destiné à plaire momentanément à un groupe de citoyens, devrait plutôt s'articuler autour des mesures durables de conciliation entre les besoins du marché du travail et l'évolution démographique. À ce sujet, les propos de Brunetta et Turatto (2001) nous paraissent suffisamment précis au point de les rapporter ici :

> Face à la tendance de long terme d'une migration internationale croissante, le décideur politique ne peut pas et ne doit pas fixer des objectifs irréalisables, comme stopper l'immigration. De même, nous ne devons pas fixer des objectifs d'immigration disproportionnés par rapport à la demande de travail nationale. L'annonce d'objectifs irréalisables discrédite l'action institutionnelle qui vise à les atteindre. Il en résulte un accroissement de l'immigration illégale et de l'exclusion,

7. Dilip Ratha et Sanket Mohapatra (2009), *Migration and Development Brief, Migration and Remittances Team*, Genève, Development Prospects Group, World Bank, <http://www.worldbank.org/prospects/migrationandremittances>, consulté le 23 mars 2010.

> et une dégradation du climat social. Comme pour toute variable économique, en choisissant les cibles vers lesquelles pointe la politique d'immigration, les flux d'entrée doivent être compatibles avec ce qui se passe dans l'économie. Les mesures migratoires doivent donc s'appuyer sur une bonne compréhension du phénomène. Elles doivent refléter la tendance de long terme qui résulte de la divergence entre les tendances démographiques en Europe et celles dans les pays voisins. Dans le même temps, elles doivent aussi être telles qu'elles affectent les choix de migration grâce à une maîtrise adéquate des signaux envoyés aux personnes susceptibles de quitter leur pays à la recherche d'un meilleur travail ou d'un niveau de vie supérieur.

Bien que ces diverses considérations de politiques concernent les pays de destination des immigrants, les pays d'origine peuvent également y trouver matière à réflexion. Certes, pour ces derniers, et comme le suggère Bhagwati, la tentation est forte de s'aligner sur des mesures visant à contrôler ou à limiter les départs de ses travailleurs et plus particulièrement ceux hautement qualifiés. Cependant, ces mesures contraignantes de contrôle risquent d'être inefficaces si elles ne prennent pas en compte des causes réelles d'émigration dont la pauvreté, une trop forte croissance démographique, un bas niveau de scolarité, etc. En dernier ressort, des mesures incitatives (amélioration des conditions de travail et fiscalités accommodantes), soutenues par des politiques macroéconomiques responsables et articulées sur l'efficience, l'équité, l'équilibre et la croissance économique, s'avèrent nécessaires pour tout pays confronté au problème de l'immigration. Il ne s'agit donc pas de crier au loup sur les effets appréhendés, mais plutôt de gérer l'immigration.

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 moyens 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 l'investissement en portefeuille qui ne confère que des titres de participation ou de créance.

C'est donc le contrôle qui permet de distinguer l'IDE du portefeuille[8]. Dans sa 5e édition du *Manuel de la balance des paiements* (BPM5), le FMI, de concert avec l'OCDE, recommande la règle d'au moins 10 % des actions ordinaires ou des droits de vote pour qu'un investissement soit classifié comme IDE. Le seuil de 10 % présente néanmoins certains problèmes de comptabilité. En effet, si l'investissement donne lieu à une détention de moins de 10 % des droits de vote d'une entreprise, mais confère un pouvoir de décision effectif dans la gestion, il peut être considéré comme de l'IDE. D'un autre côté, si l'investissement permet de détenir plus de 10 % des droits de vote ou des actions d'une entreprise, mais ne donne aucun pouvoir de décision, alors il peut être considéré comme un investissement en portefeuille. Bref, le critère de 10 % n'implique pas directement un degré effectif de contrôle. Cependant, et comme l'OCDE (2008, p. 45) le précise :

> Pour faciliter les comparaisons internationales et garantir la cohérence des statistiques d'IDE à l'échelle mondiale, la définition de référence recommande d'appliquer strictement la règle de 10 %. Par conséquent, les statisticiens ne doivent pas préciser plus avant ce seuil en appliquant d'autres critères. La Définition de référence ne recommande pas de tenir compte d'autres considérations telles qu'une représentation au conseil d'administration, une participation aux processus de décision, des opérations importantes entre sociétés, des échanges de cadres dirigeants, l'apport d'informations techniques et l'octroi de prêts à long terme à des taux inférieurs à ceux du marché.

8. 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 », désigne des transactions financières ne figurant pas au compte de l'IDE ou de l'investissement en portefeuille, telles que 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.

Donc, aucune souplesse ou autres considérations de subjectivité n'est permise dans l'application du seuil de 10 %. Apparemment, la plupart des pays de l'OCDE souscrivent à ce critère pour la comptabilisation des statistiques de l'IDE. Déjà en 2001, une enquête réalisée conjointement par le FMI et l'OCDE révèle que 27 pays de l'OCDE sur un total de 30 et que 23 autres pays sur un total de 31 utilisent la règle de 10 % pour définir l'IDE (FMI, 2003, p. 25).

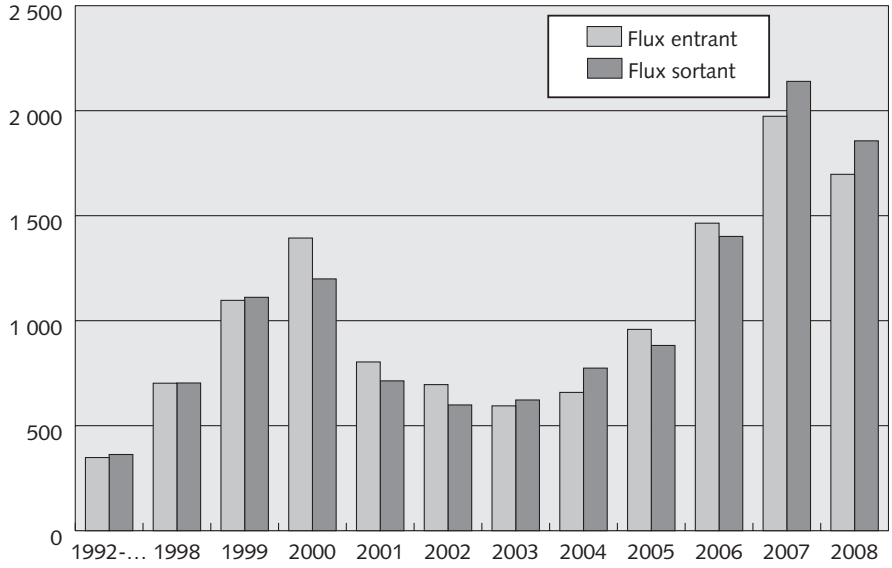
L'IDE présente également des particularités quant à sa composition : *a)* capital social, *b)* bénéfices réinvestis et *c)* autres transactions. Le capital social se rapporte à la souscription au capital des succursales, filiales ou entreprises apparentées. Les autres transactions d'investissement direct 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 en se référant à l'IDE qu'à 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)[9]. Nous nous référons ici à la publication régulière de la CNUCED qui est suffisamment exhaustive sur le sujet. Trois faits saillants caractérisent 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)[10]. Par comparaison, la valeur des exportations de 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).

9. Les données « entrant » tant pour le flux que le stock se 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.
10. Le lecteur est prié de consulter la publication *World Investment Report* par la CNUCED pour une analyse détaillée de l'évolution de l'IDE à l'échelle mondiale, ainsi que celle de l'OCDE intitulée *Trends and Recent Developments in Foreign Direct Investment*, pour les pays de cette zone.

FIGURE 7.7 Flux mondial de l'IDE : 1992–2008 (en milliards de dollars)



Source : Données tirées de la CNUCED (2009), *World Investment Report*, divers numéros, New York et Genève, Nations Unies.

Cette croissance phénoménale est notamment subséquente à l'ouverture des marchés du bloc de l'Est au lendemain de la chute du mur de Berlin survenue le 9 novembre 1989. En effet, les pays occidentaux ont dès lors eu l'occasion d'investir dans ces pays qui traditionnellement étaient fermés. Par la suite, on observe une décélération de la croissance de l'IDE après avoir atteint un niveau record en 2000, en raison de la faible croissance économique et des turbulences sur le marché boursier. Les attentats du 11 septembre 2001 à New York ont provoqué une crise sur les marchés financiers, entraînant une chute des investissements à l'étranger. Néanmoins, dès 2005, on assiste à une relance de l'IDE qui rejoint le niveau relevé avant le 11 septembre et qui finit par atteindre un sommet historique de 1 979 milliards de dollars en 2007. Cette reprise de l'IDE est soutenue autant par les facteurs macroéconomiques favorables (retournement de la conjoncture) que microéconomiques (amélioration de la rentabilité financière des entreprises) et institutionnels (efforts soutenus de libéralisation des marchés et privatisation accélérée dans plusieurs pays émergents comme le Brésil, la Russie, l'Inde et la Chine) (CNUCED, 2008, p. 4).

La crise financière des *subprimes* déclenchée aux États-Unis en 2008 et propagée rapidement dans les autres pays industrialisés a fait chuter l'IDE entrant de près de 14 % pour cette année. Les séquelles de cette crise risquent de se faire sentir pendant quelque temps encore, dans la mesure où la vigueur de l'IDE serait contenue particulièrement au chapitre du capital social et des bénéfices réinvestis. Après cette période d'ajustement, qui devrait ne durer qu'une ou deux années, la CNUCED (2009, p. xxi-xxii) s'attend à une lente reprise de l'IDE dans les années à venir. Cette relance anticipée de l'IDE serait principalement initiée par la Fédération de Russie ainsi que par des industries qui résistent aux cycles économiques et dont la demande est relativement stable ou en croissance tels les services et les pharmaceutiques.

Parallèlement, on observe une progression spectaculaire du stock de l'IDE entrant, passant, au plan mondial, de 673 milliards de dollars en 1980 à 1 950 milliards en 1990 et à 5 697 milliards en 2007 (soit une augmentation par un facteur de plus de 8 entre 1990 et 2007). L'évolution globale de l'IDE sortant (flux et stock) est similaire à celle des données entrantes ci-dessus présentées.

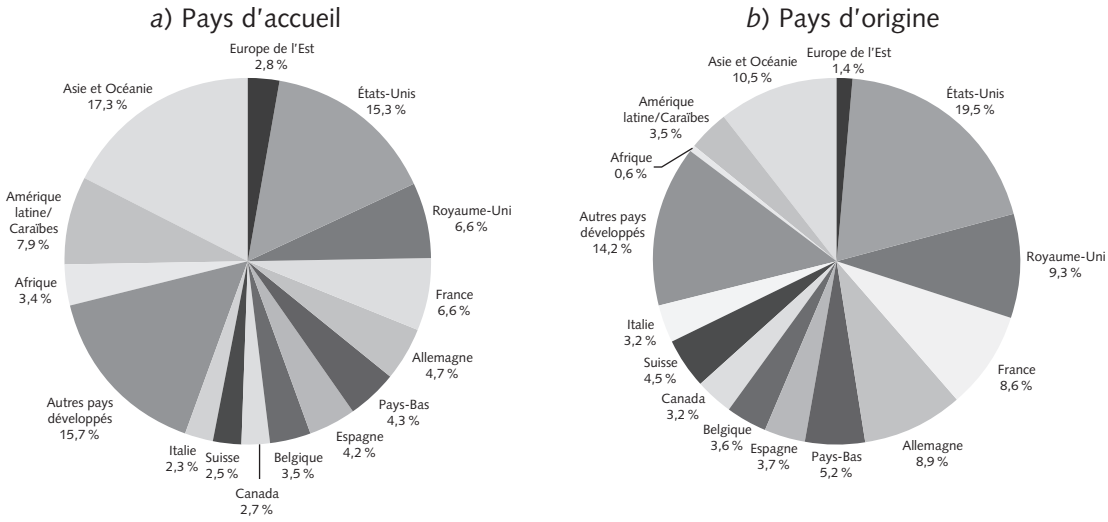
Il ressort clairement que la mondialisation des économies est reflétée non seulement par la croissance vigoureuse et persistante des exportations de biens et services, mais aussi par le déplacement massif des capitaux (en l'occurrence l'IDE) d'un endroit à un autre, ainsi que par la mobilité plus accentuée de la population à l'échelle planétaire.

En ce qui concerne la concentration géographique de l'IDE, la figure 7.8 montre que les principaux pays pourvoyeurs de l'IDE sont toujours ceux qui sont les plus industrialisés, notamment les États-Unis, l'UE et le Japon qui, à eux seuls, rassemblent 84 % de l'IDE sortant pour l'année 2008. Même si la part détenue par les États-Unis fluctue d'une année à l'autre, ils occupent toujours le premier rang des fournisseurs mondiaux de l'IDE, suivis de loin par le Royaume-Uni, la France et l'Allemagne.

Les quelques pays en développement qui investissent à l'étranger sont les NPI d'Asie, c'est-à-dire Hong Kong, Taiwan, la Corée du Sud, la Malaisie et Singapour. Bien que la Chine soit de plus en plus visée par 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 hauteur de 68 % pour l'année 2008.

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

FIGURE 7.8 Pays d'accueil et d'origine du stock de l'IDE (2008)



Source : Données tirées de la CNUCED (2009), *World Investment Report*, New York et Genève, Nations Unies. Les données sont arrondies.

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 que 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 créditeur net dès le milieu des années 1990 par rapport au 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 ont dans l'économie nationale.

Voyons maintenant la répartition sectorielle de l'IDE. Selon les estimations de la CNUCED (2008), l'IDE est de plus en plus concentré dans les services. En effet, alors que les services ne comptent que pour 25 % du stock (entrant) de l'IDE au début des années 1970, ce pourcentage augmente sensiblement pour atteindre 50 % en 1990 et près de 64 % en 2007 (tableau 7.5). Parallèlement, les parts des secteurs primaire et manufacturier dans le stock mondial de l'IDE n'ont fait que décliner, passant de 9,3 % à 7,5 %, et de 49 % à 27 % 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 40,5 % en 1990 à 30 % en 2008. L'IDE dans le secteur de l'électricité, de l'eau, des télécommunications et même des

TABLEAU 7.5 Répartition sectorielle du stock de l'IDE (1990-2007)

	Entrant				Sortant			
	1990		2007		1990		2007	
Industrie	Milliards	%	Milliards	%	Milliards	%	Milliards	%
Total	1 942	100,0	15 697	100,0	1 785	100,0	16 207	100,0
Primaire	182	9,3	1 172	7,5	157	8,8	1 161	7,2
Agriculture	8	0,4	32	0,2	4	0,2	10	0,0
Mines et Pétrole	172	8,8	1 140	7,2	153	8,6	1 150	7,0
Manufacturier	798	41,1	4 246	27,0	777	43,5	4 217	26,0
Aliments	80	4,1	450	2,9	73	4,1	462	2,8
Chimique	172	8,8	842	5,4	163	9,1	918	5,7
Électrique	89	4,6	399	2,5	102	5,7	366	2,2
Métaux	68	3,5	370	2,3	73	4,1	396	2,4
Véhicules	55	2,8	370	2,3	58	3,1	629	3,9
Services	948	48,8	10 020	63,8	846	47,4	10 512	64,8
Électricité, gaz, eau	10	0,5	345	2,2	9	0,5	213	1,3
Commerce	228	11,7	1 660	10,6	139	7,8	1 078	6,6
Finance	384	19,8	3 042	19,4	423	23,7	3 525	21,7
Affaires	139	7,1	2 926	18,6	83	4,6	3 901	24,1
Transport, communication	30	1,5	920	5,9	39	2,2	728	4,5

Source : Données tirées de la CNUCED (2009), *World Investment Report 2009*, New York, CNUCED. Les données sont arrondies, Annexe Tableaux A.1.4 et A.1.5, p. 218-219.

services aux entreprises prend de plus en plus d'importance. Plusieurs explications sur cette forte concentration de l'IDE dans les services sont avancées :

a) la tertiarisation de chacune des économies où les services accaparent environ 70 % du PIB dans les pays industrialisés et 52 % dans les PVD ;

b) la simultanéité de la production et de la consommation des services, faisant en sorte que leur prestation à l'étranger passe par l'IDE ;

c) 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, c'est-à-dire s'ils sont corrélés négativement (susbtituts) ou positivement (compléments), laissant de côté la question de la relation de causalité entre ces deux phénomènes[11]. 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[12].

Des travaux se dégage 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, 1981), la firme multinationale (FMN) existe et se déploie à l'étranger d'abord parce qu'elle est propriétaire *d'actifs intangibles* qui peuvent êtres 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 des 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

11. 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.

12. Il existe un nombre considérable de travaux sur le sujet de l'IDE dont ceux de Markusen (1995), Liansheng (1992), Tersen et Bricout (1996), Wong (1995), du rapport annuel *World Investment Report de la CNUCED*, de Dunning (1980) et Caves (1982).

provenant de l'internalisation, par exemple de l'exploitation et de la gestion interne 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 suffisent pas à 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 relevés 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 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'effets bénéfiques est la présence d'économies 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 l'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 qui réalisent des économies d'échelle bénéficie à la fois au pays d'accueil et au pays d'origine par son efficacité d'exploitation.

L'analyse radicale dénonce les effets 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). En outre, 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 lorsque 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 que posent le transfert des prix ou la manipulation des prix entre les filiales à des fins d'évasion fiscale. La pratique consiste à fixer le prix à une filiale pour maximiser non seulement 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 médiatisé 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[13,14]

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[15] estime que 18,4 milliards de dollars de services aux entreprises ont été externalisés jusqu'à maintenant, soit 10 % du marché potentiel. Dans la section suivante, nous examinerons ce phénomène et les conséquences qui en découlent.

7.4.1 Définition

Le Petit Robert définit l'externalisation comme l'action de « confier à une entreprise extérieure (une tâche, une activité secondaire) ». Ainsi, ce concept renvoie 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[16] (*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

13. 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.
14. 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 XXXe 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.
15. *Business Week*, « Special Report : "The Future of Outsourcing" », 30 janvier 2006.
16. 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 intrafirme 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-après. Les activités d'externalisation impliquant des entreprises canadiennes et américaines font référence au « *nearshoring* » pour les 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 (p. 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 celles qui ne le sont pas. En fait, cette pratique est déjà la norme dans plusieurs industries manufacturières telles que l'automobile ou le textile et le vêtement.

Dans le cas de l'automobile, les grandes firmes américaines ont développé une filière de production basée sur la différenciation de produit et les économies d'échelle. En fait, l'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[17].

L'industrie du textile et du 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 surtout en Asie[18].

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[19].

17. Voir le chapitre sur l'industrie de l'automobile pour plus de renseignements.
18. Voir le chapitre sur le textile et le vêtement pour de plus amples explications.
19. Voir la section 7.3 sur l'IDE, p. 459.

Les services visés par les projets d'investissement direct à l'étranger sont multiples[20]. La CNUCED (2004) définit quatre catégories de services caractérisés par une plus forte propension à l'exportation (tableau 7.6). 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 7.6 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

20. 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[21].

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 les suivants :

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 création de chaînes de production impliquant de nombreux fournisseurs autonomes provenant de plus d'un pays comme on en retrouve dans l'industrie de l'automobile. 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 du marché en question. Une taille minimale d'entreprise est nécessaire pour permettre l'emploi de travailleurs spécialisés. En fait, les coûts de gestion et de coordination augmentant avec la taille des entreprises, on peut comprendre que

21. Voir aussi Aubert et Croteau (2005) qui explorent le cas de Dell Inc.

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 entraîne 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 moyennant 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 pour l'achat d'une entreprise indépendante que pour l'implantation d'une succursale.

Les coûts fixes de gestion seraient, selon les études disponibles, plus élevés dans le cas de l'établissement d'une succursale à l'étranger que dans celui de la 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'une 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 qui souhaitent 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'assumer des coûts fixes élevés et donc d'externaliser certaines de ses activités et en profiter aux dépens de firmes moins productives et moins rentables.

7.4.4 Les principaux pays impliqués dans l'externalisation

L'ampleur du phénomène d'externalisation demeure difficile à quantifier. On retrouve ici et là certaines estimations sur le nombre d'entreprises sujettes à cette pratique, les principaux pays destinataires, l'épargne de coût d'exploitation ainsi obtenue, les activités les plus délocalisées, etc. Par exemple, l'organisme Itmatch[22] (en ligne), sur la base d'une enquête, considère qu'au début de 2010, l'Inde est le pays de destination largement préféré de l'internationalisation des services des technologies d'information, suivi par l'Irlande, Israël, le Canada, les Philippines et l'Afrique du Sud.

Une étude de Baldwin et Gu (2008) révèle que la pratique d'externationalisation prend de plus en plus d'importance parmi les firmes canadiennes de services. Ainsi, sur la période de 1961 à 2003, la part des importations des biens intermédiaires et d'intrants de services a augmenté, passant de 16,2 % à 24,9 %. Les principaux types de services externalisés au Canada sont dans l'ordre : services aux entreprises, services financiers, assurances, communications, services informatiques et logiciels. La plupart des services canadiens externalisés se dirigent vers les États-Unis et d'autres pays industrialisés (UE, Japon) alors que ceux en dehors des pays de l'OCDE ne représentaient qu'à peine 11 % en 2006 (Baldwin et Gu, 2008, p. 20).

Les travaux récents effectués par l'OCDE portent surtout sur l'évaluation des impacts de l'externalisation sur la production, l'emploi ainsi que les changements de politique (OCDE, 2007). Jusqu'à maintenant, l'image globale du phénomène de délocalisation à travers le monde nous est fournie par l'étude d'Amiti et Wei (2004) qui se réfère aux données de la balance des paiements du FMI.

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,

22. Voir <https://www.itmatchonline.com/itoutsourcing.destinations.php>.

et ce, pour trois raisons. Premièrement, les données ont tendance 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) relèvent que, globalement, l'externalisation de services est 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 7.7). Il est plus qu'intéressant de noter que, contrairement à ce qu'on anticipait, l'Inde et la Chine se retrouvent respectivement au 11e et 18e rang 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 7.8). On remarque alors que le portrait se modifie significativement, surtout au niveau des services aux entreprises. En effet, en termes relatifs, les États-Unis (premiers en termes absolus) glissent au 117e rang avec un ratio de 0,39 %. De son côté, le Royaume-Uni passe du 9e au 85e 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.

Parmi les 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 7.9). Étonnamment, selon les auteurs, les pays ayant reçu le plus d'attention au niveau de l'attrait pour les services

TABLEAU 7.7 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 : Mary Amiti et Shang-Jin Wei, *Fear of Service Outsourcing : Is it Justified ?* Washington, D.C., International Monetary Fund, WP/04/186, 2004, p. 22.

TABLEAU 7.8 Pays pratiquant le plus l'externalisation en termes relatifs 2002
(Ratio en pourcentage 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 : Mary Amiti et Shang-Jin Wei, *Fear of Service Outsourcing : Is it Justified ?* Washington, D.C., International Monetary Fund, WP/04/186, 2004, p. 23.

TABLEAU 7.9 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 : Mary Amiti et Shang-Jin Wei, *Fear of Service Outsourcing : Is it Justified ?* Washington, D.C., International Monetary Fund, WP/04/186, 2004, p. 24.

externalisés, l'Inde et la Chine, se retrouvent respectivement aux 6e et 14e 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 7.10)[23].

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 dans les services aux entreprises que dans l'Informatique et Information. Ils se classent respectivement premier et deuxième pour leur surplus global (tableau 7.11). C'est pourquoi les auteurs signalent que si les pays diminuaient globalement l'externalisation, les deux principaux perdants seraient inévitablement le Royaume-Uni et les États-Unis. Il est à noter que le Canada se classe au 4e rang au regard du surplus dans l'Informatique et Information. De plus, on voit que l'Inde a commencé à dégager un surplus notable au plan 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

23. Le lecteur notera que le classement des pays bénéficiaires de l'externalisation des services fourni 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 7.10 Pays bénéficiant le plus de l'externalisation en termes relatifs, 2002
(Ratio en pourcentage du PIB domestique)

Rang	Pays	Services aux entreprises	Rang	Pays	Services Informatique et Information
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 : Mary Amiti et Shang-Jin Wei, *Fear of Service Outsourcing : Is it Justified ?* Washington, D.C., International Monetary Fund, WP/04/186, 2004, p. 25.

TABLEAU 7.11 Pays ayant les plus importants surplus et déficits, 2002

Rang	Pays	Services commerciaux	Rang	Pays	Services Informatique et Information	Rang	Pays	Total
				Surplus				
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
				Déficit				
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 : Mary Amiti et Shang-Jin Wei, *Fear of Service Outsourcing : Is it Justified ?* Washington, D.C., International Monetary Fund, WP/04/186, 2004, p. 26.

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, en termes absolus et relatifs, la part des pays en développement affiche une croissance significative.

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 pour 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 (en raison du 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 (NASSCOM), 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 7.12).

TABLEAU 7.12 Types de services dans les TIC en Inde, 2001-2004
(Nombre d'employés et millions de dollars)

	2001-2002		2002-2003		2003-2004	
Types de services	**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) relève 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 sortent plus de 2,1 millions de diplômés 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 concurrentiel 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 Rybczinski, 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[24]. Le rapatriement des profits peut contrebalancer cet effet.

Au regard du marché du travail, puisque l'enjeu est principalement là, les pertes d'emplois seront compensées par de nouveaux emplois, en présumant que les ressources sont mobiles et que le marché du travail est 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'impartition 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 à terme a tendance à augmenter avec l'accroissement de la productivité et la croissance économique générée.

24. Voir le chapitre 4, section 4.2.2 pour une discussion du théorème de Rybczinski.

Amiti 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.

Dans ce pays, il existe un courant assez puissant s'opposant aux délocalisations[25]. 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 au cours des prochaines années. 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[26]. 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*). Amiti 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 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 L'externalisation et un nouveau modèle d'analyse des flux de commerce : le commerce des tâches

Le contexte de la mondialisation et l'ouverture des barrières au commerce ont affecté les méthodes de gestion et l'évaluation du rendement des organisations. La spécialisation des tâches et la dispersion des forces de

25. Le lecteur pourra consulter une littérature relativement abondante à ce sujet, en commençant par Hira et Hira (2005).
26. Mann (2003), dans CNUCED, *op. cit.*, p. 176.

travail ont poussé ces dernières années à une évolution de la théorie économique classique afin de démontrer le changement de paradigme qui conduit les décisions économiques et politiques des pays. C'est à partir des fondements théoriques de cette nouvelle économie des tâches, reprise dans le texte de Richard Baldwin (2009) que nous parviendrons à déterminer les nouveaux enjeux du commerce mondial.

Tout d'abord, la théorie néoclassique renouvelée du commerce international que nous avons examinée permet d'analyser et d'identifier les avantages comparatifs d'un pays en examinant la compétitivité de chacune de ses industries. En fait, le commerce international s'est développé dans une perspective attribuant des avantages à certaines industries compte tenu des coûts interdépendants à la fabrication d'un produit. La nature des échanges et la nature des produits manufacturés deviennent ainsi directement reliées si l'on considère le poids total des produits manufacturés dans le commerce international.

La première phase d'externalisation de la production, à la suite de l'émergence du commerce mondial à la fin de XIXe siècle, a fait naître de nouvelles possibilités pour les entreprises d'accroître leurs productions et d'augmenter leur efficacité. Le développement d'agglomérations s'en est suivi, conférant aux entreprises des avantages certains et représentant, pour celles qui œuvrent dans des secteurs connexes aux industries déjà présentes dans le secteur, un champ d'attraction irrésistible. C'est ainsi qu'une économie internationale s'est développée autour des avantages de proximité, compte tenu de la déficience des moyens de transports et de communication. L'industrie de l'automobile a sans aucun doute profité massivement des effets d'agglomération pour sous-traiter la production de pièces et de composantes à des entreprises spécialisées, abaissant du même coup les coûts de production.

Ces dernières années, la diminution des coûts de transport et de transaction a eu pour effet de rendre importables et exportables certains produits qui auparavant ne l'étaient pas. Selon les modèles économiques, les secteurs gagnants ou perdants de cette nouvelle situation demeurent liés aux avantages comparatifs déjà acquis par un pays. C'est ainsi que l'ouverture au commerce mondial permet en fait d'accroître les échanges (les exportations et les importations) des secteurs compétitifs au plan international.

La deuxième phase d'externalisation a exposé un nouveau paradigme du commerce international, présenté par Grossman er Rossi-Hansberg (2006) dans la théorie du commerce de tâches. L'examen du phénomène de l'externalisation démontre que l'aire de la concentration spatiale de la production est terminée et que la dispersion des étapes de production

est conséquente de la diminution des coûts de transports et de transaction. L'ouverture des barrières commerciales et la prolifération des échanges entre pays ont accéléré les progrès en matière de transport et communication. C'est donc sur la comparaison des coûts de production des tâches à domicile et à l'étranger (quantité de main-d'œuvre et rémunération), tout en considérant les coûts de coordination reliés à la délocalisation, que repose la théorie du commerce des tâches. Le concept de coût de coordination s'avère donc très important pour comprendre la nouvelle dynamique du commerce international.

Le libre-échange aurait eu un impact positif sur les effets de dispersion en éliminant les avantages comparatifs tirés de la proximité et du développement d'industries situées près des masses de consommateurs. Deux forces économiques sont donc diamétralement opposées, l'agglomération et la dispersion de la production. Dérivée de la nouvelle économie géographique (NEG) initiée par Krugman (1991), cette approche prend en considération les effets sur les coûts de production de la concentration d'une industrie dans une ou quelques régions réparties à travers le monde. Nous n'avons qu'à penser au secteur de l'automobile aux États-Unis développé dans l'État du Michigan ou, plus près de nous, au secteur aérospatial canadien établi dans la région de Montréal. Cette concentration d'entreprises procurait jadis de réels avantages de coordination entre les acteurs de la chaîne de production étant donné la proximité géographique. L'accélération de la libéralisation du commerce est toutefois venue contrer les avantages de proximité en abaissant les coûts de transports et de transaction et en diminuant l'avantage concurrentiel d'être loin de ses concurrents. C'est en outre la cause d'une reconsidération de la théorie du commerce international et de l'accent mis sur le commerce des tâches. La libéralisation des échanges influence la localisation selon ses effets sur les forces de dispersion versus les forces d'agglomération. Baldwin explique que la part d'une industrie dans un grand marché s'établit désormais au point d'équilibre entre les forces de dispersion et d'agglomération.

Cette nouvelle tendance à la dispersion s'attache néanmoins aux contraintes de coordination souvent mal évaluées. La délocalisation d'une tâche peut entraîner la délocalisation d'autres tâches qu'il n'était pas convenu de déplacer, seulement par les effets de coordination et de coûts de production. L'externalisation a comme conséquence de décomposer par tâches les entreprises et influence ainsi la localisation de ses différentes tâches par rapport aux avantages de productivité perçus sur les marchés mondiaux. L'externalisation de la production tend donc à réduire la concentration des industries dans les grands marchés. C'est

parce que les entreprises peuvent facilement se procurer sur les marchés mondiaux tous les intrants nécessaires à la fabrication d'un produit que les effets de dispersion sont accrus.

En somme, la théorie du commerce des tâches renforce plus promptement les effets de spécialisation engendrés par la libéralisation du commerce. La concurrence sur les marchés mondiaux oblige les entreprises à innover et à trouver les moyens les plus efficaces de produire à meilleur coût. La tendance générale de l'économie mondialisée procure donc, dans la production manufacturière, des avantages pour les travailleurs peu qualifiés dans les pays en développement. Les pays développés voient toutefois des enjeux de taille se présenter à eux. Des secteurs qui représentaient une part importante d'emplois stables et bien rémunérés font désormais partie intégrante de l'externalisation de la production à l'échelle mondiale. L'élimination théorique des frontières commerciales semble donc s'imposer au pays développés, accentuant la nécessité d'élaborer des objectifs politiques en lien avec les nouvelles forces du marché international.

7.4.7 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[27]. 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.

---

27. Voir le cas de la National Foundation for American Policy qui rapporte que 50 emplois ont été « sauvés » en Indiana au coût de 162 000 $US par emploi pour les contribuables (Yannick Labrie, 2005, *op. cit.*, p. 4. et Kevin Corcoran « State Ends Deal with Indian Firm », *Indianapolis Star*, 21 novembre 2003).

Les forces qui poussent les firmes à pratiquer l'externalisation sont puissantes, mais elles sont surtout l'illustration classique des gains qu'il est possible de retirer de la spécialisation et de l'échange. Sans reprendre tout l'argumentaire démontré plus haut, il apparaît clair qu'au plan international le commerce entre pays avec des dotations relatives de facteurs très différentes s'explique par leurs avantages comparatifs, alors que celui entre pays avec des dotations semblables s'explique par le désir de variété et le principe d'économies d'échelle. L'externalisation permet aux pays d'exploiter leurs avantages comparatifs et d'obtenir une variété accrue de produits et de services simultanément. Ce phénomène recèle d'énormes possibilités, 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 aux 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 $2 \times 2 \times 2$, 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 engendrée 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.

Les flux migratoires au cours des 50 dernières années présentent quelques particularités à souligner. Premièrement, le nombre de migrants à travers le monde accuse une tendance à la hausse, passant de 75 millions en 1960 à 188 millions en 2010. Cependant, le poids des immigrants par rapport au total de la population demeure relativement faible et stable autour de 2,8 %. On explique que la majorité des personnes bougent davantage à l'intérieur d'un pays qu'entre les pays. Deuxièmement, seulement une proportion faible (37 %) des migrants part des pays en développement vers les pays industrialisés. Le flux migratoire épouse de plus en plus la logique Nord-Nord ou Sud-Sud. Troisièmement, on observe une surreprésentation des personnes en âge de travailler et des personnes qualifiées parmi les émigrants. Quatrièmement, les mouvements migratoires prennent de plus en plus une forme temporaire plutôt que celle d'une installation permanente parallèlement à la hausse persistante des irréguliers. Enfin, les immigrés tendent à être surreprésentés dans les secteurs sensibles à la conjoncture économique (bâtiment, commerce de gros, hôtellerie, restauration…).

L'analyse théorique et classique d'impact économique implique que l'immigration a un effet favorable sur le pays d'accueil et un effet négatif sur le pays d'origine. Mais l'effet combiné (pays d'accueil et pays d'origine) ressort positif en raison 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 compensé ou tempéré par le rapatriement des revenus des travailleurs. Les études d'analyses empiriques indiquent qu'il est impossible d'établir une corrélation étroite entre l'immigration et le taux de chômage dans un pays. En outre, l'impact sur le fardeau fiscal net de l'immigration n'est pas suffisamment important.

En ce qui concerne le pays d'origine, les envois de fonds des travailleurs étrangers ont des effets positifs dans la mesure où ils représentent une proportion significative du PIB de bon nombre de ces PVD. Il en découle que les politiques d'immigration, autant dans le pays d'accueil que dans le pays d'origine, ne consistent pas à dénoncer ce phénomène, qui somme toute s'inscrit dans la nature humaine, mais plutôt à le gérer.

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, bien 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. Les pays recevant les investissements liés à l'externalisation 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 aspect 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 à l'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 à l'étranger ? Motivez votre réponse.

13. Pouvez-vous établir des différences entre les approches américaine, française et japonaise de l'investissement direct à l'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.

17. Précisez les incidences des politiques entraînées par la mobilité internationale des travailleurs, qui, bien que quantitativement importante, ne constitue qu'un poids relativement faible par rapport à la population mondiale.

18. Diverses entreprises du Québec éprouvent un réel besoin d'engager du personnel de l'étranger. En vous référant au cas rapporté dans l'encadré 7.1, veuillez formuler les politiques appropriées sur cet enjeu de mobilité internationale des travailleurs pour le Québec tout en répondant spécifiquement aux questions suivantes :

a) Relevez les avantages et les désavantages économiques de la mobilité du facteur travail autant pour le pays d'origine que pour le Québec comme pays d'accueil.

b) Quelles incidences cette mobilité de facteur a-t-elle sur la spécialisation industrielle du Québec ?

c) Dans l'hypothèse où le Québec accueille un grand nombre de travailleurs tant qualifiés que non qualifiés, le chômage serait-il affecté positivement ? (Appuyez votre réponse sur des études disponibles autant sur l'économie québécoise/canadienne qu'étrangère.)

19. L'externalisation des services (*outsourcing*) dérivant de la logique de séparabilité technique et institutionnelle, du degré de standardisation des tâches, des coût de transaction et de gestion, ainsi que de la taille du marché, a des effets positifs autant sur les pays en développement, comme l'Inde, que sur les pays industrialisés, comme les États-Unis. Expliquez en vous référant à des données quantitatives récentes sur le sujet.

20. L'introduction de la mobilité internationale des facteurs de production modifie-t-elle les prévisions du modèle de Heckscher-Ohlin ?

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 nº 05-01, février.

BALDWIN, John et Wulang GU (2008), « Outsourcing and Offshoring in Canada », *Economic Analysis Research Paper Series*, Statistique Canada nº 11F0027M.

BALDWIN, R. (2009), *Integration of the North American Economy and New-paradigm Globalization*, Policy Research Initiative Working paper series nº 049, Ottawa, Gouvernement du Canada.

BALDWIN, R.E. (1995), *The Effect of Trade and Foreign Direct Investment on Employment and Relative Wages*, NBER, Document de travail nº 5037, p. 1-62, février.

BANQUE MONDIALE (2009a), « International Financial Flows, Remittance, Official Development Assistance and Foreign Direct Investment », *Human Development Report,* p. 159-162.

BANQUE MONDIALE (2009b), « Migration and Remittance Trends 2009 : A Better-than-expected Outcome So Far, Significant Risks Ahead », *Migration and Development Brief,* nº 11, novembre, 14 p.

BANQUE MONDIALE (2009c), « Revised Outlook for Remittance Flows 2009-2011 : Remittance Expected To Fall by 5 to 8 Percent in 2009 », *Migration and Development Brief*, nº 9, mars, p. 6.

BANQUE MONDIALE (2008), « Brain Drain and Global Mobility of High-skilled Talent », *PREM Notes* nº 123, septembre.

BANQUE MONDIALE, <http://www.worldbank.org/prospects/migrationandremittences>.

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.

BERTHOD, Jean-Christophe et Jack TOUPET, *Étude du phénomène offshore dans le secteur informatique*, <http://costkiller.net/tribune/Tribu-PDF/etude_offshore_dans_les_LSI_Groupe_Alpha.pdf>.

BHAGWATI, J.N. (1987), « VERS, Quid Pro Quo DFI and VIEs : Political Economy Theoretic Analyses », *International Economic Journal*, vol. 1, nº 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.

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 nº 4269, p. 1-40, février.

BRAINARD, S.L. (1993b), *An Empirical Assessment of the Factor Proportions Explanation of Multinational Sales*, NBER, Document de travail nº 4583, p. 1- 32, décembre.

BRUNETTA, Renato et Renzo TURATTO (2001), « Italie – Immigration et marchés de travail : Quelles relations ? », *Problèmes économiques*, nº 2.709, p. 21-24.

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, nº 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*, 2e 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 nº 20, OECD Economics and Statistics Department, mai.

CHATMI, Arbia et Karim ELARSI, *La délocalisation des activités de services : l'attractivité des pays méditerranéens*, <http://www.gate.cnrs.fr/unecaomc08/Communications%20PDF/Texte%20Arbia%20Chatmi_%20Karim%20ELASRI.pdf>.

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), 1er 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.

CROSSMAN, Perry (2008), « World Sourcers : While India Still Rules the World of IT Offshoring, China, The Philippines, Romania, Poland, Hungary, South Africa, Vietnam, Cambodia and Even Iceland are Starting to Attract Bigger Pieces of Wallstreet's It Action », *Wallstreet and Technology*, vol. 26, no 7, p. 26.

DELOITTE & TOUCHE TOHMATSU INTERNATIONAL CONSULTING GROUP (1996), *1995 Foreign Direct Investment Trends of U.S. Multinationals and U.S. Manufacturers*, Institute for Manufacturing Research.

DEVORETZ, Don (1999), « The Brain Drain Is Real and It Costs Us », *Policy Options*, septembre, p.18-24.

DUNNING, John 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, No. 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, Allen and Unwin.

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. (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. 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 (2003), *Foreign Direct Investment Statistics, How Countries Measure FDI*, Washington, D.C., FMI et OCDE.

FMI (1993), *Manuel de la balance des paiements*, 5e édition, Washington, D.C.

GIRVAN, N. (1976), *Corporate Imperialism: Conflict and Expropriation*, White Plains, N.Y., M.E.S. Sharpe.

GROSSMAN, G. et E. ROSSI-HANSBERG (2006), « The Rise of Offshoring: It's Not Wine for Cloth Anymore », Présentation à la Federal Reserve Bank of Kansas City's Jackson Hole, Wyoming Conference for Central Bankers, 24-26 août.

GROSSMAN, G. et E. ROSSI-HANSBERG (2006), *Trading Task: A Simple Theory of Offshoring*, Princeton, Princeton University Press.

GUENGANT, Pierre (1997), « Migrations internationales et développement: les nouveaux paradigmes », *Problèmes économiques*, 14 mai, no 2, p. 520.

HELLEINER, G.K. (1989), « Transnational Corporations and Direct Foreign Investment », dans Hollis Chenery et T.N. Srinivasan, *Handbook of Development Economies,* vol. II, Amsterdam, North Holland, p. 1441-1480.

HELLIWELL, John (1999), « Checking the Brain Drain: Evidence and Implication », *Policy Options*, septembre, p. 6-16.

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, no 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.

IQBAL, Mahmood (1999), « Are We Losing Our Minds? », *Policy options*, septembre, p. 34-38.

ITMATCH Online, <www.itmatchonline.com/itsourcing_destinations.php>.

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.

JOSHI, Kailash et Srikanth MUDIGONDA (2008), « An Analysis of India Future Attractiveness as an Offshore Destination for IT and IT Enable Services », *Journal of Information Technology*, vol. 23, nº 4, p. 215-227.

KASPI, André (1995), « Le cas américain, la guerre des peuples », *L'Histoire*, nº 193 (novembre).

KINDLEBERGER, Charles P. (1969), *American Business Abroad : Six Lectures on Direct Investment*, New Haven, Yale University Press.

KIRKEGDAARD, Jacob F. (2008), « Offshoring, Outsourcing Production Relocations-Labor Market Effects in the OCDE and Developing countries », *Singapore Economic Review*, vol. 53, nº 3, p. 371-418.

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.

KOSER, Khalid (2007), *International Migration : A Very Short Introduction*, Oxford, Oxford University Press.

KRUGMAN, P. (1991). « Increasing Returns and Economic Geography », *Journal of Political Economy*, nº 99, p. 483-499.

KRUGMAN, P.R. (1990), *Rethinking International Trade*, Cambridge, Mass., MIT Press.

KUZNETS, S. (1966), *Modern Economic Growth, Rake, 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.

Le Monde (2008), *L'Atlas des Migrations, Hors série*, Paris, Le monde.

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 Economies*, 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*, nº 1, p. 89-124.

MILZA, Pierre (1995), « Les mécanismes de l'intégration en France », *L'Histoire*, nº 193, novembre.

MILZA, Pierre, André KASPI, Christian JELEN, Jean-Michel GAILLARD et Daniel BERMOND (1995), « La France et ses immigrés », *L'Histoire*, nº 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, nº 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 (2009), *Perspectives des migrations internationales*, <www.oecd.org/els/migrations/pmi>.

OCDE (2009), *Perspectives des migrations internationales : gérer les migrations au-delà de la crise*, Paris, OCDE.

OCDE (2008), *Définition de référence de l'OCDE des Investissements directs internationaux,* 4e édition, avril, Paris, document en ligne <www.oecd.org/daf/investment>.

OCDE (2007), « Les délocalisations en l'emploi : tendance et impacts », 220 p.

OCDE (2007), *The Internationalisation of Production, International Outsourcing and Employment in the OCDE*, Document de travail, *Department of Economics*.

OCDE (2006), « La part des emplois susceptibles d'être affectés par la délocalisation : enquête empirique », Groupe de travail sur l'économie de l'information

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*, 3e 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*, no 2-197, 31 octobre.

OCDE (1981), *Profits and Investment Demand*, Document de travail no 1, Economic Policy Committee *Ad Hoc* Group of Experts on Economic Modelling, février.

OCDE (1980), *Investment Determinants and Investment Incentives*, Document de travail no 2, avril, Paris.

OFFSHORE IT OUTSOURCING, <http://OffshoreITOutsourcing.com/Pages/it_outsourcing_benefits.asp>.

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*.

RIEZMAN, Raymond et Ping WANG (2009), « Preference Bias Outsourcing to Market : A Steady State Analysis », *Review of international Economics*, vol. 17, nº 2, p. 338-256.

STEWART PATTERSON, David (1999), « The Brain Will Be a Torrent If We Don't Staunch It Now », *Policy Options*, septembre p. 30-33.

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, nº 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, nº 4 (novembre), p. 431-435.

UNDP (2009), *Human Development Report 2009, Overcoming Barriers : Human Mobility and Development*, New York, United Nations.

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 Economies,* vol. 80.

WILLMORE, N. Larry (1986), « The Comparative Performance of Foreign and Domestic Firms in Brazil », *World Development*, vol. 14, nº 4, p. 489-502.

WONG, K. (1995), *International Trade in Goods and Factor Mobility*, Cambridge, Mass., MIT Press.

WRIGHT, Arthur W (2007), « Offshore "Outsourcing" : Less Fear but still Plenty of Loathing », *The Connecticut Economy*, p. 11-15.

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.

YARBROUGH, Beth et Robert YARBROUGH (1994), *The World Economy, Trade and Financ*, 3e éd., Fort Worth, Texas, Dryden Press.

Partie II

LA PRATIQUE DES POLITIQUES COMMERCIALES DE CERTAINS PAYS OU GROUPE 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

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, nous pouvons nous attendre, dans le contexte actuel, à voir surgir diverses formes de protectionnisme de la part des États-Unis. Ainsi, nous commencerons par relever les caractéristiques de l'économie américaine afin d'aborder le processus d'élaboration de politiques commerciales tout en précisant le rôle de divers acteurs impliqués.

8.1 L'économie américaine : une bonne croissance, mais des signes inquiétants

En 2009, les États-Unis présentaient une population de plus de 310 millions d'habitants, un PIB par habitant de plus de 46 400 dollars, des exportations de marchandises de 1 553 milliards de dollars, des importations de 1 933 milliards de dollars. À ce chapitre, l'économie américaine demeure la plus grande économie mondiale ainsi que la plus grande nation commerçante du monde, talonnée de près par la Chine et devancée à ce chapitre seulement par l'Union européenne des 27. 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 soutiennent en grande partie l'économie mondiale et leur permettent du même coup d'obtenir, aux meilleures conditions, les biens, les services et les capitaux nécessaires à la croissance intérieure. Après une légère récession de courte durée en 2001, les États-Unis ont joui par la suite d'une bonne croissance favorisée par l'ouverture et la transparence de leur régime commercial. Ils ont notamment contribué dans une large mesure aux investissements directs étrangers, ceux-ci dépassant les 252 milliards de dollars en 2004 alors qu'ils recevaient dans la même année presque 107 milliards d'investissements (OCDE, 2006). Les États-Unis ont également profité d'un faible taux d'inflation pendant les première années du nouveau millénaire, et ce, malgré des politiques monétaires et budgétaires expansionnistes et une dépréciation du dollar américain par rapport à l'euro.

La croissance de l'économie américaine ne pouvait toutefois masquer des faits qui ont fini par déclencher une profonde crise économique. Il y a tout d'abord la situation déficitaire du pays qui, en 2009, représente près de 9,9 % du PIB, comparativement à 4,6 % du PIB en 2008 (Bull et Mason, 2010). La crise, provoquée par l'éclatement de la bulle immobilière, a révélé de nombreux signes d'irrationalités financière de la part d'un système hautement déréglementé. Pour contrer cette crise économique, et principalement la crise de l'emploi, l'administration Obama a utilisé le moteur de sa politique budgétaire pour tenter de relancer une consommation nationale plus qu'amorphe. Les politiques budgétaires ont donc fait partie du paysage politique des dernières années et donné des résultats préoccupants. En effet, le déficit budgétaire a dépassé le cap du trillion de dollars en 2009, à cause, entre autres du « *Bail Out* » des banques américaines et du plan de relance. Les répercussions sur la dette publique, qui équivalait à 64,0 % du PIB en 2004 et qui était à

53 % du PIB en 2009, se feront sentir plus nettement dans les années à venir. Il est estimé que la part de la dette augmentera à 71 % du PIB en 2013 et atteindra 80 % du PIB en 2020 (Bull et Mason, 2010).

Cette situation budgétaire découle en partie des réductions d'impôts de 1 359 milliards de dollars, 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. En cette période de crise économique, le déficit public constitue un grave problème, en raison des baisses d'impôts et de la retraite de la génération du baby-boom qui commencera à affecter sérieusement le monde de l'emploi en 2012. L'épargne des ménages qui était de 3,7 % en 2002 (OMC, 2006) est restée plutôt faible, bien qu'elle ait montré des signes de redressement en atteignant 4,4 % dans les derniers mois de l'année 2009. Cette situation, additionnée à un faible taux d'épargne nationale, continue d'accentuer la problématique d'emprunt à l'étranger des États-Unis.

Afin de mieux comprendre les particularités du système commercial des États-Unis, il est primordial de s'attarder à la construction et à l'établissement historique des règles du commerce, tant sur le plan national qu'à travers les interactions avec les autres puissances commerciales. Les États-Unis possèdent une longue histoire démocratique qui a grandement influencé son développement commercial. En tant que puissance économique du XXe siècle confrontée à une mondialisation subdivisant les relations de pouvoirs, ce pays est appelé à relever plusieurs défis immédiats et prochains ayant trait à sa politique commerciale. C'est ce que nous allons tenter de mettre en lumière dans ce chapitre.

8.2 Les politiques commerciales

8.2.1 Les rôles du président et du Congrès selon la Constitution[1]

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

1. Pour approfondir le sujet, le lecteur consultera le *U.S. Foreign Policy Agenda*, U.S. Information Agency, vol. 1, n° 9.

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 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* à 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[2].

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.

Les membres du Congrès, organe chargé 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,

2. On consultera avec profit I.M. Destler, *American Trade Politics*, 3e édition, Institute for International Economies et Twentieth Century Fund, juin 1992.

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 l'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 l'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[3]

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 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 XIXe 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

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.

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, 1986a).

La loi tarifaire Smoot-Hawley de 1930 éleva les tarifs américains sur certains biens[4] à environ 60 %, et entraîna une guerre tarifaire qui vint exacerber la Dépression, car elle eut pour effet, selon Destler[5], de réduire la part des exportations dans la production nationale américaine de biens de 20 % entre 1929 et 1930.

La *Reciprocal Trade Agreements Act* de 1934 amendait la *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, puis en 1943.

La *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.

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*, 3e édition, Institute for International Economics et Twentieth Century Fund, juin 1992.

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 la clause de « la nation la plus favorisée ». Cette disposition 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 antidumping 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 la *Reciprocal Trade Agreements Act*, on définit les « pertes » et les « gains » du point du 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 constituent 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 l'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 Negociations – 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 la *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[6]

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 ?

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[a].
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 spëcial		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[b]. 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[c]. 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	Brésil	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 nº 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.

L'article 301 de la *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 de la *Omnibus 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.

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 superordinateurs 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 XIXe 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 du Sud 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 l 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 invoqué 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 la clause 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 déférées 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, préludant 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 entraînèrent 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 et 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 la *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[7]. 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 de la *Trade and Tariff Act* de 1984, les partisans du libre-échange réussirent à renouveler le « système généralisé de préférences » accordé par la *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 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

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.

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 à l'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 Competitivenes 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 la *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'empressa de négocier fin 1986 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, est venue 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 1er 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 de 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 demande de participer à cette négociation et le président Bush en avise 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 introduisît 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 qu'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 de la *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 ;
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 cadrait 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[8]. 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, 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 comparatifs pour expliquer les flux de commerce.

8. Voir I.M. Destler, *op. cit.*, p. 154, pour plus de détails sur ce sujet.

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 assujetti à l'influence des gouvernements étrangers ? Se pourrait-il que les gouvernements en arrivent à « créer les avantages comparatifs » par leurs subventions ? Nombre d'économistes utilisant des modèles d'oligopole et de rendements croissants à l'échelle soutinrent 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 ».

La limitation de ces pratiques, décrites comme du « harcèlement » commercial par les entreprises québécoises et américaines, était l'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 eussent 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.

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 à part 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. S'ils y parviennent, il se peut que des pays moins influents aient un accès à ce marché qui en sera d'autant limité. Ces sujets sont 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 devrons, 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 lobbies 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[9]. *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 de l'*Omnibus Trade and Competitiveness Act* de 1988, lequel s'intéresse aux politiques d'achat gouvernementales « discriminatoires ». Le Super 301 de la *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 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 qui subissent la concurrence des 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…

9. 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, 1994.

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, instauré dans 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

> La politique commerciale américaine n'est pas orientée vers le libre-échange mais vers l'ouverture ordonnée des marchés. Ordonnée dans le sens où cette ouverture doit être négociée selon un principe directeur, la réciprocité, et remplir trois exigences principales, soit celles de concurrence loyale, de respect des souverainetés et d'équité dans la répartition des avantages et des coûts. Concernant le bilatéralisme : entre le bilatéralisme, le régionalisme et le multilatéralisme, il n'y a jamais eu pour les États-Unis qu'une différence de niveaux : les règles commerciales doivent être les mêmes, les accords doivent être de type contractuel et la coopération être institutionnalisée sous le régime de la règle de droit (DeBlock, 2010).

Bien que la récession ait eu comme impact de ralentir et, même jusqu'à un certain point, de renverser la démarche de libéralisation économique des États-Unis, reste que la tendance générale se positionne dans la continuité des efforts de concertations commerciales au plan international. Le lien étroit qui existe entre la politique étrangère et la politique commerciale, en particulier entre la sécurité des États-Unis et la défense de leurs intérêts commerciaux dans le monde demeure ancré dans cette idéologie. Pour être portée par les idéaux de paix, de démocratie, de prospérité et de progrès, la politique commerciale américaine est donc résolument orientée, depuis la réforme de 1934, vers l'expansion des exportations et des investissements à l'étranger. Les priorités de la politique commerciale doivent donc s'harmoniser avec la stratégie de la politique étrangère, en plus de composer avec les contraintes électorales

et la politique intérieure. L'influence des groupes de pression demeure persistante, que se soit sur le plancher du Congrès ou entre le Congrès et le président.

L'expiration de la loi de 2002 sur le commerce (*Trade Act of 2002*) en juillet 2007 a marqué la fin du principal instrument du gouvernement pour atteindre ses objectifs commerciaux. La *Bipartisan Trade Promotion Authority Act* (TPA) avait succédé à la procédure d'approbation accélérée appelée *fast track* en vigueur entre 1975 et 1994. La TPA conférait ainsi, jusqu'en 2007, le mandat au Comité directeur de négocier des accords internationaux et permettait au Congrès d'approuver ou de rejeter la législation de la mise en œuvre, à l'intérieur d'un certain délai et sans possibilité de les amender. Ces instruments politiques ont été très utilisés au fil des rencontres internationales et de négociations commerciales. Le *fast track* a, entre autres, été utilisé dans les négociations du Tokyo Round, les accords de libre-échange avec Israël et le Canada, l'ALENA et l'Uruguay Round. La TPA a, quant à elle, servi à la mise en œuvre d'accords de libre-échange avec le Chili, Singapour et l'Australie, ainsi qu'aux négociations du Doha Round.

Subséquemment, le gouvernement et le Congrès ont convenu d'un modèle de politique commerciale, définissant des « modalités claires et raisonnables » pour l'examen, par le Congrès, d'accords de libre-échange. Cette initiative ouvrait ainsi la voie à des travaux bipartites pour la promotion des échanges commerciaux. Ce modèle contient des dispositions relatives à l'emploi, à l'environnement, à la propriété intellectuelle, à l'investissement, aux marchés publics et à la sécurité portuaire. Les effets de ce nouveau modèle sont notamment perçus dans le menu des sujets récemment discutés avec l'Union européenne et les pays asiatiques.

En ce qui a trait aux droits de douane, les États-Unis appliquent le traitement de la nation la plus favorisée (NPF) à tous les membres de l'OMC sauf à Cuba. Toutes leurs lignes tarifaires, à l'exception de deux, sont consolidées, généralement à des taux peu élevés, ce qui confère une certaine prévisibilité au régime commercial. La moyenne simple des taux NPF appliqués était de 4,8 % en 2007, soit pratiquement la même qu'en 2004 (4,9 %). Le taux NPF appliqué pour l'agriculture (définition de l'OMC) est tombé de 9,7 % en 2004 à 8,9 % en 2007, sous l'effet de la hausse des prix des produits de base et de la baisse des équivalents *ad valorem* qui en résultent. C'est donc dire qu'en 2007, la moyenne des taux NPF appliquée sur les produits non agricoles est demeurée inchangée à 4 %. De plus, environ 2 % de l'ensemble des lignes tarifaires font l'objet de contingents tarifaires ; le haut niveau des taux hors contingent est l'une des principales formes de protection contre l'importation de certains produits agricoles.

Les mesures antidumping demeurent un instrument fondamental de la politique commerciale des États-Unis. À la fin de 2007, ceux-ci maintenaient environ 232 mesures antidumping qui affectaient les importations en provenance de 39 partenaires commerciaux. Au cours de la période 2005-2007, les États-Unis ont ouvert quelque 33 enquêtes et appliqué 19 mesures provisoires, mais n'ont imposé que 11 droits définitifs. Le nombre d'ouvertures d'enquête antidumping a baissé en 2005 et en 2006, mais a connu une augmentation en 2007. Les droits antidumping appliqués peuvent être substantiels ; avec des taux pouvant aller jusqu'à 280 %, ils ont d'importantes répercussions sur les prix intérieurs. Comme la plupart des mesures antidumping frappent des produits intermédiaires tels que l'acier et les produits chimiques, elles ont pour effet d'augmenter les coûts pour les producteurs en aval ainsi que les prix à la consommation. Bien que temporaire, une mesure antidumping a une « durée de vie » moyenne de onze ans. Sur la période 1980-2005, la proportion des importations directement touchées par les mesures antidumping en vigueur a été faible, de l'ordre de 0,3 %, et le nombre d'ordonnances instituant des droits antidumping prises depuis 2005 est inférieur à celui des années précédentes.

À la fin de 2007, les États-Unis ne maintenaient aucune mesure de sauvegarde mais avaient pris 31 ordonnances instituant des droits compensateurs à l'encontre de 13 partenaires commerciaux. La loi de 2000 sur la compensation pour continuation du dumping et maintien de la subvention (amendement Byrd) a été abrogée en 2005, mais les droits antidumping et compensateurs perçus avant octobre 2007 continuent d'être distribués aux producteurs américains qui ont appuyé la demande d'ouverture d'une enquête. Entre l'entrée en vigueur de l'amendement Byrd et la fin de 2007, la valeur totale des décaissements à ce titre a été estimée à quelque 1,9 milliard de dollars américains.

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. La taxation des exportations demeure toutefois interdite par la Constitution. Les États-Unis maintiennent des restrictions et des contrôles à l'exportation à des fins de sécurité nationale ou de politique étrangère, ou encore pour faire face à des pénuries de certains produits. Les contrôles à l'exportation peuvent résulter de décisions de politiques intérieures ou d'une participation à des régimes non contraignants de contrôle des exportations, ou encore s'inscrire dans le cadre d'embargos décidés par l'Organisation des Nations Unies. Dans certains cas, lorsqu'elles se proposent de transférer des technologies réglementées à

des ressortissants étrangers aux États-Unis, les entités américaines sont tenues d'obtenir préalablement une licence d'exportation. Deux membres de l'OMC, Cuba et le Myanmar, font l'objet de sanctions économiques.

Les États-Unis offrent une assurance et un financement à l'exportation par l'entremise de leur organisme officiel de crédit à l'exportation. Le coût budgétaire de ces programmes, qui bénéficient de l'engagement total et inconditionnel du gouvernement des États-Unis, a sensiblement diminué ces dernières années. Il existe aussi un programme de remboursement des droits de douane. En mai 2006, les États-Unis ont abrogé les clauses d'exemption pour antériorité qui permettaient aux entreprises américaines d'exclure de leur revenu imposable les recettes au titre de certaines transactions de « commerce extérieur », l'OMC ayant constaté qu'il s'agissait là de subventions prohibées.

Outre l'aide à l'exportation, les producteurs nationaux bénéficient d'exonérations fiscales aux plans fédéral et infra-fédéral, d'apports financiers et de programmes de crédit. Dans leur dernière notification à l'OMC, portant sur les exercices 2003 et 2004, les États-Unis ont mentionné quelque 430 programmes de subventions, dont 42 au niveau fédéral et les autres au niveau infra-fédéral. Les secteurs de l'agriculture et de l'énergie sont de loin les plus importants bénéficiaires du soutien fédéral notifié. Bien qu'il ne soit pas axé sur le commerce, le soutien interne peut influencer les marchés mondiaux, dans la mesure où les États-Unis figurent parmi les plus importants producteurs et consommateurs d'un grand nombre de produits.

Les États-Unis utilisent la politique de la concurrence pour promouvoir l'efficacité et améliorer le bien-être des consommateurs. La législation antitrust fédérale couvre tous les secteurs ainsi que le commerce inter-états et extérieur, sous réserve de quelques exceptions. L'action menée pour faire respecter la politique de la concurrence a continué de porter surtout sur les activités des ententes internationales et sur les fusions anticoncurrentielles.

Les États-Unis sont un important producteur et exportateur de biens et de services incorporant des connaissances et d'autres éléments intellectuels. Ils cherchent donc à améliorer la protection et le respect des droits de propriété intellectuelle par divers mécanismes, y compris leur participation aux activités et aux négociations de l'OMC, des accords de libre-échange, des accords bilatéraux sur la propriété intellectuelle et des traités bilatéraux sur l'investissement. Ils sont actifs dans ce domaine selon leurs politiques sectorielles.

Dans le secteur de l'agriculture, les États-Unis figurent parmi les principaux producteurs, exportateurs et importateurs de produits agricoles à l'échelle mondiale. Selon les estimations de l'OCDE (2008), le soutien global à l'agriculture, y compris par le biais des mesures à la frontière et des versements de l'État, a représenté 11 % des recettes agricoles brutes en 2006, soit une diminution de 5 points de pourcentage par rapport à 2004. Cette diminution est largement imputable à l'augmentation des prix des produits de base. Certains de ces produits, y compris le sucre et le lait, continuent de bénéficier d'un niveau de soutien élevé. De plus, les versements au titre de certains programmes concernant les produits de base (comme les prêts d'aide à la commercialisation) encouragent une utilisation des ressources qui peut être incompatible avec les signaux du marché et avoir une incidence sur le commerce lorsque les produits subventionnés arrivent sur les marchés mondiaux. Les politiques agricoles américaines auraient transféré 11,8 milliards de dollars des consommateurs américains aux producteurs américains en 2007. Ce chiffre correspond à une « taxe alimentaire » de 39 $US par citoyen américain et de 155 $US par famille de quatre personnes (OCDE, 2008). Certains aspects des programmes de soutien interne ont récemment été contestés en vertu des règles commerciales multilatérales.

En effet, l'OMC a estimé en 2005 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. Le 9 mars 2010, le Brésil a annoncé qu'il imposera (à la suite d'une approbation de l'OMC car on négocie depuis 8 ans) des tarifs sur 100 produits agricoles américains dans 30 jours à moins d'une entente en cours de route. Ces tarifs seraient imposés sur 591 milliards de dollars de produits U.S. dont les automobiles, où le tarif augmenterait de 35 % à 50 %, le lait en poudre, de 20 % et le coton, de 100 %, et ce, pour contrer les subventions à l'industrie du coton aux États-Unis, subventions déclarées discriminatoires par l'OMC en 2008. La National Cotton Council des États-Unis signale que le système de subventions américain a été modifié depuis la décision de l'OMC de 2005. Ils notent de plus que la production de coton a diminué de 45 %-50 %.

Les politiques sectorielles des États-Unis dans les secteurs manufacturiers et des services s'avèrent généralement ouverts à la concurrence étrangère. En effet, l'économie américaine repose sur l'innovation et la compétitivité des secteurs spécialisés et de hautes technologies. Dernièrement, l'impact de la récession a secoué directement le secteur financier

aux États-Unis. Les banques ont été accusées sur la place publique d'être responsables de l'éclatement de la bulle immobilière et de la crise financière. Une nouvelle loi, votée par le Sénat et le Congrès, a été mise de l'avant à l'été 2010 afin de protéger les particuliers des actions risquées entreprises par les grands acteurs financiers. Les réformes instaurées comprennent notamment une agence gouvernementale de protection des consommateurs de crédits. De plus, cette loi instaure une réglementation des produits dérivés, « dont les transactions seront désormais gérées par une chambre de compensation qui va mutualiser les risques associés à ces instruments » (Bonzom, 2010). Le rôle de la FED s'est aussi accru en importance en ce qui concerne le contrôle global du système financier aux États-Unis.

La crise financière n'a toutefois pas eu d'impact immédiat sur les politiques commerciales des secteurs très concurrentiels. Le marché américain est ainsi demeuré ouvert à la participation étrangère dans le secteur des télécommunications. Notons que certaines prescriptions en matière de dégroupage ont été éliminées dans ce secteur afin d'établir une uniformité de traitement entre les fournisseurs de services Internet à large bande. Un plan de réformes globales de la compensation entre opérateurs est également à l'étude. Les États-Unis appliquent plusieurs restrictions limitant la propriété des médias, le but étant de promouvoir la concurrence, la diversité et le développement des initiatives locales dans la production audiovisuelle.

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 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. La loi Fly America dispose que les transports financés par le gouvernement doivent être effectués par des compagnies aériennes des États-Unis, mais la participation étrangère est possible dans le cadre d'accords internationaux. Les États-Unis ont signé 97 accords bilatéraux sur l'aviation, dont 79 sont des accords « ciel ouvert ». L'Accord de transport aérien entre les États-Unis et l'Union européenne, appliqué provisoirement depuis le 30 mars 2008, a introduit un certain nombre de mesures de libéralisation importantes. Tous les aéroports des États-Unis à usage public offrant des services commerciaux appartiennent actuellement aux gouvernements des États ou aux collectivités locales.

En matière d'accès aux marchés publics, la politique des États-Unis vise à accorder le traitement national sur une base de réciprocité. Aux États-Unis, la *Buy American Act* (1933) s'applique aux achats de ministères et agences fédérales et précise les modalités pour l'achat de biens et services publics. Certains contrats sont aussi réservés pour les minorités et PME, et ce, depuis 1954. Enfin, les articles Buy America exigent l'achat de biens et services de construction américaine lors de transferts du gouvernement fédéral pour fins de projets d'infrastructure et divers autres projets au niveau des États et municipalités. Les États-Unis ont négocié et obtenu l'exclusion et des dérogations leur permettant d'appliquer ces politiques sous l'ALENA et sous l'entente sur les marchés publics de l'OMC.

Les États-Unis maintiennent un certain nombre de prescriptions de préférence nationale, telles que celles prévues par la loi « Buy American », ce qui leur permet d'accroître la participation des entreprises, notamment des petites entreprises, par le biais de programmes de réservation de marchés. Dans certains États, la réglementation infra-fédérale accorde la préférence aux fournisseurs locaux et prescrit une teneur minimale en éléments locaux sous certaines conditions. Ces mesures peuvent sans doute aider les groupes ciblés, mais elles risquent également d'entraîner à la hausse le coût des marchés publics. En 2009, l'administration Obama a introduit un article *« Buy American »* dans son programme de relance économique *« American Recovery and Reinvestment Act »*, injectant plus de 787 milliards de dollars, dont 155 milliards pour les infrastructures et les logements neufs. Ces actions, qualifiées de protectionnistes par plusieurs acteurs sur le plan international autant que par de grands économistes américains, à commencer par Jagdish Bhagwati, présupposent un mécontentement et une crainte relative des effets que peuvent entraîner une recrudescence du protectionnisme à l'échelle mondiale. La secrétaire d'État en charge du Commerce extérieur du gouvernement français, Anne-Marie Idrac, a notamment qualifié la situation du *Buy American* « d'extrêmement préoccupante ce qui démontre clairement les intentions protectionnistes de l'administration en place » (Schwartz, 2009). Cette nouvelle politique a aussi été contestée par la Chine, l'Inde et la Russie, qui n'ont pas signé l'entente sur les marchés publics négociée à l'OMC en 1995. Tout comme le Canada, ces pays ne pourront donc pas soumissionner sur les contrats alloués. Le Canada a toutefois réussi à négocier un accord tardif avec les États-Unis au mois de février 2010. Les avis restent néanmoins partagés quant aux possibilités de succès de ce plan de relance. Redonner une vigueur économique à un pays en crise en investissant massivement dans les infrastructures semble tout à fait légitime. Reste à voir si les prévisions

de Bhagwati sur la détérioration des relations économiques internationales à la suite d'un regain partiel du protectionnisme par les États-Unis se confirmeront et affecteront à plus long terme le commerce mondial.

8.2.7 Le nouveau contexte de mondialisation et la montée de la région Asie-Pacifique

La globalisation a fini par faire sauter la cloison d'étanchéité entre le marché national et le marché international, cloison qui avait permis la cohabitation de la liberté commerciale avec le réformisme social de l'État-providence. Tous les pays sont touchés, y compris les États-Unis où l'insécurité économique est très présente.

La réciprocité est un concept qui renvoie à l'image d'un monde stato-centré, organisé selon les principes traditionnels de l'interdépendance mutuelle. Cette image n'est plus adaptée à ce qu'est devenue l'activité transfrontalière : les marchés sont ouverts à la concurrence, les réseaux traversent les espaces économiques, les chaînes de valeur les recomposent, les capitaux se redéploient d'un espace à l'autre, etc. (DeBlock, 2007). Étant donné ce nouveau contexte économique et la difficulté à promouvoir le développement manufacturier des États-Unis à la suite d'une reprise lente et incertaine, l'administration Obama a adopté une stratégie globale pour obtenir l'ouverture des marchés étrangers aux produits américains, visant particulièrement la Chine, l'Inde et le Brésil.

La mise en place d'un plan stratégique vise à relancer les exportations américaines dans les secteurs à forte croissance, comme les produits et les services pour l'environnement, les énergies renouvelables, la santé ou les biotechnologies. Cette stratégie globale de promotion des exportations américaines comprend l'examen de volets économiques tels que le taux de change du dollar américain, les ententes commerciales, la politique intérieure et les mesures de limitation des exportations. En fait, la surévaluation du dollar américain depuis une trentaine d'années a beaucoup contribué au déclin du secteur manufacturier et constitue la principale cause du déficit du compte courant américain. Le déclin de la valeur du dollar américain depuis 2002 a cependant permis de retrouver une valeur d'équilibre par rapport aux monnaies de la majorité des pays industrialisés. Sur le marché mondial des monnaies, il demeure toutefois, selon les États-Unis, une sous-évaluation d'environ 25 % du renminbi (yuan) chinois et des monnaies qui lui sont associées de près

(Hong Kong, Malaisie, Singapour et Taïwan). Une correction de cette dévaluation entraînerait une diminution du déficit global des États-Unis d'environ 100 milliards et générerait environ 700 000 emplois[10].

La lutte contre les barrières douanières des pays à forte croissance comme l'Inde, le Brésil et la Chine semble aussi être un point de mire de la nouvelle stratégie commerciale. Le gouvernement tente de faire tomber les barrières empêchant les entreprises américaines d'obtenir un accès « libre et juste » à ces marchés, tout en continuant à négocier des traités de libre-échange « équilibrés et ambitieux ». Les États-Unis ont en outre négocié plusieurs ententes avec la Chine durant l'année 2009. L'une d'elles implique l'arrêt de subventions chinoises à leurs « *famous brands* » dont les produits électroniques domestiques, les textiles et vêtements, les industries manufacturières légères, les produits agricoles et des produits alimentaires, des produits métalliques et chimiques et certains médicaments et produits de santé. Ces négociations ont permis de faire disparaître les prélèvements qu'imposait la Chine sur les pièces d'automobiles importées des États-Unis à la suite d'une décision de l'OMC.

La présence de la Chine sur le marché mondial des produits manufacturiers a donc grandement influencé la direction stratégique de la politique commerciale des États-Unis. Entre 1998 et 2008, les exportations de la Chine ont augmenté de 23 % par année (calculées en dollars américains), un taux de croissance deux fois plus élevé que celui du commerce mondial. À ce rythme, la Chine pourrait être responsable d'environ un quart des exportations mondiales dans dix ans. Cette part serait plus élevée que celle des États-Unis au début des années 1950, alors qu'elle atteignait 18 % du commerce mondial, part qui se situe maintenant autour de 8 %. En conséquence, la Chine a dépassé l'Allemagne et est devenue le principal exportateur mondial. La part chinoise des importations vers les États-Unis s'est accrue pour atteindre 19 % du total des importations américaines durant les 10 premiers mois de 2009. En somme, la Chine représente désormais près de la moitié du déficit américain, cette part était de moins d'un tiers en 2008.

En cette sortie de récession américaine et mondiale pour le moins chancelante, ce sont donc les pressions protectionnistes américaines qui semblent façonner le contexte commercial mondial devant la montée en puissance des pays asiatiques, avec en tête la Chine et l'Inde. La multiplication des chaînes mondiales de valeur ajoutée, la fragmentation de la production, le rôle grandissant des firmes mondiales et la révolution

10. Notons qu'il s'agit là de calculs macroéconomiques qui négligent de prendre en considération adéquatement les changements structurels importants qui affectent les économies de nombre de pays.

des technologies de l'information et des télécommunications rendent nécessaire l'adaptation de la politique commerciale américaine. Ajoutons à cela des pressions démographiques qui diminuent considérablement la part des États-Unis dans le commerce mondial. En effet, dans un article publié dans *Foreign Affairs* (2010), le professeur J. Goldstone établit que le poids démographique des pays industrialisés diminuerait de près de 25 % d'ici l'an 2050. Par comparaison avec 2003, où les populations de l'Europe, des États-Unis et du Canada représentaient 17 % de la population mondiale, les prévisions des Nations Unies indiquent que cette part serait réduite à 12 % en 2050, selon l'hypothèse de croissance moyenne. De plus, selon le professeur Robert Fogel (2007), le revenu par personne en Chine pourrait atteindre en 2040 près de 85 000 $US, soit le double de celui de l'Union européenne et un revenu beaucoup plus élevé que celui de l'Inde et du Japon. La part de la Chine serait alors équivalente à 40 % du PIB mondial, celle des États-Unis, à 14 % et celle de l'Union européenne, à 5 %.

Certaines initiatives récentes des États-Unis indiquent néanmoins une capacité d'adaptation à ces nouvelles réalités. En effet, en 2008, la région Asie-Pacifique a été la destination de 747 milliards de dollars d'exportations, une augmentation de 8 % par rapport à 2007. Les exportations de produits agricoles se sont chiffrées à 76 milliards de dollars, représentant un bond de 30 % par rapport à l'année précédente. Les exportations de services américains ont également augmenté de 187 milliards en 2008, les PME américaines étant responsables de 173 milliards d'exportations. L'effet Asie-Pacifique se fait ainsi sentir de plus en plus aux États-Unis, mais devant les défis qui se dessinent, de nombreux progrès doivent encore être réalisés afin de maintenir une relation harmonieuse avec ces nouveaux partenaires.

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. L'un des mécanismes mis au point pour permettre l'adoption des ententes commerciales négociées est la *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 qu'autrefois, comme durant la période qui a suivi l'adoption de la loi Smoot-Hawley.

Malgré leur recours quasi automatique au 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 l'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 le 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 créent des distorsions dans 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 de la *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 tout de 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.

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 que 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 votées la loi Smoot-Hawley et la *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 », *Policy Analysis,* vol. 59, Institute for International Economics, novembre.

BHAGWATI, J. et H.T. PATRICK (dir.) (1990), *Aggressive Unilateralism, America's 301 Trade Policy and the World Trading System,* Ann Arbor, University of Michigan Press.

BONZOM, M.-C. (2010), « Secteur financier américain – Une réforme de nom seulement », *Le Devoir, Actualités internationales,* Montréal, 17 Juillet.

BULL, A. et J. MASON (2010), « Obama's 2010 Budget : Deficit Soars Amid Job Spending », *Reuthers; Business & Financial News*, 1er février.

DEBLOCK, C. (2010), « Le bilatéralisme commercial des États-Unis », dans B. Remiche et H. Ruiz-Fabri (dir.), *Le commerce international entre bi- et multilatéralisme*, Bruxelles, Larcier.

DEBLOCK, C. (2007), « Le renouvellement de l'autorité de négocier. Vers un libre-échangisme accompagné », *Cahiers de recherche du CEIM*, Montréal, Université du Québec à Montréal.

DESTLER, I.M. (1992), *American Trade Policies,* 3e édition, Washington, D.C., Institute for International Economics et Twentieth Century Fund.

DESTLER, I.M. et J.S. ODELL (1987), *Anti-Protection, Changing Forces in U.S. Trade Politics*, Washington, D.C., Institute for International Economics.

EICHENGREEN, B.J. (1986a), *The Political Economy of the Smoot-Hawley Tariff*, Washington, D.C., National Bureau of Economic Research, Document de travail no 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, M.J. (1992). « Trade Policies in the United States », dans D. Salvatore, *National Trade Policies,* Westport, Greenwood Press.

FOGEL, R. (2007), *Capitalism and Democracy in 2040 : Forecasts and Speculations*, Working Paper Series no 13184, Cambridge, National Bureau of Economic Research.

GATT (1994), *Examen des politiques commerciales,* Washington, GATT, vol. 1, p. 27.

GOLDSTONE, J.A. (2010), « The New Population Bomb : The Four Megatrends that Will Change the World », *Foreign Affairs*, vol. 89, no 1 (janvier/février), p. 31-44.

MARTIN, P. (1994), « The Politics of International Structural Change : Aggressive Unilateralism and American Trade Policy », dans R. Stubbs et R. Underhill (dir.), *Political Economy and the Changing Global Order*, Toronto, McClelland and Stewart.

OCDE (2008), *Agricultural Policies in OECD Countries : At a Glance 2008*, Paris, OCDE, p. 84-85.

OCDE (2006), *OECD Factbook 2006 : Economic, Environmental and Social Statistics*, Paris, OCDE.

OMC (2006). *Examen des politiques commerciales, États-Unis, Rapport du Secrétariat*, Genève, OMC.

OMC (2005). *Statistiques du commerce international*, Genève, OMC, 260 p.

PROULX, P.-P. (1999), *Les effets de l'ALE et de l'ALENA sur les économies américaine, canadienne et du Québec*, Québec, Institut de la statistique du Québec.

Report of the President of the U.S. on Trade Agreements, annuel.

REUVEN, S. Avi-Yonah (2007), « The Rise and Fall of Arm's Length : A Study in the Evolution of U.S. Taxation », *Public Law and Legal Theory Working Paper Series*, n° 92, septembre.

SCHWARTZ, N. (2009), « World Leaders Wary of U.S. Economic Measures », *The New York Times,* 1er février, <www.nytimes.com/2009/02/02/business/worldbusiness/02global.html>.

U.S. GOVERNMENT, USTR, *Foreign Trade Barriers*, relevé annuel.

U.S. BUREAU OF ECONOMIC ANALYSIS, *Economic Statistics,* Washington, <www.bea.gov>.

Chapitre 9

LA POLITIQUE COMMERCIALE CANADIENNE

D'UN PROTECTIONNISME PRAGMATIQUE AU SYSTÈME DE PRÉFÉRENCE BRITANNIQUE ET À L'ALENA[1]

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 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

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, nº 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).

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 Deblock (1994) et de Proulx (1996) enrichissent également l'examen de l'intégration économique en Amérique du Nord et, plus largement, dans l'hémisphère occidental[2].

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 », *Konjuncturpolitik*, 42, Jahrg. H. 3 (1996) et Cahier 9623, Département des sciences économiques, Université de Montréal.

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

Selon Finlayson (1985), les différences de politiques économiques internationales 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[3]. 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 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),

3. Winham (1979) examine le rôle de la bureaucratie dans le processus décisionnel des politiques commerciales canadiennes.

> […] 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. Par conséquent, les provinces non seulement démontrent leur engagement à l'étranger, mais ont aussi 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 particularité constitutionnelle, il faut 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 concurrentiels (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 ou les fruits et légumes 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[4] (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 témoignent 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. 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.

Examinons maintenant les contributions du milieu universitaire. D'abord, dès le début de la seconde moitié du XVIIIe 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

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.

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 se poursuit sur les pressions d'harmonisation des politiques qui découlent du processus d'intégration économique, 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).

Les recherches universitaires récentes reflètent le nouveau contexte d'intégration économique. Les publications du Conference Board du Canada, du Conseil économique du Canada, de l'Institut C.D. Howe, du programme de recherche sur les politiques du ministère du Conseil exécutif et du MAECI entre autres, examinent des questions de politiques commerciale aux plans mondial, national, régional et transfrontalier

entre les provinces et les États. La structure de l'économie et la concentration géographique des exportations figurent aussi 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 faire 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. 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, ainsi que le rythme de son intégration à l'économie américaine, est parsemée de *momentum* et d'incertitudes. 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.

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. La mise en place du régime du GATT, à partir de 1947, semble ainsi introduire une dynamique particulière de négociations commerciales dans un cadre multilatéral.

9.2.1 1840-1914 : de la recherche de partenaires à la poussée nationaliste

La deuxième moitié du XIXe 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, libre-échangistes, qui perdirent la guerre de Sécession aux États-Unis, laquelle fut gagnée par le Nord, plus protectionniste.

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)[5]. 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 :

> 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.

5. 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…

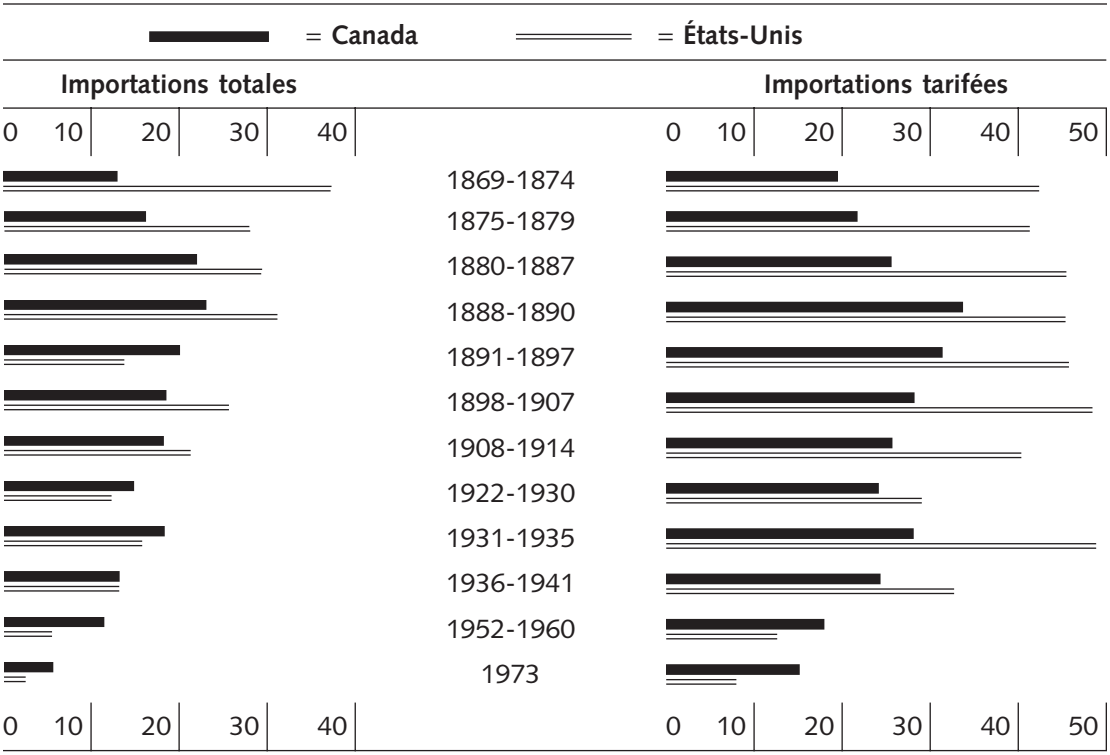
Le Parti conservateur remporte les élections et introduit aussitôt, en 1879, la « politique nationale » protectionniste. Fait inusité, durant la campagne électorale, dans le but de s'attirer les votes de Loyalistes, il semble que le Parti conservateur prétend exclure les produits britanniques de sa politique 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 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.

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).

Finlayson (1985) explique que ces filiales américaines étaient plus intéressées au marché intérieur qu'à l'exportation[6], 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

6. Voir le chapitre 7 pour un examen des facteurs qui sous-tendent ces choix.

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 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 loué 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 leurs économies 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 XIXe 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 essuyons 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 XIXe 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 la *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 du 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.

C'est ainsi que 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. 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. Conclue 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 de la *Buy American 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 pour se terminer 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, pour les 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 demeurait 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. Pour le Canada, son industrie automobile, qui demeurait en difficulté, contribuait de plus en plus à l'alourdissement du déficit commercial. En s'efforçant de rétablir l'équilibre, le gouvernement Pearson choisit de rechercher une solution par voie de négociation. Avec l'accord des États-Unis, cette proposition du Canada mena à la concrétisation du vœu d'Ottawa, le Pacte de l'automobile, qui permettait aux entreprises canadiennes de détenir une plus grande part du marché national. Équivalant à une forme de libre-échange dans le secteur de l'automobile, cette entente commerciale transforma le déficit canadien en modeste excédent dès 1968. Les avantages pour le Canada, qui 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), viennent 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 donc 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. Théroux (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'automobiles, 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[7].

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 effet 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

7. Les deux premières options sont le *statu quo* et une intégration plus poussée avec les États-Unis.

« *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[8].

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 98e session.

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

8. Un incident vient également mettre 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).

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).

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 sixième puissance commerçante au monde (en excluant le commerce à l'intérieur de l'Union européenne) avec des parts de 2,84 % des exportations mondiales et de 2,54 % des importations mondiales en 2008, en légère diminution depuis 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 l'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[1] pour une valeur de 8,5 milliards de dollars.

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.

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)

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.

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'efficience 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 tout de 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).

Un conflit aux impacts multiples

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. 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). À ce moment, plus de 280 000 emplois et 300 localités dépendent de cette industrie au Canada représentant un commerce évalué à plus de 8,5 milliards de dollars (Commerce international Canada).

ENCADRÉ 9.2 *(suite)*

Le conflit prendra fin en le 12 septembre 2006, par la conclusion d'un accord d'une durée de sept ans et pouvant être prolongé deux autres années. Cet accord évoque entre autres la révocation des ordonnances d'imposition de droits compensateurs et antidumping des États-Unis, en plus d'un remboursement de plus de 4,5 milliards de dollars américains de droits perçus par les États-Unis depuis 2002 par l'entremise d'un mécanisme de remboursement des dépôts. L'exportation de bois d'œuvre canadien est également permise 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 finalement les exportations canadiennes à 34% du marché américain.

Toutefois, un changement de situation dans la politique américaine en 2009 a poussé l'Administration à imposer un tarif douanier *ad valorem* de 10% sur le bois d'œuvre provenant de quatre provinces canadiennes, l'Ontario, le Québec, le Manitoba et Saskatchewan, alléguant que le Canada n'avait pas mis en œuvre les mesures compensatoires décrétées par le Tribunal de Londres le 26 février 2009. Cette décision demandait au Canada de faire la collecte et la remise aux États-Unis de 54,8 milliards de dollars américains comme taxe à l'exportation, et ce, en 30 jours. Le Canada aurait proposé une remise moindre équivalente à 36,6 milliards de dollars américains.

C'est dire qu'au terme de l'Accord sur le bois d'œuvre résineux (2010), le Canada a donc dû limiter les quantités exportées de ses régions sous un régime de droits à l'exportation assortis d'une limitation du volume des exportations variant selon le prix du bois. Par conséquent, en 2010, les produits de bois d'œuvre ayant subi une première transformation dans ces provinces avant d'être exportés aux États-Unis seront assujettis à un régime d'allocation de parts de contingent.

Dans son rapport *National Trade Estimate…* soumis au Congrès le 31 mars 2010, le représentant au Commerce américain signale que le Comité du bois d'œuvre a discuté des programmes provinciaux et des mesures de mise en application de l'entente lors de sa rencontre de juin 2009. Il signale qu'on attend en 2010 une décision faisant suite a une autre demande américaine du 18 janvier 2008, concernant un certain nombre de programmes québécois et ontariens que les États-Unis considèrent inacceptables étant donné l'entente de 2006.

Notons que les accords et le conflit du bois d'œuvre ont sévèrement affecté le Canda et, plus particulièrement, la Colombie-Britannique. Plus de 50 usines de sciage ont fermé leurs portes, des milliers d'emplois ont été perdus et des pertes de profits subies. Du côté américain, les prix élevés engendrés par les baisses d'importations ont fait des consommateurs de bois d'œuvre les grand perdants du conflit. Un lobby en faveur du libre-échange regroupant des constructeurs, des entrepreneurs et des consommateurs appuyés par bon nombre de membre de la Chambre des représentants et certains sénateurs sont des alliés du Canada dans ce dossier. Les producteurs américains ont d'ailleurs eu à fermer deux fois plus d'usines qu'au Canada.

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 du 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)[9]. Nos travaux empiriques sur le sujet indiquent un effet peu important de la 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 de la 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

9. 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'examens 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 plan 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).

Le 12 mars 2009, le Canada a modifié sa législation sur les investissements directs étrangers. Il y a mis en fonction une libéralisation du processus d'examen des applications ainsi que l'introduction d'un examen de sécurité nationale pour les nouveaux investissements, lequel s'applique à une gamme plus complète d'investissement proposés.

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 et les politiques commerciales récentes[10]

9.3.1 Une rétrospective

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 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.

10. 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.

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 même si 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 l'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 l'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 baissa en outre 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 huits 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 22½ % à 15 % ses tarifs sur la machinerie « fabriquée au Canada » et enleva le tarif de 7½ % 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 1er 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'avionnerie 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 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.

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.

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 1er 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.

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.

9.3.2 Le système tarifaire actuel et les règles d'origine

Examinons maintenant quelques aspects particuliers du système tarifaire canadien. Les taux de tarifs et les mesures spéciales sont développés au sein du ministère des Finances et sont recommandés 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[11]. 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 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.

Le 1er janvier 1988, le Canada a adopté le Système harmonisé de classification des importations ainsi que le Système harmonisé de désignation et de codification des marchandises (SH). Ces systèmes reposent 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 visés. 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,

11. Voir le rapport du Canadian International Trade Tribunal (1994) pour plus de détails.

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.

Conformément à la Loi sur les licences d'exportation et d'importation, c'est la Direction générale des contrôles à l'exportation et à l'importation du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) qui est en charge de la délivrance des permis et des certificats pour divers produits figurant sur la liste des marchandises d'importation contrôlée. Les produits assujettis aux contrôles à l'importation comprennent les produits agricoles, les armes à feu, les textiles et les vêtements ainsi que l'acier.

Enfin, selon la législation canadienne, 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 la 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.

L'expression règles d'origine désigne l'ensemble des lois, des règlements et des procédures administratives qui permettent de déterminer le pays d'origine d'un produit aux fins d'application de mesures commerciales, comme les tarifs douaniers ou le traitement tarifaire préférentiel. Il existe deux types de règles d'origine : les règles relatives au commerce préférentiel, utilisées pour déterminer quels produits peuvent bénéficier du traitement tarifaire préférentiel dans une zone de libre-échange ou un bloc commercial, ainsi que les règles relatives au commerce non préférentiel, utilisées dans les autres cas, lorsque aucune règle particulière en matière de zone de libre-échange ne s'applique.

Étant donné que les règles d'origine permettent de déterminer si un produit est « originaire » d'un pays visé par les accords de libre-échange et ainsi admissible au traitement tarifaire préférentiel, elles ont une importance capitale en ce sens qu'elles garantissent que l'accès négocié dans le cadre de ces accords est avantageux pour l'industrie nationale.

Les activités de « lobbying » de l'industrie semblent ainsi facilement imaginables, ayant comme objet de poursuivre les intérêts des entreprises et industries locales tout en engrangeant une situation de plus en plus complexe à la lumière de l'existence de chaînes de valeur ajoutée internationale et de contrôle étranger. La diminution générale des

tarifs à la suite des différentes négociations du GATT et de l'OMC a eu comme conséquence de diminuer l'importance des effets de détournement de commerce.

Notons que la mise en place de chaînes de valeur ajoutée et l'externalisation (voir chapitre 7) rendent ainsi plus difficiles l'application de règles d'origine. Ces processus ont pour effet de faire augmenter les demandes visant à diminuer les tarifs de la nation la plus favorisée afin de pouvoir fonctionner plus facilement dans des chaînes de valeur ajoutée. Selon la logique, l'externalisation pousse donc les pays vers des normes internationales environnementales et de santé et sécurité car les produits incorporent de plus en plus des intrants importés de divers pays ayant des normes différentes et possiblement supérieures à celles du Canada. Les matériaux et pièces provenant donc de plusieurs pays, il devient plus difficile d'identifier les gagnants de la disparition ou du relâchement des règles d'origine.

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 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[12]. 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 les textiles et la chaussure, avec des taux de 15% et 19,6% respectivement, et 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 effectué 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.

12. 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.

9.3.3 Les politiques commerciales récentes

Passons maintenant en revue les politiques commerciales récentes du Canada, lesquelles sont largement commentées dans le rapport d'examen de ces derniers faits par l'OMC. En fait, le cadre de la politique commerciale et de la politique en matière d'investissement du Canada n'a pas beaucoup changé depuis 2003 (OMC, 2007).

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 produits assujettis aux contrôles à l'importation comprennent les produits agricoles, les armes à feu, les textiles et les vêtements ainsi que l'acier et présentent toujours un degré de tarifications supérieures aux autres secteurs commerciaux (MAECI).

L'agriculture semble d'ailleurs l'objet d'un protectionnisme plus manifeste. Les principales formes d'aides accordées sont le soutien des revenus et les programmes d'assurance-récolte. Les entreprises fédérales et provinciales bénéficient ainsi de privilèges spéciaux, voire exclusifs (comme c'est le cas pour la Commission canadienne du blé) pour ce qui est du commerce des boissons alcoolisées et du blé.

En ce qui concerne l'industrie laitière canadienne (incluant sous le même type de gestion les produits de la dinde, du poulet et des œufs), les prix sont établis par des représentants officiels sélectionnés par le gouvernement selon une limitation de la production qui est fonction de la demande intérieure. Pour qu'il fonctionne, ce système de gestion de l'offre exige que les exploitants de ferme laitière produisent du lait en quantités appropriées pour soutenir la demande des acheteurs aux prix convenus. Cela implique également l'obligation de restreindre les importations, coordonner l'achat et la vente du droit de produire du lait, et d'entreposer et écouler les surplus.

Essentiellement, les prix sont fondés sur les coûts de production des exploitants de ferme laitière et sur le jugement des représentants officiels de l'industrie laitière, qui agissent en grande partie dans l'intérêt des producteurs. Les autorités nationales imposent donc une limite à la production afin que cette dernière corresponde à la demande de lait aux prix établis en vertu de la « politique de gestion de l'offre ». Elles répartissent ensuite le quota national entre les provinces, qui le fractionnent en quotas individuels. Ces quotas donnent aux exploitants de ferme laitière le droit de produire et de vendre du lait. La valeur des quotas est astronomique, car elle reflète des profits – actuels et futurs – supérieurs à la normale. Une ferme laitière moyenne détient des quotas dont la valeur atteint, au minimum, deux millions de dollars (ou 28 000 $ par vache), ce qui porte la valeur de l'ensemble des quotas à au moins 28 milliards de dollars. Cela représente le double de la valeur des quotas d'il y a 10 ans seulement. À cela s'ajoutent les coûts à terme des terres, des vaches, des étables et de l'exploitation. Ce régime non seulement entrave de façon considérable l'accès à l'industrie, mais empêche aussi les économies d'échelle.

Les prix que touchent les producteurs canadiens pour leur lait et leur beurre, par exemple, équivalent souvent au double ou au triple des prix mondiaux. De même, les marges de profit des exploitants de ferme laitière sont systématiquement et considérablement plus élevées que celles d'autres exploitants agricoles canadiens. Au cours des dernières années, les prix à la consommation des produits laitiers ont augmenté beaucoup plus rapidement que ceux d'autres produits de consommation. En outre, dans le cas des produits laitiers de base comme le lait et le beurre, les prix à la consommation sont invariablement plus élevés au Canada qu'ailleurs dans le monde. En 2009, un litre de lait entier, par exemple, se vendait en moyenne 59 cents de plus au Canada qu'aux États-Unis, et 64 cents de plus qu'en Australie. Il est peu probable que des facteurs autres que la gestion de l'offre expliquent à eux seuls un écart aussi important.

Afin d'empêcher les produits laitiers étrangers de casser les prix en vigueur au Canada et d'abaisser les plafonds de production, le Canada restreint les importations. Une petite quantité de produits assujettis à de faibles droits tarifaires (moins du dixième de un pour cent du yogourt consommé au Canada, par exemple) entre au pays. Pour les autres produits, des droits tarifaires atteignant entre 200 % et 300 % s'appliquent.

Devant l'arrivée sur le marché de nouveaux produits laitiers exempts de droits, le gouvernement fédéral canadien a adopté, afin de maintenir la production et les prix à leurs niveaux actuels, des normes de composition du fromage exigeant une forte teneur en produits nationaux. Dans son analyse, le gouvernement prévoit que ces modifications entraîneront une augmentation des recettes pour les producteurs, une hausse des coûts pour les transformateurs et un relèvement des prix à la consommation. Inutile de noter que nos voisins américains ont contesté cette mesure (voir le chapitre 8). De leur côté, les exploitants de ferme mettent beaucoup d'énergie à faire campagne pour que les choses ne changent pas. Quant aux provinces, elles réclament des parts accrues du quota de production.

En moyenne, ce subside – accordé aux producteurs laitiers par certains transformateurs et les consommateurs – s'élève environ à la moitié du revenu d'un exploitant de ferme laitière moyen (OCDE, 2007). À la différence des exploitations d'autres secteurs agricoles, plus de 90 % des exploitations du secteur laitier ont engrangé des recettes supérieures à 100 000 $ en 2007, tandis que la ferme laitière moyenne enregistrait en 2007 un bénéfice en trésorerie net de plus de 97 000 $.

Malgré tout, au moment venu, le Canada aura à considérer sérieusement l'ouverture partielle ou complète de son marché, car les négociations du cycle de Doha de l'OMC continuent de progresser. Nous avons évoqué ci-dessus l'acceptation potentielle par les négociateurs canadiens à l'OMC d'un quota tarifaire dans ce domaine. La capacité du Canada à favoriser l'expansion des marchés pour les produits agricoles canadiens davantage axés vers l'extérieur comme les céréales et les viandes, ainsi que pour d'autres produits et services, se trouve compromise par son système de gestion de l'offre. Puisque l'industrie laitière est un champ de compétence partagé entre le gouvernement fédéral et les provinces, les représentants officiels doivent assurer la coordination du régime auprès des divers gouvernements et des organismes laitiers provinciaux.

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 1er janvier 2005 en raison de l'Accord sur les textiles et les vêtements de l'OMC. 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. Un projet de loi, lancé par le gouvernement en 2010, remet toutefois en cause les droits des entreprises étrangères sur le territoire canadien. En fait, ce projet tenterait de réduire les barrières à l'investissement étranger dans le domaine des télécommunications. D'autres domaines, comme le secteur de l'audiovisuel, préservent toujours un contrôle de la participation étrangère afin de promouvoir le contenu culturel canadien. Ce contrôle est également présent 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'efficience 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. Récemment, la Canada a négocié un accord de réciprocité avec les États-Unis afin d'élargir son marché et de puiser dans les contrats publics du voisin du sud.

La crise économique a soulevé des remous qui ont justifié l'intervention de l'État afin de contrer les effets pervers d'une baisse soudaine des investissements, créant par conséquent une hausse généralisée du chômage. Les marchés publics ont été la cible de beaucoup de ces nouveaux investissements. Comme nous l'avons vu au chapitre 8, le gouvernement des États-Unis a investit massivement dans les infrastructures nationales, mais jusqu'à tout récemment, les marchés des États et municipalités américaines n'étaient pas ouverts aux entreprises canadiennes, puisque les deux pays ne sont pas arrivés à s'entendre malgré les longues négociations qui ont eu lieu lors de l'Uruguay Round.

Par conséquent, les mesures *Buy American* de la *Recovery Act*, instauré par l'administration Obama, bloquaient l'accès des Canadiens aux États-Unis ainsi qu'aux marchés des approvisionnements locaux, dont certains étaient relativement ouverts depuis des années aux fournisseurs canadiens même en l'absence d'engagements commerciaux officiels. En outre, ces nouvelles restrictions ont eu de sérieuses répercussions

sur les chaînes d'approvisionnement établies entre les deux pays, ce qui a entraîné des effets négatifs sur les entreprises des deux côtés de la frontière.

À la suite de l'entente signée entre les deux parties le 5 février 2010, les entreprises canadiennes ont maintenant la possibilité de participer à un certain nombre de projets d'infrastructure financés en vertu de la *Recovery Act*. Cette entente venait ainsi permettre un accès aux dépenses prévues, à cette date, dans le cadre du programme de relance (environ 75 milliards de dollars). Cependant, selon Grenier (2010) l'obstacle sur lequel s'était buté le Canada pendant dix ans, la clause dérogatoire qui permet aux autorités américaines de réserver une part importante (quelque 23 % ou 130 milliards annuellement) de leurs marchés publics fédéraux aux PME américaines, est resté intact.

Le Canada et les États-Unis ont donc convenu, selon les dispositions de l'Accord sur les marchés publics de l'OMC, de s'offrir mutuellement un accès permanent au marché infranational. Les fournisseurs canadiens jouissent ainsi d'un accès garanti aux approvisionnements infranationaux des États-Unis et les fournisseurs américains, d'un accès garanti aux approvisionnements provinciaux.

9.4 L'ALENA, l'OMC et la réorientation des politiques canadiennes

Le rapprochement entre le Canada et les États-Unis, par le traité du libre-échange de 1989 et l'ALENA mis en application en 1994, se situait 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 soumettait directement le marché canadien à la concurrence américaine. Par conséquent, les pays de la triade Nord-Américaine ont dû reconsidérer leurs politiques commerciales et nationales pour assurer leur compétitivité dans un contexte d'intégration économique. La disparition des frontières est ainsi devenue un enjeu actuel dans lequel les pays ont appris à se tirer d'affaire à travers des réseaux transnationaux entre entreprises et le commerce intra-industrie. Ce constat amène des considérations sur la logique de la politique commerciale canadienne.

C'est ainsi qu'à la fin de la première décennie du nouveau millénaire, nous constatons que le modèle américain n'arrive plus à maintenir la mainmise sur l'économie mondiale. Déjà en 1992, *The Economist* (1992b) soulignait 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 ». 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 radicale du niveau d'emplois de 574 200 employés à 242 000 (Cline, 1992).

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 %. Les données de 2009 sont encore plus révélatrices du débalancement de la production mondiale d'automobile, n'accordant plus que 9 % à la production américaine à l'échelle de la planète, 13 % au Japon tandis que l'Europe maintient sa production à 20 % de la production mondiale. On parlait jadis du défi japonais qui a renversé l'équilibre transatlantique, de nos jours, les forces du marché se multiplient dans une mondialisation accrue.

Dans l'agriculture, la compétitivité des fermes américaines semble désormais chose du passé. Ces observations paraissent suffisantes pour expliquer l'effritement 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. Les États-Unis auraient ainsi senti le besoin dès les années 1990 d'avoir des partenaires commerciaux face au bloc de l'Europe et du Japon, d'où l'ALENA et le projet défunt de la ZLEA. C'est sur cette toile de fond que l'on peut apprécier l'évolution de la politique canadienne du commerce extérieur.

La recherche d'un meilleur accès au marché américain pour le Canada ne protégerait pas pour autant les firmes nationales de la concurrence étrangère européenne, japonaise ou autre. Certes, le traité de libre-échange Canada–États-Unis–Mexique a procuré des avantages concrets pour les Canadiens. 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 actuelle du Canada. Le mur du protectionnisme demeure toutefois encore élevé dans des secteurs particuliers comme l'agriculture et les produits culturels. Mais ce ne sont là que des cas extrêmes, de sorte que les entreprises

canadiennes 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.

En effet, de nombreux changements se sont produits dans la sphère commerciale mondiale ces dernières années. Tout d'abord, la Chine a remplacé le Japon en tant que troisième pays de destination pour le Canada, après les États-Unis et le Royaume-Uni. Les exportations vers la Chine ont connu une hausse au cours des sept dernières années, atteignant 6,6 % d'augmentation en 2009 pour un total de 11,2 milliards de dollars, principalement grâce aux exportations de canola, de minerais de fer et de charbon et autres substances bitumineuses. À l'inverse, les exportations du Canada vers le Japon ont connu une baisse de 25,0 % et atteint leur niveau le plus faible depuis 2003. Par ailleurs, les importations de marchandises du Canada depuis la Chine se sont chiffrées à 39,7 milliards de dollars en 2009, en baisse de 7,0 % par rapport à 2008. Cette baisse semble être principalement attribuable à un recul des importations d'ordinateurs, de jeux et de jouets mais atténuée par une hausse des importations d'équipements de télécommunications.

En somme, l'année 2009 n'a pas été hautement positive pour le commerce extérieur. En fait, le Canada a exporté pour 369,7 milliards de dollars (en dollars constants) de marchandises dans le monde, en baisse de 24,5 % par rapport à 2008. Au cours de la même période, les importations ont diminué de 15,5 % pour se fixer à 374,2 milliards de dollars. La balance commerciale est passée d'un excédent de 46,9 milliards de dollars en 2008 à un déficit de 4,5 milliards de dollars en 2009. Il s'agit du premier déficit observé depuis 1975. On constate également que la balance commerciale du Canada avec le monde rétrécit depuis 2004.

En 2009, les États-Unis représentaient 63,0 % de l'ensemble du commerce de marchandises du Canada, en baisse par rapport à 65,7 % en 2008 et à 71,1 % en 2005. Pour la première fois, les pays autres que les États-Unis représentaient un quart des exportations canadiennes, en hausse par rapport à 16,2 % en 2005. Cette hausse est survenue en dépit d'une baisse de 16,9 % des exportations vers ces pays en 2009. L'excédent commercial du Canada avec les États-Unis a ainsi reculé, passant de 89,1 milliards de dollars en 2008 à 34,8 milliards de dollars en 2009, soit le niveau le plus faible depuis 1997, tandis que le déficit commercial avec les pays autres que les États-Unis s'est rétréci, passant de 42,2 milliards de dollars en 2008 à 39,3 milliards de dollars en 2009. La récession américaine s'est fait sentir.

Le nouveau contexte de mondialisation, avec ses ententes bilatérales et régionales et les nouveaux modèles d'affaires, qui donnent naissance à des chaînes de valeur ajoutée régionales et mondiales, oblige désormais le Canada à parfaire son analyse des déterminants du commerce international. 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. Toutefois, la lenteur et les difficultés auxquelles fait face l'OMC pour mener à terme le cycle de Doha peut porter à penser que le Canada poursuive davantage une politique orientée vers la conclusion d'ententes bilatérales avec des pays ou groupes de pays, visant particulièrement les pays et régions de l'Asie du Pacifique. En outre, comme nous l'avons constaté, le Canada reste très ambigu en ce qui concerne le secteur agricole, bien que cette position puisse avoir des conséquences néfastes pour les prix ainsi que pour l'investissement et l'innovation. L'intransigeance du Canada et de bien d'autres pays en ce qui a trait à l'agriculture pourrait contribuer à l'échec du cycle de négociations actuel. Des efforts de concertation déployés par les pays membres afin de réaliser un accord en lien avec les particularités du secteur agricole pourrait être l'avenue la plus probable pour mettre fin au cycle de négociation.

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 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 l'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 chausser *Made in Brazil*, de boire du Beaujolais ou du champagne s'il en a envie, de partir en vacances avec Air France ou Air Malaysia, de diversifier son portefeuille en jouant sur les euromarchés ou d'acheter des mini-ordinateurs chez Dell parce qu'ils trouveraient les produits HP 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 du Doha Round, constitue une voie à suivre.

Exercices de révision

1. Le commerce international du Canada s'est réorienté durant les XIXe et XXe 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

ANNETT, D.R. (1948), *British Preference in Canadian Commercial Policy*, Toronto, The Ryerson Press.

BAKER, S. (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, Brigham Young University Press.

BEAUSÉJOUR, M (1989), *Introduction à l'économie du Québec*, Montréal, Études Vivantes.

BERNIER, Y. et A. BINETTE (1988), *Les provinces canadiennes et le commerce international*, Québec, Centre québécois de relations internationales.

BRANDER, J. (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.

BRUNELLE, D. et C. DEBLOCK (1994), *L'Amérique du Nord et l'Europe communautaire – Intégration économique ? Intégration sociale ?,* Québec, Presses de l'Université du Québec.

CANADA. AFFAIRES ÉTRANGÈRES ET COMMERCE INTERNATIONAL (2010), « Foreign Direct Investment in Canada (Stock) 1987-2008 », *Statistics Canada Table No. 376-0051*, Ottawa, MAECI.

CANADA. AFFAIRES ÉTRANGÈRES ET COMMERCE INTERNATIONAL (2009), « Canada's State of Trade : Trade and Investment Update », Ottawa, MAECI.

CANADA. AFFAIRES ÉTRANGÈRES ET COMMERCE INTERNATIONAL (1993), « Third Round of Early Tariff Cuts and FTA », *News Release No. 141*, Ottawa, MAECI.

CANADA. AFFAIRES ÉTRANGÈRES ET COMMERCE INTERNATIONAL (1992), « Canada Extends the GPT to the Remaining 9 Countries of the Former Soviet Union », *News Release No. 222,* Ottawa, MAECI

CANADA. AFFAIRES ÉTRANGÈRES ET COMMERCE INTERNATIONAL (1991), « Round 2 of FTA Accelerated Tariff Elimination », *News Release No. 154*, Ottawa, MAECI.

CANADA, COMMERCE INTERNATIONAL (2005), *Énoncé de politique internationale du Canada. Fierté et influence : notre rôle dans le monde – Commerce international*, Ottawa, 31 p.

CANADA. COMMERCE INTERNATIONAL, « Bois d'œuvre résineux », <www.dfait-maeci.gc.ca/eicb/softwood/menu-fr.asp>.

CANADA. COMMISSION REISMAN (1978), *The Canadian Automotive Industry, Performance and Proposals for Progress*, Ottawa, Gouvernement du Canada.

CANADA. CONSEIL ÉCONOMIQUE DU CANADA (1988), *Le tremplin commercial, une évolution de l'accord canado-américain*, Ottawa, Approvisionnements et Services.

CANADA. CONSEIL ÉCONOMIQUE DU CANADA (1975), *Au-delà des frontières*, Ottawa, Information Canada.

CANADA. CONSEIL ÉCONOMIQUE DU CANADA (1976), *Looking Outward: A New Trade Strategy for Canada*, Ottawa Conseil économique du Canada.

CANADA. MINISTÈRE DES FINANCES (1992), « Textile Tariff Reduction to Benefit Clothing Industry/Consumers », *News Release No. 92-090*, Ottawa, Gouvernement du Canada.

CANADA (1992), *North American Free Trade Agreement: An Overview and Description: Canada, Mexico, United States*, Ottawa, Gouvernement du Canada.

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, Approvisionnements et Services Canada.

CANADA. EXTERNAL AFFAIRS (1983), *A Review of Canadian Trade Policy: A Background Document to Canadian Trade Policy for the 1980's*, Ottawa, Supply and Services Canada.

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. TARIFF BOARD (1985), *A Report of an Inquiry by the Tariff Board Respecting Canada's Customs Tariff According to the Harmonized System*, Volume 1, Chapters 1 to 24, Reference No. 163, Ottawa, Tariff Board.

CANADA. RAPPORT ARTHUR (1977), *The Canadian Automotive Task Force, Review of the North American Automotive Industry*, Ottawa, Gouvernement du Canada.

CANADA. RAPPORT DU GROUPE D'ÉTUDE SUR L'AUTOMOBILE (1986), *Les ressources humaines dans l'industrie automobile*, Ottawa, Approvisionnements et Services.

CANADA (1978), *Report of the Royal Commission on Corporate Concentration*, Ottawa, Approvisionnements 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, Autopact*, Ottawa, s.n.

CANADA, COMMISSION MACDONALD (1985), *Commission royale sur l'union économique et les perspectives de développement du Canada*, Ottawa, Approvisionnements et Services.

CANADA. ROYAL COMMISSION ON CANADA'S ECONOMIC PROSPECTS (1957), *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 », *Canadian Business*, vol. 78, nº24, p. 132.

CANADIAN INTERNATIONAL TRADE TRIBUNAL (1994), *The Canadian Tariff System*, juillet, Ottawa, CITT.

CLINE, W.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, The MIT Press.

CLINE, W.R. (1983), *Trade Policy in the 1980s*, Washington, D.C., Institute for International Economics.

CUTLER, C. et W. ZACHER (1992), *Canadian Foreign Policy and International Economic Regimes*, Vancouver, University of British Columbia Press.

DEL DEGAN, MASSÉ ET ASSOCIÉS INC. (2001), *Le marché des bois sur pied de la forêt privée du Québec*, Québec, Ministère des Ressources naturelles et de la Faune du Québec, <www.mrn.gouv.qc.ca>.

DORAN, C. (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*, Provo, Brigham Young University Press.

FINLAYSON, J.A. (1985), « La politique économique internationale du Canada : contexte, problèmes et examen de quelques analyses récentes », dans Denis Stairs et Gilbert R. Winham (dir.), *Le Canada et le milieu politico-économique international*, Ottawa, Commission royale sur l'union économique et les perspectives de développement du Canada, Approvisionnements et Services Canada.

FORTMANN, M. et S. ROUSSEL (2009), « Perimeter or Community ? North American Trilateral Security and Defence Integration », Présentation au congrès annuel de l'International Studies Association, San Diego, International Studies Association.

GENERAL AGREEMENT ON TARIFFS AND TRADE (1986), *The Texts of the Tokyo Round Agreements*, Genève, GATT, juillet.

GLOBERMAN, S. (1984), « Canada's Foreign Investment Review Agency and the Direct Foreign Investment Review Process in Canada », *Administration publique du Canada*, vol. XXVII, automne.

GRENIER, C. (2010), « L'article Buy American, Pas de quoi se réjouir », *Le Devoir*, le 2 mars.

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, Macmillan.

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, K. (1982), « Canada's Trade Policy in the 80s », *International Perspectives*, juillet-août.

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, B. (1986), *Economic Policies in Canada*, 2e édition, Toronto, Butterworths.

IRPP (1989), *Tariff Equivalents for Bilateral Export Restraints*, Montréal, IRPP.

JACKSON, J.H. (1993), « Regional Trade Blocs and the GATT », *The World Economy*, vol. 16, no 2, mars.

JOHNSON, H.G. (1962), *Canada in a Changing World Economy*, Toronto, University of Toronto Press.

LAMONTAGNE, M. (1948), « Some Political Aspects of Canada's Trade Problem », dans J. Douglas Gibson, *Canada's Economy in a Changing World*, Toronto, Macmillan.

LEVITT, K. (1970), *Silent Surrender*, Toronto, Macmillan.

LISÉE, J.-F. (1990), *Dans l'œil de l'aigle : Washington face au Québec*, Montréal, Boréal.

NEILL, R. et G. PAQUET (1993), « L'économie hérétique : Canadian Economics before 1967 », *Canadian Journal of Economics*, vol. I, février.

NYAHOHO, E. (1990), « Libéralisation multilatérale du commerce des services : enjeux et stratégies de négociation », *Études internationales*, vol. XXI, mars.

OCDE (2007), *Les politiques agricoles des pays de l'OCDE*, Paris, OCDE.

OCDE (1993), « La mondialisation des entreprises », *Problèmes économiques*, nos 2-319 et 2-320, 31 mars et 7 avril.

OFFICE OF THE UNITED STATE TRADE REPRESENTATIVE (2010), *National Trade Estimate Report on Foreign Trade Barriers*, Washington, D.C., Executive Office of the President of the United States.

OMC (2007), *Examen des politiques commerciales,* Canada, Rapport du Secrétariat, Genève, OMC.

OMC (2003), *Examen des politiques commerciales,* Canada, Rapport du Secrétariat, Genève, OMC.

OMC, <www.wto.org>.

POMFRET, R. (1989), *The Economic Development of Canada*, Scarborough, Nelson Canada.

POOL, C. et S. STAMOS (1987), *The ABC's of International Finance*, Lexington, Lexington Books.

POPE, W.H. (1971), *The Elephant and the Mouse : A Handbook on Regaining Control of Canada's Economy*, Toronto, McClelland and Stewart.

PROULX, P.-P. (1996), « Economic Integration in North America, Formal, Informal and Spatial Aspects », *Konjuncturpolitik*, cahier 9623, p. 206-222.

REISMAN, S. (1985), « Trade Policy Options in Perspective », dans *Canadian Trade at a Crossroads : Options for New International Agreements,* Conference Proceedings, Ontario Economic Council.

ROBINSON, L.H. (1980), *Canada's Crippled Dollar : An Analysis of International Trade and Our Troubled Balance of Payments*, Ottawa, Institut canadien pour la politique économique, Édition J. Lorimier.

ROBSON, W. et C. BUSBY (2010), « Freeing up Food : The Ongoing Cost, and Potential Reforms of Supply Management », *Backgrounder*, nº 128, C.D. Howe Institute.

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.

STONE, F. (1984), *Canada, the GATT and the International Trade System*, The Institute for Research on Public Policy.

THE ECONOMIST (2003), « A Simple Lesson in Economics : American Protectionism Creates Fitter Canadians », *The Economist*, 30 janvier.

THE ECONOMIST (1992a), « Free-Trade-for-All », *The Economist* , 4 janvier, p. 63.

THE ECONOMIST (1992b), « Can America Compete », *The Economist*, 18 janvier, reproduit dans *Problèmes économiques*, nº 2-271, 15 avril.

THÉROUX, É. (1991), « Du traité de réciprocité à l'accord de libre-échange », *Revue Thémis*, vol. 25, p. 229-278.

THUROW, L.C. (1991), « GATT is dead », *Journal of Accounting*, février.

TISON, M. (2005), « Une demi-victoire pour les producteurs de bois d'œuvre : La révocation de l'Amendement Byrd aura peu d'effet sur les 5 millliards en sursis », *La Presse*, cahier Affaires, 23 décembre, p. 6.

UNITED STATES DEPARTMENT OF LABOR (2010), *International Comparisons of Manufacturing Productivity and Unit Labor Costs Trends, Output per Hour in Manufacturing 1950-2008*, Washington, D.C., Bureau of Labour Statistics,

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.

Wharton Econometrics (1987), *Canada-US Free Trade : Opportunities, Risks and Prospects*, The WEFA Group, septembre.

Wilkinson, B.W. (1982), « Canada-US Free Trade and Some Options », *Analyse de politiques*, vol. VIII, octobre.

Winham, G.R. (1992), *The Evolution of International Trade Agreements*, Toronto, University of Toronto Press.

Winham, G.R. (1979), « Bureaucraties Politics and Canadian Trade Negotiations », *International Journal*, vol. XXXIV, hiver.

Wonnacott, R.J. (1993), « Trade Liberalization : Canadian Contributions since the 1960s », *Canadian Journal of Economics*, vol. 1, février.

Wonnacott, R.J. et P. Wonnacott (1967), *Free Trade Between the United States and Canada : The Potential Economic Effects*, Cambridge, Mass., Harvard University Press.

Yergin D. (2009), « It's Still the One », *Foreign Policy*, <www.foreignpolicy.com/articles/2009/08/17/its_still_the_one>.

Young, J.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

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), devenu l'Union européenne (UE), a pris une ampleur considérable. En 2010, l'UE regroupe 27 États membres pour une population de plus de 500 millions d'habitants, maintenant le rang de premier exportateur et de deuxième importateur de marchandises (avec des parts mondiales de plus de 17 % dans les deux cas), ainsi que le premier aux rangs des exportations et des importations de services. L'UE est aussi le principal bénéficiaire et le principal fournisseur mondial d'investissements directs étrangers (IDE), représentant près de 40 % du stock mondial d'IDE entrants et près de la moitié du stock mondial d'IDE sortants, ce qui en fait un investisseur net dans le reste du monde.

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 tous des intérêts à protéger certains secteurs de leurs économies, 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) et des relations avec ses partenaires mondiaux.

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 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, celui de la justice et des affaires communes. Ces deuxième et troisième piliers consistent en des coopérations intergouvernementales auxquelles la Commission européenne est associée et pour lesquelles le Parlement européen est uniquement consulté.

L'Union européenne (UE) ne se présente donc pas comme une fédération à l'instar des États-Unis d'Amérique, ni comme une organisation strictement intergouvernementale basée sur le modèle des Nations-Unies. La souveraineté et l'indépendance de ses États membres permettent d'appliquer au sein de l'Union un système de transfert de compétences. Ils exercent donc leur souveraineté en commun pour acquérir sur la scène internationale une puissance et une influence qu'aucun d'entre eux ne saurait posséder seul. Le partage de leur souveraineté signifie, dans la pratique, que les États membres délèguent une partie de leurs pouvoirs de décision aux institutions communautaires qu'ils ont mis en place ; ainsi, des décisions sur certains thèmes d'intérêt commun peuvent être arrêtées par un processus démocratique au niveau européen. Voyons quels sont les fondements historiques et systémiques des grandes institutions qui constituent la fondation commune de l'Union européenne.

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 préparer 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.

La Commission européenne est l'un des organes clés du système institutionnel communautaire. À la suite du traité de fusion des exécutifs entré en vigueur le 1er 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 encore jamais 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.

L'entrée en vigueur du 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 **traité de Lisbonne**, qui modifie la structure des institutions communautaires, a été mis en application le 1er décembre 2009. Dernier changement apporté au cadre institutionnel de l'UE, il dote l'Union européenne d'un cadre juridique et de moyens nécessaires pour faire face aux enjeux futurs et répondre aux attentes des citoyens (Europa). Ce traité permet en outre de créer le poste de président du Conseil européen et de représentant des Affaires étrangères, lequel dirigera un service diplomatique renouvelé. De plus, il met fin aux vetos nationaux dans divers domaines dont le climat, la sécurité énergétique et l'aide d'urgence. Le Parlement européen a aussi vu son autorité s'accroître dans le domaine agricole, en plus d'être impliqué dans l'approbation et le refus d'ententes commerciales. Celui-ci devient par le fait même un joueur plus important dans le processus de décision de l'UE, en particulier dans les domaines de la justice et des affaires domestiques. L'unanimité demeure toutefois nécessaire dans le domaine fiscal, la politique étrangère, la défense et la sécurité sociale. La présidence européenne continue d'être importante en dirigeant nombre de réunions dont celles des ministres de l'énergie, de l'environnement et de l'agriculture d'où l'importance continue des pays membres au sein de l'UE.

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 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 il 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.

Outre ses institutions, l'UE compte plusieurs autres organes dont le rôle est spécialisé. Le Comité économique et social représente la société civile, le monde patronal et celui des syndicats de salariés. La Banque centrale européenne est responsable de la politique monétaire européenne et la Banque européenne d'investissement (BEI) finance les projets d'investissement de l'UE tout en aidant les petites et moyennes entreprises par le biais du Fonds d'investissement européen. Le médiateur européen examine les plaintes au sujet des institutions ou organes de l'UE, pour mauvaise administration. Le Contrôleur européen de la protection des données a pour mission de protéger les données personnelles relatives

à la vie privée des Européens. L'Office des publications officielles des Communautés européennes publie toutes sortes d'informations à propos de l'UE. De surcroît, ces agences spécialisées ont été créées afin de remplir certaines missions techniques, scientifiques ou administratives.

10.2 Les instruments de politique commerciale de l'UE

L'UE accorde au moins le traitement de la nation la plus favorisée (NPF) à tous les membres de l'OMC et des préférences unilatérales par le biais de leur schéma de Système généralisé de préférences (SGP), qui comprend trois régimes. Premièrement, tous les pays admissibles bénéficient du « régime général ». Deuxièmement, un « régime spécial d'encouragement en faveur du développement durable et de la bonne gouvernance » (SGP+) offre des avantages supplémentaires aux pays qui appliquent des normes internationales en matière de développement durable et de bonne gouvernance. Troisièmement, dans le cadre de l'initiative « Tout sauf les armes » (TSA), les pays les moins avancés (PMA) bénéficient d'un accès en franchise de droits et sans contingent au marché communautaire pour le riz et le sucre. Ce type d'accès a été mis en place en 2009.

Dans le cadre des accords préférentiels et de leur schéma SGP, l'UE n'applique son régime NPF qu'à neuf membres de l'OMC (Australie, Canada, États-Unis, Hong Kong, Chine, Japon, Nouvelle-Zélande, République de Corée, Singapour et Territoire douanier distinct de Taiwan, Penghu, Kinmen et Matsu). Ces neuf membres de l'OMC représentaient 27,5 % des importations totales de marchandises en 2007, contre 30 % environ en 2005. Instruments de la politique commerciale de l'UE, le tarif commun comprend des taux *ad valorem* (89,9 %) et des taux non *ad valorem* (10,1 %). Les taux non *ad valorem* s'appliquent aux produits agricoles (définition OMC), dont un grand nombre sont également soumis à des contingents tarifaires. La structure tarifaire de l'UE demeure donc très complexe, surtout dans le cas des produits agricoles. Les droits autres que *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). La moyenne des droits NPF appliqués a légèrement diminué, de 6,9 % en 2006 à 6,7 % en 2009, sur une échelle de 0 % et 604,3 %. Les produits agricoles restent assujettis aux taux les plus élevés. De plus, des droits saisonniers s'appliquent à certains produits, agricoles pour la plupart. Certains produits agricoles sont également soumis à des contingents tarifaires.

Pour ce qui est de la taxe sur la valeur ajoutée (TVA), elle continue de s'appliquer aux mêmes taux pour les importations et pour les produits (et services) d'origine nationale. Ces taux ne sont pas harmonisés entre les États membres des Communautés européennes (CE), bien que des taux minimaux soient fixés au niveau communautaire. Les droits d'accises sont perçus sur certains produits importés et d'origine nationale tels que l'alcool et les boissons alcoolisées, le tabac manufacturé et les carburants. Pour certains domaines, comme les procédures douanières, la fiscalité intérieure, les incitations et les obstacles techniques au commerce, les taux de taxe ne sont pas encore entièrement harmonisés.

Le Code des douanes de l'UE, qui doit être appliqué par tous les États membres et prime sur toute loi nationale contradictoire, est le fondement de l'uniformité en matière douanière. La législation douanière nationale s'applique uniquement en l'absence de réglementation communautaire ou lorsque la législation communautaire permet une plus grande spécificité au plan national. L'UE a mis en place un mécanisme, le système de renseignements tarifaires contraignants (BTI), afin de promouvoir l'uniformité de la classification tarifaire des marchandises importées sur son territoire douanier ou exportées.

Un nouvel accord de coopération et d'assistance mutuelle en matière douanière a été conclu avec le Japon le 30 janvier 2008 et est entré en vigueur le 1er février 2008. La coopération en matière douanière, axée sur la sécurité de la chaîne d'approvisionnement, a été renforcée avec la Chine. Des négociations avec les États-Unis, visant à conclure un accord de reconnaissance mutuelle en matière douanière qui englobe les programmes de sécurité de la chaîne d'approvisionnement sont aussi en cours. La coopération avec le Canada, l'Inde, la Corée et Hong Kong s'est poursuivie. En juin 2007, l'Organisation mondiale des douanes (OMD) a accordé à l'UE des droits et obligations qui s'apparentent à ceux de ses membres.

Douane 2013, le nouveau programme d'action qui remplace le programme Douane 2007, a été adopté en 2007. En vigueur depuis le 1er janvier 2008, Douane 2013 vient étayer les nouvelles initiatives de la politique de sécurité, la mise en œuvre du Code des douanes modernisé et la création d'un environnement douanier sans papier paneuropéen, contribuant au développement et à la gestion des systèmes douaniers informatisés transeuropéens. Au début de 2008, une décision relative à l'environnement sans papier pour les douanes et le commerce a été prise en conformité avec les engagements de l'agenda de Lisbonne et l'initiative de services paneuropéens d'administration en ligne. Cette décision vise plus précisément à accroître la compétitivité des entreprises qui ont des activités en Europe. Elle énonce le cadre de base et les délais d'exécution

des projets de douane électronique. Il appartient donc à la Commission et aux États membres de mettre en place des systèmes douaniers électroniques sécuritaires, intégrés, interexploitables et accessibles.

10.2.1 Les politiques sectorielles

10.2.1.1 *Le secteur de l'agriculture*

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). La part de l'agriculture (qui comprend l'élevage, la chasse, la sylviculture et la pêche) dans la valeur ajoutée brute communautaire est relativement faible (près de 2 %) mais demeure importante pour bon nombre de nouveaux États membres tels que la Bulgarie et la Roumanie. 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, faisant de l'agriculture l'un des secteurs troubles des négociations entre l'UE et les États-Unis dans le cadre du cycle de Doha. 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.

La mise en place de réformes de la PAC en 2003 a continué d'améliorer l'orientation vers le marché et la compétitivité des sous-secteurs du sucre, des fruits et légumes et du vin. Les subventions à l'exportation ont été supprimées pour les fruits, les légumes et le vin, et suspendues pour le sucre. Toutefois, l'UE continue de subventionner les exportations d'une série de produits agricoles, dont des produits transformés. Les subventions à l'exportation dont bénéficiaient les produits laitiers ont également été rétablies en janvier 2009. Par ailleurs, la réforme des régimes de soutien interne pour les bananes et le coton s'est poursuivie. En 2006, le montant total dépensé au titre de la PAC a représenté 46 % des dépenses communautaires. Selon la définition de la CITI, la moyenne simple des droits NPF en 2007 appliqués au secteur agricole est de 9,3 % (contre 10,9 % en 2006). Cependant, tous les produits passibles de droits de douane supérieurs à 100 % sont des produits agricoles (définition de l'OMC). La PAC, qui sera renégociée en 2013,

pourrait toutefois voir son rôle évoluer vers une consolidation au développement rural. Son poids économique majeur et les pressions internationales pour une plus grande intégration commerciale du secteur agricole semblent former de plus en plus un consensus au sein de l'UE, ce qui mènera à revoir les fondements de la politique agricole.

10.2.1.2 *Le commerce des services*

En ce qui concerne le secteur des services, il constitue le secteur économique dominant dans l'UE, représentant 69,5 % de la valeur ajoutée brute, 68,9 % de l'emploi total et 96 % des nouveaux emplois créés en 2007 (Eurostat, 2008a). La taille du secteur varie considérablement d'un État membre à l'autre, et les niveaux de prix sont très dispersés au sein de l'UE. Cette dispersion des prix indique que, partis de positions différentes en ce qui concerne les prix des services, les États membres continuent de converger vers les niveaux de ceux qui obtiennent les meilleurs résultats sur le marché unique. Ainsi, le secteur des services, qui n'entre que pour 20 % dans le commerce intracommunautaire, a constitué une priorité du point de vue de la création d'un véritable marché intérieur des services pour la fin de 2009. Les points majeurs se situent dans la suppression des obstacles réglementaires et administratifs qui subsistent entre les États membres, et ce, particulièrement dans les télécommunications, les services postaux, les services financiers et les transports.

En 2007, l'UE était le premier exportateur et le premier importateur mondial de services commerciaux et représentait environ un quart des exportations et des importations mondiales (à l'exclusion des transactions intracommunautaires). Les services de transport, les services liés aux voyages et les autres services fournis aux entreprises (par exemple les services de location ou exploitation et les services divers fournis aux entreprises, les services professionnels et techniques) représentaient alors 68 % et 74 % des exportations et des importations totales.

En outre, le régime communautaire du commerce des services avec des pays tiers (non membres) s'est fondé sur des engagements au titre de l'Accord général sur le commerce des services (AGCS) existants et sur des accords régionaux et bilatéraux. La libéralisation autonome du commerce des services peut varier d'un État membre à l'autre. Dans les domaines réglementés au plan communautaire (les télécommunications, par exemple), les lois communautaires s'appliquent à l'ensemble du territoire de l'UE tandis que la législation des États membres pris individuellement peut coexister dans les sous-secteurs de services non réglementés (l'éducation et la santé, par exemple). Les États membres

pris individuellement n'ont donc pas de compétences pour la négociation d'accords commerciaux sur les services, incombant exclusivement aux Communautés européennes. La Commission peut donc uniquement négocier des accords commerciaux dans la mesure où elle en a reçu le mandat du Conseil européen.

Depuis le dernier examen des politiques commerciales de l'UE, les évolutions majeures qu'a connues le secteur des services incluaient des progrès dans plusieurs domaines, à commencé par ; 1) la mise en œuvre de la stratégie sur les services financiers pour la période 2006 2010 ; 2) la mise en œuvre du cadre réglementaire 2002 des télécommunications et l'adoption du train de réformes en novembre 2007 ; 3) la mise en œuvre de la Directive postale, qui vise à instaurer le marché intérieur des services postaux d'ici 2010-2012 ; et 4) la mise en œuvre du Plan d'action sur le transport pour la période 2002 2010. Toutefois, de nombreuses autres activités du secteur des services – telles que le tourisme, la distribution, la construction, l'ingénierie et les conseils, les services de certification et d'essais, ou encore les bureaux de placement, ne font pas encore l'objet d'une politique globale dans le contexte du marché intérieur.

10.2.1.3 *Les produits manufacturiers et de haute technologie*

Le secteur manufacturier fournit environ un cinquième de la production de l'UE. Il représente à peu près les trois quarts des exportations de marchandises et continue de bénéficier largement de l'aide publique. En 2005, l'UE comptait 2,3 millions d'entreprises manufacturières qui généraient un chiffre d'affaires de 6 323 milliards d'euros et produisaient une valeur ajoutée de 1 629,9 milliards d'euros. En 2006, les exportations et importations de produits manufacturés des CE 27 se sont élevées, respectivement, à 1 061 milliards d'euros et à 952 milliards d'euros. Entre 2001 et 2006, les exportations de produits manufacturés ont augmenté de 7,3 % par an en moyenne, tandis que les importations augmentaient de 7,1 % (Eurostat, 2007b). L'Allemagne est le membre qui contribue le plus à la valeur ajoutée totale de l'UE, avec une part de 26,3 %, suivie par la France (13,1 %), le Royaume-Uni (12,9 %) et l'Italie (12,8 %). Le secteur manufacturier représente aussi les trois quarts approximativement des exportations de marchandises des CE. Plus de 80 % des dépenses en R-D du secteur privé lui sont consacrés, bien qu'il reste étroitement interdépendant du secteur des services auxquels il fournit les principaux intrants. À la suite du ralentissement de la croissance de la productivité, une nouvelle politique industrielle a été mise en œuvre à partir de 2005.

En 2009, l'ampleur de la récession a ainsi donné lieu à des aides significatives. Alliée à des mesures au niveau des États membres, la nouvelle politique industrielle vise à stimuler la compétitivité du secteur. Les droits NPF sur les importations de produits manufacturés s'élevaient en moyenne à 6,7 % en 2007 (à 6,8 % en 2006). Sur un plan général, pour les activités qui font appel à des intrants (produits agricoles en particulier) qui sont aussi produits au sein de l'UE, le tarif présente une progressivité mixte ; en raison d'une faible compétitivité qui tient en partie à la protection tarifaire élevée accordée aux branches d'activités qui transforment les intrants, les exportations de ces produits doivent être subventionnées. Pour les activités qui ont besoin d'intrants non produits dans l'UE (certains produits agricoles et certains produits minéraux en particulier), le tarif indique une progressivité positive, c'est-à-dire un taux effectif de protection élevé.

En 2005, l'UE a été le principal exportateur mondial de produits de haute technologie, ce qui a représenté une part mondiale de 17,2 % (contre 18 % en 1995) et la moitié des exportations de marchandises communautaires pour une valeur de 197,8 milliards d'euros. L'UE a également été le premier importateur mondial de marchandises communautaires, avec des importations s'élevant à 229,5 milliards d'euros, soit presque un cinquième des importations mondiales, ce qui représente un déficit commercial global de 31,7 milliards d'euros. L'Allemagne est de loin le premier négociant et exportateur net européen de produits de haute technologie, suivie par la France, le Royaume-Uni, les Pays-Bas, le Danemark, l'Irlande et le Luxembourg. En termes de disparité de pourcentage du total des exportations de marchandises, les produits de haute technologie représentaient par exemple 2,9 % pour la Belgique et 50,8 % pour Malte.

10.2.1.4 *Le problème des ressources et la production énergétique*

L'UE est le premier importateur et le deuxième consommateur mondial d'énergie. Aux prises avec des défis sans précédent en ce qui concerne l'énergie, elle a instauré un plan d'action pour l'efficacité énergétique qui devrait permettre d'économiser 20 % de la consommation d'énergie d'ici à 2020, principalement en changeant les comportements des consommateurs et en adoptant des technologies à rendement énergétique élevé. L'UE a également imposé un objectif d'augmentation de 20 % de l'utilisation des énergies renouvelables en plus d'une diminution de 20 % des émissions de gaz à effet de serre d'ici à 2020. L'adoption d'un troisième train de mesures législatives destinées à éliminer les faiblesses structurelles du marché énergétique, notamment l'absence de concurrence, a aussi été résolue. Ces dernières années, les marchés de l'électricité et

du gaz naturel ont été libéralisés davantage et ont, par le fait même, amélioré leur efficacité. Le secteur manufacturier a aussi bénéficié d'aides substantielles de la part du secteur de l'énergie. Les programmes mis sur pied s'avèrent donc importants afin d'augmenter le rendement de la production énergétique.

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. 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 relevé précédemment.

Conformément au traité de Nice de 2001, la politique commerciale communautaire a pour objet de contribuer, entre autres choses, à la suppression progressive des restrictions aux échanges internationaux et à la réduction des barrières douanières. Ces objectifs sont poursuivis par l'UE aux plans multilatéral, bilatéral et unilatéral. Au plan multilatéral, l'UE a souligné l'importance du Programme de Doha pour le développement comme un bon moyen de prévenir le protectionnisme commercial durant la phase actuelle de ralentissement économique. L'UE soutient aussi activement l'assistance technique liée au commerce dans le cadre de l'Aide pour le commerce.

Le vaste réseau d'accords commerciaux préférentiels (ACP) dans le cadre d'une politique plus large en faveur du multilatéralisme a continué de se développer. Ces ACP se sont traduits à ce jour par la liberté

accrue des échanges de produits non agricoles et une libéralisation limitée du commerce des produits agricoles. Dans certains cas, ces accords visent aussi le commerce des services. Une grande partie des négociations de l'UE a lieu avec des groupements régionaux. Les discussions avec des organes régionaux concernent notamment la Communauté andine, l'ANASE, l'Amérique centrale, les États du Golfe, les pays méditerranéens, et les accords de partenariat économique (APE) avec les pays d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique (ACP). Des négociations ont donné lieu à la conclusion d'un APE avec la région des Caraïbes. Les relations commerciales avec les pays des autres régions ACP sont régies par des accords intérimaires. En outre, l'UE a lancé des négociations bilatérales sur des ACP avec des pays tels que l'Inde, la République de Corée et l'Ukraine.

10.3.1 L'Espace économique européen (EEE)

Quand le Danemark et le Royaume-Uni ont quitté l'AELE pour joindre 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 1er 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 Les nouveaux membres de la Communauté européenne et les candidats potentiels

Le 1er janvier 2007, la Bulgarie et la Roumanie ont joint la Communauté européenne. L'adhésion de ces deux pays fait suite à celle des 10 pays qui ont été intégrés à l'UE en 2004 (Chypre, l'Estonie, la Hongrie, la Lettonie, la Lituanie, Malte, la Pologne, la République slovaque, la République tchèque et la Slovénie), portant le total à 27 membres. L'adhésion de ces pays est toutefois 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 doivent 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 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. En 2010, des négociations d'accession se poursuivent avec la Croatie, la Macédonie et la Turquie. La Turquie a notamment conclu avec l'UE un accord d'union douanière sur les produits non agricoles et les produits agricoles transformés.

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.

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). Signé avec 78 pays d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique (ACP), l'Accord de Cotonu a succédé 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. 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 en 2005 démontrent que le schéma SGP n'aurait permis au mieux qu'une légère augmentation des importations en provenance des pays bénéficiaires.

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 2¼ %. 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 2¼ % par rapport au cours pivot. Ainsi, l'écart entre deux monnaies peut atteindre 4½ %. 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[1].

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 1er 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 1er 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

1. 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.

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. Déficits 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.

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 1er 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 opération interbancaires et la Banque centrale européenne (la BCE qui remplaçait l'IME) commençait à diriger la politique monétaire pour les États

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 1er 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.

En janvier 2009, 16 États membres de l'UE avaient l'euro comme monnaie commune. 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. La Roumanie a fixé à 2014 la date cible pour l'adoption de l'euro, alors que la Bulgarie, l'Estonie, la Hongrie, la Lettonie, la Lituanie, la Pologne et la République tchèque n'ont pas fixé de dates cibles pour l'adoption de l'euro. Les nouveaux États membres ayant adhéré en 2009 doivent donc 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. Bien que l'adhésion à l'euro soit prémisse d'une unité dans les règles commerciales, l'UE a des partenaires importants sur le plan international. Si les discussions à l'OMC sont au point mort depuis 10 ans, les négociations bilatérales semblent avoir dominé la scène des relations commerciales depuis quelques années.

10.4.2 Vers un Accord de libre-échange entre l'UE et le Canada

Le Sommet Canada-UE tenu à Prague en mai 2009 a servi de coup d'envoi aux négociations d'un Accord économique et commercial global (AECG) entre le Canada et l'Union européenne. On a d'abord établi que cette entente devrait aller bien au-delà d'une simple entente de libre-échange, en englobant des activités telles le commerce de biens et services, les obstacles techniques au commerce, la mobilité de la main-d'œuvre, les investissements, les marchés publics, la politique de la concurrence, les sociétés d'État, la coopération et la collaboration en développement durable, le travail et la réglementation. Les négociations en cours prévoient notamment l'implication directe des provinces

canadiennes étant donné la nature des sujets négociés, certains relevant de la compétence des provinces selon la Constitution canadienne. Le poids de l'Union européenne dans le commerce international du Québec et des questions historiques, de langue et de culture ont permis au Québec de jouer un rôle déterminant dans les démarches pour entamer des pourparlers. À l'opposé, certaines provinces canadiennes sont moins intéressées à un accord de libre-échange avec l'UE, étant donné la poursuite du processus d'intégration économique s'établissant avec les partenaires de l'Amérique du Nord.

Nous pouvons donc nous attendre à des débats animés sur la priorité à donner à cette négociation par rapport à celles visant l'Asie et les États-Unis, et ce, surtout à la lumière des difficultés actuelles de la zone euro. L'UE est le deuxième investisseur en importance au Canada et le Canada, le quatrième investisseur en importance dans l'UE. Les ventes des succursales dans leurs marchés respectifs sont quatre fois plus élevées que leurs exportations, selon une étude bilatérale Canada-UE de 2008 (Gouvernement du Canada, 2008). Entre 2007 et 2008, les exportations du Canada vers l'UE ont connu une augmentation de 25 % comparativement à un recul de 7,6 % vers les États-Unis. La valeur des échanges commerciaux entre les deux ensembles se chiffrait à 80 milliards de dollars en 2007.

10.4.3 Les relations économiques entre l'UE et les États-Unis

Compte tenu de la situation commerciale entre les deux puissances économiques, un rapprochement des intérêts procure des avantages certains. Étant donné qu'un fort pourcentage du commerce UE-ÉU est intrafirme, les flux d'IDE entre les deux entités, dont la valeur actuelle serait d'environ 3 milliards de dollars américains, continuent de s'avérer une priorité dans les relations commerciales. Ces flux profitent notamment de protections offertes dans le cadre de l'OCDE ainsi que dans le cadre de plusieurs traités bilatéraux d'investissement. Ces sujets feront l'objet de discussions au niveau des États et de la Commission européenne. Entre les années 2000 et 2009, plus de la moitié des IDE américaines étaient situées en Europe. Le stock d'IDE américain au Brésil, en Russie, en Inde et en Chine ne représentait en 2008 que 7 % du stock total des IDE venant des États-Unis dans l'Union européenne. Les succursales européennes implantées aux États-Unis représentent les deux tiers des 5,5 millions d'emplois qu'offrent les succursales étrangères

présentes sur le sol américain. Signalons que les employés américains sont majoritaires dans les succursales européennes que l'on retrouve hors des États-Unis.

Les États-Unis se disent donc intéressés à approfondir leurs relations transatlantiques étant donné l'ampleur des flux de commerce et d'IDE avec l'UE. Les questions réglementaires concernant le système financier, les douanes et l'environnement sont à l'ordre du jour des discussions entre l'UE et les États-Unis. Ce sont des objectifs qui sont également poursuivis aux plans multilatéral et bilatéral. L'UE et les États-Unis œuvrent au sein du Transatlantic Economic Council de niveau ministériel dans les domaines de la réglementation, de l'investissement, de la propriété intellectuelle, de l'innovation, du commerce et de la sécurité. Ils s'intéressent particulièrement au secteur des services qui représente plus de 70 % de l'activité économique de l'UE et des États-Unis, lesquels visent à protéger la santé et la sécurité de leurs citoyens, leur environnement et leurs systèmes financiers.

Les mesures européennes dans le domaine agricole et industriel telles que le bannissement de l'utilisation d'hormones de croissance pour le bœuf, les traitements pour réduire les pathogènes dans le poulet, les restrictions quant à la culture et le marketing de produits biotechnologiques sont des pratiques que les Américains voudraient voir modifiées ou abolies. Les négociations portent également sur l'innovation, la nanotechnologie, l'application de l'électronique au système de santé et sur la simplification des procédures administratives pour l'approbation de nouveaux médicaments. Les questions de réglementation concernant les normes d'interopérabilité des réseaux de communications et des réseaux électriques ont aussi été évoquées. Finalement, cette coopération économique pourrait activer la création d'un nouveau Conseil énergétique UE-É.-U. afin de favoriser la collaboration au développement de nouvelles technologies énergétiques pour diminuer la demande en hydrocarbures et, par conséquent, les émissions de dioxyde de carbone.

En somme, l'Union européenne demeure une construction économique et sociale réunissant des pays fort différents, tant par leurs niveaux de vie que leurs cultures. Cette situation n'en est pas moins complexe eu égard aux différents défis de la mondialisation. La liberté accrue du commerce, dont la libre circulation des personnes, est indispensable au bon fonctionnement politique et économique de l'Union. La domination des grands pays, la France et l'Allemagne en l'occurrence, et leur attachement à leurs rôles historiques au plan des affaires internationales notamment, laissent présager une difficulté à unifier la force politique et économique promise par la fondation de l'UE. Ces derniers temps, les disparités économiques entre les membres et les difficultés de plusieurs

d'entre eux à maintenir les conditionnalités budgétaires et financières à la préservation de l'euro, ont mené à une crise substantielle. Premier choc réel depuis l'instauration de la monnaie unique, cette crise semble avoir mis au jour de nombreuses failles. La crise budgétaire et l'endettement que la Grèce connaît en ce moment créent des turbulences dans la zone euro. En mai 2010, un fonds pour aider les pays membres aux prises avec de telles difficultés et ne pouvant plus utiliser leur politique monétaire et leur monnaie comme instrument de stabilisation a été mis sur pied, en retour d'aides régionales de l'UE. Plusieurs pays restent toutefois en porte-à-faux, dont l'Italie et l'Espagne, qui affichent un taux d'endettement élevé tout en éprouvant des problèmes budgétaires récurrents. Les mois et les années qui viennent indiqueront si d'autres aménagements et évolutions seront nécessaires pour stopper le déclin de l'euro et en stabiliser le cours sur les marchés mondiaux. Une euro forte, comparativement au dollar américain, a eu bien des conséquences sur les marchés d'exportations et a posé de sérieux problèmes de subventionnement dans le secteur agricole. Bien que la domination allemande soit importante et s'étende sur ses partenaires limitrophes, il reste que bien des pays ont de la difficulté à être compétitif sur les marchés extérieurs. Les défis que soulèvera l'adhésion de la Turquie par exemple seront de taille, si l'on en juge par les mesures protectionnistes instaurées en 2009 par la France afin de préserver l'industrie automobile dans le pays.

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 l'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 figurent 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. Adepte 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 envisager que, dans l'éventualité que d'autres pays se joignent à l'UE, son rôle 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, M.-A. (2003), *Économie de l'Union européenne*, 2e édition, Paris, Economica.

BODEEN, C. et Associated Press (2005), « Accord entre l'Europe et Pékin sur le textile chinois », *Le Devoir*, Montréal, samedi le 11 juin, p. C3.

CANADA. FOREING AFFAIRS AND INTERNATIONAL TRADE (2008), « Assessing the Costs and Benefits of a Closer EU-Canada Economic Partnership », dans *A Joint Study by the EU Commission and the Government of Canada,* Ottawa.

CHAMIE, N. *et al.* (1994), « Optimum Currency Areas and Shock Asymmetry : A Comparison of Europe and the United States », *Cahier de recherche*, vol. 94, no 1, Banque du Canada, janvier, p. 24.

COMMISSION EUROPÉENNE (2008), *Un plan européen pour la relance économique*, Bruxelles, CE.

COMMISSION EUROPÉENNE (2007), *European Financial Integration Report 2007*, Bruxelles, CE

COMMISSION EUROPÉENNE (1991), Office des publications officielles, La Communauté européenne et l'Amérique latine

DEMERS, F.S. et M. DEMERS (1995), *European Union : A Viable Model for Québec-Canada*, 2e édition, Ottawa, Centre de droit et de politique commerciale, Université d'Ottawa.

DYMOND B. et M. HART (2008), « Navigating New Trade Routes : The Rise of Value Chains, and the Challenges of Canadian Trade Policy », *C.D. Howe Institute Commentary*, Toronto, C.D. Howe Institute.

EICHENGREEN, B. (1992), « Should the Maastricht Treaty Be Saved ? », *Princeton Studies on International Finance*, no 74, décembre, p. 16.

EMERSON, M. *et al.* (1992), *One Market, One Money : An Evaluation of the Potential Benefits and Costs of Forming an Economic and Monetary Union*, Oxford, Oxford University Press.

EUROPA.EU, *Le traité de Lisbonne. Le traité en bref,* <http://europa.eu/lisbon_treaty/glance/index_fr.htm>.

EUROSTAT (2008a)*, European Economic Statistics, édition de 2008*, Bruxelles, Eurostat.

EUROSTAT (2008b)*, Statistiques en bref : Commerce des produits de haute technologie*, Bruxelles, Eurostat.

EUROSTAT (2007b), « Annuaire 2006-2007 », *L'Europe en chiffres,* Bruxelles, Eurostat.

HARROP, J. (1989), *The Political Economy of Integration in the European Community*, Aldershot, Edward Elgar.

JOVANOVIC, M.N. (2005), *The Economics of European Integration : Limits and Prospects*, Northampton, Edward Elgar.

MICCO, A., E. STEIN et G. 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, Blackwell, p. 23-64.

MOLLE, W. (1994), *The Economics of European Integration, Theory, Practice, Policy*, 2e édition, Aldershot, Dartmouth et Brookfield, Gower.

NORMAN, S. (1992), « The Commercial Policy of the European Economic Community », dans D. Salvatore, *National Trade Policies*, chapitre 3, Westport, Greenwood Press.

OCDE (2008), *Les politiques agricoles des pays de l'OCDE : Panorama*, Paris, OCDE.

OCDE (2007), *Études économiques de l'OCDE : Union européenne*, Paris, OCDE.

OMC (2009), *Examen des politiques commerciales : Communautés européennes*, Genève, OMC.

OMC (2007), *Examen des politiques commerciales : Communautés européennes*, Genève, OMC.

OMC (2005), *Statistiques du commerce international*, Genève, OMC.

WOOLCOCK, S. (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, Oxford University Press, p. 377-399.

Chapitre 11

LES PAYS EN VOIE DE DÉVELOPPEMENT

LE DILEMME DE LA POURSUITE DU DÉVELOPPEMENT INDUSTRIEL

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 2007 : faible revenu (égal ou inférieur à 935 $), revenu intermédiaire (compris entre 936 $ et 11 455 $) et revenu élevé (supérieur ou égal à 11 456 $)[1]. 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 49 pays comme étant les pays les moins avancés (PMA) ; en voici la liste : Afghanistan, Angola, Bangladesh, Bénin, Bhoutan, Burkina Faso, Burundi, Cambodge, 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

1. Le groupe de revenu intermédiaire est subdivisé en deux classes : tranche inférieure (comprise entre 936 $ et 3 705 $) et tranche supérieure (comprise entre 3 706 $ et 11 455 $).

démocratique du Congo, République démocratique populaire du Laos, République unie de Tanzanie, Rwanda, Samoa, São Tomé et Principe, Sierra Leone, Somalie, Soudan, Tchad, Timor-Leste, Togo, Tuvalu, Vanuatu, Yémen et Zambie (CNUCED, 2008, p. XVII).

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 des indicateurs de développement de la Banque mondiale). Une autre caractéristique des PVD, digne de mention, est leur fort indice de concentration des exportations ; de fait, les exportations des PVD sont nettement accentuées dans les matières premières. 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 du développement de 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.

11.1 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, car des pays industrialisés et nouvellement industrialisés peuvent aussi avoir besoin d'y recourir.

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[2]. En outre, l'impact des primes de change sur le PIB dérive des estimations 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 de l'Afrique subsaharienne n'est pas propre à ce continent. Le problème réside alors dans le 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 crise de 1929 sont passées par des dépenses faramineuses du gouvernement américain (projet du *New Deal*), à tort ou à raison. Bref, nous estimons qu'il est malaisé d'associer hausse de 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 restreint*), 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.

2. 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.

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 bon nombre de ces produits ont chuté (voir la figure 11.1) tout au long des années 1980 et 1990. 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

Figure 11.1 Évolution du prix des produits de base

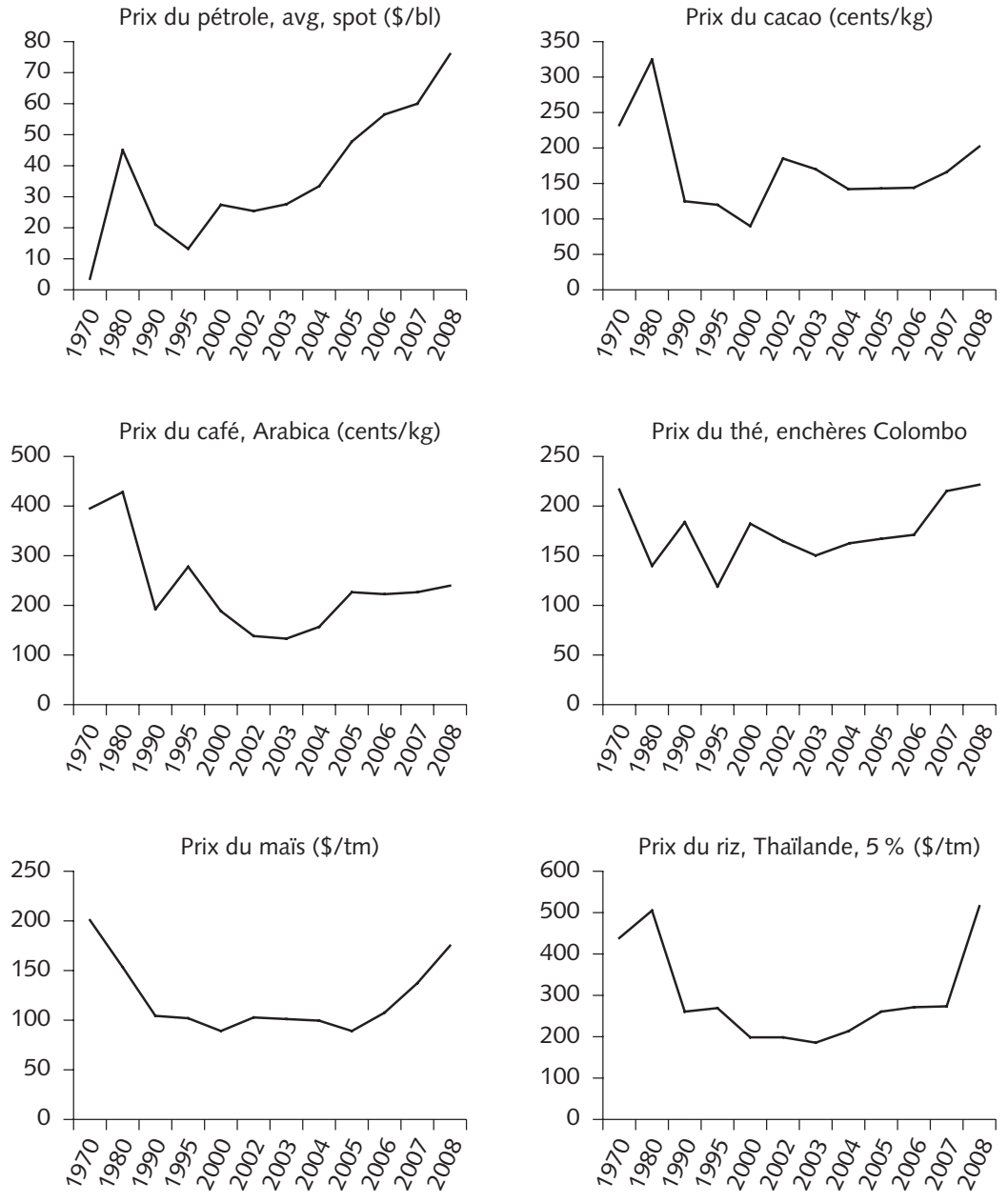
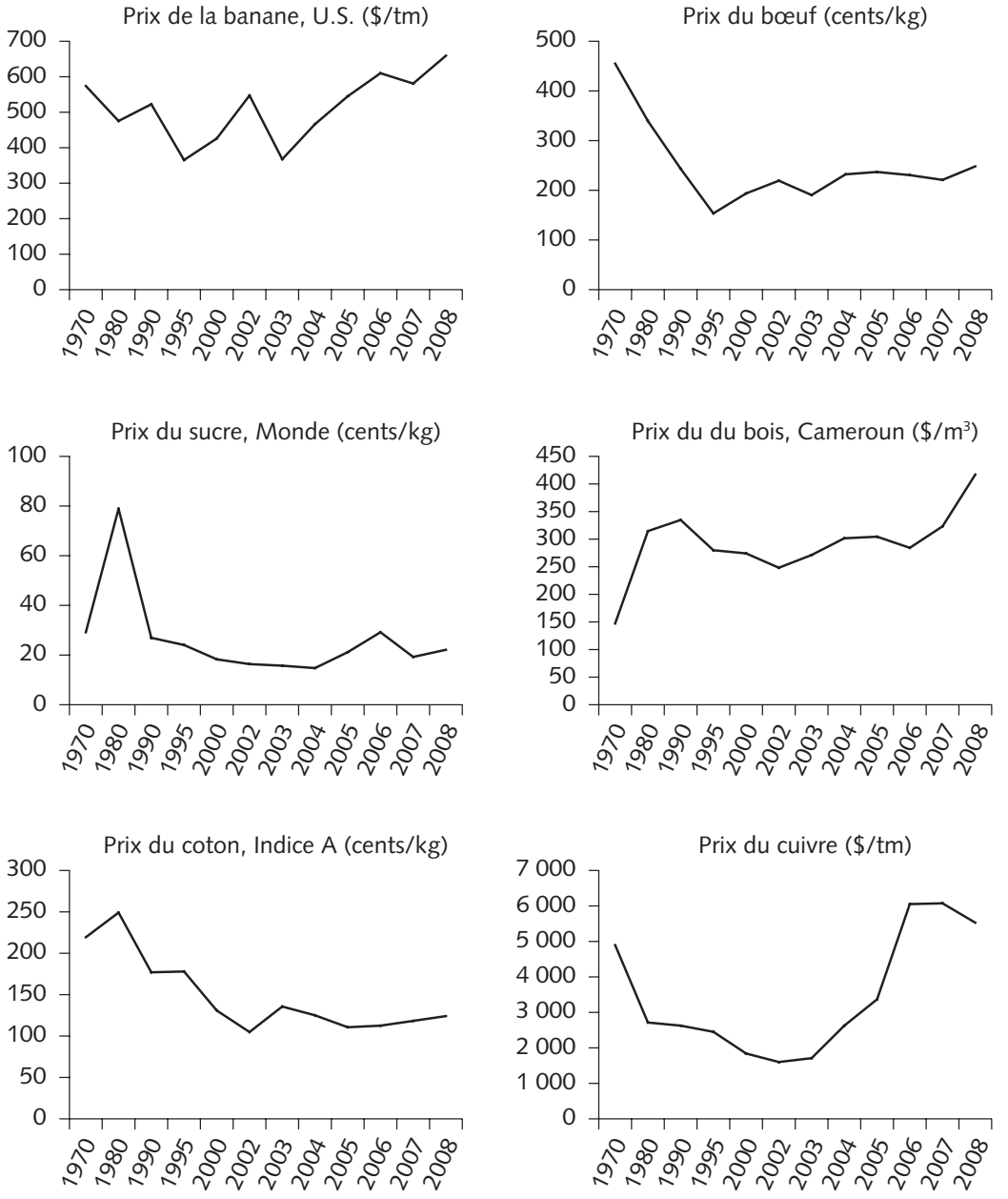


FIGURE 11.1 Évolution du prix des produits de base *(suite)*



Source : Données tirées de la Banque mondiale (2009), *World Development Indicators*, Washington, D.C., Banque mondiale.

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 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.

11.2 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 insuffle bien sûr un dynamisme à son économie, mais entretient également une disparité de revenu tout en comportant un coût social élevé.

11.2.1 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 principal produit d'exportation. Puis, le cuivre et les nitrates dominent les XIXe et XXe 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 11.2). Entre 1993 et 2008, la valeur totale des exportations de biens et de services s'est multipliée par un facteur de près de 7, passant de 11,6 milliards de dollars américains à 77 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 (produits et minerais). Sur une production mondiale de minerai de cuivre estimée à 12,7 millions de tonnes métriques en 2008, le Chili détient une part de marché de 34,6 % suivi de très loin par le Pérou (8 %), les États-Unis (8 %), la Chine (6 %) et le Canada (4 %)[3]. Pour la production mondiale du cuivre raffiné, évaluée à 15,3 millions de tonnes métriques au cours de l'année 2008, la Chine ressort maintenant comme le premier producteur avec une part de 20 %, immédiatement suivie du Chili (16,3 %), du Japon (8,4 %) et des États-Unis (6,5 %). D'ailleurs, la revue *Cyclope* souligne qu'à elle seule, la firme chilienne CODELCO (Corporación Nacional del Colore) est le producteur mondial numéro un de cuivre et détient près du cinquième des réserves mondiales. Si la Chine, les États-Unis et le Japon détiennent une part importante de la production mondiale du cuivre, ils ne figurent cependant pas dans la liste des principaux exportateurs et se retrouvent comme étant de grands consommateurs. En somme, le Chili est un acteur important sur le marché international du cuivre.

La fluctuation du prix du cuivre a beaucoup influencé l'économie du Chili. Selon les données révisées de la Banque mondiale (2009, p. 346), le prix d'une tonne métrique de cuivre évaluée à 4 895 $ en 1970 a littéralement fondu pour atteindre 2 690 $ en 1980. Tout au long des années 1980, 1990 jusqu'au début des années 2000, la dégradation du prix du cuivre est presque continue pour se retrouver à un seuil aussi bas que 1 627 $ en 2002. Depuis lors, on observe une remontée, d'abord lente, du prix du cuivre, puis spectaculaire au cours des années

3. Revue *Cyclope* (2009, p. 497-505).

2006 (6 007 $) et 2007 (6 030 $). Après une accalmie en 2008, les cours du cuivre se sont encore envolés à 8 800 $ la tonne à la mi-avril de 2009. Comment expliquer cette fluctuation anarchique des cours du cuivre ? De nombreux facteurs y contribuent, par exemple le déséquilibre entre l'offre et la demande, l'état des stocks, la conjoncture économique dans les pays industrialisés et dans les pays en développement. À ces facteurs s'ajoutent d'autres paramètres tels que la force relative du dollar américain, le prix du pétrole et les événements spécifiques menaçant l'approvisionnement. Ainsi, plus le prix du cuivre est élevé, plus les recettes d'exportation du Chili tirées de cette ressource sont élevées également et vice versa.

En 1970, l'industrie du cuivre représentait 70 % des revenus d'exportation au Chili. Une diversification des exportations dès 1980 a eu pour effet de réduire la dépendance de l'économie chilienne à l'égard de l'industrie du cuivre. Les produits agricoles (surtout les fruits frais), les produits forestiers (bois, pâte à papier), l'industrie de la pêche (poissons frais) et les huiles de pétrole brut constituent maintenant les plus importantes catégories d'exportation (tableau 11.1). Malgré cette forme de diversification des exportations chiliennes, on remarque qu'elles reposent encore principalement sur les produits alimentaires, les minéraux et les métaux. Bref, le Chili, pays abondant en certaines matières premières et en main-d'œuvre, exporte les biens intensifs en ces facteurs : cuivre, pâtes à papier, poissons et articles manufacturés légers.

Pour les importations, le Chili occupe en 2008 le 47e rang des importateurs mondiaux de marchandises, ce qui représente 0,4 % des parts. Ces importations proviennent de divers pays, quoique la portion qui est importée des PVD (54,7 % en 2008) 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, dont les marchés extérieurs se situent presque exclusivement dans des pays industrialisés. Dans la composition des importations du Chili, les produits manufacturés dominent largement (à la hauteur de 65 % en 2006, notamment les équipements de transport et les produits chimiques), 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 11.1 Évolution du commerce extérieur du Chili
(en millions de dollars américains)

	Exportation			Importation			Balance commerciale		
	1993	2000	2008	1993	2000	2008	1993	2000	2008
Marchandises	9 180	19 210	66 456	11 134	18 507	61 903	–1 936	703	4 553
Services	2 441	3 995	10 645	2 626	4 664	11 143	–185	–669	–498
Total	11 639	23 205	77 101	13 760	23 171	73 046	–2 121	34	4 055
% PIB	26,6	32,9	45,5	31,5	32,8	43,1			

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

Principaux pays ou groupes de pays partenaires du Chili, 1990-2000
(en pourcentage)

	Destination des exportations							Provenance des importations						
	Pays développés				Pays en développement			Pays développés				Pays en développement		
	Total	EU	UE	Japon	Total	Amérique	Asie orientale et du Sud-Est	Total	UE	EU	Japon	Total	Amérique	Asie orientale
1990	72,7	17,2	38,3	16,0	24,1	12,2	9,5	58,5	26,1	19,0	7,9	36,5	24,1	4,5
2000	56,4	16,8	23,9	17,2	38,5	21,7	15,0	42,0	15,7	17,8	3,8	46,9	32,2	11,7
2006	55,8	15,6	26,8	10,5	39,8	16,4	22,1	36,1	14,6	15,6	3,2	54,7	35,2	13,6

Source : CNUCED (2008), *Manuel de statistiques de la CNUCED*, New York et Genève, Nations-Unies, tableau 2.1.

Les dix principaux produits exportés par le Chili

2005-2006					1994-1995				
Code CTCI	Produit	Milliards $US	% Pays	% Monde	Code CTCI	Produit	Milliards $US	% Pays	% Monde
682	Produits de cuivre	16,01	33,9	18,4	**682**	Produits de cuivre	3,90	29,1	12,9
283	Minerais de cuivre	8,85	18,7	35,6	**287**	Minerais de métaux communs	1,80	13,1	10,5
287	Minerais de métaux communs	2,56	5,4	12,5	**251**	Pâtes à papier	1,00	7,3	4,5
034	Poissons frais	2,21	4,7	6,2	**057**	Fruits frais et secs	0,86	6,3	3,5
057	Fruits frais et secs	1,97	4,2	4,1	**034**	Poissons frais	0,64	4,7	3,3
251	Pâtes à papier	1,27	2,7	4,9	**081**	Nourritures pour animaux	0,56	4,1	2,8
248	Bois et traverses de bois pour voies ferrées	1,02	2,2	2,8	**971**	Or, non monétaire	0,34	2,5	1,6
112	Boissons alcooliques	0,93	2,0	1,9	**248**	Bois et traverses de bois pour voies ferrées	0,27	2,0	1,0
334	Huiles de pétrole	0,89	1,9	0,2	**246**	Bois de trituration	0,20	1,4	9,6
512	Alcools, phénols	0,71	1,5	2,3	**931**	Transactions spéciales	0,20	1,4	0,1
	Sous total	36,4	77,2	–		Sous-total	9,77	72,0	–

Source : CNUCED, *Manuel de statistiques de la CNUCED*, Divers numéros, Nations-Unies, New York et Genève ; les données sont arrondies.

11.2.2 Le Chili et le libre-échange

11.2.2.1 *Perspectives historiques*

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[4], a créé une occasion réelle de s'industrialiser en substituant les importations sans créer de distorsions dans 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 des 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'équipements 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[5]. 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[6] 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 contôle de capital, en adoptant un régime de change flottant et en signant plusieurs accords de libre-échange (OMC, 2003).

11.2.2.2 *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'efficience 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. Le Chili interdit par contre l'importation des véhicules automobiles usagés et des pneumatiques usagés et rechargés (OMC, 2009, p. ix). Il y a quelques années, les importations ont vu leur accès s'améliorer à la suite d'une rationalisation des procédures.

Les investissements étrangers jouent un rôle déterminant dans l'économie. Entre 2003 et 2008, ceux-ci ont atteint 17,4 milliards de dollars américains, dont 29,3 % dans le secteur minier, 30 % dans l'électricité, le gaz et l'eau, et 12 % dans les services (excluant les transports et les communications) (OMC, 2009, p. 155). 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[7]. 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 destinés aux régions de l'extrême Nord et de l'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. La plupart des programmes d'aide à l'exportation sont des mesures horizontales axées sur les PME, l'innovation technologique ou le développement régional qui prennent la forme d'avantages fiscaux et de financement pour la R-D et la gestion des entreprises (OMC, 2009, p. X).

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

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.

(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 conclu des accords bilatéraux de commerce préférentiel et de libre-échange avec les pays membres de l'AELE, le Canada, la Corée du Sud, l'Amérique centrale (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras et Nicaragua), les États-Unis, le Mexique et l'Union européenne. Un accord partiel 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). L'OMC (2009, p. 25) rapporte qu'au total le Chili a conclu 21 accords commerciaux régionaux avec 57 pays. 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) et aussi par le solide attachement du Chili au système multilatéral.

11.3 Bilan et perspectives

11.3.1 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 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 des 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 des paiements, mais la crise d'endettement du début des années 1980 n'a fait que les exacerber.

Le tableau 11.2 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, la Tunisie et le Venezuela 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

TABLEAU 11.2 Droits de douane sur les produits manufacturés
(droits moyens pondérés par les échanges, en pourcentage)

Pays ou territoires	Année	Tarif moyen	Pays ou territoires	Année	Tarif moyen
Algérie	2007	10,1	Haïti	2007	2,0
Antigua et Barbuda	2007	12,7	Inde	2005	12,3
Argentine	2007	6,4	République islamique d'Iran	2007	18,5
Bangladesh	2007	13,0	Jamaïque	2006	8,5
Barbade	2007	12,3	Madagascar	200	10,4
Bénin	2007	11,7	Mauritanie	2007	11,0
Bhutan	2007	16,0	Mexique	2006	2,5
Brésil	2007	9,4	Népal	2007	15,8
Burkina Faso	2007	11,0	Pakistan	2007	13.3
Cambodge	2007	10,0	République fédérale de Russie	2007	6,8
Cameroun	2007	14,6	Sénégal	2007	10,6
Chili	2007	1,5	Soudan	2006	14,7
Chine	2007	6,3	République arabe de Syrie	2002	17,1
Colombie	2007	9,0	Trinité-et-Tobago	2007	18,4
Djibouti	2006	31,0	Tunisie	2006	20,0
République arabe d'Égypte	2005	11,7	Venezuela	2007	11,0
Gabon	2007	14,6	Viêt Nam	2007	11,0
Pays à faible revenu		**10,3**			
Pour comparaison					
OCDE	2007	1,9			
Canada	2007	1,2			
États-Unis	2007	1,7			
Japon	2007	2,2			
Union européenne	2007	1,8			

Source : Banque mondiale (2009), *World Development Indicators*, Washington, D.C., Banque mondiale, Tableau 6.8, p. 352-354.

> 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.

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 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 1er juin 1997. Soulignons ici que la solution à la crise économique des *subprimes* déclenchée à la fin de 2009 a amené l'administration Obama ainsi que la plupart des gouvernements européens et canadiens à délier les cordons de leur bourse et à hausser la

dette publique. On pourrait disserter 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 surplus 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 minime 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.

11.3.2 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 produits agricoles, 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 11.2 montre que le droit de douane moyen comporte encore deux chiffres après l'Uruguay Round dans divers pays en développement.

Évidemment, des comportements variés s'observent dans le flux du commerce des PVD. Par exemple, alors qu'en 2006, Haïti ne dirige que 12,4 % de ses exportations vers les PVD contre 87,4 % vers les pays développés à économie de marché, la République démocratique populaire du Laos dirige respectivement 64,3 % et 15,2 % 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 pose 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, l'amélioration 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 par habitant.

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), 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 pour les pays les plus vulnérables à la libéralisation du commerce international. Si l'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 très élevée 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 bénéficie aux PVD et identifiez les pays qui y gagnent 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 à l'égard du travail ; *d*) la capacité de recherche et développement ; *e*) un système de production manufacturière sans faille (zéro défaut).

9. L'examen des politiques commerciales de chacun des membres de l'OMC et surtout des pays les plus industrialisés, tels les États-Unis et l'Union européenne, a pour but de renforcer la clause de transparence et peut bénéficier aux pays en développement. Dans ce contexte, pensez-vous qu'un PVD de quelque dimension économique peut faire valoir ses droits commerciaux auprès de l'OMC ?

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 perceptiones en formulacion de la politica exterior chilena : 1970-1989 », dans R. Bernal Meza *et al.*, *Politica, Integracion y comercio internacional en el Con° 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 », *Con° 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 (2008), *Manuel de statistiques de la CNUCED*, New York et Genève, Nations Unies.

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.

Cyclope (2009), « Les marchés mondiaux, Paris, Economica.

ECONOMIST INTELLIGENCE UNIT (1994), *Country Profile, Chile*, Londres.

État du monde 1996, annuaire économique et géopolitique mondial, Paris et Montréal, La Découverte/Boréal.

FERMANDOIS, 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), *Isssues and Developments in International Trade Policy*, Washington, D.C., août.

FOXLEY, A. (1993), « Dialogos internationales », *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*, 3e 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 propectivos, 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 Letiche (dir.), *International Economic Policies and Their Theoretical Foundations*, 2e édition, San Diego, CA, Academic Press.

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 (2009), *Examen des politiques commerciales*, Genève, Rapport du Secrétariat, 2 septembre. Chili, WT/TPR/S/220.

OMC (2003), *Trade Policy Review, Chile*, Genève, Bernan Press, 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, Raùl (1950), *The Economic Development of Latin America and Its Principal Problems*, New York, Nations Unies.

ROSALES, O.V. (1993), *Desafios de la Segunda fase expotadora, programa de estudios prospectivos*. Document de travail nº 21, octobre.

SANTOS, E. et R. PIZZARO (1993), « Incercion internacional de Chile en los 1990 : prioridad latinoamericana y diversificacion », *Cono Sur*, vol. 12, nº 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 PNB par habitant. 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, contrairement aux autres NPI d'Amérique latine, la croissance

TABLEAU 12.1 Les principaux nouveaux pays industrialisés – indicateurs économiques (année 2007)

Pays	PNB par habitant	Croissance du PIB 2000-2007	Espérance de vie	Secteur manufacturier (% du PIB)	Exportations dans le secteur manufacturier (% du total de marchandises)	Investissement intérieur (% du PIB)
Singapour	32 340	5,8	80	25	76	23
Hong Kong	31 560	5,2	82	3	68	21
République de Corée	19 730	4,7	79	28	89	29
Argentine	6 040	4,7	75	21	31	24
Brésil	5 860	3,3	72	17	47	18
Malaisie	6 420	5,4	74	28	71	22
Mexique	9 400	2,6	75	19	72	26
Turquie	8 030	5,9	72	19	81	22
Thaïlande	3 400	5,3	71	35	76	27
Taïwan	–	–	–	–	–	–
Indonésie	1 650	5,1	71	27	42	25
Chine	2 370	10,3	73	32	93	43
Inde	950	7,8	65	16	64	39
Philippines	1 620	5,1	72	22	51	15
Pour comparaison						
Pays à revenu élevé	**37 570**	**2,4**	**79**	**17**	**75**	**21**
Japon	37 790	1,7	83	21	90	24
États-Unis	46 040	2,6	78	14	77	20
France	38 810	1,8	81	12	79	22
Union européenne	35 818	1,7	80	18	78	22
Canada	39 650	2,7	81	–	53	23
Pays à faible revenu	**574**	**5,6**	**57**	**16**	**35**	**25**

Note : La Chine et l'Inde sont classés parmi les pays à revenu intermédiaire de tranche inférieure.
Source : Compilations tirées de la Banque mondiale (2009), *World Development Indicators*, Washington, D.C., Banque mondiale.

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 30 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 2007, 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.

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 2006 (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 du Sud étaient fortement concentrées dans le textile, le vêtement

TABLEAU 12.2 Croissance des exportations et des importations de marchandises des NPI

Pays	Exportations			Importations		
	Marchandises (M $US) en 2007	Taux de croissance annuel moyen 1990-2000	Taux de croissance annuel moyen 2000-2007	Marchandises (M $US) en 2007	Taux de croissance annuel moyen 1990-2000	Taux de croissance annuel moyen 2000-2007
Singapour	299 272	11,7	13,4	263 155	8,3	8,9
Hong Kong	349 386	8,4	9,6	370 132	8,9	8,8
République de Corée	371 489	15,8	13,6	356 846	10,0	8,3
Argentine	55 933	8,4	7,2	44 780	17,7	11,0
Brésil	160 649	5,1	11,1	126 581	16,7	6,0
Malaisie	176 211	13,5	7,4	146 982	10,6	7,2
Mexique	271 990	15,5	4,1	296 275	13,2	4,8
Turque	107 215	10,7	13,6	170 057	11,1	12,1
Thaïlande	153 103	9,6	9,1	140 795	2,6	10,1
Taïwan	246 377	3,1	7,9	219 649	4,8	4,2
Indonésie	118 014	9,1	1,9	92 381	-	10,5
Chine	1 217 776	13,8	26,2	955 950	12,8	18,8
Inde	145 325	6,9	12,4	216 622	9,0	17,6
Philippines	50 466	16,0	4,6	57 985	11,3	4,3
Pour comparaison						
Pays à revenu élevé	**9 784 163**	**–**	**–**	**10 242 758**	**–**	**–**
Japon	712 769	2,6	4,8	621 091	5,3	3,5
États-Unis	1 162 479	6,6	4,4	2 020 403	9,1	5,2
France	553 398	8,4	4,8	616 229	6,6	6,3
Union européenne -27	4 158 254	–	–	4 068 352	–	–
Canada	418 974	9,1	1,1	389 600	9,0	4,6
Pays à faible revenu	**230 764**	**–**	**–**	**257 014**	**–**	**–**

Source : Compilations tirées de la Banque mondiale (2009), *World Development Indicators*, Washington, D.C., Banque mondiale, tableaux 4.4 ; 4.5 et 6.2. Les données sont arrondies.

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 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

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 télécommnunication	5,4	Pétrole brut	7,6	Appareils de télécommnunication	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 télécommnunication	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	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	40,4	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)*

2005-2006							
Corée du Sud	**%**	**Inde**	**%**	**Hong Kong**	**%**	**Singapour**	**%**
Équipements de télécommunication et pièces	11,0	Produits raffinés du pétrole et huile bitumineuse	13,0	Valves électroniques, diodes, transistor, etc.	11,1	Valves électroniques, diodes, transistor, etc.	24,3
Voitures automobiles pour le transport des personnes et voitures de course	9,5	Perles fines, pierres gemmes et similaires brutes ou travaillées	9,9	Équipement de télécommunication et pièces	10,4	Produits raffinés du pétrole et huile bitumineuse	12,0
Valves électroniques, tubes, diodes, transistors	9,2	Bijoux et autres (667)	3,9	Pièces détachées et accessoires pour machines et appareils de bureau	9,1	Pièces détachées et accessoires pour machines et appareils de bureau	7,1
Navires, bateaux et engins flottants	6,3	Minerai de fer et concentrés	3,4	Voiture-Jouets de sport pour enfants	3,8	Équipements de télécommunication et pièces	5,8
Produits raffinés du pétrole et huile bitumineuse	5,7	Vêtements pour femmes, tissage	2,8	Autres machines et équipements de circuit électrique	3,7	Équipements informatiques et accessoires	5,7
Instruments optiques et autres appareils	3,8	Médicaments incluant les produits vétérinaires	2,3	Appareillage et accessoires	3,6	Équipements de circuit électrique	2,1
Équipements informatiques et accessoires	2,9	Fils textiles	2,1	Équipements informatiques et accessoires	3,3	Composés organiques et inorganiques acidulés et salés	2,0
Pièces de véhicules et accessoires	2,8	Autres articles et produits de fils textiles	2,0	Phonographes, machines à dicter et appareils d'enregistrement	2,8	Autres machines et appareils électriques	2,0
Pièces détachées et accessoires pour machines et appareils de bureau	2,8	Autres articles d'appareils	1,8	Autres machines et appareils électriques	2,7	Génie civil et équipements connexes	1,4
Autres machines et appareils électriques	2,5	Cuivre	1,8	Vêtements pour femmes, tissage	2,4	Instruments de musique et d'enregistrement	1,4
Sous-total	56,5	Sous-total	43,0	Sous-total	52,9	Sous-total	63,8

Source : CNUCED, *Manuel de statistiques de la CNUCED*, divers numéros, New York et Genève, Nations Unies.

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. 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	**Taïwan**	**Singapour**	**Hong Kong**	**Thaïlande**	**Malaisie**	**Indonésie**
Dotations en facteurs							
– 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
Politiques							
– 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
Institutions							
– 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
Résultats (comparés au reste du monde développé)							
– 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 Taïwan, 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 des 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 élevé 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 4,6 millions d'habitants en 2007 vivent tous en milieu urbanisé et jouissent, pendant cette période, d'un revenu par habitant de 32 340 $ US, ce qui place le pays au deuxième rang dans la région, derrière le Japon. La croissance du PIB était de 5,8 % entre 2000 et 2007 et la cité-État est devenue l'une des places financières importantes de la région et du monde. En 2007, 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 (80 ans en moyenne), le taux de mortalité infantile n'est que de 2/1000 ; 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 4,0 % entre 2004 et 2007). 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.

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 industrieuse 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 restructuration 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'efficience 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 de certains produits (caoutchouc, bois d'œuvre, granit, antennes et récepteurs satellites, et chlorofluorocarbures) qui nécessitent une licence. 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.

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 participe aux réunions Asie-Europe (ASEM), qui est un processus

informel de dialogue et de coopération entre la Commission européenne, le secrétariat de l'ANASE, les pays membres de l'UE et 16 pays d'Asie. 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. Depuis 2004, elle a conclu cinq nouveaux accords de libre-échange : Inde (2005), Jordanie (2006), Panama (2006) et Corée du Sud (2006), et un accord quadrilatéral avec le Chili ; la Nouvelle-Zélande et le Brunei (2006)[1]. Des négociations sont en cours pour conclure un ALE (accord de libre-échange) avec le Canada, la Chine, le Conseil de coopération du Golfe, le Mexique, le Pakistan et l'Ukraine (OMC, 2004b).

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, en particulier les semi-conducteurs et les produits chimiques) qui représente 24 % du PIB, et les services, représentant 66 % du PIB, et ce, en 2007. 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.

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

1. L'année entre parenthèses est la date de l'entrée en vigueur de l'Accord conclu.

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 XVe 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 2007, un PIB absolu s'élevant à 3 205 milliards de dollars américains, comparativement à 13 751 milliards pour les États-Unis et 12 277 milliards pour l'Union européenne des 27. Or, le PIB par habitant chinois est de 2 517 $US (CNUCED, 2005) par rapport à 39 659 $US aux États-Unis et à 31 142 $US dans l'UE. Cela démontre bien que, malgré sa place grandissante dans le commerce international, la Chine demeure encore aujourd'hui un pays en développement. Par ailleurs, l'importante croissance que la Chine a maintenue au cours des 20 dernières années n'a pas pour autant relancé l'inflation (tableau 12.5).

TABLEAU 12.5 Évolution du PIB réel et de l'inflation en Chine, 1988-2007
(en pourcentage)

	Moyenne 10 ans					
	1988-1997	1998-2004	1998	1999	2000	2000-2007
Inflation	11,4	0,9	–0,8	–1,4	0,4	3,8
PIB	10,4	8,1	7,8	7,2	7,9	4,5

Source : IMF (2006), *World Economic Outlook, Globalization and Inflation*, avril 2006, Washington, D.C., p. 191. Banque nationale (2005, 2009), *World Development Indicators*, Washington, D.C.

La Chine peut aussi compter sur une imposante population de 1,318 milliard de personnes, en 2007 (Banque mondiale, 2009). Même si son taux de croissance, évalué à environ 1 % entre 1990-2000, est relativement faible, elle demeure le pays le plus populeux au monde. Par ailleurs, toujours selon le *World Development Indicators* de la Banque mondiale (2009), la répartition de la population en 2007 démontre que

près de 71 % de la population est âgée entre 15 et 64 ans. La proportion des moins de 15 ans est de 21,0 %, alors que celle des plus de 65 ans se situe à 8,0 %. 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 786 millions en 2007, par rapport à 670,7 en 1990 ; le taux de participation des travailleurs en 2007 est de 80,0 % chez les hommes et de 71,0 % chez les femmes. Globalement, la main-d'œuvre augmente de 1,1 %, en moyenne, annuellement, entre 1990 et 2007, 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[2] est de 41,5 en 2005, soit à peu près la médiane mondiale, non loin de la moyenne des pays développés[3].

L'urbanisation s'est aussi accélérée au cours de la dernière décennie. Chiffrée à 311,1 millions en 1990, elle est passée à 556 millions en 2007, soit 27 % et 42 % de la population totale, dans l'ordre. Cela équivaut à un taux de croissance moyen annuel de 3,4 %. Parallèlement, on assiste à une décroissance de la population rurale au cours de la même période, soit −0,3 % annuellement.

La Chine est également une très grande productrice et utilisatrice d'énergie. Sur le plan de la production, elle a surclassé les États-Unis en 2006. Elle occupe le premier rang mondial avec une production de 1 749,3 millions de tonnes métriques de l'huile équivalente. Pendant cette période, la production des États-Unis se chiffrait à 1 654,2 millions de tonnes métriques de l'huile équivalente (Banque mondiale, 2009). En tant qu'utilisatrice de l'énergie, la Chine occupe le deuxième rang mondial derrière les États-Unis. L'utilisation totale d'énergie de la Chine se chiffrait à 1 878,7 millions de tonnes métriques de l'huile équivalente tandis que pour les États-Unis, elle est de 2 920,7 millions de tonnes métriques de l'huile équivalente. Ce qui frappe davantage, c'est la croissance de l'utilisation d'énergie par habitant de la Chine ; entre 1990 et 2006, le taux de croissance annuel moyen se chiffrait à 4,4 %. Or, le Moyen-Orient est la région dont la croissance s'en approche le plus avec

2. 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).
3. Selon cette mesure, le coefficient de Gini des pays les plus égalitaires se situe autour de 20, alors que celui des pays ayant le plus d'inégalités se retrouve autour de 60 (Banque mondiale, 2009).

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.

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. 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 30 dernières années. En effet, comme le démontre le tableau 12.6, les exportations totales sont passées de 21 milliards à 1 335 milliards de dollars américains de 1980 à 2007. De leur côté, les importations ont crû de 22 milliards à 1 080 milliards (CNUCED, 2008). En 2007, la Chine occupe le 2e rang mondial au plan des exportations (8,9 %) et le 3e rang pour les importations (6,9 %) de marchandises. Les données recensées et relatives aux années 2008 et 2009 placent déjà la Chine au premier rang mondial des exportations. La croissance moyenne annuelle des exportations et des importations à deux chiffres est relativement forte sur toute la période de 1980 à aujourd'hui (tableau 12.6). Enfin, on peut mentionner que la Chine a une balance commerciale positive depuis 1990 qui ne cesse de s'amplifier.

TABLEAU 12.6 Évolution globale du commerce de la Chine, 1980-2007
(en millions de dollars et pourcentage)

	1980-1985	1990	2000	2003	2004	2005	2006	2007
Exportations								
Marchandises	18 099	62 091	249 203	438 228	593 326	761 953	969 380	1 218 000
Services	3 055	5 855	30 431	46 734	62 434	74 404	91 999	117 153
Total	21 154	67 946	279 634	484 962	655 760	836 357	1 061 379	1 335 153
% PIB	n.d	16,8 %	23,4 %	29,4 %	33,6 %	36,4 %	39,6 %	40,6 %
Importations								
Marchandises	19 941	53 345	225 094	412 760	561 229	659 953	791 605	955 800
Services	2 524	4 352	36 031	55 306	72 133	83 796	100 833	123 256
Total	22 465	57 697	261 125	468 066	633 362	743 749	892 438	1 079 056
% PIB	n.d.	14,3 %	21,9 %	28,4 %	32,7 %	32,6 %	33,3 %	32,8 %
Balance commerciale	1 842	10 249	18 509	16 896	22 398	92 608	168 941	256 097

Source : Compilations tirées de la CNUCED (2008), *Manuel de statistiques de la CNUCED*, New York et Genève, p. 4-5 et 244-245.

TABLEAU 12.7 Croissance des exportations et importations de marchandises de la Chine (en pourcentage)

	1980-2005	1995-2005	2000-2005	2004	2005	2006	2007
Exportations	15,5	17,5	26,7	35,4	28,4	27,2	25,6
Importations	14,3	18,5	26,5	36,0	17,6	19,9	20,7

Source : Compilations tirées de la CNUCED (2008), *Manuel de statistiques de la CNUCED*, New York et Genève, Nations Unies, p. 28-29.

TABLEAU 12.8 Structure des exportations de la Chine par principale région de destination, 1990-2006

			Économies développées				Économies en développement		
Origine	Année	Monde (M$)	Total	Europe (UE)	États-Unis	Japon	Total	Amérique	Asie orientale, méridionale et du Sud-Est
			Pourcentage						
Chine	1990	62 760	36,1	11,1	8,5	14,7	59,5	1,2	54,5
	2000	249 208	57,7	16,5	20,9	16,7	40,9	2,9	33,7
	2006	969 284	54,0	19,6	21,0	9,5	42,9	3,7	33,4

Source : Compilations tirées de la CNUCED (2008), *Manuel de statistiques de la CNUCED*, New York et Genève, Nations Unies, p. 53.

Comme le démontre le tableau 12.8, 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 reçu 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.

Du côté des importations (tableau 12.9), la part des pays développés a été réduite entre 1990 et 2006. 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.

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.

TABLEAU 12.9 Structure des importations de la Chine par principale région d'origine, 1990-2006

			Économies développées				Économies en développement		
Origine	Année	Monde (M$)	Total	Europe (UE)	États-Unis	Japon	Total	Amérique	Asie orientale, méridionale et du Sud-Est
			Pourcentage						
Chine	1990	53 810	51,8	18,8	12,2	14,2	42,9	2,8	38,6
	2000	225 175	47,3	13,7	9,9	18,4	46,0	2,4	37,4
	2006	791 793	38,0	11,5	7,5	14,6	49,8	4,3	38,0

Source : Compilations tirées de la CNUCED (2008), *Manuel de statistiques de la CNUCED*, New York et Genève, p. 63.

Le déficit commercial américain eu égard aux marchandises s'est creusé pour atteindre 171 milliards de dollars américains en 2008. De son côté, l'UE-27 a accumulé un déficit de 160 milliards, contrairement au Japon qui accuse en 2008 un surplus de 34 milliards (OMC, 2009). 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 qui apparaissent dans le rapport *Statistiques du commerce international 2009* de l'OMC (tableau 12.10). La division des produits manufacturés s'impose comme secteur principal du commerce extérieur chinois. En 2008, la Chine surpasse l'Allemagne et devient le premier exportateur mondial de produits manufacturés, avec une part de 12,7 % contre 44,1 % pour l'ensemble de l'UE-27 et 9,2 % pour les États-Unis. Elle se classe au 2e rang pour les importations de ce type de produits, derrière les États-Unis.

On relève plusieurs sous-catégories de produits manufacturés où la Chine excelle particulièrement à l'exportation, occupant souvent le 2e rang derrière l'UE-27 (tableau 12.10). C'est notamment le cas pour le fer et l'acier où les exportations chinoises ont accusé un taux de croissance annuelle moyen de 41,6 % entre 2000 et 2008. Malgré tout, elle demeure une importatrice nette dans ce produit. Ses importations de fer et d'acier 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 et de télécommunications. En effet, ses exportations la place au 2e rang mondial. Elles représentent 24,5 % de la valeur des exportations mondiales

TABLEAU 12.10 Composition des exportations et des importations de la Chine par secteur et produit sélectionné, 1980-2008
(en milliards et en pourcentage)

		Part dans les exportations/ importations mondiales				
	Valeur 2008	1980	1990	2000	2008	Rang mondial
Exportations						
Produits manufacturés	1 329,60	0,8	1,9	4,7	12,7	2
Fer et acier	71,00	0,3	1,2	3,1	12,1	2
Équipement de bureau et télécommunications	382,20	0,1	1,0	4,5	24,5	2
Machines de bureau et traitement de l'information	176,80	–	–	5,0	32,2	1
Équipement de télécommunications	161,90	–	–	6,8	27,1	2
Circuits intégrés et micro-assemblage électronique	43,60	–	–	1,7	10,5	7
Textile	65,26	4,6	6,9	10,3	26,1	2
Vêtement	120,00	4,0	8,9	18,2	33,2	1
Importations						
Produits manufacturés	733,40	1,1	1,7	3,5	6,8	3
Fer et acier	27,10	2,7	2,5	6,2	4,4	4
Équipement de bureau et télécommunications	231,50	0,6	1,3	4,4	13,8	3
Machines de bureau et traitement de l'information	46,50	–	–	2,8	8,4	3
Équipement de télécommunications	36,90	–	–	4,1	5,9	4
Circuits intégrés et micro-assemblage électronique	148,10	–	–	6,4	30,0	1
Textile	16,23	1,9	4,9	7,7	6,2	3
Vêtement	2,30	0,1	0,0	0,6	0,6	13

Le rang est établi en considérant l'UE-27 comme une entité économique.
Source : Compilations tirées de l'OMC (2009), *Statistiques du commerce international*, Genève, p.68, 73 80, 85, 90, 95, 108, 114.

en 2008 et croissent annuellement de 31 % depuis un an. Parallèlement, le pays se classe au 3e rang pour les importations, avec 3,8 % des importations mondiales et une croissance annuelle de 23 %. Le domaine des télécommunications y a aussi pris beaucoup d'ampleur, puisque la part des exportations, d'à peine 7 % en 2000 a littéralement explosé pour atteindre 27 % en 2008. Il faut aussi mentionner qu'elle domine le classement des importateurs de circuits intégrés et composantes électriques. Cela représente 30,0 % des importations mondiales, avec une croissance de 28 % et s'explique par l'imposante activité d'assemblage qu'elle effectue, particulièrement celui d'ordinateurs portables.

En ce qui a trait au textile et vêtement, la Chine se classe maintenant 2e et 1re respectivement dans les deux catégories quant à ses exportations. En fait, le textile chinois représente 26,1 % de la valeur des

exportations mondiales alors que le vêtement compte pour 33,2 %. Ces deux secteurs affichent un taux de croissance annuelle moyen de 19 % et 16 % respectivement entre 2000 et 2008. Enfin, le secteur des services demeure encore aujourd'hui marginal en Chine, quoiqu'elle semble vouloir développer davantage le créneau des services commerciaux.

Le tableau 12.11 est instructif à plusieurs égards. On peut en effet remarquer que les exportations de produits manufacturés ont connu une progression importante entre 1995 et 2006. Or, la hausse des exportations dans la catégorie machinerie et matériel de transport est une illustration concrète 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 12.12). Au début des années 1980, les avantages comparatifs révélés de la Chine se situaient dans les secteurs

TABLEAU 12.11 Structure des exportations et importations de la Chine par principales catégories, 1995-2006

Pays	Année	Valeur totale (M$)	Par principales catégories de produits en pourcentage							
			Produits alimentaires	Matières premières d'origine agricole	Combustibles	Minéraux et métaux, pierres précieuses	Produits manufacturés	Produits chimiques	Articles manufacturés divers	Machinerie et matériel de transport
SITC/CTCI			0 + 1 + 22 + 4	2 moins (22 + 27 + 28)	3	27 + 28 + 68	5 à 8 moins 68	5	(6 + 8) moins 68	7
Exportations	1995	148 779	8,3	1,8	3,6	2,4	83,7	6,1	56,5	21,1
	2000	249 203	5,4	1,1	3,2	2,1	88,0	4,9	50,0	33,1
	2006	968 936	2,9	0,5	1,8	2,4	92,2	4,6	40,5	47,1
Importations	1995	132 083	7,0	5,2	3,9	4,6	78,7	13,1	25,7	39,9
	2000	225 094	4,0	4,7	9,2	6,3	75,1	13,4	20,9	40,8
	2006	335 754	2,9	3,6	11,2	9,1	72,9	11,0	16,8	45,1

Source : Compilations tirées de la CNUCED (2008), *Manuel de statistiques de la CNUCED*, New York et Genève, Nations Unies, p. 123-134.

TABLEAU 12.12 Indices RCA des exportations de la Chine

Année	Aliments et animaux vivants	Boissons et tabacs	Matière brutes non comestibles hors combustibles	Combustibles minéraux lubrifiants et matières relatives	Graisses et huiles	Produits chimiques et produits relatifs	Articles manufacturés	Machinerie et matériel de transport
	(SITC 0)	(SITC 1)	(SITC 2)	(SITC 3)	(SITC 4)	(SITC 5)	(SITC 6 et 8)	(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.

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.

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 une variation importante des avantages comparatifs, ce qui a des répercussions sur la valeur des exportations. Les 10 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 10 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 des 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 s'observe.

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 des produits très sophistiqués, notamment dans le domaine de l'électronique, ce qui ne devrait normalement pas être le cas d'un pays ayant un tel 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'exploitation, 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[4]. C'est une combinaison du modèle néoclassique d'épargne optimal de Ramsay et du modèle de commerce international de Heckscher-Ohlin.

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, Gangnes et Shachmurove (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.

4. 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, nº 4, p. 645-656, ainsi que les écrits énumérés dans l'étude de DFP.

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 comme on pouvait le pressentir, la Chine est tout de suite devenue un membre actif de premier plan, d'autant plus 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'accession de la Chine à l'OMC, regardons les cinq principes et obligations du GATT et de l'OMC[5] que s'engagent à respecter les membres. Bhattasali *et al.* (2004) nous les présentent brièvement[6].

Dans un premier temps, la Chine s'engage à respecter le principe de non-discrimination, c'est-à-dire la clause de la nation la plus favorisée (NPF) et le traitement national. Cela signifie que la Chine, durant son protocole d'accession, 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.

5. Pour des explications concernant les principes et obligations du GATT, se reporter à la section 6.3.2.
6. Une description complète des modalités d'accession de la Chine à l'OMC est disponible en ligne à l'adresse suivante : <www.wto.og/english/news_e/pres01_e/pr252_e.htm>.

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.

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 12.13 l'indique, les tarifs moyens ont été significativement réduits durant le processus

TABLEAU 12.13 Tarifs moyens de la Chine (en pourcentage)

	Tous les produits		Produits primaires		Produits manufacturés	
Année	**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 W. Martin (2004), « Economic Impacts of China's Accession to the WTO », dans *China and the WTO*, p. 215.

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.

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 avec le 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 Martin, 2004). Parallèlement, l'intérêt des travailleurs pour le domaine agricole diminuerait, d'autant plus 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 Martin (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 joue déjà un rôle de leader mondial étant donné les avantages comparatifs qu'elle y possède.

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 accède à l'OMC, la Chine est 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 terme. 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, la Nouvelle-Zélande et le Chili à la suite à son accession à l'OMC[7]. Elle négocie aussi présentement avec l'Afrique du Sud, 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 plan mondial, par la part du commerce international qu'elle réalise. Il faudrait aussi garder à l'esprit que puissance économique mondiale a historiquement été lié à 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.

7. Pour plus de détails à ce sujet, consulter A. Antkiewics 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'effets 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 à l'égard du 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 2006, les exportations de Singapour sont dirigées à près de 12,7 % vers les États-Unis, de 11,4 % vers l'Union européenne et de 8,3 % vers le Japon. Donc, à eux seuls, les États-Unis et l'Union européenne reçoivent près de 26 % 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 moyen de 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 jadis été 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 d'imiter 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 par des 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 ressouces 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 avec le 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 simple 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, nº 2.

ANDERSON, Kym, Jikun HUANG et Elena IANCHOVICHINA (2004), « Will China's WTO accession worsen farm household incomes ? », *China Economic Review*, vol. 15, p. 443-456.

ANN, Soo Lee (1973), *Industrialization in Singapore*, Melbourne, Éd. Longman.

ANTKIEWICS 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 (2009), *World Development Indicators,* Washington, D.C., Banque mondiale.

BANQUE MONDIALE (2005), *World Development Indicators,* Washington, D.C., Banque mondiale.

BANQUE MONDIALE (1995), *Rapport sur le développement du monde,* Washington, D.C., Banque mondiale.

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, nº 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 (2009), *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 », Document préliminaire, 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 à Montréal, 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, Taïwan, Hong Kong, Corée du Sud*, 3e 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, Hamisth (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 (2009), *Statistique du commerce international*, Genève, OMC.

OMC (2008), *Statistique du commerce international*, Genève, OMC.

OMC (2005), *Statistique du commerce international*, Genève, OMC.

OMC (2004a), *Statistique du commerce international*, Genève, OMC.

OMC (2004b), *Examen des politiques commerciales, Singapour, Rapport du Secrétariat*, OMC.

ONUDI – 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 et 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 le réaliser. 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 ainsi que l'enlisement du cycle de Doha 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 3) 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), 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 plan 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 vils 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 six offices très opérationnels : la Commission canadienne du blé (Canadian Wheat Board), les producteurs de poulet du Canada (PPC), les producteurs d'œufs d'incubation du Canada (POIC), les producteurs d'œufs du Canada (POC), les éleveurs de dindon du Canada et les producteurs laitiers du Canada (PLC).

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. L'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 l'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 1 342 milliards de dollars en 2008, 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 8,5 % en 2008 (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 2008, près de 81 % du commerce des produits agricoles de l'Europe occidentale est intrarégional, reflet de la Politique agricole commune de l'UE, laquelle sera bientôt étudiée. Le continent asiatique présente également un fort degré de commerce intrarégional de produits agricoles (54,8 %). Il est aussi

TABLEAU 13.1 Importance du commerce international des produits agricoles

	Valeurs des exportatrices (en milliard de dollars)			Part : % du total des exportations de marchandise		
	1992	2002	2008	1992	2002	2008
Produits alimentaires	349	471	1 114	9,6	7,5	7,1
Matières premières	95	115	228	2,6	1,8	1,4
Produits agricoles	444	586	1 342	12,2	9,3	8,5

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

TABLEAU 13.2 Les pays les plus dépendants des exportations de produits agricoles

Pays	2000	2008	Pays	2000	2008
Argentine	45,4	53,1	Kenya	61,3	55,8
Brésil	28,1	31,0	Malawi	90,2	88,3
Cameroun	30,9	34,7	Nicaragua	84,8	81,1
Chili	23,9	26,2	Nouvelle-Zélande	57,6	58,5
Costa Rica	33,3	23,5	Ouganda	63,4	46,1
Côte-d'Ivoire	59,4	47,4	Panama	65,5	81,3
Équateur	39,5	28,3	Paraguay	80,4	90,5
Éthiopie	33,5	85,5	Pérou	27,2	16,9
Ghana	37,2	49,3	Sri Lanka	20,1	27,7
Guatemala	60,0	41,8	Tanzanie	65,9	31,1
Indonésie	11,9	23,6	Uruguay	55,7	69,4
Islande	66,1	38,6			

Source : OMC, *Statistiques du commerce international*, tableau 11.16, p. 52, Genève, 2008.

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'UE, 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 les principaux importateurs, à l'exception du Japon (quatrième importateur après l'UE, les États-Unis et la Chine) et de l'Arabie Saoudite (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.).

TABLEAU 13.3 Structure régionale des exportations de produits agricoles, 2008

Origine	Destination							
	Amérique du Nord	Amérique du Sud et Caraïbes	Europe occidentale	Communauté des États indépendants (CEI)	Afrique	Moyen-Orient	Asie	Monde
A. Valeur								
Amérique du Nord	83,9	16,4	22,8	3,1	8,8	7,0	70,0	212,1
Amérique du Sud et Caraïbes	21,5	27,2	49,2	7,6	9,5	8,1	33,0	156,9
Europe occidentale	23,7	5,6	485,0	21,0	20,6	14,2	31,2	602,6
Communauté des États indépendants	0,7	0,1	13,9	15,3	2,7	3,7	10,7	47,4
Afrique	2,0	0,3	18,1	0,8	7,9	2,1	6,1	37,9
Moyen-Orient	0,5	0,1	2,6	1,0	1,8	15,6	1,8	24,2
Asie	32,7	4,3	40,6	6,5	13,6	18,4	142,5	260,0
Monde	165,0	54,0	623,2	55,3	64,9	69,1	295,3	1341,4
B. En pourcentage								
Amérique du Nord	39,6	7,7	10,7	1,4	4,1	3,3	33,0	100,0
Amérique du Sud et Caraïbes	13,7	17,3	31,4	4,9	6,0	5,2	21,0	100,0
Europe occidentale	3,9	0,9	80,5	3,5	3,4	2,3	5,2	100,0
Communauté des États indépendants	1,4	0,3	29,0	32,0	5,7	7,7	22,4	100,0
Afrique	5,4	0,7	47,7	2,1	20,7	5,5	16,1	100,0
Moyen-Orient	2,1	0,6	10,7	4,0	7,6	64,3	7,3	100,0
Asie	12,6	1,7	15,6	2,5	5,2	7,1	54,8	100,0
Monde	15,8	11,7	44,9	3,6	2,8	1,8	19,4	100,0

Source : OMC (2008), *Statistiques du commerce international*, tableau 11.13, p. 48, Genève.

TABLEAU 13.4 Principaux exportateurs et importateurs de produits agricoles, 2008
(Part dans les exportations totales de marchandises du pays ou du territoire)

		Part dans les exportations/ importations mondiales			
	Valeur 2004	**1980**	**1990**	**2000**	**2008**
Exportateurs					
Union européenne (27)	566,32	–	–	41,8	42,2
exportations extra-UE (27)	127,63	–	–	10,1	9,5
États-Unis	139,97	17,0	14,3	12,9	10,4
Brésil	61,40	3,4	2,4	2,8	4,6
Canada	54,88	5,0	5,4	6,3	4,0
Chine	42,29	1,5	2,4	3,0	3,2
Argentine	37,50	1,9	1,8	2,2	2,8
Indonésie	32,86	1,6	1,0	1,4	2,4
Thaïlande[a]	31,66	1,2	1,9	2,2	2,4
Malaisie	27,80	2,0	1,8	1,5	2,1
Australie	26,14	3,3	2,9	3,0	1,9
Russie, République de	25,02	–	–	1,4	1,9
Inde	21,37	1,0	0,8	1,1	1,6
Nouvelle-Zélande	17,90	1,3	1,4	1,4	1,3
Mexique	17,56	0,8	0,8	1,6	1,3
Chili	15,61	0,4	0,7	1,2	1,2
Total des 15 économies ci-dessus	**1117,47**	**–**	**–**	**83,3**	**83,3**
Importateurs					
Union européenne (27)	611,75	–	–	42,2	43,3
importations extra-UE (27)	173,05	–	–	13,2	12,2
États-Unis	115,91	8,7	9,0	11,5	8,2
Chine	86,83	2,1	1,8	3,3	6,1
Japon	80,63	9,6	11,5	10,4	5,7
Russie, République de	34,27	–	–	1,5	2,4
Canada	31,24	1,8	2,0	2,6	2,2
Corée, République de	26,36	1,5	2,2	2,1	1,9
Mexique	25,92	1,2	1,2	1,8	1,8
Hong Kong, Chine	16,50	–	–	–	–
Importations définitives	10,46	1,0	1,0	1,1	0,7
Arabie Saoudite	15,86	1,5	0,8	0,9	1,1
Émirats Arabes Unies	14,64	0,3	0,4	0,6	1,0
Malaisie	13,36	0,5	0,5	0,8	0,9
Indonésie	13,31	0,6	0,5	1,0	0,9
Turquie	13,04	0,1	0,6	0,7	0,9
Taipei chinois	12,55	7,1	1,4	1,3	0,9
Total des 15 économies ci-dessus	**1106,12**	**–**	**–**	**82,0**	**78,3**

Source: OMC (2008), *Statistiques du commerce international*, tableau 11.15, p. 51, Genève.

TABLEAU 13.5 **Principaux exportateurs et importateurs de céréales au monde**
(en millions de tonnes)

Pays	1989/1990	1990/1991	1995/1996	2000/2001	2008/2009
Exportations					
Monde	196	2 010	187	209	226
États-Unis	102	80	94	84	76
UE(15)	28(U12)	26	24	24	26 (U27)
Canada	22	26	22	20	22
Australie	–	–	–	21	18
Argentine	–	–	–	24	19
Russie	–	–	–	–	18
Ukraine	–	–	–	–	19
Importations					
Monde	196	174	187	209	226
Japon	27	27	26	26	24
Mexique	–	–	–	–	15
Corée du Sud	–	–	–	13	11
Égypte	–	–	–	–	12
Ex-URSS	38	26	7	–	–

Source : CIC cité par *Cyclope*, « Les marchés mondiaux », divers numéros, Paris, Economica.

Les publications antérieures de la CNUCED (2003) portant sur l'annuaire des produits de base indiquent que les États-Unis, les pays de l'UE, l'Australie, le Canada et l'Argentine sont les principaux exportateurs de céréales du monde. Toutefois, la part de marché mondial (en termes de valeur des exportations) des États-Unis a d'abord reculé avec le temps. En effet, selon ces données de la CNUCED, après avoir détenu une part du marché mondial des céréales à la hauteur de 32 % en 1970, les États-Unis ont vu leur position constamment menacée par l'UE pour se retrouver à 21 % en 2000. Si l'on se réfère aux estimations du CIC (Conseil international de céréales) rapportées par la revue *Cyclope* (2010), on peut à juste titre apprécier l'évolution du marché mondial des céréales en quantité (milliers de tonnes). En fait, et comme l'indique le tableau 13.5, les principaux exportateurs mondiaux de céréales demeurent les États-Unis, l'UE, le Canada, l'Australie et l'Argentine auxquels s'ajoutent maintenant la Russie et l'Ukraine. On remarque que depuis au moins 1990, les États-Unis dominent nettement le marché des exportations, suivis de loin par l'UE.

La performance de l'UE peut certes être attribuée à l'existence de la Politique agricole commune (PAC), laquelle est une des plus protectionnistes au monde. Toutefois, il convient 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, McCalla et Schwitz (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. D'un point de vue historique, la CNUCED (2010, p. 4) observe qu'il y a eu une importante progression des rendements de blé à l'hectare entre 1961 et 2005[1]. La moyenne mondiale de 1,1 tonne/ha en 1961 a augmenté de 145 % pour passer à 2 tonnes/ha en 2005. Le classement des pays par leur rendement de l'année 2005 révèle que c'est l'UE des 15 qui a les plus hauts rendements puisque sept de ses membres figurent dans la liste des 25 premiers producteurs. Ces pays (Pays-Bas, Belgique, Irlande, Royaume-Uni, Allemagne, Danemark, Suède et Luxembourg) ont tous, en 2005, un rendement supérieur à celui des États-Unis qui est de l'ordre de 3 tonnes/ha (tableau 13.6)[2]. 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.

TABLEAU 13.6 Classement des 25 premiers pays à travers le monde selon leur rendement de blé en 2005 (tonne par hectare)

Pays	Rendement	Pays	Rendement
Namibie	8,89	Luxembourg	5,83
Pays-Bas	8,72	République tchèque	5,53
Belgique	8,27	Arabie Saoudite	5,19
Irlande	8,11	Autriche	5,03
Royaume-Uni	7,99	Mexique	5,00
Allemagne	7,40	Slovénie	4,70
Danemark	7,16	Slovaquie	4,52
Nouvelle-Zélande	7,10	Norvège	4,52
France	6,98	Hongrie	4,49
Égypte	6,49	Chili	4,41
Zambie	6,43	Malte	4,27
Suède	6,33	Chine	4,22
Suisse	6,05		

Source : Secrétariat de la CNUCED d'après les données statistiques de l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO), <http://www.unctad.org/infocomm/francais/ble/culture.htm#>.

1. Information de marché dans le secteur des produits de base, <http://www.unetad.org/infocomm/français/ble/culture.htm>.
2. *Ibid.*

Pour ce qui est des produits tropicaux (café, cacao, thé, poivre et épices, banane, caoutchouc, etc.), les plus importants pays producteurs et exportateurs comprennent, bien entendu, des pays du Sud. Par exemple, selon les publications de l'Organisation internationale du cacao (ICCO) et rapportés par *Cyclope* (2009, p. 390-395), les sept premiers producteurs mondiaux des fèves de cacao (par importance décroissante de l'année 2008) sont les suivants : Côte-d'Ivoire (37 %), Ghana (21 %), Indonésie (13 %), Cameroun (5 %), Nigeria (5,4 %), Brésil (4,6 %) et Équateur (3 %), assurant 89 % du total mondial de ce lien. 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.

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'UE, le Canada, le Japon et le Mexique.

Soulignons au départ que le contexte mondial actuel est marqué par des perturbations sur les prix des denrées alimentaires qui ont fait en sorte de pousser les grands pays producteurs à reconsidérer les politiques qu'ils ont mises en place. En effet, la hausse des prix des matières premières sur les marchés a provoqué une envolée généralisée des prix des denrées agricoles à la suite d'un débalancement de la demande. Les effets combinés de l'amélioration des conditions de vie dans les pays émergents, de l'augmentation des prix du pétrole et des initiatives encourageant le développement de biocarburants ont donc favorisé la création d'une bulle spéculative sur les marchés, qui s'est révélée être les prémisses de la crise alimentaire mondiale et du retour des mesures protectionnistes (voir encadré 13.1).

ENCADRÉ 13.1
La crise alimentaire et le marché du riz

La crise alimentaire de 2008 a permis de constater la fragilité du commerce agricole mondial. Le riz est un aliment de base pour une grande partie de la population mondiale. Toutefois, la part commerciale du riz ne représente que 6,5 % de la consommation totale, ce qui explique l'homogénéité importante des pays producteurs et des pays consommateurs. La haute concentration des producteurs de riz en Asie est donc caractéristique du marché. En effet, la minceur du marché, qui renferme quelques grands producteurs et exportateurs, est responsable de soutenir la consommation intérieure des grands pays producteurs en plus de répondre à la demande extérieure. L'offre internationale de riz est concentrée sur six principaux pays exportateurs qui, par ordre croissant de volume exporté, sont : la Thaïlande, le Viêt Nam, l'Inde, les États-Unis, le Pakistan et la Chine (Lançon et Mendez Del Villar, 2008). Ces pays effectuent 85 % des exportations mondiales. Les pays importateurs sont cependant beaucoup plus nombreux. Outre les pays asiatiques, qui forment la majorité des consommateurs de riz, l'effet de la mondialisation des styles alimentaires a accentué la dépendance au riz comme ressource alimentaire de base pour plusieurs pays africains, arabes et sud-américains.

La minceur de cette concentration d'acteurs sur le marché international du riz implique donc que des changements dans la production ou dans la consommation de riz des principaux pays producteurs amplifient les effets des prix à l'échelle internationale. Ainsi, puisque les pays d'Asie sont les plus grands consommateurs et producteurs, la concentration géographique joue un rôle important sur le prix du riz. La situation climatique est déterminante pour les récoltes compte tenu que 40 % du riz cultivé en Asie se fait sous des systèmes pluviaux (Wailes, 2005). La mousson, qui est la période principale de la production de riz en Inde par exemple, peut exercer une influence considérable sur les cours mondiaux.

Un ajustement des prix au plan mondial peut donc avoir des effets fatals sur l'accès à la nourriture et provoquer de graves crises alimentaires. Pour ce faire, plusieurs pays ont opté pour l'instauration de politiques protégeant les ressources nationales tout en s'assurant de fournir à des prix adéquats les populations urbaines. Le concept de sécurité alimentaire est souvent invoqué pour justifier les politiques protectionnistes. Dans le cas des pays développés, notamment le Japon, la production de riz est imprégnée dans la culture nationale, ce qui pousse le gouvernement à protéger grandement ce secteur. Des barrières tarifaires imposantes, des quotas de production ou des subventions à l'exportation ont pour but de préserver la production locale de nombreux pays producteurs. Toutefois, ces politiques affermissent les effets volatiles des prix. Ces distorsions ont ainsi réduit, au cours des dernières décennies, les possibilités de production des marchés à l'extérieur de l'Asie et des autres pôles dominants, en affectant à la baisse les prix mondiaux. Tabor, Husein et Dillon (2002) prétend que les distorsions sur le marché du riz sont de plus en plus régies par des compétitions de leviers politiques, qui assurent une meilleure compétitivité des prix, plutôt que par des gains de productivité.

La hausse importante des prix ces dernières années traduit donc l'inefficacité des politiques commerciales à combler le retard de l'offre mondiale et à ajuster la production. La structure du marché du riz confirme malheureusement que les échanges internationaux sont loin de pouvoir réguler efficacement les déséquilibres de l'offre et de la demande aux différentes échelles mondiale, nationale, régionale (Lançon et Mendez Del Villar, 2008). Ainsi, pour pallier la crise alimentaire, les pays producteurs, voyant leurs stocks de riz diminuer, ont forcé les producteurs locaux à combler les besoins des populations nationales. Des barrières à l'exportation ont été érigées tant pour les producteurs que pour les commerçants et ont eu un effet de catapulte sur les prix mondiaux.

ENCADRÉ 13.1 (suite)

Le Viêt Nam
Les leçons tirées des réformes entreprises par le Viêt Nam pour accroître l'ouverture du marché au commerce mondial, principalement pour l'exportation de riz, conduisent à une réflexion sur les possibilités offertes aux pays producteurs de mieux s'adapter. L'apport de l'État dans la configuration d'un système de distribution des terres est devenu un aspect clé de l'objectif de réduction de la pauvreté. Les agriculteurs Viêt Namiens ont pu avoir accès à une portion plus importante de terre, accentuant les capacités de production des petits exploitants. L'investissement dans les infrastructures essentielles au développement agricole (l'irrigation, le transport, etc.) ainsi que dans l'éducation et la formation des petits agriculteurs a préparé la voie à une plus grande stabilité de la production de riz et atténué les contrecoups de la libéralisation. La participation du secteur privé est par la suite venue renforcer les bases commerciales pour stimuler la distribution de riz. À cet effet, la compréhension des enjeux régionaux et des acteurs principaux du marché du riz peut procurer des avantages importants à l'expansion de la production sur le marché mondial.

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 la 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 la *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 $ la tonne 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, la *Farm Act*, succède à la *Fair Act* dans un contexte budgétaire avec des perspectives de grands surplus. La *Farm Act* consacre le retour en arrière de la politique agricole américaine. Elle

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 10 ans.

13.3.2 Le *Farm Bill* et Obama

Entre 2000 et 2008, les républicains étant à la tête du pays, l'importance de la politique agricole aux États-Unis a évidemment été atténuée par la prépondérance de néoconservateurs au sein de ce parti, valorisant les bénéfices du libre-échange et l'ouverture au commerce international. En fait, l'agriculture n'a jamais été une priorité pour le gouvernement bien qu'il ait défendu avec vigueur les intérêts américains dans les conflits commerciaux débattus à l'OMC (*Cyclope*, 2007, p. 164). Toutefois, les conditions politiques n'ont guère été favorables aux républicains puisque qu'au moment de renégocier le *Farm Bill* en 2007, ils n'avaient plus la majorité au Congrès et étaient dorénavant incapables de mener à terme le projet de libéralisation. Avec l'arrivée du sénateur Harkins et du représentant Peterson à la Commission de l'agriculture, deux proches des lobbies agricoles, l'appui politique au prolongement de la *Farm Act* de 2002 était aussi renforcé.

Néanmoins, à l'aube de la signature du *Farm Bill*, l'aide américaine accordée à l'agriculture connaissait une diminution substantielle, constituant la troisième plus basse au sein des pays de l'OCDE, après la Nouvelle-Zélande et l'Australie, toutes deux réputées pour leurs positions libérales. La diminution du soutien accordé aux agriculteurs n'était toutefois pas reliée à l'évolution des cadres d'actions de la politique agricole, mais bien à la hausse des prix mondiaux des denrées alimentaires (OCDE, 2007). La loi sur l'alimentation, la conservation et l'énergie (*Food Conservation and Energy Act*, FCEA), adoptée en juin 2008, s'est finalement avérée similaire à la *Farm Act* de 2002, maintenant les programmes de soutien des prix et des revenus au cœur de la politique agricole américaine. Durant la campagne électorale, les divergences d'opinion entre les deux candidats à la présidence se sont rapportées principalement à l'idéologie des deux partis en lice. Le candidat républicain McCain n'était pas en faveur du maintien des paiements directs et des politiques de développement des biocarburants. Obama, quant à lui, prônait un programme axé sur les énergies renouvelables et sur le rôle du gouvernement dans la gestion des risques. L'intervention de la machine gouvernementale offrant une garantie de chiffres d'affaires semblait donc parfaitement légitime et politiquement plus acceptable

que les aides directes, d'où le soutien inconditionnel de l'administration Obama aux instruments de gestion de risque dans le *Farm Bill* de 2008 (*Cyclope*, 2009, p. 229). En somme, l'orientation des politiques du *Farm Bill* de 2008 s'est concrétisée par la mise en place d'aides directes respectant les règles de l'OMC, par la prise en compte de considérations environnementales liées à l'agriculture ainsi que par l'instauration de politiques encourageant le développement de biocarburants.

Au total donc, plus de 284 milliards de dollars seront consacrés à l'agriculture de 2008 à 2012. De ce montant, environ 30 % sera redirigé vers les agriculteurs à travers les programmes de soutien à la production (15 %), à la conservation (9 %) et à l'assurance récolte (7 %), le reste étant attribué au programme d'aide alimentaire (OCDE, 2009). Une addition importante aux aides accordées dans la nouvelle législation introduit un nouveau programme d'assurance des recettes de productions végétales (ACRE). L'idée de base derrière l'ACRE est d'assurer un soutien aux agriculteurs qui font face à une réduction du rendement de la production ou à une diminution des prix mondiaux qui affectent à la baisse leurs revenus, comparativement à la moyenne des revenus antérieurs (Roberts et Andrews, 2009). Ce programme a aussi pour effet de modifier le système de soutien des prix des produits laitiers et de remplacer la couverture ponctuelle des calamités naturelles par un programme permanent (OCDE, 2009). Outre le programme d'aides contracycliques, l'ACRE offre aux producteurs la possibilité de choisir le programme qui répond le mieux à leurs besoins.

13.3.3 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 :

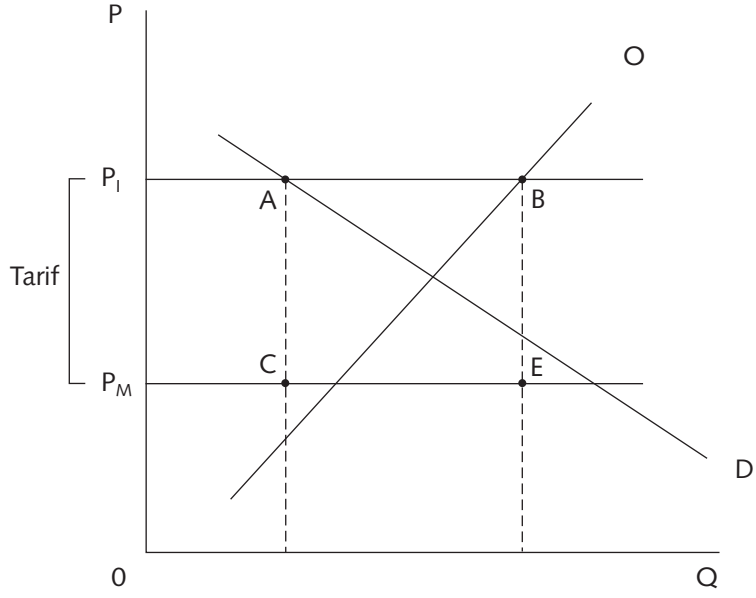
- accroître la productivité par le progrès technique ;
- assurer un niveau de vie équitable aux agriculteurs ;
- stabiliser les marchés ;
- garantir la sécurité des approvisionnements ;
- assurer des prix raisonnables aux consommateurs.

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 du 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 du 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, on procède alors 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 ajoute un tarif qui a pour effet de ramener le prix domestique au prix indicatif P_I ; en résulte une surproduction AB de quantité du bien. Cette surproduction AB va être liquidée sur le marché

FIGURE 13.1 Illustration des effets de la PAC



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 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 minimaux 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 10 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. 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.

Depuis l'entrée en vigueur de la réforme en 2003, le poids économique de la politique agricole commune au sein de l'Union européenne n'a cessé de croître. En fait, la part du budget de la PAC s'élevait en 2009 à un peu plus de 40 % du budget total de l'Union européenne, pour un montant de 53 milliards d'euros. S'attirant de virulentes critiques de la part des penseurs libéraux, notamment de la Grande-Bretagne, les réformes agricoles n'ont guère eu d'impact sur l'allègement du fardeau fiscal. Les changements de politiques sont toutefois révélateurs de la tangente prise par l'UE. En effet, selon les prévisions stratégiques du financement de la politique agricole, les contributions ne devraient plus représenter d'ici 2013 que 30 % du budget total. Les objectifs, bien qu'ils soient restés dans les balises similaires à une PAC interventionniste, préconisent donc une plus grande flexibilité dans les aides accordées et un détachement probable de l'Union envers ses agriculteurs. La signature du traité de Lisbonne a de plus contribué à changer considérablement la donne en ce qui a trait aux décisions législatives relatives à la PAC. Le Parlement européen joue un rôle fondamental en matière de politique agricole. Le Conseil (à majorité qualifié) devient ainsi responsable des décisions qui concernent les aides allouées et l'élaboration des politiques agricoles (quotas, prélèvements) basées sur les propositions de la Commission. Cela suppose une plus grande transparence dans le processus de décisions tout en rendant plus difficiles les ententes secrètes entre les ministres responsables de l'agriculture, domaine où la France s'imposait jadis largement.

Les changements intervenus sur les marchés extérieurs, la montée en puissance des économies émergentes et leurs rôles sur les marchés internationaux après la crise alimentaire posent des problèmes significatifs pour le futur de la PAC. Les pressions des différents pays européens se sont finalement concrétisées par des régimes de soutien du sucre, de la banane, du coton, du vin, des fruits et des légumes les intégrant, complètement ou partiellement, au régime de paiement unique (OCDE, 2009). En 2008, l'examen de mi-parcours, nommé « Bilan de santé » s'est révélé nécessaire afin de bien comprendre les enjeux futurs, tels les changements climatiques. Cet examen s'est toutefois révélé précurseur de la pensée européenne en attendant 2013, année de renégociation de la PAC dans son ensemble.

En fait, plusieurs propositions du Bilan de santé marquent le début d'un changement de politiques de la PAC : le désir de mettre fin au régime de protection de l'industrie laitière en augmentant progressivement

les quotas jusqu'à leurs suppressions en 2015, la levée de l'obligation de laisser 10 % de la totalité des terres cultivables en jachère et l'utilisation de l'intervention sur les marchés (c'est-à-dire l'achat des excédents) comme filet de sécurité, lorsque le prix des denrées alimentaires est trop bas (Europa, 2010).

La diminution des paiements directs semble être conjointement liée aux réformes de mi-parcours qui préparent la nouvelle structure de la politique de l'Union européenne sur le développement rural. La prépondérance accordée au découplage des aides signifie en somme que la Commission démontre son intérêt à encourager le financement des « externalités » de l'agriculture découlant des réalités des zones rurales à l'encontre des programmes de garantie de prix ou de revenus (*Cyclope*, 2009, p. 235). Les engagements pris en agriculture pour les deux piliers de la PAC (les aides directes et le développement rural) ont augmenté de 1,2 % en 2009. Cet accroissement est principalement dû à la hausse des dépenses du nouveau plan de développement rural (PDR) qui vise le développement régional axé sur les enjeux sociaux, économiques et environnementaux.

La date butoir de 2013 demeure néanmoins significative si l'on observe les difficultés de maintenir la PAC dans l'état actuel. Bien que plusieurs se réfèrent à cette date pour faire état d'un changement profond de la politique agricole, il reste à constater l'importance du secteur agricole européen pour justifier la continuité d'un interventionnisme effréné. Les effets de la crise alimentaire ont néanmoins rejoint les défenseurs de la PAC qui y voient l'intérêt d'une nation à maintenir la sécurité alimentaire. Si la PAC est à ce jour en crise à travers l'Union européenne, l'après 2013 réserve peut-être des surprises et le rôle de l'Europe sur les marchés internationaux pourrait être modifié.

13.3.4 Les politiques d'autres pays

Comme nous l'avons déja 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'avoir 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 existe 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 céréalier 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 détermineraient 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.

Généralement, 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).

À mi-parcours de la stratégie agricole instaurée en 2002 (Cadre stratégique pour l'agriculture – CSA), le gouvernement a mandaté un groupe d'évaluation afin de revoir les politiques et d'élaborer des recommandations visant la pérennité de l'agriculture canadienne. Un processus consultatif devait donc être appréhendé, privilégiant l'opinion publique et mettant l'accent sur les éléments qui garantissent le succès du secteur agricole canadien à long terme. Les premières retombées de l'évaluation de la politique agricole se sont toutefois révélées similaires aux actions engagées dans le CSA, introduisant, entre autres en 2006, une mesure assurant la transition du programme de stabilisation du revenu agricole pour l'évaluation des stocks (ITES) et qui poursuit l'orientation des programmes de paiements exceptionnels établis en 2002 (OCDE, 2007). Bien qu'au cours des dernières années plusieurs éléments phares de la politique agricole canadienne, telles la gestion de l'offre et la Commission canadienne du blé, aient été remis en cause pour manque d'efficience, il s'est néanmoins révélé difficile d'abolir l'autorité de ces offices de commercialisation.

C'est donc dire que la nouvelle stratégie canadienne dut satisfaire considérablement les particularités nationales du secteur agricole. L'accord-cadre *Cultivons l'avenir* a jeté les bases de mesures qui seront entreprises de manière coordonnée par les gouvernements fédéral, provinciaux et territoriaux (FPT) sur cinq ans, soit de 2008 à 2012, pour aider le secteur à devenir plus prospère, plus compétitif et plus innovateur

(Agriculture et Agroalimentaire Canada, 2007). L'engagement du gouvernement canadien dans l'appui aux agriculteurs pour faire face aux risques du marché ou aux conditions climatiques précaires, se distingue par quatre nouveaux programmes à financements partagés. La nouvelle stratégie remplace ainsi le programme canadien de stabilisation du revenu agricole (PCSRA). De fait, les quatre programmes (Agri-investissement, Agri-stabilisation, Agri-protection et Agri-relance) semblent offrir aux producteurs un filet de sécurité plus complet en comblant les lacunes du PCSRA, tout en rendant les programmes d'assistance plus réactifs, plus prévisibles et plus performants (OCDE, 2008). Les défis de l'agriculture canadienne demeureront néanmoins nombreux au cours des prochaines années, en débutant par la situation de la gestion de l'offre qui semble devenir contraignante pour beaucoup d'acteurs du secteur agricole. Les piliers de l'agriculture, l'Union des producteurs agricoles (UPA), la Commission canadienne du blé et les Offices de commercialisation, prônent sans conteste le maintien de l'aide accordée aux agriculteurs. Bien que des progrès aient été réalisés depuis 2003 afin de diminuer les aides allouées, l'apport du gouvernement sera sans doute mis à contribution dans les années à venir afin d'assister les agriculteurs dans l'adaptation aux nouveaux contextes mondiaux.

Faisons ici une brève 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 Japon a entrepris des réformes majeures dans le secteur agricole en 2005. Par l'entremise d'un nouveau plan directeur pour l'alimentation, l'agriculture et les régions rurales, le pays s'est engagé à réduire sensiblement l'impact des politiques agricoles, notamment à travers une politique flexible de soutien visant la suppression des prix administrés du riz (2004), du blé et de l'orge (2007). L'établissement de ce plan se manifeste dans le désir du Japon d'assurer l'autosuffisance alimentaire et de sensibiliser la population à l'importance de l'agriculture en mettant l'accent sur la confiance des consommateurs envers la qualité des produits nationaux. De plus, les actions du gouvernement concentrent l'aide allouée aux principaux acteurs du marché agricole et renforcent la promotion de la qualité des produits japonais sur les marchés étrangers. Cette nouvelle réforme introduit par le fait même les paiements directs à grande échelle, s'étalant sur les cinq cultures dominantes après le riz (blé, orge, pomme de terre, soja et betterave à sucre). Deux moyens sont considérés afin de prévoir les montants accordés aux agriculteurs, par le calcul de la production moyenne basée sur la production des années 2004 à 2006 ou par des paiements directs liés à la production actuelle (Godo et Takahashi, 2008).

Bien que des efforts pour diminuer les subventions allouées aux agriculteurs soient appliqués dans les politiques mises en place, la contribution du gouvernement japonais dans l'agriculture représente toujours près du double de la moyenne des pays de l'OCDE. Ces dernières années, la situation des prix sur les marchés mondiaux a toutefois réduit l'écart avec les prix nationaux, notamment pour le riz, diminuant ainsi l'impact du soutien des prix qui demeure la forme d'aide la plus utilisée (OCDE, 2009). La nouvelle politique rizicole qui a été mise en application favorise une culture qui répond à la demande du marché tout en préservant l'élément qualité qui est spécifique à la

riziculture japonaise. Le principal changement de cette politique s'inscrit dans les « systèmes d'ajustement de la production ». En effet, les producteurs de riz et leurs organisations ont eu, à partir de 2007, le choix de décider du niveau de la production.

Finalement, afin de sensibiliser la population aux problèmes récurrents des régions, ce qui met en péril la production agricole, le gouvernement japonais a instauré en 2007 un nouveau programme de développement rural. Le but du programme est d'assurer la viabilité à long terme de l'agriculture et de favoriser des techniques qui valorisent le développement durable et l'environnement.

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, fournissant, en 1994, 7,4 % du PIB et occupant 26,0 % de la population active[3]. Dans l'ensemble des produits agricoles, le maïs compte pour une part significative : 9 % de la main-d'œuvre active et 33 % des terres arables. 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 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

3. Voir *L'État du monde*, *Annuaire économique et géopolitique mondial*, Montréal, Boréal ; Paris, La Découverte, 1996, p. 259.

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[4]. 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 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

4. « La agroindustria del maiz en Mexico. El espacio y el dilema entre tradicion y modernismo ; el case de la Zona Metropolitana de la Ciudad de Mexico », dans *Mexico*, juillet-septembre, 1994, p. 222.

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 *ejidistos*. 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 versés directement aux producteurs et basés sur la surface cultivée plutôt que sur la quantité écoulée sur les marchés[5]. 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 ;
- 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 %)[6].

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

5. 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).
6. FAO, « Mexican Cereal Policies and the North American Free Trade Agreement », dans *Cereal Policies Review*, Rome, 1994, p. 32-45.

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.

Le secteur agricole mexicain a évolué ces dernières années dans la même direction que les réformes instaurées dans les années 1990, essentiellement en faisant perdurer les programmes PROCAMPO et PORGAN jusqu'en 2012. C'est donc dire que les orientations agricoles prises dans le cadre de la signature de l'ALENA ne pourront notamment être respectées. En fait, la concurrence américaine influence grandement la période de transition de l'économie mexicaine et demeure déterminante pour l'avenir agricole du pays. Les nombreux problèmes que subissent les petits agriculteurs à rester compétitifs dans un marché ouvert et l'accroissement rapide de la pauvreté en milieu rural expriment les défis de l'agriculture mexicaine. La part grandissante des exploitations agricoles commerciales comparativement au déclin de l'agriculture de subsistances affecte, entre autres, le développement des communautés rurales. Les problèmes persistants d'accès à l'eau se joignent finalement aux enjeux critiques de la gestion des ressources sur le territoire mexicain (Canada, 2008).

Le Mexique a approuvé un nouveau programme sectoriel pour 2007-2012. Celui-ci conjugue les objectifs en matière de développement des zones rurales, de production d'aliments sains, de revenus agricoles et de viabilité écologique et sociale (OCDE, 2009). Le programme sectoriel pour l'agriculture, l'élevage, le développement rural s'attaque donc aux problèmes sociaux des zones rurales en favorisant le développement durable en lien avec le développement socioéconomique de la population rurale, la disponibilité de revenu des habitants par l'adaptation aux

cultures qui fournissent une plus grande valeur ajoutée sur les marchés étrangers et la lutte contre la dégradation des écosystèmes. Afin de s'attaquer au problème de l'eau, le gouvernement a instauré un nouveau programme en 2008 consacré à la conservation des sols et de l'eau, qui a pour but de faciliter le financement des infrastructures agricoles et de l'accès à l'eau. De plus, des efforts concertés ont été mis à exécution pour assurer l'efficacité et la transparence en rassemblant les règles opérationnelles de tous les programmes de soutien dans une formule de règlementation unique.

En somme, le montant total des dépenses consacrées à PROCAMPO (comprenant les paiements annuels ordinaires et la capitalisation pour le volet investissement) était estimé à 14,2 milliards de pesos (1,3 milliard de dollars américains) en 2008 contre 15,5 milliards de pesos (1,4 milliard de dollars américains) en 2007 (OCDE, 2009). Le Mexique se maintient ainsi parmi les pays qui subventionnent le moins leur agriculture. Les défis demeurent toutefois imposants pour le secteur agricole mexicain. La compétition des pays limitrophes (États-Unis) semble, jusqu'à un certain point, étouffer les possibilités d'un développement agricole durable. Les politiques du Mexique auront toutefois un sérieux impact sur la direction que prendra son agriculture. L'importance accordée à l'élaboration d'un plan agricole misant sur l'instauration de mesures cohérentes et prévisibles est donc primordiale afin de préserver la pérennité de la production nationale.

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 subventions 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 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 que la Suisse, la Norvège et le Japon ont l'ESP le plus élevé, contrairement à la Nouvelle-Zélande et à 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.

TABLEAU 13.7 OCDE : Estimation du soutien aux producteurs par pays

Pays	1986-1988	2005-2007	2005	2006	2007
Australie	7	5	4	6	6
Canada	36	21	22	23	18
Union européenne	40	29	32	31	26
Islande	76	66	70	68	61
Japon	64	50	54	51	45
Corée du Sud	70	62	62	63	60
Mexique	28	14	13	15	14
Nouvelle-Zélande	10	1	1	1	1
Norvège	70	62	67	65	53
Suisse	77	60	68	62	50
Turquie	16	22	25	20	21
États-Unis	22	12	15	11	10
OCDE	**37**	**26**	**28**	**26**	**23**

Source : OCDE (2007), *Estimation du soutien aux producteurs par pays*, tableau 3.1.

Il est donc possible, à la suite de cette lecture, de cerner les principaux enjeux des différentes politiques agricoles des pays développés. Nous constatons, entre autres, le rôle crucial de l'agriculture dans les politiques intérieures des pays. L'exception agricole est devenue, au fil des ans, une expression pleine de sens, surtout depuis que les discussions portant sur l'agriculture à l'OMC sont au point mort. La reconfiguration du système international des échanges, avec l'entrée successive des grands pays émergents, a sans aucun doute changé la donne pour les pays développés. Les réformes agricoles entreprises ces dernières années dans tous les pays que nous avons étudiés démontrent à quel point les pressions internationales peuvent avoir des effets réactifs sur les marchés domestiques. D'une agriculture surprotégée il y a 25 ans, nous en sommes maintenant à la croisée des chemins tout en continuant de prendre les décisions dans une perspective globale. L'année de réforme de la PAC pourrait donc avoir un impact significatif sur les politiques agricoles des États-Unis et du Japon et se répercuter sur l'ensemble du commerce mondial. La libéralisation de l'agriculture demeure néanmoins un sujet sensible, tantôt prônée par les grands producteurs mondiaux, tantôt revendiquée par les grands importateurs qui se préoccupent principalement de leur sécurité alimentaire. La section suivante donnera un aperçu des politiques commerciales des pays précédemment étudiés ainsi que des positions adoptées lors des négociations agricoles sur le commerce à l'OMC.

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.

Confrontés 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 infligaient 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 degré 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 à l'égard des 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 celle établie dans 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 ne relevait 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 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), Belgique-Luxembourg (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 par rapport 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 agri-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 contre les 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 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 rééquilibre 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.

Voici quelques-unes des mesures prévues, avec accès minimal de 3 % à 5 % :

- 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, 5 000 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 équivaudra 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, navette, 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 Alimentarus* 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 plan 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 débourser 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*, 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'UE-15. 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, comparativement 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 qu'à des raisons 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 donneurs 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. 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

Mensbrugghe (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. Consacré « Cycle de développement », Doha remet en perspective le rôle grandissant des pays en développement et leurs capacités à influencer les marchés agricoles. Si la situation au début des négociations favorisait encore les pays développés, au tournant de la première décennie du XXIe siècle et à la suite de la crise alimentaire, la conjoncture donne aujourd'hui un contrepoids économique considérable aux nouvelles forces du marché, la Chine, l'Inde et le Brésil en tête. Par ailleurs, les propositions à l'OMC en décembre 2008, qui comprenaient l'abaissement des droits de douane pour la sélection de produits sensibles et spéciaux et pour le soutien interne, restaient similaires aux demandes de départ (OMC, 2009). Bien que des progrès aient été réalisés, il semble que des divergences d'opinion soient encore au centre des négociations. L'enjeu de l'accès au marché demeure le sujet sensible du cycle de Doha et limite la continuité des négociations. L'ambition de mettre un terme au cycle en 2010 semble dorénavant dépassée et les chances de conclure les pourparlers s'amenuisent considérablement avec le temps. 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 n'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*, 2005b).

La PAC continue donc de semer la controverse à l'OMC. L'argument de base des détracteurs de la politique agricole européenne se concentre sur les subventions aux exportations qui affectent considérablement le prix des denrées sur les marchés internationaux, surtout depuis que l'UE maintient une balance commerciale agricole positive. L'importance considérable de l'UE sur le marché agricole international joue en sa faveur et influence son positionnement lors des négociations à l'OMC. L'accès au marché reste, bien entendu, le talon d'Achille de la proposition européenne puisque c'est l'un des piliers de la PAC, la préférence communautaire (*Cyclope*, 2007, p. 77). En fait, l'Union européenne semble bien loin des propositions ou des revendications des autres pays visant la modification de sa politique commerciale. Face au États-Unis, l'UE fait piètre figure dans l'élaboration de ses demandes auprès de l'OMC.

Les réformes de 2003 n'ont pas eu d'impact significatif et les mesures prises demeurent sans cesse contestées par les membres de l'OMC. Selon ceux-ci, les nouvelles politiques agricoles de l'Union européenne demeurent axées sur une protection tarifaire complexe, sur un haut niveau de soutien interne et encourage l'établissement d'aides aux exportations (OMC, 2008).

Comme nous l'avons mentionné, les dernières évolutions de la politique agricole européenne semblent se référer sur 2013 afin de reconfigurer la PAC. Il est néanmoins possible d'imaginer une reconfiguration des activités d'exportation de plusieurs pays de l'Union européenne à la suite de l'élimination des subventions aux exportations et des aides internes octroyées. Une ouverture des marchés ferait sans aucun doute baisser la production agricole et changerait profondément le rôle de l'UE sur les marchés mondiaux.

De leur côté, les États-Unis ne sont pas sans reproche, surtout en ce qui a trait au coton (voir encadré 13.2). Le nouveau *Farm Bill* américain, voté en 2008, mise principalement sur le découplage de paiements directs afin de mieux respecter les engagements pris à l'OMC. Toutefois, cette nouvelle loi agricole s'est avérée préoccupante pour les membres de l'OMC, considérant qu'il s'agit d'une occasion manquée d'améliorer l'orientation vers le marché du secteur agricole des États-Unis (OMC, 2009). Les propositions des États-Unis, afin de conclure un pacte agricole, comprennent notamment un soutien distorsif total plafonné à 15 milliards de dollars américains et des restrictions de 2,5% de la valeur totale de la production agricole acceptée pour le soutien compris dans les boîtes bleue et orange (*Cyclope*, 2007, p. 79). Ne protégeant par les droits de douane que quelques secteurs bien précis, comme le lait et le sucre, ils prônent une ouverture des frontières beaucoup plus large que ne le fait l'UE (Bureau, Decreux et Gohin, 2006). En fait, depuis 2008, devant la lenteur des négociations, les États-Unis proposent, avec leur nouvelle politique agricole, des mesures qui sont en aval. Leur statut de grands exportateurs de denrées agricoles fait néanmoins en sorte que les États-Unis maintiennent un discours plutôt libéral et tiennent à respecter les règles de l'OMC. Les actions prises suivant la décision de l'OMC dans le cas du coton lors du différend avec le Brésil (décision rendue en septembre 2009) démontre aussi la reconnaissance des États-Unis envers ses engagements internationaux.

Les dernières réformes agricoles entreprises ont démontré d'une certaine manière le désir d'adaptation du Canada aux engagements internationaux pris à l'OMC. Toutefois, quelques branches stratégiques du secteur agricole semblent retenir l'attention des promoteurs de l'ouverture des frontières économiques au commerce agricole. Le mécanisme

de gestion de l'offre et les offices de commercialisation sont sans aucun doute directement visés par la libéralisation des échanges. Lors des négociations de Doha, les membres de l'OMC se sont dits préoccupés et ont émis des doutes sur les changements proposés au régime d'importation de produits laitiers qui éloigneraient encore plus certaines parties du secteur agroalimentaire des solutions fondées sur le marché (OMC, 2009). Bien que le Canada fasse partie du groupe de Cairns, il demeure attaché au système de quotas assurant un revenu stable à ses agriculteurs. Les recommandations de l'OCDE, s'appuyant sur l'évolution du commerce mondial, encouragent la suppression de toutes les aides gouvernementales, en débutant par la gestion de l'offre et la commission canadienne du blé, même si le Canada semble avoir statué depuis longtemps sur l'importance de ces structures au sein de son secteur agricole national.

Le groupe de Cairns prône un accès équitable pour tous les pays aux marchés agricoles mondiaux. Le Doha Round est ainsi devenu une plateforme idéale pour statuer sur les effets bénéfiques de la libéralisation pour les pays en développement qui se basent sur l'agriculture comme principal moteur économique. En s'appuyant sur les études de la Banque mondiale, qui démontrent que la libéralisation des marchés agricoles bénéficierait au bien-être global et contribuerait à des gains de 300 milliards de dollars américains, d'ici 2015, les pays du groupe de Cairns visent spécifiquement une élimination permanente des subventions aux exportations, une diminution de 80 % des aides ayant des effets de distorsion sur les prix et, finalement, l'amélioration de l'accès au marché en réduisant de 70 % les niveaux de tarifs douaniers. La lenteur des négociations de Doha ne semble pas affecter les prises de positions du groupe, convaincu des effets positifs de l'accroissement du commerce des produits agricoles. En 2007, le groupe demeurait très clair dans ses demandes, à commencer par un meilleur accès aux marchés des pays développés tout en assurant une plus grande transparence des démarches tarifaires ou non tarifaires entreprises par les pays afin de préserver les secteurs sensibles à la concurrence extérieure. De même, le groupe de Cairns reste insistant sur les moyens pris afin d'éliminer les subventions aux exportations. Les propositions faites en 2010, notamment en ce qui concerne le coton, restent en lien avec les décisions prises à l'OMC.

Bien que la situation économique ait grandement évolué depuis 2001, une nouvelle dynamique Nord-Sud fait maintenant partie intégrante des considérations politiques lors des discussions sur les enjeux agricoles (Clapp, 2006). Ce cycle du développement semble donc nager dans des mers troubles. L'évolution du commerce Sud-Sud semble également prendre de l'ampleur compliquant les relations à l'OMC mais favorisant

un éventuel rééquilibrage des forces du marché. L'opposition du G20 aux grands piliers décisionnels des 40 dernières années (É.-U., UE et Japon) n'est ainsi plus remise en doute depuis Cancún et le rôle des grands pays producteurs crée un contrepoids difficilement contestable. En effet, le G20, avec en tête le Brésil, l'Inde et la Chine, représente près des deux tiers de la population mondiale. Cette élévation en puissance des pays en développement peut se justifier par une réponse au refus des pays développés d'accepter les principales demandes en matière de politiques agricoles et d'éliminer les effets distorsifs sur les produits exportés. Cela prouve, d'une certaine manière, que les aides accordées aux secteurs agricoles sont un problème qui va au-delà des efforts de libéralisation des marchés.

La sécurité alimentaire, sujet brûlant ces derniers temps à la suite de l'explosion des prix des denrées alimentaires, remet systématiquement en cause le besoin de libéraliser sans prendre en compte d'autres éléments indispensables à une société. Si beaucoup d'efforts ont été faits par les pays émergents depuis quelques années afin de démontrer les bénéfices d'une libéralisation, il est moins certain pour un pays développé qu'une élimination des aides activera le secteur agricole et favorisera une meilleure répartition de la richesse. L'heure où la fin des subventions agricoles deviendra généralement acceptée par tous les membres de l'OMC semble donc être loin d'être sonnée. De plus, si ce n'est que pour les pays en développement, ce cycle apparaît incohérent sur la forme. En fait, rien n'a été prouvé en ce qui concerne les bénéfices pour les pays les plus pauvres à libéraliser le commerce. Les grands gagnants ne seraient alors qu'une poignée de pays, les grands producteurs, situation qui donne une impression de déjà-vu. En fait, il apparaît contradictoire de la part de l'OMC d'établir un cycle de développement sans interprétation commune permettant un dialogue.

L'absence de consensus sur la contribution du commerce au développement semble avoir été le précurseur des difficultés rencontrées (Voituriez, 2009). Mais bien au-delà du problème agricole qui fige littéralement Doha depuis bientôt 10 ans, l'OMC se révèle incapable de régler des problèmes de fond. La propagation des ententes bilatérales est une réplique directe à l'immobilisme du multilatéralisme et ne cesse de « ronger la clause de la nation la plus favorisée » (Benicchio et Charvériat, 2007). Plus de 30 % du commerce mondial est régi par des accords bilatéraux, situation qui ne cesse de prendre de l'importance étant donné l'arrêt des négociations du cycle de Doha. De plus, le non-respect des règles concernant les subventions agricoles démontre la complexité d'utilisation des recours commerciaux mis à la disposition des membres. Le conflit du coton, qui s'est étendu sur une période de huit ans, confirme

la difficulté de l'OMC à faire respecter l'application des accords préalablement consentis. Finalement, la montée en flèche des barrières non tarifaires, en particulier l'application de standards phytosanitaires, les règles d'origine ou les mesures antidumping et de sauvegarde traduisent le nouveau paradigme du commerce agricole des pays développés (Benicchio et Charvériat, 2007). En outre, l'évolution des perspectives commerciales découlant de la situation mondiale des dernières années ne prédispose pas l'OMC à agir efficacement.

Globalement, l'incapacité de l'organisation à générer des consensus sur les grands enjeux planétaires représente un problème de taille. Que l'on parle du réchauffement climatique ou d'une éventuelle taxe mondiale sur le carbone, l'ampleur des sujets régissant le commerce mondial demeure loin des négociations actuelles, si bien qu'une remise en doute des capacités de l'OMC à tenir son rôle de promoteur des principes libéraux du commerce semble appropriée. Reste que les enjeux de l'agriculture dépassent aujourd'hui les limites des simples considérations économiques et concernent maintenant la finalité d'une nation. Les négociations en cours devront donc examiner habilement la place de l'agriculture dans les objectifs finaux afin d'assurer la concrétisation du cycle de Doha.

ENCADRÉ 13.2
Le conflit du coton

La situation du coton résume bien les tendances lourdes des marchés agricoles mondiaux. En effet, les revendications du Brésil dans le conflit du coton sont sensiblement liées à l'ensemble des objectifs de libéralisation des produits agricoles et de la place grandissante des pays émergents sur la scène internationale s'installant de plus en plus confortablement sur les bancs de l'OMC. Résumons donc les faits de ce conflit pour mieux appréhender par la suite les effets de la décision de l'Organe des règlements des différents (ORD) sur le conflit du coton.

Au moment de l'examen des faits, suivant les plaintes déposées à l'OMC par le Brésil et les pays de l'Afrique de l'Ouest, il a été démontré que les États-Unis subventionnaient par des aides directes jusqu'à 3 milliards de dollars les producteurs de coton en plus de verser des aides à l'exportation se chiffrant à 1,6 milliard de dollars annuellement. Le Groupe spécial a conclu en 2005 que les politiques des États-Unis ont eu un impact considérable sur les prix mondiaux du coton, ce qui porte préjudice au Brésil et aux pays d'Afrique de l'Ouest, et a recommandé l'élimination des programmes de subvention mis en place. En 2006, les États-Unis sont allés en appel des conclusions du Groupe spécial. L'Organe d'appel de l'OMC a toutefois confirmé les jugements du Groupe spécial en faveur du Brésil et condamné les États-Unis à ajuster leur politique agricole afin de respecter leurs engagements.

ENCADRÉ 13.2 (suite)

Durant cette période, les négociations du cycle de Doha ont été imprégnées par le conflit du coton et l'effet des subventions des pays développés sur les prix mondiaux. Il est toutefois devenu évident que le cas unique du coton semblait représenter une menace pour les négociations entreprises. En fait, l'inhabilité à comprendre l'enjeu du coton pour les pays en développement a été précurseur de l'échec de Cancun en 2003. L'Europe et les États-Unis, lors de la rencontre de Hong Kong en 2005, se sont montrés plus disposés à prendre des mesures en lien avec les demandes du Brésil et des pays de l'Afrique de l'Ouest, craignant d'en arriver au même résultat qu'en 2003. Les gestes posés à la suite de la rencontre de Hong Kong visent la levée des barrières commerciales et la fin de l'intervention publique qui affectent les marchés mondiaux. Les pays africains ont obtenu à Hong Kong des propositions américaines et européennes de réductions progressives des subventions à l'exportation qui figurent dans le compromis final. Le calendrier de ces réductions s'étale jusqu'en 2013 et le point 6 précise qu'une « partie substantielle soit réalisée pour la fin de la première partie de la période », soit en 2009-2010 (Kern et Hazard, 2006). Le Brésil, quant à lui, verra l'OMC statuer sur une décision en 2009 qui permet à celui-ci d'imposer des sanctions commerciales aux États-Unis de l'ordre de 295 millions de dollars afin de compenser les pertes encourues. Ce montant, qui représente seulement le dixième des demandes de départ, semble ainsi être un échec pour le Brésil.

Toujours est-il que les États-Unis, qui ont modifié considérablement leurs politiques de soutien à l'industrie du coton depuis 2002, résistent aux pressions internationales et défendent tant bien que mal les producteurs de coton. Par ailleurs, l'impact des plaintes du Brésil s'est répercuté sur la superficie des champs de coton exploités en 2007 et 2008, qui ont décliné de plus de 30 % (Laws, 2008). Les exportations américaines de coton ont aussi subi le contrecoup des nouvelles politiques et ont diminué sensiblement, et ce, dans une période où la demande a excédé la production totale mondiale, entraînant la hausse des prix du coton sur les marchés.

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*, 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 contre les États-Unis ou 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.

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 ? Personne ne doute que la libéralisation du commerce de produits agricoles se révélera globalement positive pour la croissance des économies des PVD, mais il importe que cette croissance soit accompagnée de mesures d'aide au développement pour les PMA. De leur côté, les PVD ont aussi beaucoup d'efforts de libéralisation à faire compte tenu des barrières tarifaires élevées entre les pays du Sud. L'avenir nous dira si l'ensemble des pays membres de l'OMC poseront les actions qui iront dans le sens de la bonne volonté exprimée en 2001.

Exercices de révision

1. On observe souvent que l'offre de produits agricoles influence largement les prix alors qu'une importante 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'elle est 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. 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.

10. La libéralisation du secteur agricole décidé à l'Uruguay Round passe par des normes d'accès aux marchés, des mesures de soutien interne et des limites de subventions à l'exportation. Ces normes sont-elles propices pour relancer la production et l'exportation de ces produits dans les pays en développement ?

11. Le protectionnisme agricole dans les pays industrialisés contribue-t-il nécessairement à augmenter la pauvreté dans les pays en développement ?

12. Certains considèrent que, pour sortir de l'impasse, le cycle de Doha devrait changer sa formule lapidaire qui se résume ainsi : « agriculture pour le Brésil, industrie pour la Chine, services pour l'Inde ». Évaluez et précisez vos pistes d'action pour créer une ouverture dans les négociations de Doha.

13. Soit que les prix du blé sont si bas que de nombreux cultivateurs sont menacés de faillite. Une politique gouvernementale de fixation d'un prix plancher de ce produit est-elle de nature à augmenter le revenu des agriculteurs ? L'existence d'un prix plancher est-elle conciliable avec une politique d'ouverture des marchés agricoles ?

14. Dans son numéro du jeudi 6 mars 2008 (page 2 et 3, section Affaires), *La Presse* considère :

> Après des années difficiles, la flambée des prix des céréales laisse présager un retour des profits pour les agriculteurs québécois. Ne reste qu'à choisir quoi semer et prier pour que la météo collabore… À l'heure où autant le blé et le maïs que le soja et le canola se négocient à des sommets, les cultivateurs québécois recommencent à rêver à des profits après plusieurs années difficiles… à la Fédération des producteurs de cultures commerciales du Québec, on prévoit même une légère diminution des superficies consacrées au blé pour la saison à venir.

Compte tenu de cette caractéristique du marché du blé, le gouvernement sollicite votre avis quant aux politiques de soutien qu'il devrait apporter à cette industrie. Veuillez formuler vos recommandations, après avoir élaboré sur chacun des points suivants :

a) Dégagez brièvement les particularités de la filière de production du blé ainsi que ces problématiques inhérentes.

b) Quels sont, à votre avis, les conditions déterminantes de l'offre et de la demande du blé ? Qu'en est-il de la structure de marché de ce produit ?

c) Quel rôle jouent les fondamentaux dans l'explication des fluctuations du prix de blé ?

d) Relevez de façon générale les intensités factorielles du blé et précisez les avantages concurrentiels de divers pays tels les États-Unis, l'Australie, le Brésil et l'UE ainsi que les forces et les faiblesses des producteurs canadiens et québécois.

Selon vous, l'Accord sur le volet agricole signé à l'Uruguay Round est-il de nature à ouvrir ce marché ? Veuillez préciser les avantages ou les limites de cet Accord.

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*, 40e année, Paris, Sedes, p. 76.

BENICCHIO, R. et C. CHARVÉRIAT (2007), « L'avenir compromis de l'OMC », *L'économie politique*, vol. 13, no 35, p. 55-65.

BONJEAN, C.A., S. CALIPEL et F. TRAORÉ (2006*), L'impact des aides américaines et européennes sur le marché du coton : résultats d'un modèle d'équilibre partiel dynamique. Études et documents,* Paris, Centre d'études et de recherche sur le développement international.

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.

BOUËT, A. et D. LABORDE (2010), « Assessing the Potential Cost of a Failed Doha Round », *World Trade Review*, vol. 9, no 2, p. 319-351.

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.

BUREAU, J.C., Y. DECREUX et A. GOHIN (2006), *La libéralisation des échanges agricoles dans le cadre de l'OMC : impact économique*, Paris, Institut national de la statistique et des études économique.

CANADA. AGRICULTURE ET AGROALIMENTAIRE CANADA (2008a), *Examen des politiques agricoles du Mexique*, Ottawa, Gouvernement du Canada.

CANADA. AGRICULTURE ET AGROALIMENTAIRE CANADA (2008b), *L'Accord-cadre multilatéral Cultivons l'avenir*, Ottawa, Gouvernement du Canada.

CANADA. AGRICULTURE ET AGROALIMENTAIRE CANADA (2007), *Examen de la politique agricole du Japon*, Ottawa, Gouvernement du 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 maïz, al maïz del imperio », *Mexico*, juin-septembre.

CHALMIN, Philippe (1990), « Le GATT et l'agriculture », *Problèmes économiques*, nº 2-201, 28 novembre, p. 20.

CLAPP, J. (2006), « Demystifying Doha, Making Sense of the WTO Agricultural Trade Talks », *Harvard International Review*, septembre.

CNUCED (2010), « Information de marché dans le secteur des produits de base », Données statistiques de l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture, <http://www.unctad.org/infocomm/francais/ble/culture.htm>.

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 (2010), *Les marchés mondiaux*, Paris, Economica.

Cyclope (2009), *Les marchés mondiaux : vertige et déboire*, Paris, Economica.

Cyclope (2007), *Les marchés mondiaux 2007*, Paris, Economica.

Cyclope (2004), *Les marchés mondiaux*, 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.

DREVET, J.-F. (2008), *La politique agricole commune et sa réforme*, Les notes d'alerte du CIHEAM, nº 44, Centre international des Hautes Études agronomiques méditerranéennes.

EUROPA (2010), « Agriculture : une politique en constante évolution », le portail de l'Union Européenne, <http://europa.eu/pol/agr/index_fr.htm>.

FAO (1994), « Mexican Cereal Policies and the North American Free Trade Agreement », *Cereal Policies Review*, Rome, p. 32-45.

FRANCE. MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE ET DE LA PÊCHE (2007), *Quels objectifs pour une politique agricole dans une perspective 2013 ?*, Paris, Gouvernement de France.

FRANCE. MINISTÈRE DE L'ÉCONOMIE, DES FINANCES ET DE L'INDUSTRIE (2007), *L'agriculture et l'industrie agroalimentaire au Japon*, Tokyo, Missions économiques, Ambassade de France au Japon.

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.

GODO, Y. et D. TAKAHASHI (2008), *Japan : Shadow WTO Agricultural Domestic Support Notifications,* IFPRI Discussion Paper 00822, The International Food Policy Research Institute.

GOLT, Sidney (1988), *The GATT Negotiations 1986-1990 : Origins, Issues and Prospects*, Londres, British-North American Committee, 106 pages.

HANRAHAN, C. (2008), *Le nouveau Farm Bill est la position américaines à l'OMC*, Conférence-débat du 17 mars 2008.

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.

HOUSTON, J.E. (2008), *U.S. Cotton Subsidies : Are Brazil's Accusations True ?*, Department of Agricultural and Applied Economics. The University of Georgia. Selected paper prepared for presentation at the Southern Agricultural Economics Association Annual Meeting, Dallas, 2 au 6 février.

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.

KERN, F.E. et E. HAZARD (2006), « OMC : la guerre du coton », *L'économie politique*, vol. 2, nº 30, p. 79-86.

LAGARDE, Olivier de (2004), « Quelle politique agricole pour l'Europe ? », *Problèmes économiques*, 28 janvier, p. 6-12.

LANÇON, F. et P. MENDEZ DEL VILLAR (2008), « La flambée des prix mondiaux du riz : crise conjoncturelle ou mutation durable ? », *Hérodote*, vol. 4, nº 131, p. 156-174.

LAWS, F. (2008), « WTO Ruling Puzzles Cotton Council », *South East Farm Press*, 16 janvier, p. 20.

LOYAT, Jacques et Yves PETIT (1999), *La politique agricole commune*, Paris, La Documentation française.

MARTIN, W. et K. ANDERSON (2008), « Agricultural Trade Reform under the Doha Agenda : Some Key Issues », *The Australian Journal of Agricultural and Resource Economics*, nº 52, p. 1-16.

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 (2009), *Les politiques agricoles des pays de l'OCDE : suivi et évaluation 2009*, Paris, Publication OCDE.

OCDE (2008), *Performance de l'agriculture dans les pays de l'OCDE en matière d'environnement depuis 1990*, Paris, Publication OCDE.

OCDE (2007), *Les politiques agricoles des pays de l'OCDE : suivi et évaluation 2007*, Paris, Publication OCDE.

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 (2009), *Rapport annuel 2009*, Genève, OMC.

OMC (2008), *Rapport annuel 2008*, Genève, OMC.

OMC (2007), *Achieving Substantial Improvements in Market Access in Developed Countries,* Communication from the Cairns Group, Committee on Agriculture Special Session, JOB(07)/123.

OMC (2005), *Statistiques du commerce international*, Genève.

ORDEN, D. et D. BLANDFORD (2008), *United States : Shadow WTO Agricultural Domestic Support Notifications*, IFPRI Discussion Paper 00821, The International Food Policy Research Institute.

ROBERTS, I. et N. ANDREWS (2009), *Major US Farm Support Policies and Their Links to WTO Domestic Support Commitments*, ABARE research report 09.1, Canberra, Australian Bureau of Agricultural and Resource Economics.

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.

TABOR, S.R., S. HUSEIN et H.S. DILLON (2002), *Indonesian Rice Policy and the Choice of a Trade Regime for Rice in Indonesia*, Paper prepared for Round-table Workshop, Institute for Development Economics and Finance, LPEM-University of Indonesia.

THE CAIRNS GROUP, *Agricultural Reform : Critical for Developing Countries' Economic Growth,* fiche d'information, <http://www.cairnsgroup.org/factsheets/index.html>.

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>.

TORRES, Felipe (1994), « La agroindustria del maíz en Mexico. El espacio y el dilema entre tradicion y modernismo : el caso de la Zona Metropolitana de la Ciudad de Mexico », *Mexico*, juillet-septembre, p. 222.

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, nº 2 (mai).

UNION EUROPÉENNE, *Une politique en constante évolution*, Commission européenne, <http://europa.eu/pol/agr/index_fr.htm>.

VOITURIEZ, T. (2009), « Agriculture et développement : impasse à l'OMC », *Politique étrangère*, nº 2, été, <www.ifri.org/downloads/PE_2_2009_Voituriez.pdf>.

WAILES, E. (2005), « Rice : Global Trade, Protectionist Policies and the Impact of Trade Linearization », *Global Agricultural Trade and Developing Countries*, Washington, D.C., The World Bank.

Chapitre **14**

LE MARCHÉ DU PÉTROLE

Évidemment, lorsqu'on parle du pétrole, on ne peut qu'être attentif à l'évolution de son prix. En effet, après la chute brutale des prix de pétrole brut en 1995 (14 $ le baril) s'amorce une lente remontée dès le début de l'an 2000, suivie d'une forte accélération au point où la barre mythique des 100 $ le baril est franchie pour la première fois en janvier 2008. 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 deuxième 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 2008, 34,7 % au pétrole, 29,2 % au charbon, 24,7 % au gaz et 11,8 % à l'électricité primaire[1]. Selon *Images économiques du monde* (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 du pétrole

1. La consommation mondiale d'énergie est estimée à 11 294,9 millions de tonnes équivalent pétrole ou TEP, pour l'année 2008, contre 7 850,5 millions de TEP, en 1990. 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.

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 permet de réaliser 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.

On estime que les taxes représentent entre 10 et 20 % du revenu de certains gouvernements. Ces taxes comptent pour environ les deux tiers du prix à la pompe. Par exemple, en mars 2008, pour 1 euro de prix payé par le consommateur de l'UE :

- 0,30 $ reviennent aux pays producteurs,
- 0,02 $, au transporteur du brut,
- 0,05 $, pour le raffinage,
- 0,03 $, pour les frais de distribution,
- et 0,60 $ tombent dans la poche des États par le biais de la fiscalité[2].

À Montréal (Québec), au 30 avril 2010, le prix d'un litre d'essence à la pompe s'établit à 1,089 $ en moyenne, réparti comme suit[3] :

- 0,147 $ de taxe fédérale (vente et accises),
- 0,24 $ de taxe provinciale (vente et accises),
- 0,03 $ de surtaxe de la Ville de Montréal pour financer le transport en commun,
- 0,05 $ pour le détaillant,
- 0,003 $ pour assumer le coût de transport local,
- 0,62 $ pour le raffineur.

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,

2. Informations tirées de Planete-energies.com, « Prices of crude oil fuels and the rate of the oil barrel ».
3. *The Gazette*, 30 avril 2010, p. A8.

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 une trentaine d'années, la production mondiale de pétrole brut a progressé faiblement, passant de près de 2,9 millions en 1980 à 3,9 millions de tonnes métriques en 2008. 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 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 presque déjà 42 % au début de l'an 2000. On peut donc dire que la plus grande partie de la production mondiale (près de 58 %) provient maintenant des pays non membres de l'OPEP (NOPEP). La production en provenance de la mer du Nord a relativement augmenté en dépit des coûts élevés d'exploitation. Ainsi, la Norvège et le Royaume-Uni figurent aujourd'hui dans la liste des principaux producteurs. D'autres pays NOPEP, tels que le Mexique, la Malaisie, le Canada, la Colombie, le 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. L'Indonésie a annoncé, le 28 mai 2008, son retrait de l'OPEP. Puisque depuis 2004 déjà, l'Indonésie

TABLEAU 14.1 Les principaux producteurs de pétrole brut au monde
(en millions de tonnes et en pourcentage)

	2008					
Pays ou régions	**millions**	**%**	**2007**	**2005**	**2000**	**1990**
Pays membres de l'OPEP						
Arabie Saoudite	515,3	13,12	12,6	13,5	12,3	10,7
Iran	209,8	5,34	5,4	5,1	5,5	5,2
Koweït	137,3	3,49	3,3	3,3	3,0	2,0
Iraq	19,3	3,04	2,7	2,3	3,8	3,3
Émirats arabes unis	139,5	3,55	3,5	3,3	3,1	3,4
Qatar	60,8	1,55	1,4	1,3	0,9	0,6
Libye	86,2	2,19	2,2	2,1	2,0	2,2
Algérie	85,6	2,18	2,2	2,2	1,3	1,2
Nigeria	105,3	2,68	2,9	3,2	3,3	2,9
Venezuela	131,6	3,35	3,4	4,0	4,9	3,7
Indonésie	49,1	1,25	1,2	1,4	1,8	2,3
Total OPEP	**1 639,8**	**41,7**	**40,9**	**41,7**	**41,9**	**37,5**
Autres pays						
Ex-URSS	–	–	–	–	–	18,9
Russie	488,5	12,4	12,6	12,1	9,7	–
États-Unis	305,1	7,8	8,0	8,0	8,6	12,2
Mexique	157,4	4,0	4,4	4,8	4,8	4,4
Canada	156,7	4,0	4,1	3,7	2,6	2,5
Brésil	93,9	2,4	2,3	2,2	1,9	1,0
Chine	189,7	4,8	4,8	4,6	4,9	4,6
Oman	36,0	0,9	0,9	1,0	1,4	1,1
Norvège	14,2	2,9	3,0	3,5	4,8	2,7
Royaume-Uni	72,7	1,8	2,0	2,2	3,5	2,9
Total NOPEP	**2 289,0**	**58,3**	**59,1**	**58,3**	**58,1**	**61,5**
Total mondial (en millions)	**3 928,8**	**3 928,8**	**3 905,9**	**3 895,0**	**3 330,0**	**3 011,1**

Les données de 2008 de NOPEP proviennent de *BP Statistics Review of World Energy*, 2009, p. 9.
Source : CNUCED, *Annuaire des produits de base*, divers numéros, New York. Les données de 2005 à 2008 proviennent de *Images économiques du monde* (2008), p. 88, Paris, Armand Colin et *Images économiques du monde* (2010), p. 76, Paris, Armand Colin.

importe plus de pétrole qu'elle n'en exporte, elle ne peut donc plus être membre de ce cartel en vertu des statuts de cette organisation. 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

TABLEAU 14.2 Répartition des réserves prouvées en 2008
(en milliards de tonnes et en pourcentage des réserves mondiales)

	Réserves	% mondial	Ratio annuel de production/années de réserve
Arabie Saoudite	36,3	21,3	66,5
Iran	18,9	11,1	86,9
Irak	15,5	9,1	–
Koweït	14,0	8,2	99,6
Émirats arabes unis	13,0	7,6	89,7
Venezuela	14,3	8,4	–
Russie	10,8	6,3	21,8
Kazakhstan	5,3	3,1	70,0
Libye	5,7	3,3	64,6
Nigeria	4,9	2,9	45,6
États-Unis	3,7	2,2	12,4
Chine	2,1	1,2	11,1
Canada	4,4	2,6	24,1
Qatar	2,9	1,7	54,1
Mexique	1,6	0,9	10,3
Algérie	1,5	0,9	16,7
Brésil	1,7	1,0	18,2
Norvège	0,9	0,5	8,3
Angola	1,8	1,1	19,7
OPEP	129,8	76,0	71,1
OCDE	12,0	7,0	13,2
Monde	**170,8**	**100,0**	**42,0**

Source : Compilations de *BP Statistics Review of World Energy* (2009), p. 6, Londres.

pays de l'OPEP détiennent l'essentiel des réserves mondiales prouvées et sont en mesure d'influer sur l'évolution du marché. En effet, on estime que près de 74 % des réserves avérées en 2008 proviennent des pays de l'OPEP. Ceux-ci disposent également d'un ratio réserves avérées / production d'environ 71 ans alors que ce ratio est de 15 ans pour les pays non membres de l'OPEP (*BP Statistical Review of World Energy,* 2009, p. 6). La Norvège est le pays le plus touché par l'épuisement de réserves avec un ratio de huit ans. L'Arabie Saoudite, qui, à elle seule, détient 21,3 % 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 progrès technologiques et des découvertes récentes (mer Caspienne, près de la côte kazakhe, avec une réserve estimée à plus de 10 milliards de barils, golfes de Guinée, du Mexique et au large des côtes du Brésil), la situation avantageuse des pays de l'OPEP va de beaucoup s'altérer

TABLEAU 14.3 Les 20 principaux exportateurs de pétrole brut au monde
(en millions de tonnes métriques et en pourcentage)

	2006					
Pays	**millions**	**%**	**2003**	**2000**	**1990**	**1985**
Arabie Saoudite	358,4	16,9	17,5	16,9	17,4	11,1
Norvège	108,6	5,1	6,8	7,5	4,8	3,0
Russie	248,4	11,7	11,7	7,5	–	–
Iran	130,2	6,1	5,7	6,8	8,5	6,7
Nigeria	112,6	5,3	5,5	5,4	5,5	6,2
Émirats arabes unis	105,6	5,0	4,6	4,4	6,8	5,1
Venezuela	89,3	4,2	4,5	5,6	4,6	4,3
Iraq	73,1	3,4	2,0	5,3	5,6	5,4
Royaume-Uni	44,9	2,1	3,5	4,5	3,9	7,8
Mexique	99,1	4,7	5,4	4,8	4,8	7,6
Canada	82,4	3,9	3,7	3,0	2,3	2,4
Koweït	86,2	4,1	3,2	3,1	2,4	2,4
Algérie	44,0	2,1	1,7	1,1	1,0	0,9
Lybie	68,2	3,2	2,7	2,5	3,5	4,2
Oman	31,8	1,5	1,9	2,3	2,3	2,2
Kazakhstan	48,2	2,3	2,0	1,5	–	–
Yémen	12,2	0,6	0,8	1,1	–	–
Malaisie	18,3	0,9	1,0	0,9	1,6	1,7
Angola	67,5	3,2	2,1	1,8	1,6	1,0
URSS	–	–	–	–	7,8	10,6
Indonésie	15,0	0,7	1,2	1,4	2,9	3,9
Les 20 ci-dessus	1 844,0	86,8	87,5	87,5	87,4	86,2
Monde	**2 124,3**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**

Source : Nations Unies, *Annuaire des statistiques de l'énergie*, divers numéros, New York.

avec le temps. Bref, l'offre mondiale de pétrole est abondante et de plus en plus diversifiée. Quant à la demande, elle évolue au gré des conditions climatiques et de la conjoncture économique.

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 tonnes métriques en 1993 et à environ 2 124 millions de tonnes métriques en 2008. 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 Norvège, 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.

Près de 80 % des exportations sont maintenant acheminées vers les pays les plus industrialisés et en voie d'industrialisation (tableau 14.4), dont en particulier les États-Unis et le Japon. Il est remarquable que

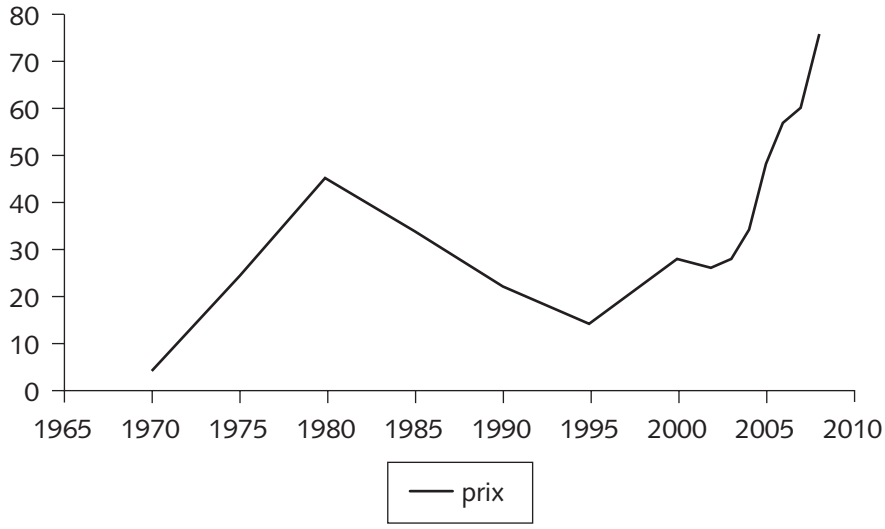
TABLEAU 14.4 Les 20 principaux importateurs de pétrole brut au monde
(en millions de tonnes métriques et en pourcentage)

	2006					
Pays	**millions**	**%**	**2003**	**2000**	**1990**	**1985**
États-Unis	537,8	24,5	25,1	24,4	21,1	0,9
Japon	197,8	9,0	10,0	10,8	13,6	14,9
Chine	145,2	6,6	4,4	0,5	0,0	–
Allemagne*	109,6	5,0	5,2	5,2	6,7	7,9
France	81,7	3,7	4,2	4,3	5,0	6,1
Italie**	89,3	4,1	4,1	4,2	5,4	5,8
Inde	110,9	5,1	4,4	3,7	1,5	1,3
Pays-Bas	47,7	2,2	2,4	2,8	3,3	3,4
Espagne	60,5	2,8	2,8	2,9	3,6	3,9
Canada	41,5	1,9	2,2	2,3	1,9	1,3
Singapour	52,8	2,4	1,9	2,1	3,1	2,9
Royaume-Uni	51,4	2,3	2,4	2,5	3,0	2,4
Belgique	31,6	1,4	1,8	1,7	1,8	1,5
Thaïlande	41,4	1,9	1,9	1,7	0,8	0,6
Australie	18,8	0,9	1,0	1,0	0,4	0,3
Turquie	24,1	1,1	1,2	1,1	1,5	1,4
Suède	19,3	0,9	1,0	1,0	1,2	1,3
Brésil	17,0	0,8	0,8	1,0	2,0	2,4
Grèce	19,8	0,9	1,0	1,0	1,0	1,0
Indonésie	15,3	0,7	0,9	0,5	0,5	0,3
Les 20 ci-dessus	1 713,6	78,1	73,9	74,1	77,2	59,7
Monde	**2 192,9**	**100,0**	**2 056,0**	**1 984,2**	**1 396,0**	**1 104,2**

* Les données pour 1985, 1990 comprennent la République démocratique allemande (22 et la République fédérale allemande.
** Y compris Saint-Marin.
Source : Nations Unies, *Annuaire des statistiques de l'énergie*, divers numéros, New York.

des pays comme la Corée du Sud, la Chine, Singapour et la Thaïlande soient devenus de grands importateurs de pétrole, ce qui confirme la prééminence du pétrole dans le processus d'industrialisation. Enfin, une donnée statistique qui attire particulièrement l'attention est celle des prix du baril de pétrole brut dont on trouvera l'évolution (figure 14.1) et dont nous essaierons de décrire les principaux déterminants.

FIGURE 14.1 Prix du pétrole brut ($US par baril)



Source : Les données proviennent de la Banque mondiale (2009), *World Development Indicators*, Washington, p. 345.

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 transeuropéen (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 XIXe 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 XXe 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 XXe 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*[4] 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 émirs, 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.

4. Les majors de l'industrie sont communément dénommées les sept 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.

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 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 influer sur le cours des prix. Ils seront rejoints par huit autres pays : le Qatar (1961), l'Indonésie (1962, qui a annoncé son retrait en mai 2008), 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'étendait 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[5]. 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

5. Pour plus de détails, voir Ayoub (1984).

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.

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 Léger saoudien, mais par un panier de sept 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 ne dépassent 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[6]. 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 substituts 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

6. La guerre entre l'Iran et l'Irak s'est déroulée sur huit ans et a entraîné des destructions d'infrastructures pétrolières.

réussi à arrêter le déploiement des troupes irakiennes vers le Koweït dans la nuit du 2 au 3 août 1990. Conséquemment 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 dérouté ces 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, 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 14.1). 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 des années 1980, on assiste à un revirement de la conjoncture dans les pays industrialisés qui, aussi surprenante soit-elle, a relativement perduré. De fait, entre 1990 et 2003, la croissance annuelle moyenne du PIB dépasse largement 2 % pour la plupart des pays de l'OCDE (données de la Banque mondiale, 2005) : 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[7].

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

7. Propos tenus dans la revue *Les Affaires*, samedi 20 août 2005, page 6.

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 ;
- 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[8]. 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.

L'année 2008 a été particulièrement étonnante dans le domaine de l'industrie du pétrole. En effet, si sur la période allant de 2002 à 2007, les prix du pétrole brut ont connu une croissance régulière, cette hausse de prix est encore plus accentuée au premier trimestre de l'année 2008. Ainsi au 11 juillet 2008, les prix du brut ont atteint un record historique de 147 $ le baril, soit une hausse de près de 50 % par rapport au début de l'année. Mais la fin de l'année verra le prix du brut effectuer un repli considérable, enregistrant une chute brutale à 34 $ le baril, le

8. 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.* »

19 décembre 2008. Sur l'ensemble de l'année 2008, le cours moyen du pétrole brut atteint pour la première fois la barrière psychologique de 100 $ le baril.

Des observateurs du marché expliquent que la flambée des prix jusqu'au premier semestre de 2008 est principalement due au déséquilibre appréhendé entre l'offre et la demande mondiale de pétrole étant donné une croissance soutenue de la demande et la forte diminution des capacités de production des pays de l'OPEP (*Cyclope*, 2009, p. 586 ; Bost *et al.,* 2010, p. 75-77). Quant à l'effondrement des prix observé vers la fin de l'année 2008, il s'explique par la récession économique mondiale engendrée par la crise financière des *subprimes* et résultant en une diminution de la demande de pétrole. Selon Bost *et al.* (2010, p. 75), les échanges commerciaux de produits pétroliers ont reculé en volume de 1,7 % en 2008, en raison surtout de la chute de 5,6 % des importations des États-Unis qui représentent près de 24 % du marché mondial.

Les bouleversements majeurs depuis 2008 ainsi que d'autres problèmes particuliers, telles les crises politiques et sociales de certains pays producteurs de pétrole, se conjuguent pour amplifier les fluctuations des deux dernières années. À cet égard, le gouvernement péruvien a dû, le 14 mai 2009, décréter l'état d'urgence dans plusieurs régions d'Amazonie compte tenu de l'augmentation des manifestations indigènes contre les concessions ayant été accordées aux groupes pétroliers tel Perenco (Amazonie du Nord-Est).

Rappelons aussi que le climat de tension au Nigéria n'a pas aidé à la conjoncture qui, selon certains, constitue de loin la situation la plus difficile de 2009 (*Images économiques du monde,* 2010, p. 78). Le détournement de sommes faramineuses par Dan Etete, l'ancien ministre nigérian du pétrole, provoque une fois de plus de l'instabilité sur l'évolution des cours. Enfin, un autre événement majeur dans cette région africaine a fait monter le cours du pétrole en 2009. Il s'agit, en mai 2009, du saccage de la station de pompage d'Abiteye dans l'État du Delta et d'un oléoduc appartenant à la compagnie Chevron (États-Unis) par le mouvement pour l'émancipation du delta du Niger. Les estimations quant aux pertes atteignent 100 000 barils par jour (*Images économiques du monde,* 2010, p. 79).

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.

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 des devises. Par exemple, pour l'année 2006, les combustibles (principalement le pétrole et le gaz naturel) représentent 98 % des exportations totales en Algérie, 89 % en Arabie Saoudite, 83 % en Iran, 94 % au Koweït, 90 % au Venezuela et 96 % au Nigeria (CNUCED, 2008, tableau 32.D). 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[9]. 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 celui du Canada. Dans un pays aussi hivernal, l'énergie est vitale pour l'économie et pour les

9. 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).

consommateurs. 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[10] 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). 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 0,40 $ 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).

10. De Henry Borden, président de la Commission royale d'enquête sur l'énergie, mise sur pied par le premier ministre John Diefenbaker en 1957.

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 : Earle Gray (2000), *Quarante ans dans l'intérêt public. Histoire de l'Office national d'énergie*, Vancouver/Toronto, Office national de l'énergie, p. 140.

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 un 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 sur le prix 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 recommandée aux pays séduits par la mise en place d'une taxe à l'exportation sur leurs produits de base.

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.

9. Plus les prix pétroliers s'élèvent, plus la spéculation se renforce et pousse ces prix à de nouveaux sommets, ce qui tend à valoriser à long terme la valeur des réserves de pétrole de par le monde et particulièrement dans les pays du Golfe. Commentez

10. Pourquoi la spéculation et les facteurs géopolitiques et climatiques ne sont pas suffisants pour expliquer les fluctuations des prix de pétrole brut ?

11. Pensez-vous qu'une politique de stabilité des prix du pétrole brut à un seuil préalablement fixé et soutenu par l'OPEP soit bénéfique tant pour les pays producteurs, les pays industrialisés, les pays en développement que pour les multinationales de cette industrie ?

12. Expliquez pourquoi, malgré les fluctuations erratiques récentes du cours du pétrole brut, les pays de l'OPEP n'ont pas encore perdu leur pouvoir d'influence.

Références bibliographiques

ADELMAN, M. (1972), *The World Petroleum Market*, Baltimore, Johns Hopkins University Press.

ANGELIER, Jean-Pierre (1990), *Le Pétrole*, Paris, Economica, coll. « Cyclope », 106 p.

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, nº 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, nº 2 (mars-avril), p. 257-274.

BANQUE MONDIALE (2009), *World Development Indicators*, Washington.

BP Statistics Review of World Energy (2009), <www.bp.com/.../bp.../statistical_energy_review.../statistical_review_of_world_energy_full_report_2007.pdf>.

CNUCED (2008), *Annuaire des produits de base*, divers numéros, New York, CNUCED.

CRIQUI, Patrick (1988), *Tensions et détentes sur le marché pétrolier : Les causes et les conséquences*, *Énergie internationale 1987-1988*, p. 27-36.

Cyclope (2009), *Les marchés mondiaux*, chapitre sur l'énergie, Paris, Economica.

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 (2010), *Images économiques du monde,* Paris, Armand Colin.

Images économiques du monde (2008), *Images économiques du monde,* Paris, Armand Colin.

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, 40e année*, Paris, Sedes.

International Energy Outlook (2005), *World Oil Markets, International Energy Outlook*, juillet.

Les Cahiers français (1988), *L'énergie*, Paris, La Documentation française, no 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, coll. « Repères », 122 p.

Nations Unies (2007), *Annuaire des statistiques de l'énergie*, divers numéros, New York, ONU.

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 en 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 que nous ne saurions plus nous 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 concurrentiel. 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'acquérir 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'increvable 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 influeront 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 années 2000 ont été plus que fructueuses pour les pays producteurs d'automobiles. Pour les quatre années qui suivirent 2003, il y a eu une augmentation totale de plus de 15 %. La montée en flèche des économies émergentes a sans doute accentué les ventes à l'échelle mondiale. L'impact de la nouvelle économie, axée sur la délocalisation et la recherche d'avantage sur le plan des coûts de production, a propulsé le développement de l'industrie automobile dans les nouveaux pays industrialisés. En fait, l'augmentation

TABLEAU 15.1 Production d'automobile

Pays industrialisés	1947		2003		2005		2007		2009	
	En milliers de véhicules	%	En milliers de véhicules	%	En milliers de véhicules	%	En milliers de véhicules	%	En milliers de véhicules	%
États-Unis	4 795	81,9	12 141	19,6	11 947	18,0	10 781	14,7	5 711	9,4
Japon	11	0,2	10 153	16,4	10 780	16,2	11 596	15,8	7 935	13,0
Allemagne	23	0,4	5 500	8,9	5 758	8,7	6 213	8,5	5 210	8,5
France	137	2,3	3 316	5,8	3 549	5,3	3 016	4,1	2 050	3,4
Espagne	–	–	3 011	4,9	2 753	4,1	2 890	3,9	2 170	3,6
Canada	242	4,1	2 546	4,1	2 688	4,0	2 579	3,5	1 490	2,4
Royaume-Uni	441	7,5	1 843	3,0	1 803	2,7	1 750	2,4	1 090	1,8
Italie	44	0,7	1 318	2,1	1 038	1,6	1 284	1,8	843	1,4
Belgique	–	–	940	1,5	927	1,4	834	1,1	523	0,9
Suède	9	0,1	549	0,9	339	0,5	366	0,5	156	0,3
Australie	–	–	413	0,1	394	0,6	334	0,5	227	0,4
Total des 11 pays ci-dessous	**5 702**	**97,4**	**42 029**	**67,8**	**41 976**	**63,1**	**41 643**	**56,8**	**27 405**	**44,9**
Nouveaux pays Industrialisés										
Corée du Sud	–	–	3 280	5,3	3699	5,6	4 086	5,6	3 513	5,8
Brésil	–	–	1 871	3,0	2 531	3,8	2 977	4,1	3 183	5,2
Chine	–	–	4 598	7,4	5 708	8,6	8 882	12,1	13 791	22,6
Mexique	–	–	1 585	2,6	1 684	2,5	2 095	2,9	1 557	2,6
Argentine	–	–	174	0,3	319	0,5	544	0,7	513	0,8
Total des 16 pays ci-dessous	**5 702**	**97,4**	**53 537**	**86,4**	**55 917**	**84,1**	**60 227**	**82,2**	**49 962**	**81,9**
Russie (Ex–URSS)	133	2,3	1 305	2,1	1 354	2,0	1 660	2,3	722	1,2
Inde	–	–	1 160	1,9	1 639	2,5	2 254	3,1	2 633	4,3
Pologne	–	–	322	0,5	613	0,9	792	1,1	879	1,4
République tchèque	–	–	411	0,7	602	0,9	938	1,3	974	1,6
Turquie	–	–	533	0,9	879	1,3	1 099	1,5	869	1,4
Thaïlande	–	–	742	1,2	1 123	1,7	1 287	1,8	968	1,6
Monde	**5 854**	**100,0**	**61 999**	**100,0**	**66 482**	**100,0**	**73 266**	**100,0**	**60 987**	**100,0**

Source : Organisation internationale des constructeurs d'automobile, <http://oica.net/category/production-statistics>.

de la production mondiale s'est uniquement répercutée dans la production des nouveaux pays industrialisés, entraînant par le fait même une stagnation de la production dans les pays développés.

La crise économique a eu des effets dévastateurs pour certains grands pays producteurs, à commencer par les États-Unis qui ont vu leur production reculer de plus de 5 % de la production totale en 2009. Pour la plupart des autres grands producteurs, la baisse de production fut moindre bien que palpable dans des économies déjà fragilisées. L'essor de la Chine demeure néanmoins remarquable. La force de son économie intérieure et la croissance de son PIB ces dernières années ont procuré un niveau de vie supérieur au peuple chinois plus enclin à l'achat de véhicules. La Chine est donc devenue, en 2009, le premier pays producteur d'automobiles au monde, surpassant le Japon et les États-Unis. Fait à noter, la part de la production des grands pays industrialisés sur la production mondiale décline depuis 2003, représentant seulement 45 % en 2009. C'est dire que la mondialisation a eu un impact déterminant sur la dynamique de la production automobile. Les États-Unis sont restés en tête jusqu'en 1979, mais en 1980 le Japon les a dépassés et a maintenu jusqu'en 1995 son avance mondiale. Notons, au passage, la progression remarquable des Sud-Coréens depuis la fin des années 1980 ainsi que celle du Brésil et, tout récemment, celle de la Chine.

Les chocs pétroliers consécutifs de 1973 et de 1979 ont forcé les constructeurs américains à réaliser que leurs mastodontes 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 une incursion dans le segment négligé des petites voitures et amorcent l'invasion nippone. Comme les produits américains n'ont jamais répondu aux préférences ni 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 et éprouve encore des difficultés.

15.1.2.1 *Les Américains et la nostalgie*

Les problèmes structurels vécus ces dernières années par General Motors et Chrysler, sans parler de Ford qui a échappé de justesse au « *bail out* » du gouvernement américain, n'ont en soi rien de surprenant. Les distinctions flagrantes qui se sont établies entre le management organisationnel

de ce « *triumvirat* », confortablement installé depuis des décennies parmi les plus grandes entreprises du monde, et une concurrence asiatique prépondérante démontrent les faiblesses notables de ces poids lourds de l'industrie.

Longtemps concentrés dans des produits à hauts rendements offerts par les VUS, délaissant par le fait même le développement de segments de voitures berlines et compacts, les fabricants d'automobiles des États-Unis ont encaissé durement l'impact de la crise du pétrole qui a mené les ventes à un virage soudain vers les voitures économiques en carburant. Toutefois, c'est bien depuis le début des années 2000 que les parts de marché des trois grands constructeurs automobiles américains n'ont cessé de s'effriter, pour descendre sous la barre historique de 50 % sur le marché national en 2008 (Sauviat, 2009). Bien que de nombreuses analyses aient tenté de formuler les causes de cette débandade, jusqu'à prophétiser la disparition d'un ou de plusieurs de ces piliers de l'industrie, il serait prématuré encore aujourd'hui de prévoir la fin des opérations de ces grandes multinationales.

Pourtant, l'héritage des concessions faites aux syndicats UAW dans les années glorieuses nuisent encore à GM, qui continuait en 2008 d'affecter 1500 $ en coûts fixes pour chaque vente de véhicule, dérivés de charges induites par l'assurance-maladie des anciens travailleurs (*Images économiques du monde*, 2010). Incapable d'abaisser les coûts de production afin de rivaliser avec les concurrents étrangers installés sur le territoire américain, les pertes enregistrées par ces trois grands de l'industrie automobile ont semblé mener graduellement à une reconfiguration du secteur, tant sur le plan domestique qu'à l'échelle mondiale. Les mauvaises nouvelles ont toutefois continué de se succéder et l'industrie de l'automobile américaine a cumulé les fermetures d'usine et les licenciements de masse, si bien qu'en 2008, Ford, GM et Chrysler n'employaient plus que 240 000 personnes aux États-Unis, et à lui seul, General Motors voyait son empire mondial se réduire de 853 000 employés à 266 000 à la fin 2007 (Bost, 2010).

Entre-temps, le mariage de Daimler et Chrysler semblait rapidement aller à la dérive. Les intérêts divergents mais surtout le choc culturel entre ces deux firmes internationales les ont conduites au divorce en 2007. L'existence d'une différence culturelle profonde entre les deux parties n'a pas permis l'unification et la cohésion de gestion nécessaires à l'application d'une vision commune à la nouvelle organisation (Badrtalei et Bates, 2007). Daimler avouera finalement que l'expérience avec Chrysler n'a apporté aucun bénéfice à l'entreprise. La stratégie adoptée relance donc les débats sur l'efficacité des partenariats ou fusions entre de grands constructeurs dans le but de réduire les coûts et de partager les

technologies. En effet, l'internationalisation a accentué ce phénomène, mais, dans bien des cas, les résultats se font attendre. Daimler a pu rester compétitif au plan mondial en préservant son image de prestige et de luxe déjà bien établie, tandis que Chrysler a subi plus de torts, voyant sa capitalisation boursière baisser continuellement. Chrysler, qui était l'entreprise automobile la plus rentable dans les années 1990, vendant plus de 2,5 millions de véhicules au début du millénaire, a vu ses ventes baisser sous un million et demi d'unités en 2008.

15.1.2.2. *L'industrie européenne et la délocalisation*

En ce qui a trait à l'industrie européenne, la tendance des dernières années vers l'externalisation de la production a fait en sorte d'éloigner en périphérie la production, d'où la place notable de la Pologne, de la République tchèque et de l'Espagne dans la production automobile en Europe. L'importance grandissante de la Turquie dans l'industrie se révèle aussi déterminante et continue d'engendrer des pressions quant à son adhésion prochaine à l'Union européenne. En somme, l'attirance de la main-d'œuvre bon marché pour la production de composantes à faible valeur ajoutée a poussé les entreprises à délocaliser des parties ou, dans bien des cas, la totalité des opérations. On peut donc parler, dans l'industrie automobile européenne, d'une nouvelle division internationale du travail vers l'Est et le Sud, ce qui reflète la recherche d'une meilleure efficacité par la redistribution des tâches et fonctions dans la chaîne de valeur (Bohan, 2009). La décision de Peugeot de délocaliser sa production en République tchèque et en Slovaquie à la suite de la fermeture d'une usine d'assemblage au Royaume-Uni démontre les effets d'une recentralisation de l'Europe et du rôle des pays périphériques dans les stratégies de diminution des coûts. Ces stratégies de marché visant les pays intermédiaires renforcent l'évolution d'un mécanisme de reconfiguration de l'industrie automobile devenant un moteur de développement économique pour les pays riches en main-d'œuvre, bien que cette forme de développement soit souvent fragilisée par la concurrence des autres pays du bloc européen. Ainsi, selon Bohan (2009), une industrie automobile s'implante si elle a d'abord la possibilité de développer un marché, mais elle recherche aussi des avantages comparatifs et la proximité de ses activités. L'exemple de la Slovaquie est évocateur, elle qui était le plus grand pays producteur d'automobiles par habitant en 2007 (1 voiture pour 10 habitants), surpassant aisément la France et les États-Unis à ce chapitre. L'Europe vit ainsi des changements structurels déjà amorcés dans l'industrie automobile mondiale. En fait, la prédominance du marché mondial des voitures compactes économes en carburant problématise de plus en plus les rendements annuels des fabricants

d'automobiles européens. Puisque les marges de profits sont plus restreintes et la compétition féroce, plusieurs moyens sont utilisés pour abaisser les coûts de production, dont la délocalisation. Le secteur de l'automobile reste néanmoins important pour plusieurs économies d'Europe, à commencer par l'Allemagne et la République tchèque, accaparant près de 4 % de la production totale de leur pays (OCDE, 2009).

15.1.2.3 *Les Asiatiques*

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 nippone de ravir à 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 nippone sur les marchés mondiaux. Toyota est ainsi devenu en 2007 le premier producteur automobile au monde. En 2008, quatre constructeurs japonais se retrouvaient parmi les dix premiers, démontrant l'étendue de leur supériorité. Ces firmes se sont néanmoins démarquées principalement sur les marchés étrangers. En effet, la crise de l'automobile qui sévit au Japon depuis le début de la stagnation économique des années 1990 a systématiquement affecté les ventes de véhicules. Au bilan 2008, le marché a diminué de 3 % environ pour revenir à son plus bas niveau depuis 1981 (*Cyclope*, 2009, p. 678). Jusqu'en 2008, cette situation n'avait toutefois pas entraîné de conséquences sur la production des firmes japonaises, s'implantant de plus en plus dans divers pays et profitant de leurs succès mondiaux. Le

grand marché de l'Asie a aussi vu la sud-coréenne Hyundai connaître une expansion exceptionnelle et devenir en quelques années un joueur majeur de l'industrie. Depuis l'acquisition de Kia au bord de la faillite, les ambitions de Hyundai ont clairement été établies, visant toujours le premier échelon des constructeurs d'ici 2012 et multipliant les ouvertures d'usines de production partout à travers le monde.

15.1.2.4 *Les nouveaux joueurs*

La reconfiguration de l'industrie de l'automobile passe ainsi, depuis le début des années 2000, par l'émergence des nouveaux pays industrialisés, la Chine, le Brésil et l'Inde en tête, profitant de l'externalisation de la production de diverses composantes et pièces détachées. En fait, entre 2000 et 2007, la part des États-Unis et du Japon dans la production mondiale a reculé de 40 % à 30 %, tandis que celle des régions non OCDE passait d'une voiture sur dix à une voiture sur cinq (OCDE, 2009). La Chine, que nous allons examiner de plus près, a nettement démontré sa capacité d'influencer les grands secteurs industriels mondiaux. Par ses partenariats avec les grandes firmes de l'industrie en plus de l'émergence d'entreprises locales, la croissance de l'industrie automobile en Chine s'est révélée fulgurante ces dernières années, jusqu'à dominer le marché mondial de l'automobile en 2009. La course aux acquisitions et collaborations a donc permis l'accélération des processus de mise en marché.

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, mais aussi par l'abondance de la main-d'œuvre qualifiée et bon marché. Ces multinationales sont Volkswagen et Mercedes-Benz (Allemagne), Fiat (Italie), Ford et General Motors (États-Unis).

L'Inde, autre pays qui connaît une croissance économique rapide depuis 10 ans, parvient aussi à se démarquer sur le marché mondial. Le conglomérat international Tata Group, et sa division Tata Motors, est la plus grande entreprise automobile du pays avec des revenus de 20 milliards de dollars américains en 2009-2010. En plus d'être le leader au plan national dans les ventes de véhicules commerciaux, tout en dominant dans plusieurs segments de véhicules légers, Tata Motors est devenu, par le truchement d'acquisitions, le quatrième manufacturier mondial de véhicules lourds et le deuxième producteur d'autobus au monde (Tata Motors). En 2008, Tata a aussi fait l'acquisition des marques Jaguar et Land Rover, s'étendant définitivement sur le marché mondial des véhicules de luxe et subtilisant deux icônes de l'industrie automobile anglaise, 60 ans après l'indépendance du pays. Malgré cela, le marché local demeure une priorité pour le développement de la firme. La conception de la Nano, petite voiture se vendant 100 000 roupies (2 054 $US) et qui pourrait révolutionner l'industrie de l'automobile, s'avère un exploit en soi pour l'entreprise. Cette « voiture du peuple », nom repris de la Beetle de VW dont le succès planétaire ne s'est pas démenti depuis les années 1960, a le potentiel de séduire la nouvelle classe moyenne indienne. Mais les ambitions de Tata ne s'arrêtent pas au marché indien. Profitant des occasions de marché actuel en Inde, Tata Motors pourrait bientôt jouer un rôle non négligeable sur la scène mondiale. Son partenariat avec Fiat sur le marché domestique (Tata est le distributeur officiel de Fiat en Inde) renforce les possibilités d'expansion de la marque en Europe et en Amérique dans les années à venir. L'internationalisation de ce constructeur semble donc imminente. La création d'un centre de recherche et développement au cœur du secteur automobile de l'Angleterre vient renverser les tendances générales de l'externalisation et repousse par le fait même les limites du développement de Tata Motors.

L'industrialisation de la Chine semblait être prédestinée au développement de l'industrie automobile. Comme ses prédécesseurs asiatiques, la Corée de Sud et le Japon, la Chine a tout d'abord poursuivi une stratégie basée sur l'imitation de la concurrence et sur « l'ingénierie renversée » facilitant ainsi son adhésion au marché mondial. Toutefois, les comparaisons avec ces voisins du nord s'arrêtent ici. Contrairement à ceux-ci, la Chine a rapidement opté pour l'entrée massive de capitaux étrangers afin de faciliter le transfert de connaissances et de technologies. Les grandes firmes de l'industrie, voyant le potentiel du marché chinois, ont investi dans des joint ventures (JV) contrôlées en grande partie par l'État. Initialement entamée à la suite des réformes du Parti communiste

à la fin des années 1970, l'ouverture des frontières aux investissements directs étrangers (IDE) allait donc considérablement favoriser l'émergence de la Chine dans le secteur de l'automobile durant la dernière décennie.

L'importance du gouvernement chinois dans les affaires de l'État a créé une particularité dans son développement industriel. Au départ, les réglementations centrales provenant du gouvernement semblaient nuire largement aux IDE. Plusieurs stratégies d'investissement ont toutefois été adoptées par les entreprises étrangères afin de pénétrer le marché. L'État chinois a maintenu un certain contrôle dans la croissance de l'industrie et favorisé la création de pôles de développement. Plusieurs fusions ont ainsi été réalisées au fil des ans. Il en résulte deux distinctions propres à l'organisation industrielle du secteur de l'automobile qui demeurent caractéristiques de la Chine. Les entreprises contrôlées par l'État, dont trois principaux leaders (Shanghai Auto, FAW et Dongfeng), ont établi des connexions avec une ou plusieurs firmes étrangères à la hauteur de 50 % de la valeur totale du capital investi dans la JV créée. Pour démontrer l'ampleur que peuvent prendre les partenariats entre l'État et les firmes étrangères, General Motors était lié à neuf joint ventures en 2009, en plus d'être propriétaire de plusieurs centres de fabrication et de distribution de pièces.

L'État a aussi permis aux entreprises étrangères de s'installer dans des régions autres que les pôles de production conçus au fil des ans. Ces firmes ne sont donc pas dans l'obligation d'incorporer directement le transfert des connaissances dans leurs stratégies d'implantation sur le marché chinois. Finalement, une autre facette de l'industrie provient des entreprises privées émanant de la coopération entre les firmes étrangères et le gouvernement. Ces entreprises sont connues sous leurs propres marques et sont généralement soutenues par les gouvernements locaux (Richet et Ruet, 2008).

C'est ainsi que la Chine a produit en 2008 plus de 9 millions de véhicules, surpassant les grandes puissances de l'industrie excepté le Japon. De plus, la Chine est demeurée le seul pays producteur à l'échelle mondiale à démontrer un développement constant de sa production depuis 2000. L'immensité du marché chinois et son évolution économique ont largement contribué à l'explosion des ventes automobiles sur son territoire. La configuration du secteur automobile s'est rattachée principalement à la consommation intérieure, en particulier celle des véhicules légers, mais elle a aussi favorisé la production et l'exportation de pièces et de composantes automobiles, en plus de développer des marchés d'exportation de véhicules bas de gamme de marques chinoises (Geely et Chery) généralement en demande dans les pays en développement.

Selon Tang (2009), le modèle de production du secteur automobile de la Chine se rapproche de plus en plus d'une structure industrielle comme celle que l'on retrouve dans les pays développés, indiquant par surcroît le niveau de développement économique de la Chine. Néanmoins, l'industrie chinoise demeure sous forme éclatée où plusieurs petites entreprises locales tentent de percer un marché spécifique. La Chine a notamment soutenu le développement de l'industrie à travers une lourde bureaucratie centrale. Une décentralisation au niveau des provinces a en conséquence accéléré l'émergence de nombreux constructeurs privés, évalués à plus de 120 jusqu'à tout récemment (Richet et Ruet, 2008). Les efforts du gouvernement pour rassembler ces entreprises fragmentées afin de créer quelques grandes firmes nationales deviennent donc le point de mire de la nouvelle politique nationale. Les tentatives d'acquisition d'entreprises étrangères (Volvo par Geely en 2009) pourraient sans doute accélérer le développement de constructeurs automobiles pouvant rivaliser sur le marché mondial dans les années à venir. Il ne s'agit donc plus de supputer la capacité de la Chine à s'industrialiser, mais bien sa capacité à dominer le monde industriel.

En se lançant à son tour dans la fabrication de voitures, la Chine devrait accéder au statut de concurrent sérieux dans 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 appâtés par un marché interne dont le potentiel de croissance est 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).

Pour comprendre la production automobile en ce début du XXIe 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, auxquels on ajoute Daimler et Chrysler.

TABLEAU 15.2 Production par constructeurs (en milliers)

Pays industrialisés	Production 2008	Rang 2008	Rang 2005	Rang 1988
Toyota	9 238	1	2	3
General Motors	8 283	2	1	1
Volkswagen	6 437	3	4	4
Ford	5 407	4	3	2
Hyundai-Kia	4 172	5	9	–
Honda	3 913	6	7	10
Nissan	3 395	7	6	5
PSA Peugeot-Citroën	3 325	8	8	8
Suzuki	2 624	9	11	–
Fiat	2 524	10	12	7
Renault	2 417	11	10	9
Daimler*	2 174	12	5	
Chrysler*	1 893	13	5	
BMW	1 440	14	14	–
Mazda	1 349	15	15	12
Mitsubishi	1 321	16	13	11

* Daimler-Chrysler se sont séparés en 2007.

Source : Organisation internationale des constructeurs d'automobiles, <http://oica.net/category/production-statistics>.

En 1989, GM absorbe le constructeur suédois SAAB pour ensuite le vendre en janvier 2010 à la firme Spyker. Aussi, en 1999, le groupe sud-coréen Daewoo Motor, menacé de faillite, est acheté par GM pour former GM-Daewoo, lequel dispose de moyens de production en Corée du Sud et au Viêt Nam. Pendant ce temps, Ford forme, en 1999, le « Premier Automotive Group » (PAG) pour prendre en charge les marques haut de gamme de la compagnie : Lincoln, Aston Martin, Jaguar, Mercury, Land Rover et Volvo. Mais la vague de restructuration menée par Ford sous le contrôle de son chef de direction (Alan Mulally) a entraîné le démantèlement du PAG par la vente d'Aston Martin en mars 2007, de Jaguar et de Land Rover au groupe Tata en mars 2008, alors que la marque Volvo est en voie d'acquisition par un groupe privé. L'association entre Ford et Mazda semble être la mieux réussie dans l'industrie de l'automobile. En fait, les relations entre ces deux compagnies, commencées dès le début des années 1970, se sont par la suite intensifiées par l'échange de pièces et de véhicules. Toutefois, des difficultés de coopération pointent déjà à l'horizon dans la mesure où Ford s'est maintenant départi de son contrôle dans Mazda. Au cours des années 1990, Volkswagen a acheté Skoda, Bentley, Bugatti et Lamborghini. De son côté, Renault s'est alliée à Nissan en achetant 44 % des actions de la compagnie.

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 ont fusionné pour ensuite se séparer en 2007.

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 rajeunissement, comme 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'obligent à mieux s'adapter qu'elle ne l'a fait dans le passé et à faire preuve de plus d'ingéniosité. Selon plusieurs spécialistes, les nouvelles technologies moins polluantes sont fort prometteuses. 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 dépasse aujourd'hui.

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 auxquelles est confrontée l'industrie automobile américaine est 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 assumer 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 tenues d'appliquer 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. Toutefois, 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 30 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[1] ». 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.

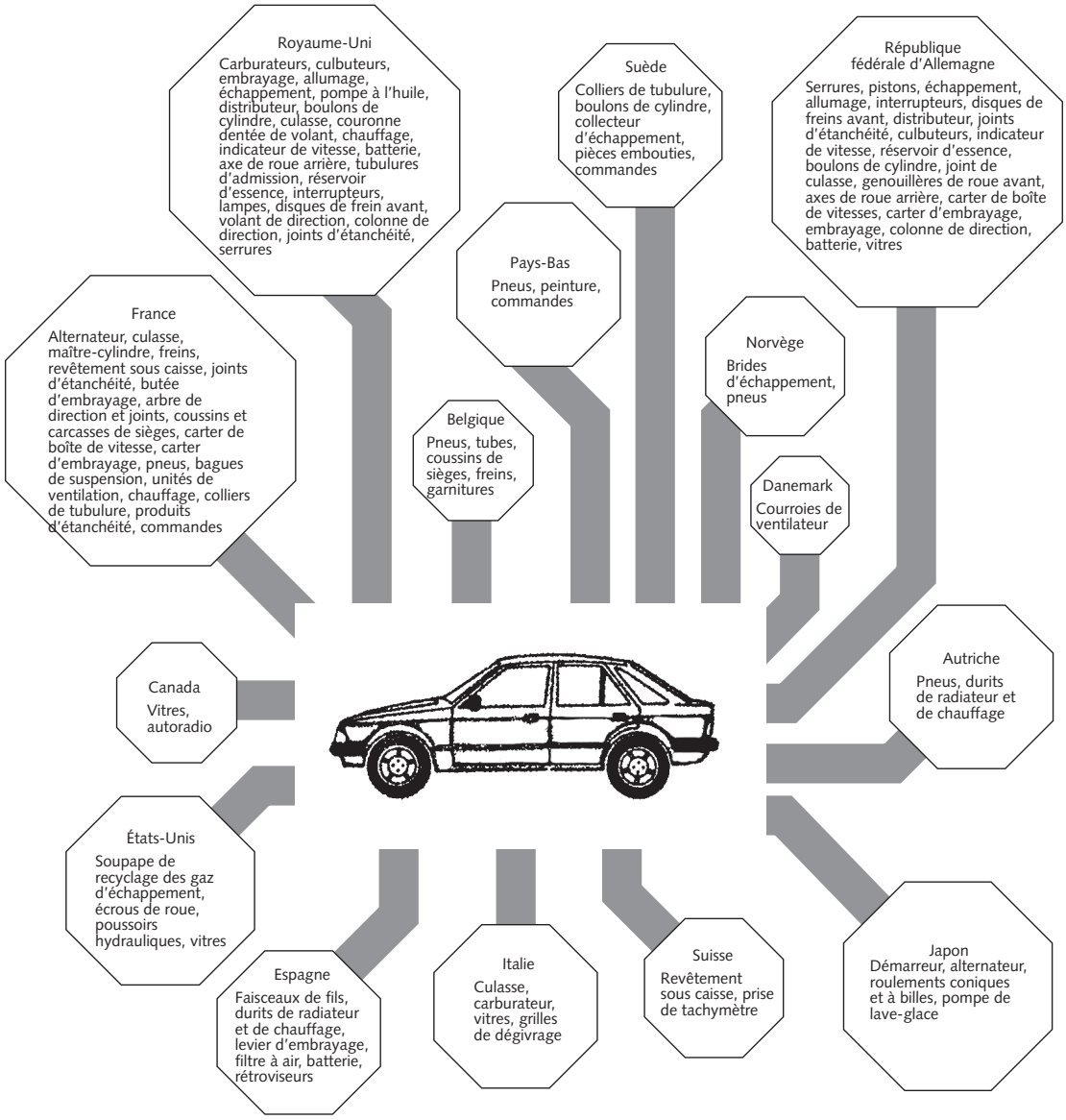
Autre manifestation de l'internationalisation, les coentreprises (ou *joint ventures*) qui permettent aux concurrents de s'associer pour concevoir et/ou produire des véhicules particuliers, comme la Mercury Villager/Nissan Quest, ou des composants majeurs, comme le V6 Peugeot/Renault/Volvo de la fin 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 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 ouvre une usine en Caroline du Sud[2]. Les firmes américaines, quant à elles, se sont installées en Australie (Ford), au Mexique et au Brésil (GM et Ford).

---

1. Jacques Anthonioz, « Automobile – Industrie », dans *Encyclopedia Universalis*, tome 3, Paris, 1985, p. 50.
2. 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.

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.

Le transfert technologique constitue l'une des motivations pour former des associations. Dans le cas des relations nippo-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 ou New United Motor Manufacturing Inc. (prononcer « 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 fabriquer 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 a importé 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 %. Une dizaine d'années plus tard, Chrysler et Daimler rompent leur association.

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 (*Cyclope*, 1989, p. 332).

15.2.2 Un constructeur transnational : Ford

Ford Motor Company, on l'a vu plus haut, se classe maintenant au quatrième rang mondial pour la production automobile. C'est aussi la neuvième entreprise multinationale en importance au monde. Elle emploie un peu plus de 213 000 personnes et, en 2008, son chiffre d'affaires consolidé a atteint 145 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 am, Taïwan, Australie et Afrique du Sud. Au chapitre des ventes, on l'a vu précédemment, Ford aura commercialisé près de 5,4 millions de véhicules en 2008.

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. 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.

Le grand constructeur américain n'a sans doute pas réussi à échapper complètement à la crise automobile déclarée aux États-Unis depuis au moins une décennie maintenant. Ford, qui a vu son chiffre d'affaires s'affaiblir après des signaux d'espoir en 2005, s'est toutefois mieux sorti du marasme économique et financier que les autres compétiteurs nationaux. Il faut dire que la stratégie d'internationalisation de Ford, bien

qu'elle ait été coûteuse (on n'a qu'à penser à Jaguar et Land Rover), a semblé donner une longueur d'avance à la firme, notamment dans la gestion des segments de voitures économes en carburant par la mise en marché de plusieurs modèles hybrides et compacts développés en Europe. L'internationalisation de Ford semble aussi être basée sur les avantages comparatifs de ses partenariats. L'acquisition de Volvo s'est donc avérée efficace en utilisant, entre autres, la plateforme EUCD et le moteur cinq cylindres conçu par l'entreprise suédoise dans la nouvelle version de la Mondeo.

L'arrivée en poste d'un nouveau président en 2006, Alan Mulally, a néanmoins donné un second souffle à la stratégie de Ford Motors. En effet, mise au pied du mur depuis quelque temps, accumulant des déficits successifs, l'entreprise devait donc compter sur les idées d'un dirigeant extérieur à la famille Ford pour sa restructuration. Mulally a ainsi mis en place une nouvelle stratégie, ONE Ford, basée sur quatre points. Tout d'abord, une restructuration agressive tenant dorénavant compte du changement de la demande mondiale dans les choix de l'entreprise afin de parvenir à la rentabilité. Ensuite, l'accélération du développement de produits de haute qualité, économes en carburant et sensibles aux nouvelles tendances du marché. Pour y parvenir, Ford a financé lui-même sa réorientation en ayant comme objectif de balancer ses opérations financières tout en soulignant l'importance d'une gestion globale efficace de ses activités. Les années 2008 et 2009 chez Ford ont toutefois été perturbées par la crise du crédit et éventuellement la crise économique qui a affecté grandement les ventes aux États-Unis. Bien que ses segments importants aient subi un choc sérieux avec la montée des prix de l'énergie, la série-F (*pick-up*) est demeurée au premier rang des camions vendus en 2009, et ce, pour une 33e année consécutive (Ford Motors Company, 2009). *Automotive News* (2009) rapportait également que la série-F avait été le véhicule le plus vendu aux États-Unis en octobre 2009 avec près de 40 000 ventes au total. Ces nouvelles précèdent donc les résultats financiers positifs de l'entreprise en 2009, une première en cinq ans. Selon le rapport annuel de Ford (2009), ses activités internationales ont aussi connu des gains importants, notamment au Brésil, avec une croissance de 15 % des ventes, en plus de lui permettre de dominer ses compétiteurs sur le marché chinois avec une croissance des ventes de l'ordre de 45 %. Tous ces chiffres démontrent l'étendue du plan stratégique, réduisant considérablement les coûts de production et assurant une plus grande compétitivité. Ford s'est aussi démarquée de ces deux compétiteurs américains essentiellement en évitant le recours à l'aide financière du gouvernement. Les réserves de capitaux liquides accumulées ces dernières années ont donc servi à traverser les moments difficiles et à maintenir l'investissement dans la recherche et le

développement. Le futur de ce pilier de l'industrie automobile passera donc de plus en plus par le développement de ses activités outremer. Les ventes de Jaguar et de Land Rover au géant industriel indien Tata et les pourparlers de ventes de Volvo à l'entreprise chinoise Geely, espérée en 2010, traduisent le désir de Ford de recentrer ses activités sur la marque américaine, mais dans une perspective internationale. Les produits clés de Ford en 2010 témoignent de cette volonté, notamment avec la Fiesta produite en Allemagne, la nouvelle Figo, fabriquée entièrement à Chennai en Inde, et la Fusion, strictement réservée au marché nord-américain et qui est produite en grande partie au Mexique. Tout dernièrement, Ford, poursuivant ses efforts de restructuration, a délaissé la marque Mercury, figure emblématique de l'entreprise. La firme, quatrième constructeur automobile au monde et présente sur six continents, employait en 2009 tout près de 200 000 personnes. Sa situation financière après la crise ainsi que sa volonté de se démarquer de l'industrie laisse présager que Ford sera mieux équipée à l'aube d'une reprise économique mondiale que ces compétiteurs américains.

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, l'abolition 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 15 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 être examiné de plus près est le bras de fer qui s'est joué entre le Japon et les États-Unis. Nous allons nous y appliquer, en mettant les choses en 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 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 jusque-là accordait très peu d'importance à cette industrie, se montre de plus en plus attentive à son développement. Le gouvernement japonais se met alors à appuyer l'industrie à l'aide d'une panoplie de politiques protectionnistes qui encouragent la coopération entre les producteurs. En préservant les producteurs nationaux de l'envahissement des producteurs américains et européens, Tokyo permet 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 gourmandes en 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)[3]. Cette entente 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 profitabilité viable. Comme on devait s'y attendre, et conformément à

3. 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.

l'analyse théorique d'effet d'un quota, ces VER ont 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 de profit après impôt, tandis que les producteurs japonais ont vu leurs revenus augmenter de 2 milliards par année en raison des 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, les VER se révèlent simplement coûteux. L'important, c'est que les producteurs s'en tirent à bon compte ! Les VER ont été prolongés et révisés à la hausse à 1,85 million d'unités par an entre 1984-1985. Lorsque cette entente 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 (de véritables VER, cette fois).

De leur côté, les Européens ont appliqué les 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 de cette entente 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 eu égard 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 est 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 en vigueur 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 des 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 concurrentiel 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.

La crise des « *subprimes* » aux États-Unis, qui a suivi la crise de l'énergie entamée en 2008, a eu un effet direct sur l'industrie de l'automobile, tant au plan local qu'international. Cette crise financière s'est ainsi dramatiquement surajoutée aux difficultés structurelles de l'industrie américaine en raison de l'effondrement du crédit à la consommation (70 % des achats de voitures se font ainsi), ce qui a entraîné la chute des ventes de 32 % en 2008 (*Images économiques du monde*, 2010). Les États-Unis, qui représentent toujours le marché le plus lucratif pour les fabricants d'automobiles, ont donc été au centre d'un plan de relance économique en sauvant notamment d'une faillite quasi promise General Motors et Chrysler. Ce *bailout* de plus de 50 milliards de dollars constitue toutefois un échec pour ces grandes entreprises tout en démontrant l'ampleur des problèmes structurels et organisationnels qui ont atteint l'industrie de l'automobile aux États-Unis. Fait à noter, au moment de l'intervention du gouvernement dans l'opération de sauvetage de GM, la dette de l'entreprise s'élevait à 62 milliards de dollars tandis que sa capitalisation boursière était évaluée à 1,8 milliard de dollars (*Images économiques du monde*, 2010 ; Brunel et Huffbauer, 2009). Une restructuration de GM devenait donc nécessaire afin de démontrer sa capacité à devenir rentable. Plusieurs postes ont notamment dû être supprimés et les opérations du constructeur ont été de beaucoup réduites. Les activités commerciales ont ainsi convergé vers les plus productives. En ce qui concerne Chrysler, le montant de prêts accordés a été évalué à plus de 13 milliards de dollars, en plus d'une prise de contrôle de 20 %

de l'entreprise par l'italienne Fiat. En somme, on constate que la perte de compétitivité de l'industrie a joué un rôle majeur dans la chute du « *big three* » américain au moment de la crise économique.

En conséquence, cette crise financière américaine a manifestement ébranlé lourdement l'industrie de l'automobile à l'échelle planétaire. Toutefois quelques joueurs, notamment sur le marché européen, ont su profiter de leurs avantages et de leurs stratégies plus diversifiées pour bénéficier de l'augmentation de la demande de voitures à faible consommation de carburant lors de la hausse des prix du pétrole. Selon Freyssenet (2009), Renault est sorti gagnant de 2008 en proposant ses monoplaces aux familles plutôt assurées de leur avenir, puis ses « *low cost* » aux automobilistes n'étant pas disposés à accéder au marché des voiture neuves. Son partenariat avec Nissan s'est aussi avéré important pour l'entreprise française, qui a pu bénéficier d'économies d'échelle. Néanmoins, au terme de l'année 2008, la consommation a diminué assez fortement en Europe pour créer une surcapacité de production qui oscillait entre 25 et 35 % (*Cyclope*, 2009, p. 675). Les problèmes que posent cette surcapacité ne sont non seulement une question d'excédent en nombre d'automobiles produites, mais aussi un changement de la demande qui s'est redirigée, en raison des prix élevés du pétrole, vers des véhicules moins énergivores. En somme, les constructeurs automobiles ont dû ajuster leur production et la presque totalité des pays producteurs de véhicules a connu en 2008 une forte baisse de la croissance, recul surtout marqué en Espagne et en Italie (OCDE, 2009).

En Asie, la crise a durement touché les grandes firmes, à commencer par Toyota, qui s'est résigné à afficher des pertes en 2008. La chute des ventes globales a aussi affecté, dans une moindre mesure, la Corée du Sud qui pourrait bien voir les effets de la crise l'affecter plus lourdement en 2009. À travers toute cette tourmente, l'industrie de l'automobile entraîne avec elle tous les secteurs d'activité qui dépendent de la production de véhicules. C'est donc l'ensemble de la filière de fabrication qui souffre et va continuer à souffrir dans les années à venir (*Cyclope*, 2009, p. 675). Les actions des gouvernements pour apaiser les chocs provoqués par une baisse de la demande doivent donc être pris en considération afin de bien comprendre la dynamique de l'industrie de l'automobile depuis le début de 2009.

Comme nous l'avons mentionné, le *bailout* américain n'avait rien de très surprenant compte tenu de la performance des grands fabricants ces dernières années. Malgré cela, l'opération de sauvetage de l'administration Obama a démontré clairement la gravité de la situation et l'impact négatif global pour le marché de l'emploi aux États-Unis. Le « *big three* » a ainsi forcé le congrès à utiliser les grands moyens. En plus

des aides financières attribuées aux constructeurs automobiles, le gouvernement a mis en place des politiques d'incitation à la consommation. Un programme de « primes à la casse » permettant aux automobilistes de monnayer leurs vieilles voitures qui ne répondent pas aux critères environnementaux contre un montant subventionné par le gouvernement, montant qui dépend de l'année du véhicule et peut atteindre 4 500 $US. Selon l'OCDE (2009), ce programme mis de l'avant pour une période de trois mois aurait coûté environ 3 milliards de dollars et procuré un effet sur les ventes s'étalant entre 200 000 et 600 000 véhicules. Le gouvernement américain a aussi instauré de nouvelles politiques environnementales, appliquant les normes de la Californie à l'ensemble du pays. Des soutiens additionnels ont donc été versés afin d'aider les fabricants à accélérer la transition. Pour l'administration Obama, ces prêts de 25 milliards de dollars accordés par un loi votée en 2007 (*The Energy Independence and Security Act*) aideront les producteurs automobiles des États-Unis à mieux se préparer pour le futur (Brunel et Hufbauer, 2009). Finalement, plusieurs projets de crédit de taxes ont été examinés par le Congrès. Le *Common-sense Auto Recovery* (CAR) offre par exemple un crédit de taxes égal au montant de taxes fixé par l'État à l'achat d'une nouvelle voiture.

Plusieurs autres pays ont emboîté le pas, notamment le Canada qui a participé à une hauteur de 10 % (ou 3 milliards de dollars américains) à la capitalisation boursière de GM en plus d'investir 1 milliard dans Chrysler, afin de sauver de précieux emplois dans le sud de l'Ontario, province durement touchée par la crise économique. Le Mexique, qui est aussi dépendant de la conjoncture américaine, a dépensé plus de 2 milliards de pesos (147 millions de dollars américains) essentiellement pour aider les travailleurs touchés et les entreprises du secteur de l'automobile.

L'Europe, autre grand marché de l'automobile, a aussi mis en place des programmes de « mise à la casse » et d'aide sous forme de prêts. La France aurait donc déboursé près de 6 milliards d'euros (7,7 milliards de dollars américains), conditionnel au maintien, par les constructeurs, de la production de véhicules en France (Brunel et Hufbauer, 2009). L'Allemagne a aussi instauré des programmes d'échange de vieux véhicules (10 ans et plus) afin de mousser les ventes en les remplaçant par des véhicules respectant les normes environnementales les plus élevées (Euro-4). Plusieurs autres pays européens, notamment la Grande-Bretagne, l'Italie et la Suède, ont poursuivi des politiques de « mise à la casse », encourageant l'achat de nouvelles voitures. La Banque européenne d'investissement a par ailleurs accru le montant d'aide consacrée à l'industrie automobile, totalisant 4 milliards d'euros pour 2009-2010.

L'Asie, de son côté, a réagi d'une manière similaire aux actions entreprises en Occident. Le Japon a offert des subventions de 125 000 à 250 000 yens (1 350 à 2 750 $US) pour l'achat d'une automobile à haut rendement énergétique accompagné de la mise à la casse d'un véhicule âgé d'au moins 13 ans (OCDE, 2009). La Corée du Sud a plutôt opté pour des incitations fiscales en réduisant les taxes à la consommation et les tarifs d'immatriculation. Finalement, la Chine, qui a été l'un des rares pays à ne pas enregistrer de baisse de production en 2009, a néanmoins investi dans un programme de mise à la casse, principalement pour activer la transition vers les ventes de voitures respectant des normes environnementales plus élevées.

En somme, la crise a permis de constater l'importance de l'internationalisation dans l'industrie de l'automobile. Les joueurs importants des 50 dernières années voient leurs parts de marché s'effriter au profit des économies émergentes et celles-ci semblent, par le fait même, acquérir plus rapidement les connaissances et les techniques qui mènent à une meilleure compétitivité. On pourrait donc prédire qu'une grande part des efforts entrepris dans les prochaines années sera redirigée vers ces nouveaux marchés, à commencer par le BRIC (Brésil, Russie, Inde et Chine), qui prend de plus en plus de place dans l'économie mondiale. Les taux de pénétration de ces marchés favoriseront inévitablement les investissements massifs et se répercuteront sur le développement de ces pays et des périphéries.

L'avenir de l'industrie de l'automobile passera aussi par le développement de nouvelles technologies (véhicule électrique, pile à combustion, hydrogène) qui viendront concurrencer les moteurs à combustion présents depuis un siècle. Toyota et Honda depuis plus d'une décennie, ainsi que Ford plus récemment, ont misé sur des véhicules hybrides qui semblent être les précurseurs de la révolution verte de l'industrie. Déjà de nouveaux joueurs, tels Nissan, qui est très agressif dans la course aux voitures électriques avec la Leaf, et GM, qui mise sur la Volt pour redevenir un leader de l'industrie, annoncent une course folle des constructeurs dans le développement technologique qui pourrait avoir un impact important sur le futur de l'automobile et son rapport avec l'environnement. Les défis demeurent toutefois de taille pour les entreprises intégrant la nouvelle dynamique de l'industrie automobile. L'arrivée de nouvelles firmes établies dans les pays émergents tirent rapidement les coûts de production vers le bas et exercent une pression directe sur l'industrie. L'affaire Toyota, qui a frappé les États-Unis au mois de janvier 2010, a parfaitement démontré les difficultés des constructeurs à atteindre la rentabilité ces dernières années et la pression subie dans les décisions de gestion (dans ce cas-ci, la diminution du temps d'essai),

qui ne respectent pas toujours les principes de base de l'entreprise. En bref, le lien qui associe la conjoncture économique aux performances du secteur de l'automobile a bien été établi. Les difficultés engendrées par la baisse des ventes ont toutefois pressé les firmes à agir rapidement pour redresser la situation. On se retrouve donc aujourd'hui avec une industrie automobile à l'échelle mondiale plus éclatée que jamais, prélude d'une certaine continuité de la reconfiguration déjà entamée.

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'ont démontré le litige commercial opposant les États-Unis et le Japon ou, encore, les effets de la crise sur les politiques publiques de sauvetage de l'industrie nationale.

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.

BADRTALEI J. et D. BATES (2007), « Effect or Organizational Cultures on Mergers and Acquisitions : The Case of Daimler-Chrysler », *International Journal of Management*, vol. 24, nº 2, p. 303-317.

BBC (2009), « Chrysler Bankruptcy Deal Revealed », *BBC News*, 30 avril, <http://news.bbc.co.uk/2/hi/8027109.stm>.

BEAUJEU-GARNIER, Jaqueline *et al.* (1995), *Images économiques du monde, 1995-1996, 40e année*, Paris, Sedes.

BHAGWATI, Jagdish (1996), « The Us-Japan Car Dispute : A Monumental Mistake », *International Affairs*, vol. 72, nº 2, p. 261-279.

BOHAN, C. (2009), « Les stratégies des firmes multinationales de l'automobile dans l'Europe élargie : le modèle centre-périphérie à l'épreuve », *Géo-carrefour*, vol. 84, nº 3, p. 181-192.

BROUSSEAU-POULIOT, V. (2008), « L'auto à 2500 $ de Tata Motors : la nouvelle voiture du peuple », *La Presse Affaire*, 10 janvier, <cyberpresse.ca>.

BRUNEL,C. et G.C. HUFBAUER (2009), « Money for the Auto Industry : Consistent with WTO Rules ? », *Policy Brief,* vol. 9, nº 4.

BUTHLER, R. (2004), « Chinese Checkers », *Professional Engineering*, Bury St-Edmunds, vol. 17, nº 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 (2009), « Automobile », *Les marchés mondiaux ; vertige et déboire*, Paris, Economica.

Cyclope (1989), *Les marchés mondiaux*, Paris, Economica.

Cyclope, *Les marchés mondiaux*, Paris, Economica, divers numéros.

DENNING, L. (2010), « Ford Motor's Road Ahead », *The Wall Street Journal*, 28 avril, p. C.16.

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.

FORD MOTOR COMPANY (2009), *2009 Annual Report*, <http://www.ford.com/about-ford/investor-relations/company-reports/annual-reports>.

FORD MOTOR COMPANY, <www.ford.com>.

FREYSSENET, M. (2009), « L'automobile : d'une crise à l'autre », dans Mathieu Flonneau (dir.), *Automobile : les cartes de désamour*, Paris, Descartes.

GAO, P. (2008), *Selling China's Car to the World : An Interview with Chery's CEO*, Shanghai, The McKinsey Quarterly.

GOUVERNEMENT CHINOIS, « China to Be World's 3rd Largest Carmaker », <www.china.org.cn/english/BAT/122783.htm>.

HENRI, Daniel (1996), « L'automobile a un pays : la France », *L'Histoire*, nº 195 (janvier).

HOPKINS, T.D. (2009), « The Auto Bailout – A Taxpayer Quagmire », *National Taxpayers Union,* nº 175.

Images économiques du monde (2010), *Images économiques du monde : géoéconomie, géopolitique 2010*, Paris, Armand Colin.

INGRASSIA, P. (2008), « How Detroit Drove into a Ditch », *The Wall Street Journal,* 25 octobre, <wsj.com>.

KURCZEWSKI, N. (2009), « And Now, for Some Serious Belt-Tightening », *The New York Times,* 26 juin, <nytimes.com>.

MANUFACTURING WORLDWIDE (1995). *Industry Analyzes, Statistics, Products, and Leading Companies and Countries*. Édité par Barnay Arsen, New York, Gale Research.

OCDE (2009), « L'industrie automobile pendant et après la crise », *Perspective économique de l'OCDE*, Genève, OCDE, chapitre 2, p. 93-123.

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.

RICHET, X. et J. RUET (2008), « The Chinese and Indian Automobile Industry in Perspective : Technology Appropriation, Catching-up and Development », *Reserve Bank of India Occasional Papers*, vol. 27, nº 3.

SAUVIAT, C. (2009), « L'industrie automobile américaine en sursis », *Revue internationale et stratégique*, vol. 4, nº 76, p. 115-120.

TANG, R. (2009), *The Rise of China's Auto Industry and Its Impact on the U.S Motor Vehicle Industry*, Ithaca, Federal Publications, Congressional Research Service, Cornell University ILR School.

TATA MOTORS, *Profile*, <http://www.tatamotors.com/our_world/profile.php>.

TEAHEN, J.K. (2009), « At Last : GM's Sales Rise », *Automotive News*, 9 novembre, <http://automotivenewseurope.com/apps/pbcs.dll/article?AID=/20091109/OEM/311099772/10>.

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.

The Economist (2006), « Volkswagen Looks for a Higher Gear », <www.economist.com, 10 février>, consulté le 10 février.

VLASIC, Bill (2008), « As Gas Cost Soar, Buyers Flock to Small Cars », *The New York Times,* 2 mai, <nytimes.com>.

WONNACOTT, Paul (1996), « The Automotive Industry in Southeast Asia : Can Protection Be Made Less Costly ? », *World Economy*, vol. 19, nº 1.

Chapitre 16

LE TEXTILE ET LE VÊTEMENT

L'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 nous proposons 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[1]. L'Inde fut probablement durant l'Antiquité le principal centre de culture cotonnière. On y a retrouvé un fragment de tissu datant de 3000 ans av. J.-C. L'historien grec Hérodote (Ve 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[2]. » On a aussi retrouvé du coton, vieux de 2500 ans, au Pérou. Des tissus anciens du XIe 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 des objets précieux et de grand luxe.

Au XVIIIe 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 XIXe 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[3]. » Au XXe 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 carpette, 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 », no 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*, no 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 612 milliards de dollars en 2008. 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 59 % en 2008.

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 occidental

Tableau 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	2008	1980	1990	2000	2008	1980	1990	2000	2008
Milliards de dollars	55,0	111,0	154,6	250,2	40,6	113,0	197,4	361,9	95,6	224,0	356,0	612,1
Pourcentage	2,7	3,0	2,5	1,6	2,0	3,5	3,1	2,3	4,7	6,5	5,6	3,9

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

TABLEAU 16.2 Structure régionale des exportations de produits de textiles, 2008
(en milliards de dollars et en pourcentage)

	Destination							
Origine	**Amérique du Nord**	**Amérique du Sud et Caraïbes**	**Europe occidentale**	**Communauté des États indépendants (CEI)**	**Afrique**	**Moyen-Orient**	**Asie**	**Monde**
A. Valeur								
Amérique du Nord	9,70	3,53	1,50	0,06	0,12	0,17	1,92	16,48
Amérique du Sud et Caraïbes	0,85	2,62	0,19	0,00	0,03	0,01	0,09	3,83
Europe occidentale	4,16	0,80	68,86	4,32	5,70	2,06	5,62	92,05
Communauté des États indépendants (CEI)	–	–	–	–	–	–	–	–
Afrique	–	–	–	–	–	–	–	–
Moyen-Orient	–	–	–	–	–	–	–	–
Asie	17,74	6,61	22,28	4,97	8,81	8,67	54,71	123,92
Monde	32,64	13,64	95,95	10,74	16,47	16,75	63,10	250,20
B. En pourcentage								
Amérique du Nord	55,64	21,42	9,10	0,36	0,73	1,03	11,65	100,00
Amérique du Sud et Caraïbes	22,19	68,41	4,96	0,00	0,78	0,26	2,35	100,00
Europe occidentale	4,52	0,87	74,81	4,69	6,19	2,24	6,11	100,00
Communauté des États indépendants (CEI)	–	–	–	–	–	–	–	–
Afrique	–	–	–	–	–	–	–	–
Moyen-Orient	–	–	–	–	–	–	–	–
Asie	14,32	5,33	17,98	4,01	7,11	7,00	44,15	100,00
Monde	13,05	5,45	38,35	4,29	6,58	6,69	25,22	100,00

Source : Compilations de l'OMC (2009), *Statistiques du commerce international*, p. 200-203, Genève.

des textiles, pour l'année 2008, se situe à un niveau élevé de 75 % ; il en est de même du commerce intra-Asie (44,0 %) 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 91 % du total du commerce mondial de ce produit. Par ailleurs, une lecture attentive du tableau 16.4 révèle que 12 des 15 principaux exportateurs de textile figurent aussi parmi les 15 principaux importateurs de ce produit. Par exemple, l'Union européenne ressort comme le premier mondial, autant dans l'exportation que dans l'importation du textile ; Hong Kong est classé quatrième exportateur mondial et importateur mondial de textile. La Chine occupe la deuxième position dans les exportations et la

TABLEAU 16.3 Structure régionale des exportations de produits de vêtements, 2008
(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
A. Valeur								
Amérique du Nord	8,09	0,74	0,90	0,02	0,03	0,21	0,68	10,68
Amérique du Sud et Caraïbes	10,12	1,89	0,31	–	0,02	0,01	0,05	12,42
Europe occidentale	4,59	0,41	107,97	7,18	1,52	2,87	5,38	130,52
Communauté des États indépendants (CEI)	–	–	–	–	–	–	–	–
Afrique	–	–	–	–	–	–	–	–
Moyen-Orient	–	–	–	–	–	–	–	–
Asie	56,94	4,84	59,67	16,14	3,66	7,29	39,68	188,26
Monde	82,84	7,91	180,23	24,15	6,69	13,13	45,96	361,89
B. En pourcentage								
Amérique du Nord	75,75	6,93	8,43	0,19	0,28	1,97	6,37	100,00
Amérique du Sud et Caraïbes	81,48	15,22	2,50	–	0,16	0,08	0,40	100,00
Europe occidentale	3,52	0,31	82,72	5,50	1,16	2,20	4,12	100,00
Communauté des États indépendants (CEI)	–	–	–	–	–	–	–	–
Afrique	–	–	–	–	–	–	–	–
Moyen-Orient	–	–	–	–	–	–	–	–
Asie	30,25	2,57	31,70	8,57	1,94	3,87	21,08	100,00
Monde	22,89	2,19	49,80	6,67	1,85	3,63	12,70	100,00

Source : Compilations de l'OMC (2009), *Statistiques du commerce international*, p. 200-203, Genève.

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).

De cette répartition des tâches entre ces trois pays, la Chine ressort aujourd'hui comme le premier fournisseur mondial de vêtements, suivie en troisième position par Hong Kong (réexportation) et par la Turquie (tableau 16.5). Parallèlement, l'importance de la Corée du Sud dans les exportations de vêtements a diminué, au point où ce pays ne figure pas dans la liste des 15 plus grands exportateurs. 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.

TABLEAU 16.4 Principaux exportateurs et importateurs de textiles, 2008
(en milliards de dollars et en pourcentage)

	Valeur 2008	Part dans les exportations/importations mondiales			
		1980	1990	2000	2008
Exportateurs					
Union européenne (27)	80,21	–	–	36,1	32,1
exportations extra-UE (27)	24,17	–	–	9,9	9,7
Chine[a]	65,26	4,6	6,9	10,3	26,1
États-Unis	12,5	6,8	4,8	7,0	5,0
Hong Kong, Chine	12,26	–	–	–	–
exportations d'origine locale	0,40	1,7	2,1	0,7	0,2
réexportations	11,86	–	–	–	–
Corée, République de	10,37	4,0	5,8	8,1	4,1
Inde	10,27	2,4	2,1	3,5	4,1
Turquie	9,40	0,6	1,4	2,3	3,8
Taipei chinois	9,22	3,2	5,9	7,6	3,7
Japon	7,34	9,3	5,6	4,5	2,9
Pakistan	7,19	1,6	2,6	2,9	2,9
Émirats arabes unis[b]	5,75	0,1	0,0	2,0	2,3
Indonésie	3,67	0,1	1,2	2,2	1,5
Thaïlande	3,21	0,6	0,9	1,2	1,3
Mexique[a]	1,99	0,2	0,7	1,6	0,8
Canada	1,99	0,6	0,7	1,4	0,8
Total des 15 économies ci-dessus	228,76	–	–	91,4	91,4
Importateurs					
Union européenne (27)	83,96	–	–	34,3	31,9
importations extra-UE (27)	27,93	–	–	9,7	10,6
États-Unis	23,13	4,5	6,2	9,5	8,8
Chine[a, c]	16,23	1,9	4,9	7,7	6,2
Hong Kong, Chine	12,31	–	–	–	–
importations définitives	0,45	3,7	3,8	0,9	0,2
Japon	6,95	3,0	3,8	2,9	0,6
Viêt Nam	6,05	…	…	0,8	2,3
Turquie	5,65	0,1	0,5	1,3	2,1
Russie, Fédération de[b]	5,51	–	–	0,8	2,1
Mexique[a, d]	5,37	0,2	0,9	3,5	2,0
Émirats arabes unis[b]	4,77	0,8	0,9	1,2	1,8
Canada[d]	4,43	2,3	2,2	2,5	1,7
Corée, République de	4,11	0,7	1,8	2,0	1,6
Indonésie	3,26	0,4	0,7	0,7	1,2
Brésil	2,95	0,1	0,2	0,6	1,1
Thaïlande	2,44	0,3	0,8	1,0	0,9
Total des 15 économies ci-dessus	175,26	–	–	69,7	66,7

a Y compris d'importantes exportations et importations des zones de perfectionnement.
b Y compris des estimations du Secrétariat de l'OMC.
c En 2008, la Chine a déclaré des textiles en provenance de Chine représentant 3,2 milliards de dollars.
d Importations f.a.b.

Source : OMC (2009), *Statistiques du commerce international*, tableau II.64, p. 108, Genève.

TABLEAU 16.5 Principaux exportateurs et importateurs de vêtements, 2008
(en milliards de dollars et en pourcentage)

	Valeur 2008	Part dans les exportations/importations mondiales			
		1980	1990	2000	2008
Exportateurs					
Chine	120,0	4,0	8,9	18,2	33,2
Union européenne (27)	112,4	–	–	28,4	31,1
exportations extra-UE (27)	27,7	–	–	6,6	7,7
Hong Kong, Chine	27,9	–	–	–	–
exportations d'origine locale	2,9	11,5	8,6	5,0	0,8
réexportations	25,0	–	–	–	–
Turquie	13,6	0,3	3,1	3,3	3,8
Bangladesh[b]	10,9	0,0	0,6	2,6	3,0
Inde	10,9	1,7	2,3	3,0	3,0
Viêt Nam	9,0	…	…	0,9	2,5
Indonésie	6,3	0,2	1,5	2,4	1,7
Mexique[a]	4,9	0,0	0,5	4,4	1,4
États-Unis	4,4	3,1	2,4	4,4	1,2
Thaïlande	4,2	0,7	2,6	1,9	1,2
Pakistan	3,9	0,3	0,9	1,1	1,1
Tunisie	3,8	0,8	1,0	1,1	1,0
Cambodge[b]	3,6	…	…	0,5	1,0
Malaisie[a]	3,6	0,4	1,2	1,1	1,0
Total des 15 économies ci-dessus	314,4	–	–	78,4	86,9
Importateurs					
Union européenne (27)	177,7	–	–	39,8	47,3
importations extra-UE (27)	93,1	–	–	19,2	24,8
États-Unis	82,5	16,4	24,0	32,1	22,0
Japon	25,9	3,6	7,8	9,4	6,9
Russie, Fédération de[b]	21,4	–	–	1,3	5,7
Hong Kong, Chine	18,5	–	–	–	–
importations définitives	…	…	…	…	…
Canada[c]	8,5	1,7	2,1	0,8	2,3
Suisse	5,8	3,4	3,1	1,5	1,5
Émirats arabes unis[b]	5,5	0,6	0,5	0,4	1,5
Australie[c]	4,3	0,8	0,6	0,9	1,1
Corée, République de	4,2	0,0	0,1	0,6	1,1
Norvège	2,7	1,7	1,1	0,6	0,7
Mexique[a, c]	2,5	0,3	0,5	1,7	0,7
Chine[a]	2,3	0,1	0,0	0,6	0,6
Singapour	2,2	0,3	0,8	0,9	0,6
importations définitives	0,9	0,2	0,3	0,3	0,2
Turquie	2,2	0,0	0,0	0,1	0,6
Total des 15 économies ci-dessus[d]	347,8	–	–	91,8	92,6

a Y compris d'importantes exportations et importations des zones de perfectionnement.
b Y compris des estimations du Secrétariat.
c Importations f.a.b.
d Non-compris les importations définitives de Hong Kong, Chine.

Source : OMC (2009), *Statistiques du commerce international*, tableau II.69, p. 114, Genève.

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 2008, près de 55 % 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) qui dépendent beaucoup de ces exportations. Cette dépendance est particulièrement marquée au Bangladesh, au Pakistan, au Sri Lanka et au El Salvador.

TABLEAU 16.6 Les économies fortement dépendantes des exportations de textiles et de vêtements (en pourcentage des exportations totales de marchandises)

	Textiles		Vêtements		Total	
	2000	2008[a]	2000	2008[a]	2000	2008[a]
Pakistan	50,2	35,4	23,8	19,2	74,0	54,6
Bangladesh[b, c]	6,2	7,1	79,3	71,1	85,5	78,2
Chine[d]	6,5	4,6	14,5	8,4	21,0	13,0
Corée, République de	7,4	2,5	2,9	0,4	10,3	2,9
Égypte[b]	8,8	3,0	15,1	6,1	23,9	9,1
République arabe syrienne[b]	3,4	7,1	2,8	6,7	6,2	13,8
Guatemala	2,0	3,2	1,8	15,9	3,8	19,1
Hong Kong, Chine	6,6	3,3	11,9	7,5	18,5	10,8
exportations d'origine locale	5,0	2,3	42,2	16,9	47,2	19,2
réexportations	6,8	3,4	8,0	7,1	14,8	10,5
Lesotho	–	–	73,1	69,2	–	–
Honduras	–	–	68,0	48,6	–	–
Inde	13,1	5,8	14,1	6,1	27,2	11,9
Macao, Chine	10,7	5,4	72,8	52,7	83,5	58,1
Népal	22,7	17,6	–	–	–	–
Taipei chinois	8,0	3,6	–	–	–	–
Turquie	13,2	7,1	23,5	10,3	36,7	17,4
El Salvador[c, d]	2,7	2,7	56,9	43,0	59,6	45,7
Cambodge[c]	–	–	69,8	84,8	–	–
Haïti	–	–	76,9	86,0	–	–
Sri Lanka	4,5	2,2	51,8	40,9	56,3	43,1

a Ou l'année la plus proche.
b Y compris des estimations du Secrétariat.
c Les chiffres relatifs à l'année fiscale.
d Y compris d'importantes exportations des zones de perfectionnement.

Note : Le total est la somme des textiles et des vêtements.
Source : Données tirées de l'OMC (2009), *Statistiques du commerce international*, Genève.

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 2008, 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.

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 XIXe 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 XIXe 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, ont 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), menée 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 estimations récentes de coût moyen d'un ouvrier (en dollars par heure) du textile et pour l'année 2007, placent les pays industrialisés en haut de l'échelle, avec en tête la Suisse (un peu plus de 30 $), la Belgique, l'Allemagne, l'Autriche, le Japon (entre 20 $ et 25 $), les États-Unis (environ 17 $). À l'autre extrémité se retrouvent les pays en développement, dont le Bangladesh (près de 0,50 $), le Pakistan, le Viêt Nam, la Chine intérieure, l'Indonésie, l'Inde, présentant tous des taux horaire entre 0,50 $ et 1 $ (*Images économiques*, 2010, p. 103).

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 concurrentiel 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 prévoyaient 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 capitalistique 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'irrémédiable 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 dernières années (120 000 emplois en 2004 contre 300 000 il y a 10 ans) et ne regroupent que 82 160 travailleurs en 2008.

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'empressent 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

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-emballement 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.

accord à l'autre. Enfin, le LTA a prévu l'application de 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 intrants 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 « anti-emballement » 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 le 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 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, Taïwan, 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 1er 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 1er janvier 1998 et implique un autre 17 % au moins du total des importations. À la troisième étape, en vigueur le 1er 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 1er 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 restrictions 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 1er janvier 1995 et s'est étalé sur une période de 10 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 réglementé 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 (Taïwan, Hong Kong et Chine) dans le secteur du textile et du vêtement.
4. Retracez 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 ?
8. Le démantèlement de l'AMF à l'Uruguay Round est-il bénéfique autant à la Chine qu'aux autres PVD producteurs de textile et de vêtements (biens toujours intensifs en travail) ?
9. Le revirement d'intensité factorielle déjà observable dans l'industrie du textile, voire dans les vêtements, permet aux firmes des pays industrialisés de compenser leur désavantage compétitif de salaires élevés. Réfutez cet énoncé.
10. Dans un environnement concurrentiel libéralisé et de crise de crédit, les défis de l'industrie de textile dans les pays industrialisés renvoient principalement à leur repositionnement vers les produits à forte valeur ajoutée. Expliquez en vous référant spécifiquement au cas d'un pays (Canada, UE, États-Unis, etc).

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.

Cyclope (2009), *Les marchés mondiaux*, chapitre sur les textiles, Paris, Economica.

Cyclope (2008), *Les marchés mondiaux*, chapitre sur les textiles, Paris, Economica.

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 (2010), *Images économiques du monde,* chapitre sur les textiles, Paris, Armand Colin.

Images économiques du monde (2009), *Images économiques du monde,* chapitre sur les textiles, Paris, Armand Colin.

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*, nº 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 (2009), *Statistiques du commerce international*, Genève, OMC.

OMC (2008), *Statistiques du commerce international*, Genève, OMC.

OMC (2007), *Statistiques du commerce international*, Genève, OMC.

OMC (2006), *Statistiques du commerce international*, Genève, OMC.

OMC (2005), *Statistiques du commerce international*, Genève.

OMC (1998), *Focus*, Bulletin d'information, nº 27, février.

PERROT, Michelle (1996), « Femmes à l'usine », *L'Histoire*, nº 195, janvier.

WORONOFF, Denis (1996), « Naissance de l'industrie », *L'Histoire*, nº 195, p. 18-25.

Chapitre 17

LA LIBÉRALISATION DES ÉCHANGES DE SERVICES ET SES EFFETS APPRÉHENDÉS[1]

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 militant pour un accord sur les services, pour traiter ensuite des caractéristiques de cet accord tel qu'il a été 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. Reprenons brièvement ici l'analyse effectuée au chapitre 2 sur la définition et l'implication du terme « globalisation ». En effet, comme Lévy (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, ne concerne 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 du Sud, 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 2 000 milliards de dollars américains en 1985 se sont accrues par un facteur de près de 8 pour passer à 16 070 milliards en 2008. Parallèlement, les exportations mondiales de services se sont multipliées par plus de 9,9 pendant cette période, passant d'une valeur d'environ 381 milliards

en 1985 à 3 778 milliards de dollars en 2008 (OMC, 2009). Il ressort de plus en plus clairement que diverses catégories de services s'échangent au plan mondial.

À la question « Quels sont les facteurs propices à l'internationalisation des services ? », des réponses sont déjà apportées. Selon Baker, Miozzo et Miles (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 déréglementations 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, par exemple :

- 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, jurisconsulte, 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 aisé, comme l'expliquent divers auteurs, dont entre autres Nyahoho (1990, 2001, 2010), Moali (1993) et Benghozi et Sagot-Duvauroux (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. Depuis au moins 1985, la part des services sur le total des exportations mondiales (biens et services) ne varie qu'entre 16 et 20 % (voir le chapitre 2, tableau 2.3). 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 et même dépasse 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 services (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 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 réussite scolaire, 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, comme cela a été 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[2]. 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.

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.

Fort significatif dans le contexte de cette analyse est l'article VIII, qui permet à chaque membre non seulement de maintenir des monopoles de services, mais également d'en créer, à condition que ces entités n'abusent pas de leur pouvoir monopolistique. Afin de s'assurer que certaines pratiques commerciales ne viennent pas 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) qu'il convient de contenir par une série de négociations multilatérales. L'obligation est ainsi faite à « tout membre qui considère qu'une subvention accordée par un autre membre lui est préjudiciable [de] 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 stipule :

> 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 ; en voici des exemples :

- 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 en vertu de 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, selon le 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 de l'ancien directeur général de l'OMC, Michael Moore, suivant laquelle l'AGCS exclut les services fournis par les gouvernements est simplement fausse, 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 les PVD[3]. 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 réprobatrice 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 dérogatoires. La deuxième raison trouve son explication dans le fait que les mesures non tarifaires ne sauraient être véritablement supprimées par un accord

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.

TABLEAU 17.1 Les engagements par sous-secteurs

	PD	PED	Pays en transition	Total
Maximum	25	76	5	106
1. Services aux entreprises				
A. Services professionnels	25	37	4	66
B. Services informatiques	25	34	4	63
C. Recherche-développement	22	15	3	40
D. Services immobiliers	23	3	0	26
E. Crédit-bail/location	25	13	3	41
F. Autres	25	38	4	67
2. Communication				
A. Services postaux	0	3	0	3
B. Courrier	4	15	3	22
C. Télécommunications	4	18	3	25
– de base	2	16	3	21
– à valeur ajoutée	25	22	5	52
D. Audiovisuel	2	11	0	13
E. Autres	6	0	6	12
3. Construction				
A. Bâtiments	24	21	3	48
B. Génie civil	24	20	3	47
C. Pose d'installations et montage	24	19	3	46
D. Achèvement et bâtiments et finition	23	13	3	39
E. Autres	20	15	2	37
4. Distribution				
A. Courtage	22	2	0	24
B. Commerce de gros	25	8	4	37
C. Commerce de détail	24	7	2	33
D. Franchisage	23	5	2	28
E. Autres	2	0	0	2
5. Éducation				
A. Enseignement primaire	18	5	4	27
B. Enseignement secondaire	19	5	4	28
C. Enseignement supérieur	18	4	4	26
D. Enseignement pour adultes	18	1	4	23
E. Autres	3	2	2	7

	PD	PED	Pays en transition	Total
Maximum	25	76	5	106
6. Environnement				
A. Voirie	23	7	2	32
B. Enlèvement des ordures	24	7	3	34
C. Assainissement	23	5	3	31
D. Autres	24	6	1	31
7. Services financiers				
A. Assurance	25	47	4	76
B. Services bancaires	25	37	4	66
C. Autres	0	0	0	0
8. Santé				
A. Services hospitaliers	14	14	1	29
B. Autres services de santé humaine	2	4	0	6
C. Services sociaux	13	1	0	14
9. Tourisme et voyages				
A. Hôtels et restaurants	25	68	4	97
B. Agences de voyages, organisateurs touristiques	25	53	4	82
C. Guides touristiques	23	21	2	46
D. Autres	1	13	0	14
10. Services récréatifs, culturels et sportifs				
A. Spectacles	17	16	1	34
B. Agences de presse	22	0	0	22
C. Bibliothèques, archives, musées	4	3	0	7
D. Services sportifs	21	16	1	38
E. Autres	1	1	0	2
11. Transports				
A. Transports maritimes	5	26	1	32
B. Transports par voies navigables intérieures	2	2	3	7
C. Transports aériens	23	17	3	43
D. Transport spatial	2	0	0	2
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).

quelconque. Comme le résument si bien Frétillet et Véglio (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.

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 titrée *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 financiers : 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 :

a) les activités menées par une banque centrale ;

b) les régimes de sécurité sociale ou des plans de retraite publics ;

c) « 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. En outre, 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 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'efficience 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 suivant 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, à Maurice, en Corée du Sud et en Colombie (OCDE, 2002, p. 45).

La conjoncture récente témoigne d'une diminution appréciable des exportations mondiales de services financiers en partie due à la crise des *subprimes* émanant des États-Unis. Tout au long de la période de 2000 à 2007, les exportations mondiales des services financiers enregistrent un taux moyen de croissance assez élevé de 17 % pour ensuite connaître une chute brutale de 19 % au dernier trimestre de 2008. Selon l'OMC (2009, p. 12), cette crise a eu pour effet de faire baisser la valeur des actifs gérés par les institutions financières, d'où une réduction de la valeur nette des commissions et des redevances perçues par les banques et l'effondrement des exportations des services financiers. Cette crise financière, déclenchée aux États-Unis et qui s'est vite propagée à l'échelle planétaire, a ravivé le débat sur les réglementations à instaurer en ce début du XXIe siècle dans le système bancaire. Rappelons d'abord, que les explications sur les causes de cette crise, de plus en plus abondantes, indiquent clairement un accroissement démesuré du volume de crédit par rapport à la valeur réelle du marché des actifs qu'il permet d'acquérir. Le nombre de prêts hypothécaires à des ménages américains moins solvables s'est accru dès le début des années 2000, grâce au réescompte de ces prêts auprès de Freddie Mac et Fannie Mae, deux organismes officiels de promotion du prêt au logement. Cette crise immobilière a été exacerbée par la mauvaise santé financière des institutions bancaires[4]. Pour fixer les idées, rapportons ici quelques chiffres des pertes financières subies par les banques. Selon Jorion (2008, p. 65) :

> Les charges passées en pertes et profits par un certain nombre d'établissements financiers depuis le début de la crise des *subprimes*, en février 2007, étaient, au 29 août 2008, de 5 151 milliards de dollars ; ces établissements s'étaient parallèlement recapitalisés durant la même période à concurrence de 335 milliards. Pour les seules banques américaines, les pertes se montaient à 255 milliards, et la recapitalisation à 180 milliards. Les banques européennes n'avaient pas été épargnées : elles avaient perdu l'équivalent de 160 milliards d'euros (soit 235 milliards de dollars) et avaient levé de nouveaux fonds pour un total de 104 milliards

4. En septembre 2008, presque toutes les grandes banques commerciales américaines ont subi des pertes colossales dont Citigroup, Merril Lynch (rachetée par Citigroup), Wachovia (rachetée par Citigroup), Bank of America, Washington Mutual (rachetée par JP Morgan Chase) Morgan Stanley, JP Morgan Chase, Lehman Brothers (en faillite).

d'euros (soit 153 milliards de dollars). Les recapitalisations étaient donc loin d'atteindre le montant des pertes, mais elles étaient proportionnellement plus substantielles aux États-Unis qu'en Europe.

Quelle a été la réponse à cette crise financière ? Une mise en tutelle ou une nationalisation qui n'ose pas dire son nom ! La Banque Bear Stearms, acculée à la faillite après la dégringolade de son titre en Bourse (passant de 170 $US au premier trimestre de 2007 à 2 $US en mars 2008), a été acquise par JP Morgan Chase grâce à une aide de 39 milliards de dollars accordée par la Fed. Cette activité de prêt de dernier recours par la Fed semble se justifier par la crainte de voir une banque aussi importante sombrer dans la faillite et entraîner, par effet de domino, tout le système bancaire dans sa chute, d'où la mise au point du plan de sauvetage financier de l'administration Obama, considéré à tort ou à raison comme une pluie de milliards.

Le souvenir de la crise de 1929 exacerbé par les faillites bancaires est certainement encore bien présent dans la mémoire des dirigeants de la Fed et de l'administration Obama. Le 24 mars 2009, le président de la Réserve fédérale, Ben Bernanke, et le secrétaire au Trésor, Timothy Geithner, ont plaidé en faveur d'une réforme complète de la régulation afin que les autorités ne se retrouvent plus jamais dans une situation comme celle de septembre lorsqu'elles ont dû *sauver in extremis* AIG qui a failli sombrer. Enfin, pour ne point s'éterniser sur les causes et les profondeurs de cette crise, sa gestion indique fort bien les limites d'une politique de stabilité des prix. En fait, l'abaissement des taux d'intérêt, tant aux États-Unis qu'au Canada ou en Europe, se révèle insuffisant pour redresser la situation. Au centre des préoccupations, ce que l'on retrouve n'est pas tant un renforcement du protectionnisme visant à empêcher ou à limiter la concurrence étrangère sur des marchés financières que la stabilité financière au plan global. C'est donc à dessein que certains leaders nationaux, surtout européens (France, Allemagne) appellent à une coordination internationale pour une réglementation plus serrée de toutes les institutions financières.

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 Télex, dont un des pays industrialisés.

En dépit de ce degré d'engagement limité dans les télécommunications, l'OCDE (2002, p. 43) constate que l'AGCS a joué un rôle déterminant dans la croissance des recettes mondiales de cette activité. Les données sur les transactions internationales des services de télécommunications sont effectivement limitées puisque bon nombre de pays ne séparent pas ces données de celles des communications. Néanmoins, l'OMC publie maintenant les données relatives aux exportations et aux importations de services de télécommunications pour quelques pays du monde. On constate que l'UE domine nettement ce marché affichant une part des exportations de près de 62 % en 2007, suivie de loin par les États-Unis (15 %), le Koweït (8,5 %), le Canada (2,7 %), la Russie (2,1 %) et l'Inde (2,1 %) (OMC, 2009, p. 140)[5]. De façon générale, la liste des principaux exportateurs mondiaux de services de télécommunications est presque semblable à celle des importateurs. Par exemple, pour l'année 2007, 11 des 15 principaux exportateurs, figurent dans la liste des principaux importateurs. Par ailleurs, entre 2004 et 2007, le taux

5. Ces ratios sont établis sur la valeur totale des 15 premiers exportateurs estimée à 55,1 milliards de dollars en 2007. En 2006, les 15 premiers ont exporté pour 46 milliards de dollars

de croissance des exportations de services de télécommunications est relativement élevé pour l'UE (entre 17 % et 20 %) et même pour les États-Unis (entre 12 % et 20 %). En outre, 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 est passé 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.

Le secteur des télécommunications a connu des transformations au cours des dernières années. La déréglementation des marchés a encouragé la concurrence dans la plupart des pays de l'OCDE, ce qui a eu des effets sur les prix et sur la configuration de l'industrie. La convergence est en effet devenue maître du marché. Les entreprises ont réuni leurs services de communication (téléphonies mobile et fixe, Internet, câble) pour élargir leur accès au marché et ainsi lutter contre une concurrence de plus en plus féroce. Ces effets de convergence des services ont mené les entreprises à assurer un meilleur réseau pour les usagers.

De plus, l'entrée en scène de nouveaux concurrents a aussi eu un effet sur les investissements en infrastructure. Selon l'OCDE (2007), la déréglementation des services de télécommunication *est une étape intermédiaire importante vers la concurrence au niveau des installations*. L'innovation demeure donc un enjeu de taille pour cette industrie. Bien que les revenus demeurent croissants, ils ont toutefois connu un ralentissement dans les pays de l'OCDE au cours des dernières années, dû principalement à la saturation des marchés dans les pays industrialisés. La vague des téléphones intelligents et des réseaux 3G force en outre les entreprises à investir considérablement dans ces nouvelles technologies. Une deuxième série d'investissements dans les infrastructures de fibre optique devrait donc relancer les possibilités pour cette industrie, notamment par l'utilisation croissante de l'Internet sur les téléphones mobiles.

La libéralisation des marchés a donc favorisé l'investissement et la concurrence. Toutefois, un certain nombre de pays sont demeurés longtemps fermés à la concurrence étrangère en imposant des barrières à

l'entrée afin de protéger leur marché. Le cas de l'entreprise Telmex, au Mexique, est le plus connu de tous, à la suite des poursuites engagées à l'OMC par les États-Unis, qui accusaient le Mexique de ne pas respecter l'engagement prévu par l'AGCS sur l'accès au marché. Première cause de dispute dans le domaine des services en vertu de l'Accord sur les services, le cas Telmex s'est résulté en une décision favorable envers les États-Unis et un reproche au Mexique de ne pas avoir instauré une législation interne correspondant aux principes de l'AGCS. Cette décision pourrait donc être déterminante quant aux négociations en cours puisqu'elle remet en doute la légitimité des sociétés d'État protégées dans plusieurs secteurs des services.

Cette suite de déréglementations à l'échelle mondiale a également eu une incidence sur les politiques canadiennes. En 2006, le Canada a redéfini ces politiques en matière de télécommunications dans le but de simplifier la réglementation et de favoriser la concurrence. Ainsi, le CRTC doit dorénavant *se fier dans la plus grande mesure du possible aux forces du marché pour atteindre les objectifs de la politique des télécommunications* (Industrie Canada, 2009). L'imposition d'un examen du cadre règlementaire démontre en somme l'ouverture du Canada à une plus grande libéralisation de son secteur des 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[6]. 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.

En effet, sur les 34 pays ayant pris des engagements dans les services annexes aux industries extractives, seulement quatre ont pris des engagements sur l'activité ambiguë de « services annexes à la distribution d'énergie[7] ». En dépit des engagements limités contractés par

6. Bien que l'industrie de l'énergie se réfère à son produit physique (pétrole, charbon, gaz, électricité), elle comprend toute une variété de services de prospection, de transport et de distribution.
7. Il s'agit de la liste des engagements issue de l'Uruguay Round.

les pays, Evans s'interroge 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 mais plus grande mobilité des étudiants étrangers

Au cours des 30 dernières années, les établissements éducatifs du monde ont élaboré un nombre important d'accords d'échange d'étudiants et de professeurs, de programmes divers d'enseignement à distance et de partenariats en matière de recherche. Ainsi, des centaines de programmes *offshore* sont offerts, des universités ouvrent des campus ou proposent des programmes d'études à l'étranger, des entreprises privées d'éducation fournissent des logiciels éducatifs, des formations en entreprise et des cours en ligne. La mobilité internationale des étudiants prend donc de plus en plus d'ampleur. En fait, le nombre d'étudiants étrangers dans le monde s'évaluait à environ 0,6 million en 1975. Par la suite, ce nombre a connu une croissance régulière pour se situer à 2,9 millions en 2006.

Cependant, cette mobilité internationale épouse la logique du Sud vers le Nord, et du Nord vers le Nord, d'où l'important pôle d'attraction exercé par la zone de l'OCDE. Ainsi, les États-Unis sont toujours la destination préférée des étudiants étrangers, bien que leur part s'amenuise passant de 30 à 40 % dès les années 1990 à 25 % en 2000 et à 20 % en 2006 (OCDE, 2008). Parmi les cinq autres destinations préférées, on retrouve, pour l'année 2006, le Royaume-Uni (11,3 %), l'Allemagne (8,9 %), la France (8,5 %), l'Australie (6,3 %) et le Canada (5,1 %). Si l'on s'attarde au pays d'origine des étudiants étrangers, on estime que près de 50 % viennent d'Asie et 25 % d'Europe (OCDE, 2008). La Chine apparaît comme le pays qui envoie le plus d'étudiants à l'étranger avec une part de 15,4 % en 2006, suivi de l'Inde (5 %) et de la Corée du Sud (3,5 %). Certains auteurs, comme Varghese (2008, p. 11), prédisent que la mobilité internationale des étudiants va s'amplifier pour atteindre près de 7 millions de personnes vers 2025.

Des études disponibles à l'OCDE (2008, p. 376-385) ou réalisées par divers auteurs tels que Knight (2006, 2003) et Varghese (2007) sur les avantages concurrentiels qu'offrent les pays d'accueil d'étudiants étrangers sont sans équivoque. Ces facteurs sont nombreux et renvoient à des considérations d'offre économique, politique, sociologique et culturelle comme la langue d'enseignement, les frais de scolarité, les politiques de permis de séjour, le prestige des établissements, les perspectives professionnelles, les conditions de délivrance des diplômes.

Quels sont les effets probables de l'AGCS sur l'internationalisation des services d'éducation ?

Grieshaber-Otto et Sanger (2002) se sont 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, notamment 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.

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 relever. 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 soutiennent essentiellement 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 assujetti aux réglementations du système scolaire du Québec (notamment à la limite des droits de scolarité). Dans ces conditions, Harvard de Montréal ne serait pas en mesure d'imposer des droits 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 droits de scolarité les plus bas. Par conséquent, rentabilité oblige, Harvard n'aurait pas intérêt à trop discriminer ses prix (droits de scolarité) selon les régions géographiques. Bref, cet exemple montre 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.

Enfin, faisons remarquer que les principaux obstacles au commerce de l'éducation concernent surtout l'assurance de qualité, l'accréditation, la reconnaissance des diplômes, les visas de séjour. Le contenu actuel de l'AGCS ne vient pas lever directement ces divers obstacles et il est même permis de douter qu'un Accord international quelconque puisse en venir à bout. Par ailleurs, les choix que font les pays en matière d'éducation et de développement sont de puissants facteurs qui conditionnent la mobilité internationale des étudiants dans le temps et dans l'espace. 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 moindrement 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 « 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 que l'efficience (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 que 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'AGCS : 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 :

a) la banane ;

b) les services de télécommunications ;

c) les services de jeux et paris.

a) 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 de droits 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 l'UE 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 abandonne ses quotas le 1er janvier 2006, date à laquelle sont introduits des droits de douane qui restent néanmoins variables (élevés pour l'Amérique latine et faibles pour les pays ACP).

Toutefois, l'UE n'a pas véritablement respecté les termes de cet accord. Il a fallu attendre le 15 décembre 2009 pour qu'un nouvel accord (Accord de Genève) sur le commerce des bananes entre l'UE et les pays fournisseurs de bananes de la nation la plus favorisée d'Amérique latine, soit conclu. Par cet accord, l'UE devrait appliquer des droits de douane allant de 148 euros/tonne métrique à 114 euros/tonne métrique entre le 15 décembre 2009 et le 1er janvier 2017. Comme l'explique assez bien Prince (2010), l'Accord de Genève sur le commerce des bananes est une bonne et mauvaise nouvelle. « La bonne nouvelle, c'est qu'elle met fin à un différend vieux de près de deux décennies. La mauvaise nouvelle, c'est que les tergiversations de l'Union européenne, les méthodes dilatoires auxquelles elle a eu recours, ont eu raison de la procédure de mise en œuvre de l'ORD. » De fait, le processus de mise en œuvre s'est révélé complètement inefficace.

Mais revenons un peu aux origines mêmes de ce litige commercial qui remonte au début des années 1930, comme nous l'explique assez bien Myers (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.

Toujours est-il que la Communauté européenne en vient à adopter cette politique préférentielle de bananes, en dépit des fortes dissensions entre les membres[8], et l'étend aux pays ACP par la Convention de Lomé en 1974. Mais le marché de la banane présente alors 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 de surcroît 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-les-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, exercent 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 Myers (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.*

8. 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.

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.

b) 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 1er juin 2004, établit que le Mexique avait manqué à ses engagements au titre de l'AGCS :

i) 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 […]

ii) 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 […]

iii) 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).

c) 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 que 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 (du 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 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, mentionne : « 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 en raison de sa lourdeur et sa complexité. En fait, on semble ici faire un parallèle entre l'ouverture des services et celle qui a réussi avec 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) performent 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 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 pour tous les pays. Mais cette approche de liste positive ou négative demande une classification exhaustive des services, tâche très ardue. 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 la compilation des données statistiques, il ne faut pas espérer qu'il soit 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 facilite l'échange des services en optimisant leur mode de stockage et de livraison. Deuxièmement, même si, à la différence des biens manufacturiers, les avantages concurrentiels dans les services prennent du temps à se développer, sont plus fragiles et plus difficiles à protéger, il reste que le déploiement spatial des firmes de services épouse presque les mêmes logiques que celui des marchandises et répond 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, n'est 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 10 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 ?

13. L'institut de la statistique de l'UNESCO a pour mandat de rassembler pour le compte de l'Organisation des Nations Unies, des statistiques mondiales dans les domaines de l'éducation, de la science et la technologie et de la culture et la communication. Ainsi, cet institut publie une brochure sur les « Échanges internationaux d'une sélection de biens et services culturels ».

    En vous référant au système de classification de biens et services culturels retenu par l'UNESCO et à ces données quantitatives, veuillez répondre aux questions suivantes :

    a) Précisez les avantages et désavantages de ce système de classification.

    b) Relevez brièvement les caractéristiques des échanges internationaux des biens et services culturels au cours des 10 dernières années. (Veuillez préciser au préalable les points particuliers autour desquels votre analyse doit être basée.)

    c) Quel rôle jouent le « capital physique » et le « capital humain » dans la capacité d'exportation d'un pays ?

    d) Précisez les facteurs de succès de Hollywood en dépit de la présence des politiques protectionnistes de nombreux pays.

    e) Après avoir énuméré et expliqué le modèle HO, que peut-on conclure sur sa validité pour le secteur culturel ?

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*, vol. 11, nº 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*, nº 2-422, 3 mai.

CANADA. INDUSTRIE CANADA (2009), Politique d'encadrement des télécommunications, <http://www.ic.gc.ca/eic/site/693.nsf/fra/h_00016.html>, consulté le 15 novembre 2010.

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.

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 Pratice*, 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, nº 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 nº 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.

JORION, Paul (2008), *La crise des* subprimes *au séisme financier planétaire*, Paris, Fayard.

JOUANNEAU, Daniel (2003), *L'Organisation mondiale du commerce*, Paris, Presses universitaires de France, coll. « Que sais-je ? ».

KNIGHT, Jane (2006), *Higher Education Crossing Borders : A Guide to the Implications of the General Agreement on Trade in Services (GATS) for Cross-border Education*, Paris/Vancouver, Unesco et Commonwealth of Learning.

KNIGHT, Jane (2003), *GATS, Trade and Higher Education. Perspective 2003 : Where Are We ?*, Londres, The Observatory on Borderless Education.

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,* nº 2-339, 1er septembre.

MYERS, Gordon (2004), *Banana Wars, the Price of Free Trade, A Caribbean Perspective*, 2e 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 (2010), « Determinants of Comparative Advantage in the International Trade of Services : An Empirical Study of the Heckscher-Ohlin Approach, *Global_Economy Journal*, vol. 10, nº 1, article 3.

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, nº 1, mars.

OCDE (2009), *Communications ; Outlook 2009*, Information and Communications Technologies, Paris, OCDE.

OCDE (2007), *Science, technologie et industrie : tableau de bord de l'OCDE 2007*, Innovation et performance dans l'économie globale, Paris, OCDE.

OCDE (2002), *Pour l'ouverture des marchés de services. L'Accord général sur le commerce des services*, Paris, OCDE.

OECD (2008), *Education at Glance 2008*, Paris, OECD.

OMC (2009), *Statistiques du commerce international*, Genève, OMC.

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.

PRINCE, Hervé A. (2010), « L'Accord de Genève sur le commerce des bananes ou l'éviction du processus juridictionnel ou profit du pouvoir politiques », *Bulletin de droit économique*, vol l. 1, nº 1.

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 servicess 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.

VARGHESE, N.V. (2008), « Globalization of Higher Education and Cross-border Students Mobility, *Research Papers,* UNESCO and HEP.

VARGHESE, N.V. (2007), « GATS and Higher Education : The Need for Regulatory Policies », *Research Papers,* HEP, UNESCO and International Institute for Educational Planning.

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
Situation que l'on retrouve dans un pays tel le Mexique, dont le ratio de la population active sur la valeur monétaire du capital est plus élevé que celui d'un pays tels les États-Unis qui sont abondants en capital.

Abondance au sens relatif
Ratio du 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 quatre 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 adhérer à l'Union européenne.

ALADI-ALALE (Association latino-américaine d'intégration, remplaçant l'Association latino-américaine de libre-échange de 1960)
Vise 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
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 10 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 établissant 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 dont jouit 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 que possède 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 l'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 accorde 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-Principe 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 appelé *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)
Agence mexicaine de mise en marché ayant 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
Caractérise un marché de biens ou de facteurs où l'on retrouve très peu d'offreurs 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
Caractérise un marché de biens ou de facteurs où il y a de nombreux offreurs qui, pris individuellement, n'ont pas d'influence sur les prix.

Contrat à terme
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
Coopération qui se définit 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 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 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 a succédé 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)
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 ($Eo > 1$), unitaire ($Eo = 1$) ou inélastique ($Eo < 1$).

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, plus il y a inégalité dans le revenu.

Courbe de Phillips
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)
Courbe exprimant 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
Intermédiaires, 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 son taux de croissance sera élevé.

Croissance appauvrissante (*immisering growth*)
Caractérise une situation où l'augmentation des exportations des pays pauvres finit par détériorer leurs termes d'échange au point où 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.

Diversion 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
Pratique consistant à 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 d'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.

Économies d'échelle
Principe qui consiste à l'abaissement du coût unitaire de production au fur et à mesure que la production augmente.

Économie internationale
Champ 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 permet d'étudier comment 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 éléments 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.

$$E_d = -\% \frac{\Delta Q/Q}{\Delta P/P} = -\% \frac{\Delta Q}{\Delta P} \cdot \frac{P}{Q}$$

La disponibilité des biens et le nombre d'usages du bien influencent l'élasticité. Plus le nombre d'usages du bien est élevé, plus l'élasticité (Ed > 1) sera importante. 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
Personne qui se rend 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)
Désignent les 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 ont été appliquées 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 dans le but d'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 :
$Q = F(X_1, X_2, \ldots X_n)$
où Q = quantité maximale de production et X_i = quantité de facteur i, i = 1, …, *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 1er 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
Hostilité engagée entre des États afin d'obtenir des avantages dans un secteur commercial donné. Ainsi, 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 américaines 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
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
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 2000 = 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 la quantité de production sera grande.

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 a élevé 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 de 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 marché 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 spécialisation de production, d'exportation et d'importation. Ce modèle est aussi nommé modèle ricardien ou modèle classique.

Modèle de cycle de produit
Modèle qui classifie 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) suivant lequel 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 XIXe 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 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
Situation où 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 Yemen, la Syrie, le Brunei, la Chine populaire, l'Inde.

NPF (Nation la plus favorisée)
L'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)
Organisation qui détient l'essentiel des réserves mondiales et peut, à juste titre, influer 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, le 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
Situation observée lorsqu'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
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)
Principe de base de la politique agricole commune de l'UE en vertu duquel les pays membres accordent une préférence à la prodution communautaire. Ce 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.

Rendements d'échelle
Voir Économies 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, 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
Changement montrant 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 CTCI.

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.

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 concurrentiels 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
Charge si élevée qu'elle équivaut à la prohibition d'importation ou d'exportation d'une marchandise.

Tarif spécifique
Taxe 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
Taux équivalant aux exportations divisées par les importations.

Taux de croissance (production réelle)
Taux mesuré 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.
TPE = (V − W) / W
où V = valeur ajoutée en présence de tarifs et W = valeur ajoutée aux prix internationaux.

Taux d'inflation
Pourcentage d'augmentation du niveau général des prix pour une période donnée.

Taux d'intérêt
Correspond au loyer de l'argent.

Taux marginal de substitution technique (TMST)
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)
Unité de mesure de comparaison entre les énergies, qui correspond à 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
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 suit :

$$\text{Terme d'échange} = \frac{\text{Indice prix de biens export}}{\text{Indice prix de biens import}} \times 100$$

Théorème d'égalisation du prix des facteurs
Théorème postulant 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
Théorème démontrant 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
Théorème démontrant 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
Théorème démontrant 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
Loi postulant 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 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 modifier ses habitudes.

Théorie du second rang
Théorie stipulant 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*)
Loi renforçant l'ouverture de marchés étrangers sous la menace de fermer le marché domestique. Par cette loi, les États-Unis jugeaient eux-mêmes du bien-fondé de leur action.

Traitement national
L'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 27 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, Bulgarie, Roumanie).

UEMOA (Union économique et monétaire des États de l'Afrique de l'Ouest, en remplacement de la CEAO)
L'UEMOA a huit pays membres : Bénin, Burkina Faso, Côte d'Ivoire, Guinée-Bissau, Mali, Niger, Sénégal, Togo.

Unicité du marché (Union européenne)
L'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. La *US-Food Security Act* est conçue 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., 352, 420
Adams, G.F., 237, 294, 708, 719
Adelman, M., 820
Affaires étrangères et Commerce international (MAECI), 423, 427, 432, 434, 558, 592, 595, 605
Agrawal, Vivek, 487, 497
Aharoni, Y., 892, 923
Alternatives économiques, 67, 72, 82
Alzamora, Jean, 420
American Automobile Manufacturers Association, 859
Amiti, Mary, 473, 479-483, 486, 487, 497
Anderson, Kim, 365, 420, 711, 719, 774, 775, 786, 788, 790
Andrews, N., 741, 790
Angelier, Jean-Pierre, 820
Ann, Soo Lee, 184, 301, 521, 550, 719
Annett, Douglas Rudyard, 554, 555, 560, 563, 564, 567, 569, 605
Annual Energy Outlook, 811, 820
Anthonioz, Jacques, 839, 859
Antkiewics, A., 713, 719
Aristote, 39, 40, 85
Arvind, D., 925
Associated Press, 642
Atkey, R., 420
Aubert, Benoit, 477, 497
Automotive News, 835, 844, 859, 861
Axline, W.A., 420
Ayoub, A., 806, 820

B

Badrtalei, J., 829, 859
Bahmani-Oskooee, M., 360, 420
Baker, James, 531
Baker, Paul, 890, 923
Baker, Samuel, 584, 605
Balassa, Bela, 131, 143, 147, 148, 183, 316, 420, 719
Baldwin, John, 479, 497, 529
Baldwin, Robert E., 144, 146, 183, 212, 216, 254, 294, 301, 470, 488, 489, 497, 529, 550, 643
Banque mondiale (BM), 53, 54, 58, 59, 64, 80, 82, 196, 221, 238, 254, 270, 286, 294, 299, 305, 309, 326, 332, 336, 372, 382, 420, 421, 497, 645-650, 653, 655, 658, 659, 663-665, 670, 671, 674-680, 684, 686, 697, 698, 719-721, 729, 778, 786, 788, 790, 799, 809, 820, 840, 885, 928
Bardhann, A., 473, 497
Barfield, C., 224, 227, 294
Barro, R.J., 214, 294, 421
Barthe, Marie-Annick, 642
Basevi, Giorgio, 254, 294
Bastable, C.F., 255, 294
Bates, D., 829, 859
Bauwens, L., 316, 420
BBC, 328, 421, 859
Beaudry, P., 353, 421
Beaujeu-Garnier, Jacqueline, 859
Beaumier, J., 421
Beauséjour, Michel, 559, 605
Bégin, H., 357, 421
Behar, J., 421
Bekker, Doreen, 226, 295
Beladi, H., 421
Belous, R.S., 307
Benicchio, R., 779, 780, 786
Bennett, K.M., 421, 570
Benzoni, Laurent, 224, 295
Berg, P., 421
Bergsten, C.F., 208, 295, 421
Berliner, Diane, 301, 421
Bermond, Daniel, 502
Bernal Meza, R., 674
Bernard, M., 299, 422, 924
Bernier, Yvan, 554, 555, 605, 887
Berthod, Jean-Christophe, 497
Bertholle, A., 422
Bertola, G., 643
Bertrand, T.J., 295

Bertrand, T.S., 142, 183
Bhagwati, Jagdish N., 75, 82, 142, 183, 212, 273, 276, 285, 286, 295, 303, 316, 422, 441, 442, 455, 461, 469, 494, 498, 521, 526, 542, 543, 550, 851, 852, 858, 859
Bharadwaj, R., 144, 183
Bhattasali, D., 709, 719, 720
Bigou, Daniel, 786
Bilkey, Warren, 295
Binette, André, 554, 555, 605
Binhammer, H.H., 25, 51
Blair, A., 75, 498
Blancher, N., 721
Blandford, D., 789
Blaug, Marik, 40, 51, 183
Block, Fred, 278, 295, 368
Blomquist, Ake, 90, 115
Blonigen, B.A., 226, 227, 306
Bodeen, Christopher, 642
Bohan, C., 830, 859
Boltuck, Richard, 225, 251, 295, 304, 306
Bonjean, C.A., 786
Bonzom, M-C., 541, 550
Boonekamp, 422
Bork, Robert H., 224, 295
Borrus, M., 295
Boscheck, Ralf, 409, 411, 422
Bost, F., 812, 829
Bouteiller, Éric, 680, 719
Bouvier, Émile, 43, 51
Bowen, Harry, 142, 178, 183
BP., 72
Brada, J.C., 422
Brainard, S.L., 469, 498
Brander, James A., 209, 215, 255, 262, 263, 295, 296, 558, 605
Branson, William H., 422
Brasseul, J., 30, 51
Brecher, R., 708, 719
Breton, Roland, 296
Brewin, C., 422
Bricout, Jean-Luc, 468, 504
Brinbaum, Dominique, 786
Brinkman, G.L., 726, 786
Broadway, Robin, 254, 296, 558
Brock, W.A., 216, 296
Brooks, M., 296
Brooks, T.J.J., 360, 420
Brücker, J., 316, 422
Brûlé, Guillaume, 786
Brunel, C., 852, 854, 859
Brunelle, Dorval, 422, 554, 605
Brunetta, Renato, 460, 498
Buckley, P.J., 296, 469, 498
Bull, A., 508, 509, 550
Bureau, J.C., 340, 476, 536, 551, 610, 777, 786, 790, 873
Burgess, D.F., 267, 296
Busby, C., 610
Buthler, R., 835, 859
Buustamente, F., 674
Byé, M., 313, 422

C

C.D. Howe Institute, 269, 297, 299, 434-436, 610, 642
Cable, Vincent, 423, 876, 877, 885
Calcoen, François, 296
Calipel, S., 786
Cameron, D., 279, 296
Cameron, Rondo, 13, 14, 16, 21, 23, 29, 51
Canada, 2, 4, 7, 19, 27, 35, 36, 45, 50, 53, 56, 63, 67, 79, 80, 89, 118-123, 125, 128-132, 134, 136-138, 144-146, 151, 153, 155, 156, 158-161, 164-166, 176, 178, 180-182, 187, 189, 192, 194-196, 202, 212, 221, 226, 228, 229, 231-235, 238, 241, 242, 245-247, 249, 251, 254, 256, 262, 264, 267, 269, 270, 273- 275, 278-281, 291, 292, 296, 298, 300, 308, 312, 313, 323-326, 329, 333, 336, 340, 341, 343-345, 347-368, 370, 371, 373, 378, 386, 392, 394, 395, 398, 399, 401, 416, 418, 420, 421, 423-429, 431-435, 444-446, 450, 453, 458, 466, 469, 473, 479, 482-484, 490, 495, 497, 513, 514, 515, 520, 522, 530, 531, 534, 537, 542, 545, 554-565, 567-593, 595-611, 620, 621, 635, 636, 641, 642, 655, 662, 664-666, 675, 676, 678, 680, 695, 700, 720, 723, 726, 728, 732, 733, 735, 748, 749, 751, 752, 757, 759, 761, 763, 767, 777, 778, 786, 787, 794-798, 809-811, 813, 814, 816, 827, 842, 843, 847, 848, 854, 860, 868, 873, 879, 882, 884, 887, 889, 903, 904, 906, 908, 909, 912, 915, 921, 923, 927, 932, 936, 939, 941-943
Canada Year Book, 607
Canadian Automotive Consultative Task Force (CACTF), 607
Canadian Business, 607
Canadian International Trade Tribunal, 586, 588, 591, 607
Canadian International Trade Tribunal (CITT), 607
Carter, Colin, 392, 518, 734, 737, 738, 752, 787
Cassel, Gustav, 40
Cassing, J.H., 216, 296
Casson, M.C., 469, 498
Caves, Richard E., 186, 216, 296, 468, 498
Cavusgil, S.T., 297
Centre d'étude des revenus et des coûts (CERC), 374, 423
Cervantes-Herrera, Joel, 754, 755, 787

Chacholiades, Miltiades, 142, 183, 196, 297, 850, 859
Chalmin, Philippe, 297, 787
Chamie, N., 642
Chang, W., 297
Chan-Lee, James H., 498
Charvériat, C., 779, 780, 786
Chatmi, Arbia, 498
Chau, Leung Chuen, 683, 719
Chavagneux, C., 379, 423
Chen, J., 708, 719
Chen, S., 364, 423
Chenery, Hollis, 183, 297, 500, 658, 674
Chipman, J.S., 131, 183, 184, 297
Choi, E. Kwan, 309
Choudhri, E., 708, 719
Christie, K.H., 307
Clapp, J., 778, 787
Clerc, Denis, 787
Cline, William R., 254, 297, 600, 607, 875, 885
Cling, Jean-Pierre, 420
Collyns, C., 217, 297
Colombo, John Robert, 445, 499
Colton, J., 30, 51
Combemale, Pascal, 281, 305
Commerce international Canada, 582
Commission de coopération environnementale (CCE), 249, 349, 424
Commission des communautés européennes, 374, 375, 377, 424
Commission européenne, 58, 327, 377, 424, 426, 614-616, 636, 642, 695, 790
Commission Reisman, 606
Communauté européenne, 204, 205, 231, 233, 234, 241-246, 251, 305, 317-321, 334, 417, 577, 578, 589, 614, 617, 618, 621, 624, 628, 630-632, 639, 641, 642, 912-915, 944, 945
Confédération mondiale du travail (CMT), 274, 297
Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED), 53, 54, 57, 65, 71, 82, 126, 276, 287, 297, 351, 378, 406, 423, 424, 463-468, 475, 476, 482, 484, 485, 487, 499, 526, 646, 655, 657, 666-668, 674, 682, 697, 699-701, 704, 719, 726, 733, 734, 739, 774, 787, 795, 813, 820
Conseil économique du Canada, 300, 432, 554, 558, 565, 575, 578, 606, 786, 787
Conseil économique et social, 338, 424
Corcoran, Kevin, 490, 499
Corden, W.M., 212, 297, 298
Cornette, Joël, 42, 51
Côté, Martin S., 298, 424, 532
Coulombe, S., 361, 362, 424
Cowhey, P.F., 265, 298
Cox, D., 608
Crespy, 846, 859
Criqui, Patrick, 820
Crossman, Perry, 499
Croteau, Anne-Marie, 477, 497
Curtis, John M., 423, 427, 432, 434
Cutler, A. Claire, 554, 555, 573, 605, 607
Cyclope, 655, 674, 733, 735, 740, 741, 748, 776, 777, 787, 809, 810, 812, 820, 831, 842, 853, 859, 880, 885
Czinkota, M.R., 296, 298

D

De Beers, J.S., 313, 424
De Bernis, G., 424
De Malo, Jaime, 425
de Wulf, Luc, 299
Deardorff, Alan V., 298
Deblock, Christian, 365, 422, 424, 425, 554, 605
Decreux, Y., 777, 786
Dei, Fumio, 501
Del Degan, Massé et Associés inc., 582, 607
Delorme, Hélène, 787
Demers, F.S., 642
Demers, M., 642
Denis, Henri, 39, 40, 51, 608, 787, 885
Denning, L., 859
Desbois, Jacques, 825, 826, 831, 860
Desjardins, François, 357, 860
Desroches, B., 707, 720
Desrosiers, E., 286, 298, 860
Destler, I.M., 229, 298, 511, 514, 516, 529, 532, 550
Di Lorenzo, Thomas, 425
Diab, M.A., 146, 184
Dickens, Peter, 840
Dillon, H.S., 389, 790
Dixit, A.K., 215, 262, 298
Dobson, W., 425
Doran, Charles, 577, 579, 607
Dornbusch, 298
Downs, A., 358, 425
Drevet, J-F., 787
Drèze, J., 316, 425
Dunaway, S., 217, 297
Dungan, P., 363, 425
Dunning, John H., 425, 468, 494, 499, 500, 891, 892, 938
Dupuch, Sébastien, 376, 425
Duruflé, Gilles, 357, 425
Duteil, J.-P., 31, 51
Dymond, B., 425, 642

E

Eastman, Harry C., 558
Eastman, S. Mack, 558
Economic Policy Institute (EPI), 425
Économie européenne, 424

Eden, Lorraine, 425
Edgeworth, Francis, 40, 102, 117, 441, 494, 500
Eeckhoudt, Louis, 296
Eichengreen, B., 642
Eichengreen, B.J., 514, 550
Elarsi, Karim, 498
Ellis, Lewis Ethan, 184
Emerson, Michael, 642
Emploi et Immigration Canada, 831, 850, 860
Engels, 49
English, Philip, 30, 251, 299
Ensign, Prescott C., 426
Ethier, Wilfred, 142, 184
Eurostat, 56, 371, 426, 623, 624, 642, 765
Evans, Peter, 278, 279, 299, 906, 907, 923

F

Farrell, Diana, 497
Fellmann, Thierry, 786
Fernandois, Huerta, J., 658
Fieleke, Normand, 277, 299
Finances Canada, 299
Financial Times, 901, 923
Findlay, R., 184, 707, 708
Finger, J. Michael, 225, 228, 231, 239, 251, 294, 299, 305, 308, 513, 550, 885
Finlayson, Jock A., 554-557, 565, 566, 575, 579, 608
Fisher, Irving, 117, 473, 497
Fleisher, B., 719
Fogel, R., 545, 550
Fonds monétaire international (FMI), 41, 53, 55, 58, 82, 269, 276, 299, 337, 382, 396, 397, 426, 462, 463, 468, 479, 494, 500, 521, 525, 647, 658, 659, 663, 665, 672, 674, 720, 729, 788, 790, 928, 935
Food and Agricultural Organization (FAO), 55, 734, 756, 787, 935
Ford Motor Company, 842, 860
Fortin, Pierre, 268, 269, 299
Fortmann, M., 608
Fouquin, Michel, 680, 719
Foxen, Richard, 77, 83
Foxley, A., 659, 674
Francis, M., 40, 117, 299, 707, 720
Frétillet, Jean-Paul, 417, 426, 878, 879, 885, 898, 923
Freyssenet, M., 853, 860
Fried, Joël, 115
Friedman, Milton, 218, 299, 938
Fry, H., 605, 607

G

Gaillard, Jean-Michel, 502
Galbraith, John, 43, 51
Gana, E., 436
Gangnes, Byron, 237, 294, 708, 719
Gao, P., 860
Gauthier, André, 372, 426
Gauthier, François, 184, 299
Gauthier, Gilles, 115
Gehrels, F., 316, 426, 430
General Agreement on Tariffs and Trade (GATT), 2-4, 63, 64, 76, 194, 217, 221, 229, 239, 245, 249, 251, 297, 299, 308, 311, 312, 316, 324, 336, 341, 347, 382-391, 393-398, 405, 407, 412, 413, 415, 417, 418, 426, 429, 511, 512, 515, 517-520, 522-526, 528, 531, 532, 535, 546, 547, 550, 554, 555, 561, 571, 572, 574-576, 580, 585, 588-590, 593, 608, 610, 639, 659, 661, 667, 672, 675, 709, 724, 725, 756, 760-762, 764, 767-769, 772, 773, 775, 787-790, 863, 875, 877, 879, 882, 885, 911-913, 917, 918, 923, 927, 935, 937-939, 942, 944, 945
Gerschenkron, A., 259, 299
Ghose, Ajit, 276, 299
Girvan, N., 471, 500
Globerman, Steven, 356, 426, 554, 608
Godo, Y., 753, 788
Gohin, A., 777, 786
Goldstone, J.A., 545, 550
Golt, Sidney, 761, 788
Goodrich, B., 355, 426
Gould, D.M., 426
Gouvernement du Canada, 249, 300, 307, 425, 427, 432, 497, 606, 636, 786, 787, 924
Grandmont, J.M., 213, 300
Gravel, Éric, 278, 298
Gray, Earle, 584, 814, 815, 816, 820
Green, Daniel, 223, 303, 353, 421, 430, 820
Gregory, T.E., 303, 313, 427
Grenier, C., 599, 608
Grenier, Dominique, 296
Grieshaber-Otto, Jim, 896, 908, 909, 923, 925
Grosse, R., 892, 923
Grossman, G., 209, 211, 214, 216, 224, 294, 300, 488, 500
Grubel, Herbert G., 166, 184, 427
Grubert, H., 184
Gu, Wulang, 363, 427, 479, 497
Gudino, P., 316, 337, 432
Guengant, Pierre, 500

H

Haberler, Gottfried von, 40, 301, 313, 427
Hackett, W.T.G., 573, 608
Hampson, F.O., 427
Hanrahan, C., 788
Harris, R., 217, 300, 433, 558, 608
Harris, R.G., 300, 356, 363, 364, 420, 421, 426, 427, 432, 433

Harrop, J., 643
Hart, M., 425, 427, 642
Hartigan, James C., 309
Hartung, Valérie, 427
Hay, Keith, 554, 608
Hazard, E., 781, 788
Hazledine, Tim, 201, 300
Head, K., 308, 353, 427, 861
Heckscher, Eli, 132-134, 136-138, 140, 142-144, 148, 151, 153, 158, 159, 166, 172-174, 178, 183-187, 253, 259, 260, 275, 292, 352, 375, 418, 437, 440, 451, 494, 496, 690, 708, 858, 872, 873, 891, 921, 924, 936, 941, 943
Heisbourg, François, 283, 300
Hejazi, W., 356, 427
Helleiner, G.K., 216, 300, 472, 500
Helliwell, John F., 361, 428, 458, 500
Helpman, Elhanan, 214, 215, 262, 300, 429, 500
Hen, Christian, 428
Henderson, D., 423
Henderson, W.O., 16, 51, 184, 300
Henri, Daniel, 51, 186, 303, 658, 800, 824, 825, 846, 860
Henten, Anders, 891, 923
Hertel, Thomas W., 775, 788
Heston, Alan, 434
Hill, Hal, 51, 115, 183, 297, 304, 500, 859, 885
Hillman, A.L., 216, 217, 296, 300
Hines, Colin, 873, 885
Hira, Anil, 487, 500
Hira, Ron, 487, 500
Hirschman, A.O., 259, 301
Hoekman, Bernard, 299, 924
Hopkins, T.D., 298, 820, 860
Horiba, Y., 142, 184
Houston, J.E., 788, 861
Houthakker, H.S., 145, 184
Hua, P., 703, 705, 706, 721
Huang, J., 711, 719, 720
Huc, É., 51
Hudec, R., 303
Hufbauer, Gary C., 148, 184, 254, 301, 323, 355, 362, 363, 428, 554, 608, 854, 859
Hunter, W.T., 554, 608
Husein, S., 790
Husted, Steven, 184, 675

I

Ianchovichina, E., 710, 711, 719, 720
Ibanez, F., 675
Ichimura, S., 144, 188
Iglarsh, H.S., 216, 304
Images économiques du monde, 786, 792, 795, 812, 813, 820, 821, 829, 852, 859, 860, 874, 885
Industrie Canada, 420, 421, 425-428, 432, 433, 435, 478, 584, 585, 906, 923
Ingco, Merlinda D., 788
Ingrassia, P., 860
Ingrid, Bryan, 558, 584, 608
Institut de recherche en politiques publiques (IRPP), 608
International Energy Outlook, 821
International Institute for Management Development (IMD), 179, 180, 277, 281, 301
International Monetary Fund (IMF), 297, 428, 433, 481-483, 497, 501, 697, 721
International Trade Center (ITC), 246, 428
Investissement Canada, 584, 585, 889, 924
Iqbal, Mahmood, 500
Irwin, Douglas A., 184, 186, 251, 301, 498
Itam, Samuel, 720
ITMATCH Online, 501

J

Jackson, A., 184, 196, 271, 301, 383, 386, 429, 500, 608
Jackson, John H., 184, 196, 271, 301, 383, 386, 429, 500, 608
Jacquemin, A., 429, 501
Jaffee, D.M., 473, 497
Jahrg, H., 554
Jay, Keith, 147, 189
Jayaratne, J., 924
Jean, Sébastien, 13, 30, 40, 47, 51, 113, 115, 117, 185, 302, 317, 417, 420, 426, 497, 502, 504, 557, 665, 775, 786, 810, 820, 821, 885, 923, 933
Jelen, Christian, 502
Jeune Afrique, 339, 429
Jevons, William Stanley, 19, 104, 117
Johnson, C., 265, 301
Johnson, Harry G., 40, 142, 185, 186, 255, 301, 316, 429, 498, 501, 558, 568, 608
Johnston, W.J., 298
Jones, K., 301, 365, 429
Jones, Ronald W., 142, 185, 212, 217, 300, 301, 302, 501
Jorion, Paul, 902, 924
Joshi, Kailash, 501
Josling, Tim, 775, 788
Jouanneau, Daniel, 251, 301, 912, 924
Jovanovic, M.N., 317, 376, 380, 429, 626, 643
Julius, DeAnne, 429

K

Karikari, J.A., 217, 302
Kaspi, André, 444, 501, 502
Kay, N., 16, 429
Keeney, Roman, 775, 788
Keesing, D.B., 147, 185, 259
Kehoe, P.J., 429
Kehoe, T.J., 429
Kemp, Murray C., 212, 213, 302, 558
Kenen, P.B., 185, 297, 302
Kennedy, Paul, 14, 19, 23-26, 37, 51, 221, 384, 389-391, 515, 518, 527, 574, 575, 588, 760, 763, 937
Kenwood, A.G., 34, 35, 51
Kern, F.E., 781, 788
Kimberly, Ann Elliott, 184, 208, 254, 295, 301
Kindleberger, Charles P., 40, 501
Klein, W. Michael, 501
Kojima, K., 469, 501
Konrad, H.K., 435
Kopits, G.F., 472, 501
Koser, Khalid, 446, 501
Kouparitsas, Michael, 429
Kravis, B. Irving, 143, 185
Krugman, Paul R., 75, 130, 131, 160, 161, 185, 214, 262, 276, 295, 300, 302, 361, 429, 489, 500, 501, 607
Kumar, V., 430
Kurczewski, N., 860
Kuznets, S., 501

L

La Presse, 195, 273, 610, 675, 784, 859
Laborde, D., 786
Labrie, Yannick, 486, 490, 502
Lafay, Gérard, 185, 251, 302
Lagarde, Olivier de, 788
Laidler, D., 430
Lall, Sanjaya, 502
Lambert-Racine, M., 351, 359, 435
Lamontagne, Maurice, 573, 609
Lancaster, K.J., 874
Lançon, F., 736, 788
Landes, David S., 14, 51, 720
Lang, Tim, 873, 885
Larrain, F., 675
Laussel, D., 227, 302
Laws, F., 27, 295, 304, 306, 435, 562, 586, 781, 788
Le Monde, 296, 300, 443, 444, 502
Le Nouvel Observateur, 29, 51
Leamer, Edward, 131, 142, 145, 148, 151, 178, 183, 185
Lee, Eddy, 275, 302
Lee, Frank C., 361, 428
Lefebvre, Cédrick, 221, 305
Lefebvre, Sylvain, 687, 720
Leipziger, Danny, 675, 684, 685, 720
Lelart, Michel, 430
Léonard, Jacques, 428
Leontief, W.W., 40, 142-146, 168, 172, 178, 186, 212, 302, 939, 941
Lerner, A.P., 138, 186, 666
Leroux, François, 115
Les Cahiers français, 821
Lester, John M., 308
Letiche, John, 186-188, 213, 302, 304, 308, 430, 498, 675
Levart, Régine, 864, 885
Levinson, Anik, 286, 303
Levitt, Kari, 584, 609
Lévy, Brigitte, 889, 924
Lewis, Arthur, 21, 33, 186, 303
Li, S., 135, 319, 577, 580, 719, 720
Liansheng, W., 468, 502
Linder, Staffan Burenstam, 145, 166, 167, 173, 178, 186
Lindert, Peter, 186
Lipsey, Richard G., 40, 186, 303, 316, 430, 558
Lisée, J.F., 579, 609
List, Frederick, 186, 254, 255, 259, 303, 313, 404
Litan, Robert E., 225, 251, 295, 304, 305
Lloyd, P.J., 166, 184, 303, 347, 939
Lohéac, F., 901, 924
Lorot, Pascal, 715, 720
Lougheed, A.L., 34, 35, 51
Low, Linda, 690, 720
Loyat, Jacques, 746, 788
Luciani, Patrick, 276, 284, 303

M

Mabro, Robert, 821
MacDougall, G.D.A., 142, 143, 186
MacGillivray, Alex, 75, 78, 82
Machlup, Fritz, 40
Maddison, Angus, 27, 51
Magdoff, H., 502
Magee, C., 529, 550
Magee, S.P., 216, 296, 303, 309
Magun, Sunder, 432
Makower, H., 316, 430
Malbouries, Claire, 305
Malley, Jim, 502
Malthus, Thomas, 27, 117
Mankiw, Gregory, 224, 227, 228, 303
Mann, Catherine L., 487, 502
Manufacturing Worldwide, 848, 860
Marchal, Lucien, 864, 885
Marcoux, Fanny, 660, 675
Markusen, James R., 186, 271, 303, 468, 469, 502, 558
Marques, Mendes, 316, 430
Marsh, Peter, 117, 223, 303
Marshall, Alfred, 40, 47, 104, 256, 259, 263, 273, 303, 317, 390, 425, 434, 436, 573, 666, 671, 889
Martin, F., 430

Martin, Jean-Marie, 821
Martin, Pierre, 351, 359, 365, 430, 435, 535, 551,
Martin, W., 711, 719, 720, 774, 775, 786, 788, 790
Martinovic, H.A., 675
Marx, Karl, 43, 49, 718
Maskus, Keith, 186, 188
Mason, J., 508, 509, 550
Mayer, W., 216, 217, 303, 304
Mayes, D.G., 304, 316, 430
Maynard Keynes, John, 40, 933
McAllister, R., 422
McCalla, Alex F., 734, 787
McCallum, John, 354, 361, 430
McCulloch, J.R., 313, 430
McDonald, B., 159, 381
McKinsey Global Institute, 473, 487, 502
McRae, Hamisth, 380, 381, 430, 683, 715, 716, 720
Meade, James Edward, 40, 212, 304, 316, 430
Mehta, D., 259
Meier, Gerald M., 187, 304, 675
Melvin, James R., 186, 271, 303, 558
Melvin, Michael, 184, 675
Mendez Del Villar, P., 736, 788
Mendez, J.A., 422, 736, 788
Menger, Carl, 104, 117
Mensbrugghe, Dominique van der, 776, 786
Mesly, N., 675
Messerlin, Patrick A., 502, 789
Messinger, Hans, 361, 428
Metzler, L.A., 184, 205, 304, 939
Meyanathan, Saha Dhevan, 683, 721
Micco, Alejandro, 643
Midelfart-Knarvik, K., 376, 431
Miles, Ian, 890, 923, 924, 925
Mill, John Stuart, 254, 256, 304
Milza, Pierre, 444, 502
Min, C., 711, 720
Minc, Alain, 273, 304, 381, 431
Minhas, B.S., 144, 187
Ministère des Finances, 606
Miozzo, Marcela, 890, 923-925
Mirabeau, 44, 47
Miranda, Cesar Ramirez, 754, 755, 787
Moali, Philippe, 890, 924
Molle, W., 643
Molot, Maureen Appel, 427
Monnet, J., 317, 431
Montet, C., 227, 302
Moore, J.C., 184, 213, 297, 896
Morgan, Vivien, 902, 903
Morici, Peter, 431
Mouhoud, El Mouhoub, 376, 425
Moutos, Thomas, 502
Mudigonda, Srikanth, 501
Mun, Thomas, 40, 41, 47
Mureau, Anne-Marie, 720
Murphy, S., 363, 425
Murray, Brian C., 225, 304, 472, 502, 558
Murray, R., 472, 502
Murray, T., 225, 304
Mutti, John, 254, 294
Myers, Gordon, 148, 913, 914, 924
Myint, Hal, 187, 304, 663, 675
Myrdal, G., 304

N

Naor, J., 297
National Bureau of Economic Research, 428, 503, 550
Nations Unies, 53, 55, 56, 58, 82, 126, 267, 297, 423, 424, 446, 447, 464, 466, 499, 502, 538, 545, 639, 645, 646, 674, 676, 682, 700, 704, 719, 721, 726, 734, 787, 797, 798, 811, 821, 922
Navarro Castano, D., 431
Nehmé, Claude, 789
Neil, Coe M., 282, 891, 924
Neill, Robin, 557, 609
Nettl, J.P., 278, 304
Neven, Damien, 316, 431, 502
Nevin, Edward, 297, 431, 742, 789
Newt, G., 280, 299
Ng, Francis, 231, 299
Nicolaides, Phedon, 503, 789
Niels, G., 223, 225, 226, 304
Noël, Gaston, 431
Noland, M., 420, 421
Nollen, S.D., 216, 304
Norall, C., 225, 304
Norman, Scott, 298, 643
Norman, Victor, 298, 643
Noyola, P., 354, 426
Nyahoho, Emmanuel, 187, 221, 256, 278, 304, 305, 393, 431, 553, 609, 675, 887, 890, 924, 925
Nyambal, E., 33, 51

O

Obstfeld, Maurice, 130, 131, 185, 302, 361, 429, 503
Odell, J.S., 550
Ohlin, Bertil, 40, 132-134, 136, 137, 140, 142-144, 148, 149, 151, 153, 158, 159, 161, 166, 172-174, 178, 183-187, 226, 253, 259, 260, 275, 292, 352, 375, 418, 437, 440, 451, 494, 496, 663, 690, 708, 858, 872, 873, 891, 921, 924, 936, 941, 943
Olechowski, Andrzej, 197, 294, 299, 305, 308, 885
Oman, Charles, 413, 431, 447, 795, 797, 802
Ominami, P.C., 675
Orden, D., 789
Ordoñez, Guillermo, 643
Organisation de coopération et de développement

économiques (OCDE), 2, 53, 55, 58, 69, 81-83, 162, 164, 166, 187, 238, 277, 279, 280, 305, 309, 373, 377, 414, 431, 446-450, 454, 459, 462, 463, 479, 500-503, 508, 526, 533, 540, 551, 597, 609, 636, 639, 643, 656, 664, 666, 675, 691, 740, 741, 747, 751-753, 756-759, 761, 763, 768, 774, 778, 789, 790, 796, 804, 809, 813, 823, 831, 832, 853-855, 860, 870, 899, 902, 904, 905, 908, 925
Organisation des Nations Unies pour le développement industriel (ONUDI), 181, 280, 305, 667, 676, 682, 721
Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD), 309, 428, 431, 459, 498, 551, 790, 925
Organisation mondiale du commerce (OMC), 1, 3-5, 7, 53-55, 57, 58, 64, 67-69, 79, 81, 83, 193-195, 221, 222, 227, 229, 231-237, 239-252, 257, 260, 265-267, 286, 289, 293, 298, 302, 305, 306, 312, 340, 341, 344, 345, 347, 369, 382, 384, 387, 389, 395-403, 406-409, 411-418, 431, 432, 469, 471, 473, 504, 509, 511, 515, 525, 526, 533-535, 537, 539, 540, 542, 544, 547, 548, 551, 561, 576, 581, 582, 585, 593, 595, 597-599, 602, 609, 619, 620, 622, 626, 630, 635, 639, 640, 643, 657, 660-662, 666, 667, 672, 673, 675, 694, 695, 697, 701, 702, 709-713, 720, 721, 725, 726, 730-732, 740, 741, 759, 773, 776-783, 786, 788-790, 848, 849, 851, 861, 865-870, 879, 880, 884, 885, 890, 893, 896, 898, 900-902, 904, 906, 908, 911, 912, 915-919, 922-925, 928, 935, 939, 941
Ormeno, C., 676
Overman, H., 431
Ozawa, T., 504

P

Painchaud, F., 707, 720
Palmer, R.R., 30, 51
Palmeter, N.D., 225, 305
Panagariya, Arvind, 425, 918, 925
Paquet, Gilles, 557, 609
Pareto, Vilfredo, 40, 47, 117, 213, 214, 218, 927
Parienty, Arnaud, 281, 305
Parry, Thomas G., 504
Patrick, H.T., 115, 303, 521, 550, 789, 820
Pedron, M., 34, 52
Perrot, Michelle, 871, 885
Perry, J. Harvey, 499
Petit, Yves, 76, 78, 473, 746, 788, 801
Philips, L., 74, 160, 223, 305
Phillips, Paul, 88, 379, 931
Picou, A.C., 223, 305
Pincus, J.J., 216, 305
Pizzaro, R., 676
Platon, 39
Pomfret, Richard, 169, 187, 305, 556, 565, 609
Pool, C., 609
Pope, W.H., 584, 609
Prebish, Raùl, 658, 676
Prestowitz, Clyde, 306
Prévot, Victor, 864
Prince, Hervé A., 192, 350, 560, 913, 925
Proulx, Pierre-Paul, 187, 316, 323, 337, 353, 432, 473, 551, 554, 558, 609
Prussa, T.J., 226, 227, 306

Q-R

Quesnay, François, 47, 940
Rabeau, Yves, 337, 432
Radebaugh, Lee H., 605, 607
Rainelli, Michel, 251, 306
Randall, S.J., 435
Rao, P.S., 432
Rao, Someshar, 352, 363, 364, 420
Rapport Arthur, 575, 606
Rapport du groupe d'étude sur l'automobile, 575, 606
Ravenhill, J., 306, 422, 433
Razin, A., 215, 300, 429
Redding, S., 431
Régnier, Philippe, 688, 693, 721
Reich, Robert E., 278, 306, 433, 714
Reisman, Simon, 568, 575, 609
Remes, Jaana K., 497
Report of the President of the U.S. on Trade Agreements, 551
Réseau québécois sur l'intégration continentale (RQIC), 274, 307
Reuven, S. Avi-Yonah, 551
Ricardo, David, 27, 40, 47, 117, 121, 131, 187, 218, 252, 259, 306, 313, 557, 933, 938
Richardson, David, 294
Richardson, J.D., 254, 306
Richet, X., 834, 835, 861
Richter, C., 433
Richter, K., 433
Ries, J., 353, 427
Riezman, Raymond, 216, 304, 504
Roberts, Joanne, 741, 790, 891, 925

Robinson, 45, 566, 609, 918
Robson, Peter, 306, 313, 316, 430, 433, 610
Robson, W.B.P., 306, 313, 316, 430, 433, 610
Rockoff, H., 29, 52
Rodrik, D., 216, 279, 306, 706, 707, 721
Roller, L.H., 431
Rosales, O.V., 660, 676
Roskamp, K., 144, 188
Rossi-Hansberg, E., 488, 500
Rosson, P., 296
Rothschild, R., 306, 800, 801
Roussel, S., 608
Rozelle, S., 711, 720
Ruet, J., 834, 835, 861
Rugman, Alan M., 500
Rumbaugh, T., 721
Rybczynski, T.M., 134-136, 172, 187, 438, 944

S

Sabourin, Louis, 306
Safarian, A.E., 356, 425, 427
Safarian, R.E., 584, 610
Salazar, J.M., 433
Salgado, G., 433
Salleh, Ismail Muhd, 683, 721
Salvatore, D., 433, 513, 550, 643
Samanta, S.K., 421
Samuelson, Paul A., 40, 132, 134, 138, 140-142, 153, 154, 172, 187, 188, 191, 203, 212, 213, 267, 275, 292, 306, 307, 437, 494, 891, 934, 944
Sanger, Matt, 908, 909, 923
Santiago, Levy, 366, 674, 675, 755, 790
Santos, E., 676
Sapir, André, 316, 429, 433
Sarel, M., 433
Saul, John, 50, 76, 83, 273, 307
Sauviat, C., 829, 861
Sawchuk, G., 352, 358, 425, 433
Say, Jean-Baptiste, 40, 117, 557, 933
Schembri, L., 352, 433
Scherer, F.M., 307
Schmitz, Andrew, 186, 213, 302
Schmitz, G., 421
Schott, J.J., 295, 323, 362, 363, 428, 554, 608
Schwanen, Daniel, 313, 354, 357, 361, 433-435
Schwartz, N., 542, 551
Schweinberger, A.G., 303
Schwitz, Andrew, 734, 787
Schwob, Thierry, 715, 720
Scitovsky, 316, 434
Seabright, P., 643
Séroussi, Roland, 762, 763, 766, 790
Shachmurove, Yochanan, 294, 708, 719
Shapiro, D.M., 356, 426
Sharma, I.P., 307, 352, 363, 364, 420, 432, 434
Sharma, Prakash, 307, 352, 363, 364, 420, 432, 434
Shigehara, K., 434
Sinclair, Scott, 584, 896, 923, 925
Singer, Hans W., 28, 658, 676, 872, 884
Siow Yue, Chia, 425
Siroën, Jean-Marc, 185, 251, 302
Skogstad, Grace, 761, 790
Smith, Adam, 27, 32, 40, 44, 45, 47, 52, 117, 124, 188, 252, 259, 313, 557, 672, 933
Sneddon Little, Jane, 434
Socrate, 39
Someshwar, R., 420, 434
Soon, Teck-Wong, 721
Spencer, B.J., 209, 215, 255, 262, 263, 295, 296, 558
Srinivasan, T.N., 183, 297, 500, 658, 674
Stairs, Denis, 608
Stamos, Steve, 609
Statistique Canada, 56, 340, 497
Stegemann, K., 262, 307
Stein, Ernesto, 643
Stern, Robert M., 143, 188
Stevens, S.A., 357, 434, 584
Stewart Patterson, David, 504
Stiglitz, J.E., 75, 83, 115, 215, 273, 298, 307
Stolper, W.F., 134, 140-142, 144, 153, 154, 172, 188, 191, 203, 267, 275, 292, 437, 494, 934, 944
Stone, Frank, 554, 555, 563, 569, 610
Strahan, P.E., 901, 924
Stykolt, S., 558
Summers, Robert, 434
Sumner, Donald A., 790
Sutch, Helen, 498
Svantan, C., 721
Sveikauskas, Led, 142, 178, 183
Swagel, Phillip L., 224, 227, 228, 303
Swerling, B.C., 143, 188
Sydor, Aaron, 352, 423, 427, 432-434

T

Tabor, S.R., 736, 790
Takahashi, D., 753, 788
Tang, R., 835, 861
Tata Motors, 833, 859, 861
Tatemoto, M., 144, 188
Taussig, Frank W., 228, 307
Taylor, Jim, 504
Teahen, J.K., 861
Tersen, D., 468, 504
Tétrault, Benoît, 357, 425
Tharakan, P.K.M., 225, 307
The Economist, 180, 279, 280, 307, 326, 327, 328, 356, 434, 435, 582, 599, 610,

685, 721, 773, 776, 781, 790, 861
The Economist Intelligence Unit, 721
The Europa World Year Book, 332, 434
The Financial Post, 435
Théroux, Éric, 576, 610
Thomas, Vinod, 27, 40, 47, 83, 117, 425, 502, 504, 675, 684, 685, 720, 721, 788, 933
Thompson, J.H., 435
Thomsen, Stephen, 503
Thurow, Lester C., 277, 307, 504, 610
Tinbergen, J., 435
Tison, Marie, 582, 610
Toivonen, Marja, 925
Tomiura, Eiichi, 170, 171, 188
Torrens, Robert, 40
Torres, Felipe, 790
Toupet, Jack, 497
Tovias, Alfred, 308, 316, 435
Traoré, F., 786
Trebilcock, Michael, 313, 435
Treddenick, John, 254, 296, 558
Trefler, D., 354, 360-364, 431, 435
Tribunal canadien du commerce extérieur, 249, 588, 589
Triffin, Robert, 40
Turatto, Renzo, 460, 498
Tyers, Rond, 790
Tyson, Laura Andrea, 262, 295, 308

U

U.S. Government, 551
Underhill, R., 535, 551, 789, 790
United Nations Development Programme (UNDP), 447-449, 451, 455-460, 504
United States International Trade Commission, 245, 435, 610, 611
Ursprung, H., 217, 301

V

Vad, Torbe, 923
Vaillancourt, F., 351, 359, 365, 435
Vaitsos, C.V., 472, 504
Vanek, Jaroslav, 40, 142, 146, 183, 186, 188, 295, 435
Varghese, N.V., 908, 926
Vega Canova, G., 355, 428
Véglio, Catherine, 417, 426, 878, 879, 885, 898, 923
Venables, A., 431
Vermulst, Edwin, 225
Vernon, Raymond, 167, 179, 184, 188, 259, 504
Vesselovsky, L., 352, 433
Viner, Jacob, 40, 188, 222, 223, 308, 313, 314, 316, 415, 418, 435
Vinod, Thomas, 675, 720, 721
Vivarelli, Marco, 275, 303
Vlasic, Bill, 861
Voituriez, T., 779, 790
Voltaire, 20, 30, 50

W

Waer, Paul, 225, 308
Wahl, D.F., 144, 189
Wailes, E., 736, 790
Walras, Léon, 40, 47, 104, 117
Walton, G., 29, 52
Waltz, K., 278, 308
Wan, H.V. Jr., 504, 721
Wang, Ping, 504
Wang, Yan, 721
Wangchuk, Sonam, 231, 299
Wassily, W. Leontief, 40, 142
Watchter, Thomas, 83
Wei, Shang-Ji, 473, 479-483, 486, 487, 497
Weidenfeld, G., 901, 926
Weiser, Lawrence A., 147, 189
Whalley, John, 308, 558, 608, 713, 719
Wharton Econometrics, 611
White, Harry D., 228, 307, 502
Wicksell, Knut, 117
Wijnbergen, Sweder van, 755, 790
Wilkinson, Bruce William, 554, 611
Williams, James, 425, 435
Williamson, John, 128, 189, 308
Willig, Robert D., 223, 308
Willmore, N. Larry, 504
Winham, Gilbert R., 189, 308, 436, 555, 570, 608, 611
Wolf, Martin, 436
Wong, K., 468, 469, 504, 721
Wonnacott, Paul, 90, 115, 558, 611, 848, 861
Wonnacott, Ronald, 90, 115, 325, 436, 558, 611
Woolcock, Stephen, 643
Wooton, Ian, 228, 229, 231, 308, 436
World Resources Institute, 654, 676
Woronoff, Denis, 871, 885
Wright, Arthur W., 504
Yannopoulos, G., 504

Y-Z

Yeats, Alexander, 308
Yergin, D., 611
Yoshihiko, O., 309
Young, John H., 554, 558, 611
Young, L., 216, 309
Yue, C., 703, 705, 706, 721
Zacher, Mark W., 554, 555, 573, 605, 607
Zanardi, Maurizio, 226, 228, 229, 231, 308
Zysman, J., 262, 295, 308

Index thématique

A

abondance, 67, 96, 133, 137, 148, 151, 153, 178, 375, 555, 706, 832, 931
  physique, 133, 148
  relative, 133
accès minimal, 770
Accord
  d'Ottawa, 390, 569, 570
  de Cotonu, *voir* Coopération ACP-UE, 629, 775, 927, 931
  de libre-échange (ALE), 2, 274, 278, 298, 325, 340-348, 352-366, 369, 395, 409, 425, 427-429, 434, 435, 520, 530, 533, 551, 563, 580, 590, 592, 635, 695, 927
  de libre-échange nord-américain (ALENA), 1, 2, 5, 63, 164, 274, 311-316, 323-329, 336, 339-361, 363- 371, 381, 394, 410, 414, 417-419, 421-429, 431, 432, 434, 470, 471, 530, 531, 533, 537, 542, 548, 551, 553, 561, 580, 582, 592, 593, 599, 600, 603, 626, 654, 675, 713, 756, 757, 846, 870, 879, 900, 927
  général sur le commerce des services (AGCS), 347, 395, 404, 406, 491, 623, 661, 887, 888, 892-900, 904, 906, 908-913, 915-920, 922, 923, 925, 927, 935
  général sur les tarifs douaniers et le commerce (AGETAC), 239, 246, 341, 382, 511, 927, 935
  multifibre (AMF), 194, 257, 344, 518, 648, 709, 863, 875-879, 882-884, 915, 928, 945
achat, 65, 88, 89, 91, 104, 106, 112, 118, 196, 197, 258, 268, 282, 291, 323, 327, 345, 347, 385, 386, 478, 515, 519, 520, 523, 535, 542, 567, 596, 712, 742, 748, 755, 800, 828, 851, 854, 855, 857, 892, 897, 940, 942-944
  préférentiel, 196, 268, 857
  public, 327, 386, 515, 519, 520, 897
Acte
  constitutionnel, 561
  de l'Amérique du Nord britannique, 561, 563
action, 6, 250, 279, 298, 326, 399, 408, 460, 473, 524, 539, 547, 615, 617, 621, 624, 625, 628, 659, 665, 717, 742, 784, 800, 875, 878, 928, 944
  antidumping, 628
AELE, *voir* Association européenne de libre-échange
AGCS, *voir* Accord général sur le commerce des services
Agence internationale de l'énergie (AIE), 804, 810
AGETAC, *voir* Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce
Agricultural Act, 518
agriculture, 7, 12, 21, 23, 24, 32, 39, 41, 44, 47, 49, 55, 56, 197, 216, 273, 285, 297, 316, 332, 334, 341, 367-369, 389, 392, 394-396, 402, 404, 409, 415, 518, 524, 537, 539, 540, 572, 587, 595, 600, 602, 614, 617, 622, 649, 668, 670, 672, 711, 712, 725-790, 792, 881, 901, 912, 917, 945
AIE, *voir* Agence internationale de l'énergie
ajustement structurel, 77, 126, 269, 468, 495, 629, 647, 659, 665, 666, 671, 674, 832
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
ALE, *voir* Accord de libre-échange
ALENA, *voir* Accord de libre-échange nord-américain
alliance, 1, 77, 767, 857
stratégique, 1, 77
allocation, 90, 103, 111, 112, 202, 214, 218, 226, 255, 265, 288, 290, 314, 385, 454, 583, 648, 695, 727, 783, 847, 932, 939
efficace des ressources, 90, 111, 214, 314, 939
alphabétisation, 26, 32, 48
AMF, *voir* Accord multifibres
analyse, 5-7, 17, 47, 54-56, 65, 76, 79, 83, 85, 92, 93, 98, 110, 117, 122, 128, 131, 133, 136, 138, 140, 149, 151, 159, 197, 199, 200, 202, 205, 206, 208, 212, 213, 215-217, 222, 227, 245, 252, 258, 264, 265, 275, 277, 280, 288, 290-295, 312-314, 316, 335, 338, 353, 354, 357, 359, 371, 376, 381, 406, 409, 415, 419, 433, 435, 447, 454, 455, 458-460, 463, 471, 473, 486, 487, 492-494, 510, 558, 559, 573, 580, 597, 602, 646, 647, 649, 650, 653, 656, 671, 685, 689, 715, 735, 776, 784, 809, 850, 858, 882, 888, 889, 892, 894, 906, 915, 921, 922, 932, 934, 938
d'équilibre, 200, 202, 882
d'équilibre général, 200, 202, 882
marginale, 92
monétariste, 92
partielle, 200
Ancien Régime, 22, 23, 26
ANSEA ou ANASE, *voir* Association des nations du Sud-Est asiatique ou Association of South East Asian Nation
antidumping, 221-223, 225-229, 231-245, 247-251, 290, 305, 342, 364, 365, 367, 388, 389, 391, 392, 401, 511, 517, 527, 532, 534, 538, 576, 580-583, 594, 710, 780, 879-881
APEC, 333, 425, 694
AQOCI, *voir* Association québécoise des organismes de coopération internationale
Arabie Léger, 803, 806, 808
arbitrage, 369, 893
article, 178, 179, 213, 215, 216, 221, 226, 235, 236, 239, 240, 243-249, 334, 341, 342, 356, 357, 370, 384-388, 391, 395, 396, 404, 405, 412, 413, 515-518, 520, 521-523, 529, 531, 535, 538, 542, 545, 547, 553, 555, 562, 570, 571, 575, 576, 608, 639, 712, 741, 767, 775, 851, 861, 875,-877, 893-897, 904, 913, 917, 918, 924, 938, 944
Article Super 301, 928
Association
des manufacturiers canadiens, 556
des nations du Sud-Est asiatique (ANSEA), 332-334, 339, 928
européenne de libre-échange (AELE), 2, 312, 315, 318, 329, 336, 337, 627, 628, 662, 695, 927
latino-américaine d'intégration (ALADI), 3, 330, 336, 372, 412, 415, 436, 927
latino-américaine de libre-échange de 1960 (ALALE), 330
québécoise des organismes de coopération internationale (AQOCI), 557
associé (partnership), 148, 279, 438, 940
assurance récolte, 727, 739, 741, 748-750, 771
audiovisuel, 273, 476, 598
autarcie, 42, 118, 132, 191, 200, 202, 203, 212, 213, 216, 658
automobile, 7, 31, 48, 69, 71, 79, 142, 156, 159, 160, 164, 168, 176, 179, 182, 194, 196, 197, 217, 238, 255, 280, 284, 285, 290, 323, 341, 343, 360, 374-376, 379, 380, 394, 419, 471, 474, 475, 477, 488, 489, 528, 575, 576, 579, 600, 606, 638, 648, 686, 711, 716, 724, 800, 801, 823-861, 927, 930, 935
autosuffisance, 27, 29, 744, 753, 765, 766, 816
avantage, 1, 23, 27, 40, 41, 45, 118, 119, 121, 122, 125, 128, 129, 131, 143, 148, 151, 159, 166, 168, 172, 174, 176, 203, 209, 217, 218, 227, 228, 235, 239, 255, 261, 263, 264, 268, 316, 340, 352, 353, 357, 365, 379, 380, 392, 414, 433, 447, 450, 485, 489, 567, 659, 663, 666, 671, 688, 703, 724, 745, 768, 798, 801, 824, 826, 847, 851, 873, 874, 880, 928, 937, 938, 942

absolu, 118, 119, 121, 122, 928, 942
comparatif, 40, 45, 121, 122, 125, 129, 131, 143, 148, 151, 166, 172, 176, 203, 218, 227, 235, 255, 316, 352, 414, 433, 659, 663, 671, 703, 724, 798, 874, 928, 937, 938
comparé, 261, 264, 340
compétitif, 23, 209, 239, 263, 880
concurrentiel, 1, 159, 357, 379, 485, 489, 666, 824, 851, 873

B

balance, 4, 6, 41, 55, 58, 68, 81, 82, 109, 124, 128, 143, 149, 161, 177, 202, 259, 332, 345, 350, 371, 387, 390, 395, 406, 451, 453, 462, 470, 474, 479, 482, 484, 500, 520, 521, 523, 525, 529, 562, 566, 573, 601, 653, 663, 666, 667, 699, 752, 760, 776, 838, 846, 871, 894, 895, 928, 930, 932, 933, 935
canadienne des paiements, 573
commerciale, 41, 81, 109, 124, 128, 143, 149, 161, 345, 371, 482, 520, 529, 601, 699, 752, 776, 871, 932
courante, 390
des invisibles (compte des invisibles), 928
des paiements, 4, 6, 41, 55, 58, 68, 82, 202, 332, 350, 387, 395, 406, 462, 470, 474, 479, 484, 500, 523, 525, 562, 566, 653, 666, 667, 894, 895, 930, 935
Banque
centrale, 25, 320, 619, 633, 634
centrale européenne (BCE), 320, 329, 619, 633, 634
internationale, 396, 526
mondiale, 53, 54, 58, 59, 64, 80, 82, 196, 221, 238, 254, 270, 286, 294, 299, 305, 309, 326, 332, 336, 372, 382, 420, 421, 497, 645-650, 653, 655, 658, 659, 663-665, 671, 674, 675, 677-680, 684, 686, 697, 698, 719-721, 729, 778, 786, 788, 790, 799, 809, 820, 840, 885, 928
Royale, 25, 27
barrière, 22, 195, 359, 360, 365, 812
bas salaire, 41, 177, 237, 261, 263, 265, 267, 268, 276, 289, 290, 399, 414, 454, 708, 712, 875, 877
BCE, *voir* Banque centrale européenne
Benelux, 313, 317
BERI, *voir Business Environment Index*
BICEP, *voir Bonus Incentive Commodities Export Program*
bien, 2, 3, 5-7, 12, 13, 16, 19, 21, 27, 30, 31, 34, 35, 38-40, 43, 44, 49, 78, 86-89, 91-98, 100, 102-104, 106, 108-112, 114, 120, 122, 124-126, 128-131, 133, 134, 136-138, 140-142, 144, 145, 147, 148, 151, 153, 154, 157, 159-162, 164-168, 172-174, 176, 181, 191-195, 198-210, 212-220, 222, 224, 226, 227, 231, 233, 237, 239, 242, 250, 252-256, 258, 262-264, 266, 269, 274-277, 279- 283, 288-292, 311, 313-316, 319, 323, 333, 336, 343, 352, 353, 355, 365, 368, 373, 375, 379, 387, 393, 398, 400, 402, 409, 411, 415-418, 425, 437, 438, 440-443, 445, 446, 448, 451, 453, 454, 458, 475, 484, 485, 490-495, 509, 515, 517, 521, 524, 525, 532, 533, 539, 554, 563, 564, 568, 570, 572, 573, 576, 582, 593, 595, 598, 602, 613, 621, 624, 632, 635, 638, 639, 647-650, 654, 656, 659, 661, 663, 665-668, 670, 672, 688-690, 696, 697, 707, 709, 713, 715, 723, 726, 735, 740, 742, 744, 745, 747, 749, 761, 763, 766-768, 774-781, 797, 813, 814, 818, 825, 826, 828-830, 835, 843, 847, 850, 853, 856, 857, 874, 877, 878, 887, 889, 891, 892, 897-899, 901, 903, 906-908, 911, 913, 918-920, 927-929, 931-938, 940-944
intensif, 134, 136, 137, 140, 141, 142, 145, 148, 172, 275, 291, 438, 440, 442, 451, 492, 891, 934, 943, 944
intermédiaire, 220
bien-être, 5, 6, 39, 86, 89, 125, 128, 137, 140, 159, 191, 198, 199, 201-210, 212-215, 218, 226, 252-254, 263, 266, 280, 281, 288, 291, 292, 311, 313-316, 353, 415-418, 425, 437, 438, 440-443, 451, 453, 454, 491, 492, 494, 525, 539, 564, 648, 649, 745, 747, 775, 778, 877, 878, 887, 899, 907, 920, 927, 932, 934, 940, 943, 944

social, 191, 198, 199, 201, 203, 207, 208, 213, 288, 940
bloc, 144, 323, 324, 326-328, 333, 335, 336, 337, 339, 340, 381, 390, 392, 394, 409, 412, 413, 464, 527, 592, 600, 626, 640, 830, 879
commercial, 327, 328, 333, 592, 640
régional, 326, 327, 335-337, 381, 409
boîte d'Edgeworth, 102
Bonus Incentive Commodities Export Program (BICEP), 737, 738, 744, 929
Bretton Woods, 2, 77, 372, 382, 383, 391, 520, 554, 577, 629, 653, 928, 931, 935
Bundesbank, 320, 631, 632
Business Environment Index (BERI), 928
Buy America Act, 196, 574

C

CAF, 193, 591
capital, 21, 28, 34-36, 40, 42, 43, 86, 89, 97, 98, 100-102, 104, 113, 114, 121, 132, 133, 135-149, 151, 168, 172, 173, 178-181, 237, 253, 259, 261, 263, 267, 270, 275, 313, 332, 339, 352-354, 364, 375, 403, 437, 438, 440-442, 458, 461-465, 484, 486, 494, 553, 560, 598, 600, 654, 660, 663, 672, 684-686, 688-690, 693, 708, 711, 712, 714, 716, 728, 792, 825, 834, 841, 857, 895, 914, 922, 927, 929, 930, 932-941
capitalisme, 41, 44, 49, 282, 864
CARICOM, *voir* Communauté des Caraïbes
CARIFTA, *voir* Communauté des Caraïbes
cartel, 728, 795, 807, 817
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), 557
Centre d'études et de documentation d'Amérique latine (CEDAL), 557
CEQ, *voir* Centrale des enseignants du Québec
certificats d'origine, 392
Ceteris paribus, 929
charbon, 16, 19, 22, 27, 56, 142, 149, 236, 317, 321, 587, 601, 792, 801, 802, 805, 906, 941
Charte de la Havane, 515, 527
chemin de fer, 17, 22, 24, 27, 28, 32, 35, 156, 228, 386, 567, 595, 750, 800, 826
choc pétrolier, 663, 684, 791, 797, 803, 804, 806, 818, 929
chômage, 42, 87-92, 112, 253, 268, 269, 273, 275, 278, 280, 281, 289, 291, 292, 296, 306, 318, 324, 362, 380, 381, 391, 399, 432, 454, 455, 460, 486, 496, 598, 655, 672, 688, 689, 693, 813, 911, 930, 931, 934, 940
conjoncturel, 269
structurel, 269, 362, 930
ciblage, 258, 263, 264
Classification type du commerce international (CTCI), 54, 56, 57, 165, 657, 704, 726, 932, 942
clause, 347, 383-389, 395, 396, 412, 417, 418, 460, 515, 517, 519, 520, 526, 529, 532, 535, 547, 569, 575, 578, 579, 599, 635, 647, 673, 709, 723, 779, 875, 876, 877, 893, 895, 896, 910, 920, 922, 928, 941, 942, 945
de conditionnalité, 647
de la nation la plus favorisée, 384-386, 396, 412, 417, 526, 535, 547, 569, 578, 723, 779, 875, 895, 896, 920, 922, 942, 945
de sauvegarde, 387, 388, 396, 406, 517, 520, 529, 532, 534, 571
Club de Paris, 647
Coalition québécoise des négociations trilatérales, 557
coentreprise, 237, 707, 895
Coffee, Sugar and Cocoa Exchange, 930
colonialisme, 32
colonie, 12, 27, 32, 35, 41-44, 50, 312, 445, 562, 586, 629, 687, 846, 913, 914, 931, 937
colonisation, 12, 654, 687

COMESA, *voir* Marché commun des États de l'Afrique de l'Est et du Sud
Comité des régions, 618
commerce
administré, 4, 648
d'entrepôt, 164, 688, 689, 721
international, 1, 6, 11, 14, 15, 38, 40, 54, 56, 67, 71, 79, 80, 103, 111, 153, 165, 166, 224, 226, 237, 252, 260, 261, 275, 353, 363, 382, 406, 474, 488, 511, 516, 519, 520, 524, 525, 527, 528, 546, 550, 558, 588, 592, 604, 605, 630, 632, 636, 653, 668, 675, 678, 697, 707-709, 711, 713, 730, 740, 865, 882, 900, 922, 932, 934
négocié, 526
commission, 245-247, 329, 348, 351, 529, 580, 584, 778, 908, 932, 937, 939
Commission canadienne du blé, 595, 728, 749, 751, 752, 930
Commonwealth, 229, 326, 383, 390, 567, 569, 570, 924
communauté, 107, 143, 284, 317, 326, 335, 347, 371, 372, 374, 392, 400, 558, 880
Communauté
des Caraïbes, 3, 330, 336-338, 372, 415, 436, 929
économique de l'Afrique de l'Ouest (CEAO), 3, 332, 415, 944
économique des États de l'Afrique centrale (CEEAC), 336, 929
économique des États de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO), 3, 336, 339, 412, 415, 929
économique et monétaire des États de l'Afrique centrale (CEMAC), 336, 372, 929
économique européenne (CEE), 312, 313, 315, 317, 318, 320, 329, 390, 392, 394, 395, 409-411, 415, 417, 420, 577-579, 585, 613-615, 627, 641, 929, 937, 939, 944, 945
européenne (CE en remplacement de la Communauté économique européenne), 204, 205, 231, 233, 234, 241-246, 251, 305, 317-321, 334, 417, 577, 578, 589, 614, 617, 618, 621, 624, 628, 630-632, 639, 641, 642, 912-915, 944, 945
européenne de l'énergie atomique (EURATOM), 317, 320, 321, 614, 615, 618
européenne du charbon et de l'acier (CECA), 317, 318, 320, 329, 614, 615
communisme, 32, 90, 444
communiste, 144, 445, 688, 837
compte courant, 58, 197, 210, 371, 372, 466, 486, 543, 813, 928
comptoir, 164, 688
CONASUPO, *voir* Société nationale de produits alimentaires de base
concept, 6, 11, 12, 45, 74, 98, 113, 114, 117, 165, 167, 172, 178, 179, 181, 191, 197, 202, 205, 218, 221, 222, 252, 291, 473, 474, 489, 543, 736, 824-826, 835
d'équilibre, 6, 117, 197
de cycle de produit, *voir* Cycle de produit
concurrence, 2, 6, 27, 71, 91, 111, 117, 132, 136, 138, 154, 157, 159, 160, 168, 169, 173, 177, 178, 181, 196, 209, 214, 215, 217, 220, 223, 224, 228, 229, 238, 239, 253, 257, 259, 261-264, 266, 268, 273, 278, 282, 290, 291, 329, 340, 344, 345, 362, 363, 367, 379, 389, 399, 402, 406, 415, 437, 438, 471, 472, 490, 503, 512, 518, 519, 523, 535, 536, 539-541, 543, 547, 554, 558, 559, 584, 598-600, 622, 625, 628, 635, 661, 663, 665, 666, 670, 671, 686, 690-696, 712, 738, 757, 767, 778, 803, 829, 830, 833, 847, 857, 894, 896, 902, 903, 905, 906, 921, 930, 933, 938, 943
imparfaite, 154, 157, 160, 173, 178, 214, 215, 253, 263, 291, 438, 558
monopolistique, 117, 257, 261
parfaite, 111, 136, 159, 262, 437
pure, 6, 220, 692
conditionnalité, 746, 747
Confédération des syndicaux nationaux, 557
Conférence coloniale de, 567
conflit, 23, 24, 39, 69, 218, 242, 527, 581-583, 762, 763, 779-781, 809
Conseil, 300, 318, 319, 322, 330, 333, 338, 349, 358, 404, 405, 407, 408, 421, 424, 432, 554, 558, 565, 575, 578, 592, 606, 614-619, 624, 631, 635, 637,

695, 733, 742, 747, 768, 786, 787, 879, 887, 917, 939
Conseil européen, 322, 617, 624
consommateur, 5, 6, 91, 93, 104, 106, 118, 166, 198, 202, 212, 262, 271, 516, 525, 570, 603, 625, 712, 727, 728, 749, 768, 793, 890, 892, 911, 929, 931, 942, 944
contenu local, 196, 197, 312, 344, 579
contingent, 537, 583, 620, 913
contingentement, 194
contrôle de change, 197, 942
convention, 571, 629, 667, 931
convention de Lomé, 629, 667
convention de Yaoundé, 629, 931
coopération, 2, 3, 41, 218, 227, 283, 315, 317, 319, 320, 324, 329, 330, 332, 333, 334, 338, 339, 348, 349, 367, 377, 392, 399, 406, 421, 424, 536, 557, 571, 578, 615-617, 619, 621, 627, 629-631, 633, 635, 637, 660, 668, 694, 695, 762, 834, 836, 849, 935, 944
Coopération politique européenne (CPE), 319, 639
Corn Laws, 27, 562, 586
cour, 911
courbe, 87, 88, 93-96, 101-111, 114, 119, 122, 123, 128-130, 136, 137, 141, 143, 154, 157, 176, 177, 198, 199, 202, 204, 205, 208, 212, 213, 255, 260, 438, 440-442, 666, 798, 931, 932, 936
courbe
C, 442
d'indifférence, 101, 104, 105, 107, 108, 119, 122, 123, 130, 936
d'offre, 95, 96, 107-110, 177, 204, 205, 208, 932
d'utilité, 107, 154, 202, 204, 213, 442
de demande, 93, 94, 114, 157, 198, 199, 202, 931
de Lorenz, 87
de Phillips, 88
de possibilité de production (CPP), 102, 103, 107, 108, 114, 119, 122, 123, 125, 128, 129, 136, 137, 141, 154, 176, 202, 212, 438, 442
I, 442
courtiers, 25, 38
coût, 15, 87, 92, 100, 101, 113, 121, 122, 130, 131, 133, 136, 137, 146, 155-157, 164, 173, 176, 180, 193, 209, 215, 216, 218, 220-222, 224, 226, 237, 251, 253, 254, 271, 273, 286, 289, 343, 391, 403, 409, 469, 475, 479, 485, 489, 490, 496, 539, 542, 571, 585, 591, 593, 653, 654, 682, 693, 695, 712, 738, 742, 744, 745, 749, 750, 758, 765, 773, 774, 793, 794, 798, 801, 802, 813, 814, 825, 843, 847, 850, 860, 872-874, 878, 880, 883, 892, 905, 921, 933, 934, 936, 940
d'opportunité, 92, 122, 176, 180
marginal, 133, 157, 738
relatif, 220
CPE, *voir* Coopération politique européenne
crise, 4, 37, 38, 65, 76, 77, 89, 126, 229, 238, 268, 270, 281, 326, 328, 393, 394, 444, 464, 465, 468, 503, 508, 509, 541, 542, 559, 568-570, 573, 579, 582, 588, 598, 603, 638, 646, 648, 663-665, 671, 688, 693, 715, 735, 736, 739, 744, 747, 748, 756, 776, 788, 808, 809, 812, 817, 828, 829, 831, 843-845, 852-855, 857, 860, 884, 902, 903, 924
du Golfe, 394, 808, 809, 817
économique de 1929, 37, 268
pétrolière, 4, 270
croissance, 4, 11, 32, 48, 50, 51, 58, 59, 63-65, 69, 76, 77, 79, 80, 89-91, 104, 161, 168-170, 173, 209, 229, 276, 280-282, 284, 288, 293, 316, 318, 323, 328, 332, 334, 338, 340, 352, 354-361, 365, 372, 404, 438, 439, 441, 442, 451, 452, 454, 461, 463-465, 473, 475, 480, 484, 486, 492, 493, 494, 508, 524, 533, 543-545, 559, 570, 577-579, 603, 624, 628, 630, 633, 637, 646-650, 658-660, 663-665, 668, 669, 671, 672, 677-680, 684, 685, 687, 689, 691-693, 695, 697-699, 701-703, 707, 708, 712, 713, 715, 773, 782, 794, 803, 804, 809-812, 826, 828, 832-834, 839, 844, 848, 853, 865, 876, 877, 881, 882, 889, 899, 901, 902, 904, 905, 907, 911, 917, 920, 932, 938, 939, 941, 943, 944
croissance
appauvrissante (*immisering growth*), 442, 494, 932
démographique, 461, 668

économique, 4, 32, 48, 63, 64, 80, 89-91, 209, 280, 284, 288, 293, 332, 334, 404, 461, 464, 473, 493, 578, 646, 649, 659, 664, 665, 669, 671, 672, 677, 679, 708, 712, 810, 833, 899, 901, 917, 920
équilibrée, 438, 439, 494
non équilibrée, 438, 439, 494
Crow Rates, 750, 751, 932
CSN, *voir* Confédération des syndicaux nationaux
CTCI, *voir* Classification type du commerce international
culture, 13, 55, 96, 121, 218, 255, 256, 267, 271, 273, 289, 341, 347, 476, 554, 585, 616, 636, 637, 662, 727, 734, 736, 745, 753-755, 760, 762, 763, 787, 864, 888, 920, 922, 923
CUSO-Québec, 557
cycle de produit, 166-171, 173, 174, 177-179, 237, 253, 724, 857, 858, 920, 936

D

découverte, 41, 814
décroissance économique, 648
défense, 47, 227, 254, 271, 289, 293, 313, 321, 328, 379, 526, 536, 571, 574, 595, 615, 617, 816
déficit, 77, 81, 124, 380, 394, 470, 508, 509, 513, 521, 524, 525, 543, 544, 546, 563, 573, 575, 579, 601, 625, 634, 648, 665, 666, 701, 751, 755, 760, 850, 933
degré d'ouverture, 63, 79, 80, 162, 279, 360, 714, 932
demande, 63, 72, 86, 88, 89, 91-95, 97, 98, 104, 110-112, 119, 128, 131, 133, 138, 157, 166-168, 176, 178, 194, 198, 209, 214, 217, 220, 222, 223, 226, 240, 242-246, 248-250, 253, 255, 256, 262, 268, 269, 283, 292, 307, 318, 333, 335, 360, 363, 365, 368, 383, 386-388, 401, 413, 416, 425, 440, 442, 451, 452, 454, 460, 465, 469, 492, 531, 538, 549, 566, 567, 575, 583, 596, 618, 637, 646, 650, 656, 665, 672, 691, 703, 712, 727, 728, 735-737, 742, 745, 749, 753, 760, 781, 783, 785, 791, 792, 797, 800, 802-804, 806, 807, 809-812, 816-818, 825, 831, 834, 837, 844, 851, 853, 914, 919-921, 929-931, 933, 934, 936, 937, 939, 940
dépenses, 2, 4, 13, 69, 89, 145, 147, 168, 170, 202, 279-281, 348, 363, 390, 454, 457, 458, 471, 486, 509, 599, 616, 618, 622, 624, 647, 648, 671, 686, 692, 693, 726, 740, 742, 744, 748, 758, 838, 877, 933, 941
de consommation, 145, 457
des ménages, 145
en recherche et développement, 147
publiques, 4, 89, 279-281, 647, 648, 671, 692, 933, 941
déplacement de facteurs, 492
déséquilibre, 3, 59, 91, 117, 208, 214, 253, 393, 451, 566, 760, 806, 812, 817, 850
détournement, 314, 316, 328, 335, 336, 340, 345, 350, 361, 381, 385, 413, 416, 417-419, 526, 569, 593, 603, 812, 882, 932
du commerce, 314, 316, 335, 336, 385, 416, 417, 932
dette extérieure, 3, 6, 646, 647, 663, 808, 813, 832
dévaluation, 4, 38, 126, 337, 339, 360, 524, 544, 665, 666, 670, 672, 737
dilemme du prisonnier, 227, 264, 293
Dillon Round, 389
Dingley Tariffs, 29, 48
direct, 7, 15, 55, 75, 237, 259, 293, 326, 340, 345, 355, 437, 438, 461, 462, 466, 471, 472, 476, 493-495, 503, 530, 556, 584, 603, 604, 646
discrimination, 222, 223, 240, 266, 274, 345, 400, 515, 520, 528, 661, 772, 894, 933
diversion du commerce, 570, 877
division
du travail, 44, 45, 124, 156, 157, 166, 253
internationale du travail, 160, 168, 173, 471, 491, 830
dotation factorielle, 142, 173, 938
droit, 25, 75, 192, 216, 240, 274, 277, 282, 286, 321, 328, 347, 370, 385, 391, 406, 415, 471, 530, 533, 536, 555, 575, 582, 596, 598, 616-619, 628, 642, 653, 660, 667, 710, 754, 764, 770, 772, 775, 878, 887, 897, 898, 907, 910, 915, 925, 930
ad valorem, 192, 193, 200, 537, 583, 587, 593, 594, 620, 630, 942
antidumping, 240, 391, 575
compensatoire, 533

d'établissement, 347, 385, 415, 471
de douane, 192, 286, 660, 667, 775, 878
du commerce international, 1, 4, 6, 7, 9, 27, 37, 38, 41, 47, 53-55, 57, 58, 74, 79, 80, 81, 83, 85, 111, 114, 148, 151, 153, 160, 166, 172, 180, 191, 228, 229, 235, 241, 245-247, 252, 257, 261, 262, 264, 265, 275, 353, 413, 425, 431, 437, 488, 489, 510, 511, 534, 551, 558, 602, 618, 643, 657, 660, 661, 669, 701, 702, 713, 720, 723, 730-732, 749, 789, 861, 865-870, 885, 888, 889, 925

E

échange, 4-6, 12, 33, 37, 44, 45, 47, 50, 67, 107-113, 118-126, 128, 130-132, 137, 138, 140, 142, 145, 154, 157, 159-162, 164, 165, 172, 176, 177, 180, 181, 191, 192, 195, 199, 202-205, 208-210, 212, 213, 215, 216, 218, 227, 253-255, 260, 275, 286, 288, 289, 292, 311, 313, 314, 328, 332, 336, 355, 358, 367, 371, 373, 398, 407, 415, 438, 442, 443, 451, 491, 492, 525, 535, 537, 547, 556-558, 561, 571, 574, 650, 653, 662, 671, 672, 695, 769, 783, 836, 854, 890, 891, 907, 911, 918, 920, 928, 932, 933, 936, 937, 943
intra-industriel, 161, 162, 165, 373, 936
école, 26, 40, 41, 44, 48, 284, 892, 933, 938, 940
classique, 41
économie, 1, 4-7, 11, 13, 21, 26-29, 32, 38-40, 42, 44, 45, 47, 49, 50, 54, 63, 69, 74-76, 80, 81, 85, 88-93, 108, 111, 114, 115, 117, 126, 128, 132, 133, 146, 147, 154, 165, 178, 180, 186-188, 206, 226, 253, 263, 266, 267, 269, 278-281, 285, 291, 299, 303, 322, 324, 328, 352, 354, 357, 362-364, 366, 376, 379, 393, 397, 398, 400, 410, 421, 425, 457, 458, 461, 467, 472, 477, 484, 486-493, 495-497, 503, 507, 508, 526, 528, 534, 540, 546, 554, 555, 559, 560, 563, 567, 568, 570, 572, 574, 577, 584, 586, 599, 605, 609, 615, 628, 629, 647, 648, 654-656, 658-662, 667, 668, 671, 672, 679, 683, 689, 690, 691, 693, 696, 697, 703, 707, 709, 710, 714-716, 723, 725, 729, 754, 757, 758, 761, 763, 765, 768, 773, 783, 786, 788, 793, 808, 810, 813, 821, 823, 826, 828, 845, 855, 860, 870, 889, 911, 925, 927, 932, 933, 938, 942
d'échelle, 29, 147, 154, 165, 376
de marché, 91, 111, 117, 285, 322, 397, 398, 554, 628, 667, 683, 703
internationale, 1, 5-7, 39, 40, 75, 85, 114, 132, 488, 492, 493, 668, 723
interne, 765
normative, 92
planifiée, 90, 91
positive, 92
régionale, 132
EEE, 627, 628
effet, 2, 6, 19, 21-24, 28, 30-32, 37, 42, 43, 45, 47, 49, 56, 64, 65, 69, 74, 86, 88, 89, 91, 93, 94, 96, 101, 112, 119, 123-126, 129, 131, 134, 137, 140, 141, 147, 153, 154, 156, 157, 159, 160, 166, 168, 169, 192-194, 199-204, 207, 209-212, 215, 220, 221, 224, 225, 228, 231, 233, 240, 245, 246, 250-252, 254, 256, 261, 268, 269, 271, 273-275, 278, 280, 283-286, 288, 291, 311, 312, 314, 316, 320, 323, 325, 327, 328, 335, 336, 340, 344, 345, 347, 352-355, 358-365, 371-374, 377, 379, 381, 382, 387-390, 393, 398, 402, 408, 411, 413, 414, 415, 418, 425, 432, 440, 441, 445, 447, 449, 453-456, 458, 459, 462, 464, 466, 467, 470, 473, 480, 484, 486-488, 490, 492, 495, 508, 512-514, 521, 524, 526, 531, 532, 534, 537, 538, 540, 545, 560, 564, 573, 577, 582, 584, 588, 589, 593, 601, 610, 618, 625, 632, 639, 647, 648, 650, 653, 656, 658, 660, 666, 679, 684, 687, 689, 690, 693, 698-701, 703, 707, 708, 710, 711, 713, 715, 723, 726, 728, 733, 735-738, 741-745, 747, 752, 754-757, 760, 764, 765, 770, 771, 774, 775, 779-781, 791, 792, 794, 796, 800, 806, 811, 813, 814, 825, 826, 830, 831, 837, 842-845, 848, 850, 852, 854, 857, 864, 865, 871-875, 877,

884, 889, 896-899, 902-906, 911, 913, 927, 929, 932, 934, 939, 940
d'amplification, 141
de marguerite, 325, 340, 531
efficacité, 14, 86, 87, 89-91, 98, 99, 124, 224, 250, 258, 290, 292, 293, 316, 328, 390, 393, 413, 471, 472, 488, 493, 532, 539, 625, 626, 659, 693, 758, 829, 830, 878, 888, 906, 911, 932, 936, 939, 942
technique, 87, 90, 91, 98, 99, 124, 290, 390, 472, 493, 911, 932, 936, 939
efficience, 90, 114, 179-181, 225, 226, 281, 286, 461, 598, 660, 693, 751, 911
égalisation du prix des facteurs, 134, 137, 138, 172, 275, 438, 934, 943
élasticité, 95-97, 160, 177, 206, 208, 221, 222, 253, 288, 360, 442, 443, 726, 783, 849, 934, 943
de l'offre, 177, 206, 253
de la demande, 160, 177, 443
des prix, 849
des prix de la demande (élasticité-demande), 95, 96, 934
engagement, 222, 367, 388, 395, 400, 472, 527, 539, 556, 752, 762, 767-770, 843, 880, 897, 904, 906, 909, 918, 920
énoncé d'Heckscher-Ohlin, 172, 174, 872, 873
environnement, 1, 5, 7, 54, 89, 195, 198, 217, 253, 273, 274, 277, 283, 284, 286, 287, 289, 291, 293, 329, 348, 349, 368, 387, 389, 397-402, 407, 408, 415, 424, 484, 491, 534, 537, 543, 554, 559, 614, 616, 617, 621, 622, 629, 637, 661, 665, 688, 690, 694, 707, 717, 721, 754, 771, 789, 855, 872, 873, 884, 894, 897, 907, 928
épargne, 25, 265, 354, 478, 479, 509, 525, 526, 683, 693, 708, 715, 718, 911
équilibre, 4, 37, 90, 91, 93, 97, 100, 106-112, 114, 120, 123, 130, 136, 137, 141, 142, 154, 157, 177, 180, 181, 200, 204, 206, 208, 213-218, 220, 223, 227, 253, 288, 345, 363, 383, 387, 390, 393, 401, 408, 416, 438, 441, 442, 451, 489, 494, 543, 558, 573, 575, 580, 600, 660, 687, 711, 749, 786, 809, 894, 895, 911, 927, 934, 939, 940
autarcique, 107, 108, 111, 120, 123, 137, 141, 154, 177, 213, 253, 288
d'échange, 204, 213
de consommation, 123, 154, 177
de Cournot-Nash, 217
de libre-échange, 204, 213, 932
de production, 123, 442
du consommateur, 106
du libre-échange, 111, 120, 141, 142, 180, 204, 208, 213, 253, 288, 416
du marché, 97, 223, 809
général, 177, 208, 213, 288, 558, 711, 927
parétien, 204, 214
partiel, 200, 206, 288, 786, 927
équité, 87, 90, 91, 179, 381, 401, 406, 461, 536, 660, 909, 911, 936, 939
Équivalence des subventions à la production (ESP), 758, 934
escape clause, 517
ESP, *voir* Équivalence des subventions à la production
étalon, 38, 520
de change-or, 38
étranger, 2, 4, 7, 15, 28, 32-36, 55, 72, 74-76, 82, 118, 124, 132, 154, 164, 170, 173, 177, 179, 194, 195, 197, 209, 211, 215, 222, 223, 225, 226, 237, 239, 240, 259, 262, 264, 279, 292, 293, 339, 340, 344, 345, 355, 356, 364, 370, 387, 405, 427, 437, 438, 440, 441, 445, 446, 448, 450, 452, 453, 458, 461, 462, 464, 465, 468-478, 486, 489, 493-495, 499, 502, 503, 509, 515, 522, 526, 528, 530, 534, 536, 556, 566, 568, 584, 585, 592, 598, 604, 646, 660, 670, 686, 689, 694, 714, 743, 802, 807, 826, 839, 841, 843, 857, 889, 890, 895, 907, 908, 910, 930, 932, 933, 936, 938, 942
EURATOM, *voir* Communauté européenne de l'énergie atomique
euro, 269, 270, 280, 319, 329, 365, 372, 373, 380, 414, 416, 508, 614, 631, 634-636, 638, 639, 662, 715, 738, 763, 764, 766, 769, 793, 838, 870, 881, 919, 935
Europe de 1992, 319
exode des cerveaux, 444, 455, 458
export, 144, 194, 217, 648, 914
Export Enhancement Program, 737

exportateur, 173, 177, 193, 195, 208, 210, 215, 231, 239, 243, 262, 288, 344, 388, 391, 443, 454, 486, 539, 544, 591, 613, 623, 625, 670, 701, 708, 744, 745, 763, 798, 806, 818, 866, 871, 877, 932, 935
exportation, 2, 7, 54, 69, 98, 109, 111, 117, 122, 128, 142, 147, 148, 151, 153, 159, 161, 164, 167-169, 177, 182, 194, 195, 197, 199, 204-206, 209, 211, 212, 217, 220, 225, 226, 235, 237-239, 273, 276, 285, 288, 292, 305, 336, 337, 339, 342, 344, 345, 350, 353, 357, 359, 363, 375, 379, 384, 391-393, 400-405, 418, 431, 443, 471, 472, 476, 484, 487, 521, 538, 539, 562, 565, 573, 581-583, 586, 591, 592, 603, 622, 629, 650, 653, 654, 656, 659, 661, 663, 668, 670, 675, 683, 685-690, 694, 701, 703, 709, 711, 715, 724, 726, 729, 736, 737, 741, 744, 751, 760, 763, 767, 769, 771, 773, 777, 780, 781, 784, 802, 805, 814, 816, 828, 831, 834, 846, 847, 866, 871, 872, 880, 889, 914, 918, 922, 927, 931, 932, 934, 937-943
externalisation, 257, 266, 437, 472-491, 493, 496, 593, 830, 832, 833

F

facteur, 21, 36, 42, 64, 98, 99, 114, 118, 122, 130-134, 137, 138, 140-142, 144-147, 151, 156, 160, 172, 181, 203, 228, 253, 266, 275, 339, 353, 361, 376, 440, 442, 451, 461, 463, 465, 492, 495, 496, 526, 590, 647, 650, 655, 671, 689, 690, 696, 709, 717, 806, 807, 831, 843, 889, 891, 892, 935, 936, 938, 939, 940, 941, 943, 944
abondant, 133, 134, 137, 138, 141, 142, 172, 275, 440, 690, 717, 891, 943
FAIR, *voir Federal Agricultural Improvement and Reform Act*
FAO, *voir Ford Automobile Operations*
fast track, 510, 527, 537
fast track authority, 510
Federal Agricultural Improvement and Reform Act (FAIR), 738, 739, 935
Fédération des travailleurs du Québec (FTQ), 557
féodalisme, 12
FEOGA, *voir* Fonds européen d'orientation et de garantie agricoles, 743, 935
FIRA, *voir Foreign Investment Review Agency*
firme multinationale, 468, 469, 472, 494, 936, 938
flux commerciaux, 179, 182, 259, 260, 352, 354, 573
FMI, *voir* Fonds monétaire international
FMN, 257, 468-472, 493, 909
FOB, 193, 591
fonction, 5, 31, 41, 43, 55, 98, 100, 102, 111, 118, 133, 160, 162, 176, 177, 180, 181, 197-199, 202, 208, 213-217, 253, 256, 264, 277, 286, 288, 396, 449, 469, 549, 581, 585, 596, 615, 619, 628, 631, 633, 649, 659, 662, 690, 728, 737, 743, 746, 749, 770, 841, 935
d'utilité, 5, 111, 160, 213, 216
de production, 98, 100, 102, 118, 133, 176, 181, 217, 253
Fonds européen d'orientation et de garantie agricoles (FEOGA), 743, 935
Fonds monétaire international (FMI), 41, 53, 55, 58, 82, 269, 276, 299, 337, 382, 396, 397, 426, 462, 463, 468, 479, 494, 500, 521, 525, 647, 658, 659, 663, 665, 672, 674, 720, 729, 788, 790, 928, 935
forces navales, 20
Ford Automobile Operations (FAO), 55, 734, 756, 787, 935
fordisme, 825
Foreign Investment Review Agency (FIRA), 584, 585, 605, 608
FTQ, *voir* Fédération des travailleurs du Québec
fuite de capitaux, 197

G

gain de l'échange, 5, 172, 253
GATS, *voir* Accord général sur le commerce des services
GATT, *voir General Agreement on Tariffs and Trade*
Gay Treaty, 586
General Agreement on Tariffs and Trade (GATT), 2-4, 63, 64, 76, 194, 217, 221, 229, 239, 245, 249, 251, 297, 299, 308, 311, 312, 316, 324, 336, 341, 347, 382-398, 405, 407, 412-415, 417, 418, 426, 429, 511, 512, 515-520, 522-528, 531, 532, 535, 546, 547, 550, 554, 555, 561, 571-576,

580, 585, 588-590, 593, 608, 610, 639, 659, 661, 667, 672, 675, 709, 724, 725, 756, 760-764, 767-769, 772, 773, 775, 787-790, 863, 875, 877, 879, 882, 885, 911-913, 917, 918, 923, 927, 935, 937-939, 942, 944, 945
Genève, 82, 83, 221, 235, 239, 240, 242-249, 283, 297, 299, 305, 378, 389, 395, 423, 424, 431, 432, 460, 464, 466, 476, 485, 499, 504, 551, 588, 608, 609, 643, 657, 674, 675, 682, 699, 700-702, 704, 719-721, 730-732, 787, 789, 808, 860, 861, 865-870, 885, 913, 925, 935
géographie, 21, 67, 340
Groupe andin, 3
groupes régionaux, 65, 394
guerre commerciale, 48, 268, 579, 848-852, 935

H

Havane de 1948, 383
Heckscher-Ohlin, 134, 140, 153, 158, 166, 172, 173, 178, 183-187, 259, 260, 275, 352, 375, 496, 690, 708, 891, 924, 936, 943
hégémonie anglaise, 17, 20, 26
héritage culturel, 271, 273, 292
houille, 16
humain, 89, 104, 146-148, 172, 237, 406, 448, 458, 685, 922, 929

I

IDE, *voir* Investissement direct étranger
IME, *voir* Institut monétaire européen
immigration, 4, 21, 22, 36, 283, 437, 438, 443-455, 458-461, 492-495, 670, 936, 938
immiserizing growth, 441, 492, 494
immobilité, 132, 262, 437
impact du tarif, 204
importation, 28, 37, 109, 111, 122, 126-128, 151, 153, 161, 164, 177, 194-196, 201, 202, 206-209, 214, 225, 240, 269, 273, 286, 288, 291, 300, 336, 342, 343, 359, 360, 384-388, 392, 396, 416, 440, 442, 454, 492, 513, 518, 522, 537, 571, 574, 580, 592, 595, 598, 658, 659, 661, 668, 670, 685, 709, 726, 752, 755, 760, 764, 765-767, 770, 772, 804, 860, 866, 907, 912, 931, 934, 938, 940, 941, 943
impôt, 187, 306, 455, 587, 590, 694, 793, 850, 930
Index des prix à la consommation (IPC), 727, 936
indice des prix, 42, 126-128, 727
  à la consommation, 126
industrialisation, 15-17, 21, 27-31, 47-50, 258, 284, 559, 658, 682, 715, 721, 798-801, 833, 872, 939
industrie naissante, 168, 254, 259, 290, 313, 663
inflation, 13, 38, 58, 59, 88, 89, 91, 92, 112, 192, 193, 198, 269, 323, 324, 380, 391, 632-634, 654, 665, 697, 738, 813, 818, 873, 911, 931, 934, 938, 943
information, 49, 55, 58, 69, 79, 83, 91, 203, 216, 217, 256, 283, 291, 299, 338, 371, 452, 472, 474, 476, 477, 479, 480, 503, 545, 553, 618, 648, 679, 681, 682, 702, 790, 885, 890, 891, 920, 935
innovation, 44, 45, 170, 173, 258, 259, 261, 318, 363, 458, 459, 478, 534, 540, 584, 602, 637, 656, 661, 714, 905, 938
innovation technologique, 170, 584, 661
Institut monétaire européen (IME), 633, 634
intensité, 25, 39, 75, 78, 132, 133, 144, 145, 151, 162, 170, 171, 178, 238, 273, 335, 352, 358, 364, 484, 507, 569, 693, 706, 805, 865, 873, 874, 941
intra-Europe, 865
intrafirme, 263, 360, 473, 567, 636
intra-industrie, 153, 161-166, 170, 173, 178, 257, 260, 263, 292, 298, 328, 337, 340, 354, 356, 359, 362-364, 373, 374, 381, 424, 599, 858, 921
intra-industriel, *voir* échange intra-industriel
intrant, 28, 86, 98, 100, 101, 155, 219, 220, 258, 260, 264, 337, 344, 469, 470, 473-475, 479, 480, 490, 534, 593, 624, 625, 695, 755, 851, 876, 933, 935, 940, 941
intrarégional, 67, 328, 335-337, 381, 416, 417, 715, 729, 730, 870
inventeur, 28
invention, 292
investissement, 7, 15, 29, 34-37, 55, 75, 82, 104, 112, 147, 148, 237, 259, 264, 265, 277, 279, 293, 326, 333, 340, 341, 344, 345,

350, 353-356, 364, 367-370, 389, 394, 395, 401, 402, 405, 406, 427, 437, 438, 454, 459, 461-463, 466, 469, 470-472, 475, 476, 485, 486, 493-495, 499, 503, 504, 525, 530, 537, 539, 556, 567, 568, 584, 585, 595, 598, 600, 602-604, 619, 636, 637, 641, 646, 660, 684-686, 689, 690, 693, 694, 713, 718, 727, 737, 752, 758, 762, 813, 834, 844, 857, 905, 936
britannique à l'étranger, 34, 35, 567
de portefeuille, 355, 437, 454, 568, 936
direct étranger (IDE), 54, 75-77, 237, 257, 266, 286, 287, 355, 356, 359, 363, 438, 440, 441, 457, 462-472, 474-476, 484, 495, 600, 613, 636, 637, 656, 694, 708, 834, 936
français à l'étranger, 35, 36
IPC, *voir* Index des prix à la consommation
isocoût, 100, 101, 936

J-K-L

joint venture, 833, 839
Kennedy Round, 384, 390, 391, 515, 527, 574, 575, 588, 760, 763, 937
laisser-faire, 44, 47, 48, 117, 570
libre-échange, 2-4, 7, 27, 37, 39, 40, 42, 44, 45, 47, 48, 50, 65, 77, 85, 111, 117, 118, 120, 121, 123, 124, 132, 134, 140, 142, 154, 156, 157, 159, 160, 176-178, 180, 181, 185, 191, 200-203, 205, 206, 210, 212-216, 218, 226, 227, 229, 252-254, 269, 270, 273, 274, 278, 285, 290-292, 298, 302, 311-315, 323, 326, 328-330, 334, 340, 345, 347-349, 354, 355-363, 366-369, 375, 383, 385, 394, 395, 399, 410, 415, 421, 425, 427, 428, 434, 435, 438, 451, 489-491, 513, 529, 534, 536, 537, 539, 544, 553, 554, 556-558, 561-563, 566-568, 570, 571, 574, 575, 578-581, 583, 592, 599, 600, 603, 610, 626, 627, 629, 633, 635, 636, 639, 653, 658, 660, 662, 672, 676, 683, 691, 695, 696, 723-725, 740, 744, 760, 783, 824, 847, 878, 891, 918, 927, 929, 933, 934, 940, 943, 945
liste des engagements, 894-897, 906, 918, 919
litige commercial, 194, 857, 913
loi, 29, 43, 48, 93, 99, 104, 133, 201, 213, 229, 299, 343, 370, 507, 510, 514, 516, 517, 528-531, 535, 537, 538, 541, 542, 546, 547, 549, 562, 571, 579, 580, 584, 585, 598, 621, 703, 726, 737-740, 748-751, 777, 783, 854, 893, 932, 935, 944, 945
antidumping, 517
d'Engel, 726, 783
de l'offre et de la demande, 93, 133, 213
Lomé, 629, 878, 879, 914, 931
London Commodity Exchange, 937
Long-Term Accord Arrangement (LTA), 518, 875-877, 928, 937
LTA, *voir Long-Term Accord Arrangement*

M

Maastricht, *voir* Traité de Maastricht
machine à vapeur, 16, 941
main-d'œuvre, 4, 5, 21, 28, 36, 41, 42, 44, 49, 53, 67, 86-88, 98, 113, 118, 119, 122, 130, 131, 133, 146, 147, 151, 155, 160, 161, 164, 167-169, 172, 173, 178, 179, 202, 226, 237, 259, 261, 263, 266, 290, 313, 339, 340, 352, 363, 364, 371, 375, 376, 444, 451, 452, 454, 455, 471, 475, 476, 485, 486, 492, 493, 495, 571, 579, 635, 656, 679, 682, 689, 690-693, 696, 698, 706, 707, 711, 712, 717, 754, 756, 823, 830, 832, 841, 845, 847, 871-873, 880, 882, 884, 935, 937, 938, 943, 944
Maison-Blanche, 194, 205, 271, 324, 390, 531, 847, 850, 858
managed trade, 4, 526, 533, 648
maquiladora, 323
marché, 2, 3, 7, 28, 32, 37, 41, 43, 45, 49, 65, 67, 71, 77, 87, 89, 91, 93-95, 97, 98, 111-113, 117-120, 126, 128, 133, 136, 153-157, 159, 160, 166-170, 173, 174, 176, 177, 194, 196, 198, 202, 205, 206, 209, 210, 212, 214, 215, 217, 222, 224, 226, 227, 229, 237, 240, 246, 252, 253, 255-258, 260-265, 267, 268, 271, 273, 281, 282, 284, 287, 288, 290, 304, 312-

314, 319, 320, 323, 325-328, 330, 333, 334, 337, 338, 341, 344, 345, 347, 351-353, 361, 362, 371, 372, 374, 377-381, 385, 386, 390-393, 398, 400, 403, 404, 414, 415, 418, 421, 422, 424, 425, 438, 441, 451, 454, 455, 459, 460, 462, 464, 469-473, 476, 477, 486, 489, 490, 495, 496, 503, 508, 512, 513, 517, 522, 523, 529, 531-533, 535, 540, 541, 543-547, 556-558, 560-565, 570, 572-576, 579, 581, 583, 585, 597-600, 603, 607, 613-616, 618, 620, 622-625, 627-630, 632, 633, 639, 647, 654, 655, 658, 659, 662, 665, 666, 670-672, 686, 688-691, 698, 703, 707, 708, 709, 714, 717, 723, 727, 728, 730, 733, 734, 736-740, 742, 743, 745, 746, 749-757, 763, 769-773, 775-779, 783-787, 791-793, 796, 799-801, 803-808, 810, 812, 814, 816-818, 820, 823, 825, 828-835, 837, 839, 841, 842, 844-846, 848-855, 857, 858, 864-866, 871-882, 884, 885, 891, 895- 907, 910, 911, 914, 918, 924, 927-933, 935-945
Marché commun, 3, 330, 332, 512, 515, 519, 520, 930, 937, 945
Marché commun d'Amérique centrale (MCAC), 3, 330, 336, 337, 372, 412, 937
Marché commun des États de l'Afrique de l'Est et du Sud (COMESA), 3, 332, 336, 339, 930
Marché commun européen, 512, 515, 519, 520
marché
  concurrentiel, 817
  de change parallèle, 647
  oligopolistique, 120, 214, 261
  unique, 319, 333, 372, 415, 615, 623, 627, 632, 639, 745, 846, 901
marine marchande, 14, 19, 26, 41, 42, 44, 937
marques d'origine, 392
Marrakech, 395, 397, 788
maturité, 168, 169, 173, 261, 938
MCAC, *voir* Marché commun d'Amérique centrale, 3, 330, 336, 337, 372, 412, 937
mercantilisme, 4, 39-42, 44, 48, 50, 262, 398, 586
MERCOSUR, 326-328, 330, 333, 336, 337, 424, 471, 548, 662, 937
mesure, 1, 7, 33, 41, 58, 63, 65, 71, 90, 93, 95, 96, 100, 104, 137, 144, 156, 157, 162, 164, 178, 191, 196, 197, 200-205, 209, 214, 218, 220-222, 224, 226, 236, 244, 247, 248, 253, 255, 258, 264-266, 268, 279, 288, 316, 317, 342, 344, 345, 350, 356, 357, 362, 370, 379, 384, 388, 392, 398, 413, 446, 448, 449, 457, 465, 469, 470, 480, 493, 495, 508, 512, 515, 518, 519, 523, 528-530, 538, 539, 547, 558, 570, 593, 597, 615, 624, 639, 647, 683, 689, 691, 695, 698, 703, 706, 728, 738, 750, 751, 758, 766, 768, 771, 772, 775, 792, 796, 825, 836, 849, 853, 875, 876, 882, 906, 908-910, 930, 933, 934, 940, 941, 943, 944
  antidumping, 538
  d'urgence, 766
  de sauvegarde, 538
  globale de soutien (MGS), 771
  protectionniste, 178, 203, 204, 209, 940
  tarifaire, 201
MGS, *voir* Mesure globale de soutien (MGS)
migration, 12, 21, 36, 325, 459, 460, 461
mobilité, 6, 23, 34, 36, 42, 114, 134, 161, 217, 261, 327, 339, 437, 438, 443, 447, 451, 453-455, 458, 461, 463, 465, 486, 492, 494-496, 566, 580, 633, 635, 670, 711, 775, 907, 908, 910, 921, 933, 937, 943
  des facteurs, 6, 161, 437, 438, 486, 494, 495, 580, 937
  internationale des capitaux, 34
modèle, 30, 102, 119, 120-122, 128, 130-133, 13-140, 142-144, 146-148, 153-155, 158-161, 166, 168-170, 172-174, 177-179, 182, 191, 202, 214-217, 237, 275, 283, 291, 292, 317, 327, 351, 357, 425, 437, 438, 443, 451, 486, 487, 492, 494, 496, 536, 537, 599, 614, 648, 654, 658-660, 665, 707, 708, 711, 716, 724, 786, 825, 835, 837, 838, 857-859, 903, 921, 922, 937, 938
  classique, 119, 130-132, 142, 143, 172, 173, 451, 937
  d'avantage comparatif, 121

d'Heckscher-Ohlin, 142, 143, 148, 159, 173, 178, 292, 494, 921
d'innovation technologique, 173
de cycle de produit, *voir* Cycle de produit
de dotation factorielle, 131, 132, 138, 172, 177, 178, 275
du cycle technologique, 169
ricardien, 179, 921, 937
monde ancien, 12
monnaie, 6, 25, 38, 42, 55, 63, 75, 89, 264, 279, 313, 321, 329, 330, 332, 337, 380, 398, 462, 470, 520, 630, 631, 633, 635, 638, 647, 670, 872, 873, 938
monopole, 28, 30, 32, 34, 41, 157, 158, 173, 209, 226, 253, 261, 288, 409, 616, 800, 888, 930
mouvement des facteurs, 80, 440
Moyen Âge, 12, 38
multilatéralisme, 79, 311, 312, 316, 382, 385, 409-415, 417, 535, 536, 547, 548, 550, 603, 626, 669, 779, 851
multinationale, 15, 72, 80, 471, 494, 495, 842, 935, 936

N

nation la plus favorisée (NPF), 342, 355, 356, 384-386, 389, 395, 415, 418, 515, 537, 570, 571, 575, 588, 590, 593, 594, 604, 620, 622, 625, 626, 709, 775, 875, 893, 894, 900, 913, 938
néoclassique, 92, 177, 191, 267, 454, 494, 663, 707, 708
non tarifaire, 4, 132, 192, 193, 195, 197, 221, 222, 237, 254, 288, 329, 332, 341, 342, 372, 382, 384, 389, 392, 394, 403, 405, 407, 409, 515, 519, 520, 522, 524, 526, 535, 547, 576, 580, 588, 661, 685, 709, 756, 769, 772, 778, 780, 846, 848, 897, 898, 934, 937, 944, 945
non-discrimination, 311, 332, 350, 389, 406, 520, 554, 603, 709, 772, 920
NOPEP, *voir* Pays non membres de l'organisation des pays exportateurs de pétrole
Nord-Sud, 67, 374, 554, 560, 646, 663, 778
norme, 29, 475, 593
nouveaux pays industrialisés (NPI), 3, 7, 54, 67, 76, 77, 79, 169, 179, 237, 238, 241, 291, 379, 394, 414, 421, 465, 548, 665, 672, 677-682, 685, 693, 716, 718, 826, 828, 832, 889, 911, 939
nouvelles technologies, 1, 90, 96, 179, 260, 261, 265, 268, 283, 637, 837, 849, 855, 857, 882, 905, 930, 931
NPF, *voir* Nation la plus favorisée
NPI, *voir* Nouveaux pays industrialisés
Nymex américain, 809

O

OCDE, *voir* Organisation de coopération et de développement économique
OECE, *voir* Organisation européenne de coopération économique
office de commercialisation (ou commission), 728
offre, 4, 7, 42, 43, 55, 56, 63, 69, 72, 92, 93, 95-98, 110, 111, 114, 131, 176, 193, 194, 199, 201, 204-206, 208, 216, 218, 220, 246, 253, 258, 288, 292, 335, 353, 385, 390, 416, 440, 444, 469, 574, 590, 596, 597, 620, 629, 656, 661, 690, 696, 727, 728, 735, 736, 741, 742, 745, 749-752, 757, 775, 778, 783, 785, 797, 801, 803-805, 807-810, 812, 817, 818, 831, 837, 854, 883, 892, 899, 900, 904, 908, 917, 921, 931, 932, 934, 936, 939, 940, 943
d'importation, 194, 220
OIC, *voir* Organisation internationale du café, 939
oligopole, 32, 173, 533, 802, 804, 930
OMC, *voir* Organisation mondiale du commerce
Omnibus Trade and Competitiveness Act, 531
Omnibus Trade Bill, 527
OPEP, *voir* Organisation des pays exportateurs de pétrole
Organisation
de coopération et de développement économiques (OCDE), 2, 53, 55, 58, 69, 81-83, 162, 164, 166, 187, 238, 277, 279, 280, 305, 309, 373, 377, 414, 431, 446-450, 454, 459, 462, 463, 479, 500-503, 508, 526, 533, 540, 551, 597, 609, 636, 639, 643, 656, 664, 666, 675, 691, 740, 741, 747, 751-753, 756-759, 761, 763, 768, 774, 778, 789, 790, 796, 804, 809, 813, 823, 831,

832, 853-855, 860, 870, 899, 902, 904, 905, 908, 925
des pays exportateurs de pétrole (OPEP), 195, 737, 791, 794-796, 799, 803-810, 812, 813, 816-821, 938, 939
européenne de coopération économique (OECE), 317
internationale du café (OIC), 939
internationale du commerce, 383
mondiale du commerce (OMC), 1, 3-5, 7, 53-55, 57, 58, 64, 67-69, 79, 81, 83, 193-195, 221, 222, 227, 229, 231-237, 239-252, 257, 260, 265-267, 286, 289, 293, 298, 302, 305, 306, 312, 340, 341, 344, 345, 347, 369, 382, 384, 387, 389, 395-403, 406-409, 411-418, 431, 432, 469, 471, 473, 504, 509, 511, 515, 525, 526, 533-535, 537, 539, 540, 542, 544, 547, 548, 551, 561, 576, 581, 582, 585, 593, 595, 597, 598, 599, 602, 609, 619, 620, 622, 626, 630, 635, 639, 640, 643, 657, 660-662, 666, 667, 672, 673, 675, 694, 695, 697, 701, 702, 709-713, 720, 721, 725, 726, 730-732, 740, 741, 759, 773, 776-783, 786, 788-790, 848, 849, 851, 861, 865-870, 879, 880, 884, 885, 890, 893, 896, 898, 900-902, 904, 906, 908, 911, 912, 915-919, 922-925, 928, 935, 939, 941

P

PAC, *voir* Politique agricole commune
pacte, 196, 322, 328, 571, 777
Pacte
andin, 935
de l'automobile, 575, 576, 579, 585, 590, 594, 847, 939
paiement, 38, 658, 739, 744, 746, 747
déficitaire, 744
paradoxe, 41, 80, 88, 143-146, 168, 172, 205, 291, 380, 418, 438, 441, 442, 492, 939, 941
de Leontief, 143-146, 168, 172, 941
de Metzler, 205
Parlement européen, 614-618, 747
partenaire, 54, 110, 200, 204, 314, 351, 371, 389, 390, 581, 765
partenariat, 1, 371, 423, 627, 832, 833, 849, 853
Pax Romana, 12, 939
Pays
ACP (Afrique Caraïbes Pacifique), 411, 424, 626, 627, 629, 667, 775, 878, 913-915, 927, 931, 939
développés, 167, 221, 241, 387, 419, 447, 451, 457, 473, 475, 480, 484, 487, 490, 655, 667, 698, 700, 712, 736, 759, 770, 771, 776, 778-781, 828, 835, 897, 898
en développement (PVD), 2-5, 34, 49, 59, 63, 65, 67, 71, 76, 77, 79, 82, 126, 128, 164, 166, 168, 169, 177, 179, 180, 192, 194, 197, 216, 221, 222, 229, 231, 233, 237, 238, 242, 245, 251, 252, 259, 263, 267, 269, 275, 276, 285, 287, 290, 293, 303, 335-383, 385, 387, 392-395, 400-408, 412, 414, 416, 418, 431, 447, 456-458, 460, 465, 468, 471, 484, 490-496, 577, 629, 630, 645-649, 653, 655, 656, 662-669, 671-673, 677, 690, 693, 695, 697, 700, 710, 712, 713, 729, 730, 735, 754, 768, 769, 770-779, 781, 782, 784, 786, 819, 825, 863, 870, 872, 873, 875, 877-880, 882, 884, 889, 897, 898, 907, 917, 918, 922, 928, 941, 942
industrialisés, 2-4, 35, 50, 63, 65, 67, 69, 71, 74, 77, 89, 126, 144, 180, 194, 197, 222, 231, 233, 237, 238, 241, 242, 252, 266, 267-269, 276, 279-281, 287, 290, 293, 326, 335, 336, 379, 392, 393, 399, 403, 414, 419, 423, 454, 458, 465, 468, 473, 479, 480, 485, 486, 492, 493, 496, 512, 543, 545, 573, 603, 647, 648, 649, 650, 656, 665, 668, 672, 677, 679, 697, 724, 729, 735, 767, 768, 773-776, 782, 784, 819, 828, 863, 872-878, 880-882, 884, 891, 901, 904, 905, 907, 937, 939, 942
les moins avancés, 404, 405-408, 620, 630, 645, 668, 775, 917
non membres de l'organisation des pays exportateurs de pétrole (NOPEP), 794, 795, 938

pente de la CPP, 129
période du Haut Moyen Âge, 12
perte sèche, 201, 207, 208, 210, 212, 288, 292, 416, 877, 907, 929
pétrole, 4, 15, 45, 56, 65, 69, 71, 72, 79, 87, 108-110, 118-141, 144-146, 148, 149, 151, 154, 158, 159, 164, 192, 202, 204, 208, 212, 328, 342, 379, 394, 438, 440, 442, 447, 579, 653, 656, 657, 668, 681, 682, 683, 715, 724, 735, 791-821, 823, 829, 849, 853, 906, 929, 934, 935, 939, 943
physiocratie, 44, 49, 50
physique du capital, 440
PIB, *voir* produit intérieur brut
Plan Marshall, 317, 390, 573, 671
PNB, *voir* Produit national brut
politique, 4, 13, 15, 27, 29, 30, 34, 37-39, 41, 42, 44, 47, 50, 76, 85, 89, 90, 92, 112, 126, 159, 160, 168, 180, 186-188, 191-198, 204-206, 208, 212, 215-218, 223, 252-259, 262-270, 283, 284, 286, 288-292, 303, 306, 311-313, 317-328, 333, 336, 337, 339, 359, 367, 368, 370, 380, 383, 387, 389, 394, 395, 398, 400, 402, 406, 409, 410, 423, 438, 445, 460, 461, 470, 471, 479, 490, 507-513, 516-519, 521, 523, 525-529, 531, 535-539, 542-549, 554, 555, 560-564, 566-570, 572-574, 577-579, 582-587, 594-596, 599, 600, 602-605, 608, 609, 613-617, 619-626, 629-635, 637-639, 641, 642, 647-649, 656, 658-660, 663, 665-668, 671, 672, 675, 684-690, 692-696, 707-709, 718, 735, 737-741, 744, 747, 748, 750, 751, 753, 754, 756, 760, 761, 763-769, 774, 776, 777, 780, 783, 784, 786-788, 790, 809-811, 813, 814, 816, 818-820, 835, 843, 845, 847, 848, 857, 858, 872, 873, 881, 903, 906, 908, 913-915, 918, 921, 927, 929, 935, 936, 938-940, 944, 945
  agricole, 192, 410, 616, 623, 648, 737, 739, 740, 747, 748, 751, 760, 761, 763-766, 776, 777, 780, 783, 787, 788, 935, 940
  agricole européenne, 760, 776, 777
  commerciale, 4, 27, 29, 44, 191, 193, 194, 197, 198, 217, 252, 255, 257, 258, 263, 269, 289-292, 311, 312, 337, 359, 368, 383, 423, 507, 509-511, 513, 516-518, 521, 523, 525, 527, 529, 531, 535-538, 544-549, 554, 560-562, 568, 572, 577, 579, 595, 599, 613, 619, 620, 626, 639, 642, 647, 648, 659, 660, 665, 667, 671, 696, 718, 761, 766, 769, 776, 848, 881, 927, 945
  commerciale américaine, 368, 383, 507-548
  commerciale stratégique, 4, 191, 257, 263, 289, 291, 292, 648, 718
  d'industrie naissante, 4, 27, 29, 47, 159, 160, 254-256, 387, 921
  nationale, 50, 192, 212, 270, 561, 562, 564, 566, 568, 584, 587, 750, 768, 814, 835, 918
  protectionniste, 29, 168, 196, 216, 267, 288, 289, 292, 336, 564, 763, 858
  stratégique, 257, 258, 259, 262, 264-267
Politique agricole commune (PAC), 223, 317, 329, 380, 403, 614, 622, 623, 648, 729, 733, 741-748, 759, 765, 766, 773-777, 783, 786, 789, 939, 944
portefeuille, 326, 437, 438, 461-463, 603, 810, 911, 938
possibilité de production, 98, 102, 107, 122, 129, 136, 141, 439, 932, 935
préférence, 5, 94, 145, 223, 372, 374, 377, 385, 388, 395, 525, 542, 567, 569, 570, 587, 588, 629, 742-745, 776, 914, 940, 942
  britannique, 567, 570
  communautaire, 223, 372, 374, 742, 743, 745, 776
prix, 6, 12, 15, 41, 42, 44, 55, 63, 65, 69, 71, 87-101, 104, 106, 108-114, 117-145, 153, 157-160, 172, 173, 176, 177, 179-181, 193-216, 219-229, 239, 240, 243, 245, 246, 250, 253, 258, 260-264, 267, 269, 281, 288, 314, 319, 342, 344, 350, 360, 362, 364, 373, 391, 393, 394, 411, 416, 438, 442, 443, 451, 470, 472, 475, 487, 490, 494, 512, 517, 518, 520, 524, 532, 537, 538, 540, 564, 575, 579, 581-583, 591, 596, 597, 602, 620, 623, 629, 630, 633, 634, 650, 653-656, 659-663, 665-668, 670, 671, 693-695, 703, 709, 711, 712, 715, 724,

727, 728, 735-756, 760, 761, 764-766, 768, 770, 771, 773-781, 783-785, 788, 791-819, 824, 826, 831, 837, 838, 844, 851, 853, 858, 871, 875, 878, 882, 897, 903, 905, 907, 910, 911, 920, 927-941, 943-945
autarcique, 110, 111, 137, 138, 180, 212
cible, 737-739, 742
des facteurs, 6, 96, 101, 133, 138, 140, 141, 143, 220, 253, 438, 931, 934
prédateur, 224
relatif, 87, 108-111, 120, 122-124, 134, 137-141, 144, 145, 153, 158, 160, 176, 177, 180, 199, 202, 204, 216, 438, 442, 703, 711, 928
problème agricole, 726, 779
PROCAMPO, *voir* Programme de soutien direct aux zones rurales
procédure, 126, 196, 240, 244, 250, 389, 392, 406, 415, 416, 452, 510, 527-531, 534, 537, 549, 574, 576, 615, 616, 880, 913, 918
d'approbation accélérée, 537
de la voie accélérée, 527-531, 534
production, 5, 16, 23, 28, 37, 39, 42-45, 48, 63, 64, 71, 75-79, 86-92, 96-103, 107, 109, 111-114, 118-125, 128-136, 138, 140-143, 145, 147, 149, 154-157, 159, 160, 164-168, 170, 172, 173, 176-181, 187, 191, 193, 194, 196, 197, 201-203, 207, 209, 211-216, 218-220, 223, 226, 227, 231, 237, 239, 240, 245, 246, 249-251, 253, 257, 258, 260-262, 264, 268, 274, 276, 278, 282, 284-286, 288, 289, 291, 313, 314, 316, 319, 332, 338, 340, 343, 344, 354, 359, 360, 362-364, 374, 377, 379, 380, 383, 386, 387, 391, 401, 414, 416, 431, 438, 440-443, 451, 457, 461, 468-473, 475, 477-479, 485, 488-490, 493, 496, 514, 519, 540, 541, 544, 559, 560, 567, 571, 574, 576, 581, 582, 585, 591, 593, 596, 597, 600, 624-626, 646, 655, 658, 661, 663, 668, 670, 672, 683, 684, 689, 690, 691, 693, 694, 696, 698, 703, 708, 711, 712, 715, 717, 728, 734, 736-738, 741-746, 749, 750, 753-758, 760, 763-767, 771, 773, 777, 781, 784, 792-796, 798, 800-817, 823-857, 863, 864, 871, 874, 878, 882, 884, 888, 890, 914, 928, 929, 931-938, 940-944
marginale, 100, 101
productivité, 21, 44, 86, 91, 119, 131, 140-143, 157, 169, 172, 268, 285, 340, 352, 354, 359, 363, 364, 366, 369, 418, 454, 459, 479, 485, 486, 489, 492, 493, 534, 582, 624, 692, 693, 695, 706, 707, 728, 729, 736, 741, 841, 847, 872, 873, 874, 905, 937
produit
agricole, 727
intérieur brut (PIB), 4, 59, 63, 69, 81, 162, 279, 280, 319, 323, 340, 351, 355, 357, 362, 367, 379, 442, 456, 457, 459, 460, 468, 480, 481, 483, 493, 508, 509, 512, 545, 634, 647, 648, 650, 653, 657, 678, 684, 687, 692, 695, 697, 699, 706, 751, 754, 757, 774, 783, 805, 809, 828, 891, 901, 932, 940, 941
marginal, 100, 113, 114, 141, 440, 943
marginal du capital, 141
Produit national brut (PNB), 58, 59, 147, 360, 600, 645, 654, 655, 677, 678, 688, 693, 715, 716, 774, 941
profit, 12, 13, 41, 42, 49, 67, 75, 77, 91, 114, 119, 122, 142, 157, 160, 170, 176, 180, 198, 199, 201, 210, 212, 215, 217, 224, 225, 285, 288, 315, 328, 338, 344, 347, 353, 357, 361, 382, 415, 458, 459, 470, 472, 493, 511, 560, 596, 649, 669, 691, 696, 717, 726, 738, 742, 756, 763, 775, 805, 849, 850, 855, 867, 879, 880, 882, 925, 928, 929, 945
des entreprises, 198, 199, 201, 210, 212, 288, 929
Programme de soutien direct aux zones rurales (PROCAMPO), 756-758, 940
progrès technologique, 281, 491, 726, 796, 900
propension marginale à importer, 205
propriété, 90, 105, 251, 282, 327, 347, 364, 367-369, 389, 394, 395, 397, 402, 405, 408, 415, 468, 471, 522-524, 537, 539, 541, 547, 565, 577, 584, 585, 591, 598, 637, 661, 710, 712, 754, 757, 762, 816, 912, 939, 945

intellectuelle, 251, 282, 327, 347, 364, 367-369, 389, 394, 395, 397, 405, 408, 415, 468, 471, 522-524, 537, 539, 547, 637, 661, 710, 712, 762, 912, 939, 945
protection, 7, 29, 37, 50, 193, 202, 218, 219, 220, 221, 227, 252-256, 259, 262, 263, 266-268, 271, 274, 276, 283, 284, 286, 289, 290, 292, 314, 327, 348, 357, 361, 367, 370, 380, 386, 387, 390, 395, 397-399, 401, 404, 405, 418, 490, 511, 513, 517, 518, 520, 522, 523, 529, 533, 534, 537, 539, 541, 547, 549, 554, 561, 566, 568-570, 573, 582, 619, 622, 625, 628, 664, 694, 724, 729, 747, 749, 750, 752, 755, 756, 758, 760, 766, 767, 771, 772, 777, 848, 849, 872, 878, 887, 894, 895, 897, 900, 907, 913, 915, 936
d'industrie naissante, 289, 872
effective, 7, 218-220, 290
protectionnisme, 5, 32, 47, 48, 67, 76, 191-193, 195, 197, 203, 212, 221, 252-254, 267, 273, 286-293, 311, 313, 318, 324, 372, 382, 390, 394, 402, 410, 411, 413, 415, 418, 507, 516, 519, 524, 534, 542, 543, 546, 549, 553, 554, 561, 563, 565, 577, 579, 595, 600, 626, 648, 658, 663, 668, 715, 725, 763, 764, 773, 774, 783, 784, 846, 848, 849, 863, 874, 884, 899, 903, 916, 918, 927, 933, 942
protectionniste, 27, 68, 77, 201, 227, 241, 268, 372, 390, 394, 409, 415, 511, 515, 557, 563-568, 570, 622, 848, 850, 914, 927, 940
PVD, *voir* Pays en voie de développement

Q-R

quota, 194, 195, 206-209, 214, 215, 253, 271, 285, 288, 290, 292, 344, 596, 597, 728, 750, 775, 783, 850, 876, 878, 941
à l'importation (à l'exportation), 194, 195
RARB, *voir* Régime d'assurance revenu brut
rareté, 38, 86, 92, 96, 111, 112, 138, 148, 931
des ressources, 86
capital-travail, 102
des exportations sur le PIB, 80
rationalité, 92, 114, 222, 226, 229, 239, 251, 418, 888, 918
R-D, *voir* Recherche et développement
réallocation des ressources, 263
recherche et développement (R-D), 2, 147, 170, 171, 173, 256, 257, 260, 261, 266, 267, 271, 363, 471, 491, 624, 661, 841, 847
Reciprocal Trade Acts, 527
Reciprocal Trade Agreement Act de 1934, 514, 549, 571, 941
réciprocité, 349, 405, 528, 535, 536, 542, 543, 553, 562-564, 567, 586, 587, 598, 849, 893, 900
régime
d'assurance revenu brut (RARB), 749
multilatéral, 471
régionalisme, 68, 82, 325, 328, 337, 382, 385, 410, 536, 603, 924
règlement, 222, 239-241, 247, 248, 250-252, 319, 327, 329, 347-349, 364, 365, 367, 370, 384, 388, 394, 396-398, 400, 406, 409, 415, 416, 523, 530, 534, 562, 576, 713, 782, 888, 912, 938, 939
des différends, 239-241, 247, 248, 251, 252, 327, 347-349, 364, 367, 370, 394, 396-398, 406, 523, 562, 576, 713, 782, 912, 939
des litiges, 241, 329, 409
règles d'origine, 258, 312, 341-344, 396, 413, 414, 590, 592, 593, 627, 780, 880
rendement
constant, 118, 122
d'échelle, 100, 122, 132, 220
rentes, 113, 258, 756
réseau ferroviaire, 17, 22, 28, 48, 559
ressource, 99, 119, 656, 688, 736, 793, 936, 940
naturelle, 688
restriction quantitative, 630
revenu, 14, 34, 59, 63, 87, 90, 93-95, 104, 106, 111, 118, 124, 133, 140, 146, 153, 154, 157, 167, 181, 191, 193, 198, 199, 201-203, 207-210, 212, 216, 218, 223, 254, 267-270, 273, 275, 276, 280, 281, 288-290, 315, 360, 373, 381, 383, 399, 415, 416, 441, 443, 451, 453, 454, 466, 472, 495, 539, 545, 566, 573, 587, 590, 597, 645, 646, 650, 654, 663, 664,

677-680, 687, 698, 708, 712, 726-729, 742, 745, 749-752, 754, 757, 764, 778, 783, 784, 793, 825, 911, 929, 931, 932, 934, 939-942
de taxation, 193, 198, 201, 203, 207, 212, 269, 289, 415
du gouvernement, 199, 254, 288
marginal, 133, 157
tarifaire, 203, 269
revirement d'intensité, 132, 133, 144, 884, 941
révolution, 14-16, 20-26, 30, 33, 40, 42, 43, 47, 48, 69, 160, 255, 282, 291, 390, 544, 555, 696, 754, 803, 806, 838, 855, 871
industrielle, 14-16, 20-22, 26, 33, 42, 43, 47, 48, 160, 255, 291, 390, 871
Révolution française, 15
rigidités, 89, 268, 275, 454, 486, 930
royauté, 793

S

salaire, 5, 12, 41-43, 47, 91, 92, 100-102, 113, 114, 122, 130, 131, 133, 136, 138, 140, 142, 144, 155, 160, 180, 203, 214, 239, 268, 275, 276, 291, 324, 451, 454, 711, 712, 847, 872, 921, 927, 930, 934, 936, 937, 940, 943
d'airain, 41, 42, 47, 92
relatif, 102, 133, 138, 144, 934, 943
sauvegarde (mesures de), 227, 251, 252, 369, 394, 517, 538, 592, 710, 772, 780, 875, 880, 911, 939
savoir-faire, 12, 15, 484, 493, 688, 841
sécurité nationale, 194, 270, 271, 273, 289, 538, 585
sélectivité, 512
servage, 23, 28
services, 1, 2, 4, 5, 7, 38, 54-56, 58, 63, 64, 68, 69, 75, 77, 79, 80, 82, 85, 86, 98, 104, 111, 114, 117, 124, 147, 164, 172, 173, 176, 178, 182, 187, 196, 215, 221, 222, 249, 255, 257, 259, 260, 261, 278, 293, 300, 305, 318, 319, 323, 327, 329, 330, 345, 347, 350, 367, 368, 371, 380, 385, 389, 394-397, 400, 402, 404, 407, 414, 415, 418, 419, 438, 450, 454, 457, 459, 463, 465, 467-469, 471, 473-485, 487, 490, 491, 493, 496, 498, 508, 514, 515, 523, 524, 539-545, 553, 567, 580, 585, 597, 598, 601, 609, 613, 618, 621, 623, 624, 627, 635, 637, 639, 655, 661, 668, 672, 682, 686, 687, 689, 690, 692-695, 703, 709, 713, 715, 723-726, 752, 761, 762, 776, 784, 887-912, 915, 916-922, 925, 927, 928, 930, 931, 933-943, 945
SGP, *voir* Système généralisé de préférences
Short-Term Cotton Textile Arrangement (STA), 875, 876, 942
SITC, *voir Standard International Trade Classification*
SME, *voir* Système monétaire européen
Smoot-Hawley, 38, 48, 229, 268, 390, 507, 510, 512, 514, 516, 534, 535, 546, 549, 550, 570, 588, 937
Smoot-Hawley Act, 514, 937
Smoot-Hawley Tariff, 514, 550
Société nationale de produits alimentaires de base (CONASUPO), 755, 756, 930
sous-traitance, 1, 690
spécialisation, 4, 5, 48, 50, 74, 79, 120, 124, 125, 129, 130, 131, 138, 159, 160, 172, 173, 181, 253, 260, 263, 275, 316, 328, 357, 359, 363, 364, 371, 374, 376, 425, 470, 485, 487, 490, 491, 496, 576, 656, 660, 662, 663, 687, 696, 708, 839, 911, 942
STA, *voir Short-Term Cotton Textile Arrangement*, 875, 876, 942
Stabex, 629, 931
stabilisation des prix agricoles, 748, 749
Standard International Trade Classification (SITC), 703-705, 942
structure des échanges, 67, 74, 179, 381, 420, 717, 933
subsides, 748, 750, 762, 766-769
substitution, 96, 99, 113, 141, 221, 337, 361-363, 409, 658, 663, 770, 802
subsides à l'exportation, 762, 766
subvention, 209-211, 215, 221, 253, 266, 292, 393, 538, 661, 737, 743, 749, 780, 894, 934, 939
à l'exportation, 209-211, 221, 292, 661, 737, 743, 939
surplus, 39, 41, 97, 138, 164, 198, 199, 201, 202, 204, 207, 210, 212, 223, 246, 264, 288, 315, 371, 394, 415, 416, 453, 470, 482, 483, 520, 525, 529, 574, 596, 666, 701, 712, 714,

728, 739, 742, 743, 752, 763, 767, 929, 932, 933, 940
du consommateur, 199, 202, 207, 212, 416, 929
syndicalisme, 43
Sysmin, 629, 931
système, 2, 3, 6, 12, 13, 21, 23, 25, 29, 38, 39, 41, 47, 50, 54, 56, 58, 63, 75, 77, 88, 90, 113, 135, 148, 159, 165, 170, 181, 194, 195, 197, 216, 229, 235, 273, 278, 281, 288, 312, 319, 322, 325, 330, 357, 369, 371, 380-383, 385, 390-392, 395, 397, 404, 405, 408, 414, 419, 422, 447, 455, 460, 508, 509, 518-521, 526-529, 531-534, 540, 541, 549, 553-555, 562, 566-570, 572, 581, 586, 587, 590, 592, 596, 597, 603, 604, 614, 615, 621, 630-633, 637, 639, 640, 656, 660, 662, 664, 672, 683, 689, 694, 696, 708, 709, 729, 737, 741-745, 749, 750, 754-756, 759, 770, 778, 802, 804, 806-808, 824, 825, 851, 874, 879, 881, 891, 900-903, 907, 909, 910, 913, 914, 919, 921, 922, 933, 935, 939, 942
de préférence, 229, 325, 383, 390, 553, 562, 567, 568, 569, 572, 586, 603, 913
de préférence britannique, 325, 390, 553, 562, 569, 572, 603, 913
de préférence impériale, 568
féodal, 23
financier, 21, 38, 63, 88, 273, 281, 637, 900, 901
Système généralisé de préférences (SGP), 590, 592, 620, 629, 630, 639, 666, 667, 775, 942
système
monétaire, 6, 38, 39, 159, 319, 383, 741, 933, 935, 939
préférentiel, 312, 587
Système monétaire européen (SME), 319, 321, 380, 631, 632, 634, 741, 939

T

targetting, 512
tarif, 28, 29, 98, 192, 193, 194, 199-207, 209, 216, 218-221, 229, 253, 262-265, 267, 268, 288, 290-292, 312, 314, 315, 317, 329, 330, 332, 337, 341, 344, 352, 359, 360, 365, 372, 389, 411, 416, 513-516, 540, 564, 566, 567, 569, 570, 573, 577, 583, 586-590, 592-594, 604, 620, 625, 663, 742, 743, 755, 878, 918, 927, 939, 940, 942, 943
ad valorem, 192, 193, 200, 537, 583, 587, 593, 594, 620, 630, 942
composé, 593
de Dingley de 1897, 567
douanier, 29, 98, 192, 194, 200, 209, 220, 253, 267, 288, 290-292, 329, 330, 332, 337, 564, 570, 583, 927
optimal, 205, 206, 262, 288, 291, 943
prohibitif, 314
spécifique, 192, 193, 942
sur les exportations, 262
taux, 6, 23, 26, 48, 55, 59, 64, 77, 78, 88, 89, 95, 99, 100, 101, 104, 105, 107, 112-114, 122, 123, 126, 128, 131, 136, 195, 197, 201, 209, 214, 219, 220, 221, 237, 238, 250, 260, 265, 269, 273, 276, 279, 281, 290, 291, 316-319, 321, 323, 330, 344, 350, 351, 354, 359, 360, 361, 365, 373, 386, 387, 393, 406, 413, 438, 441, 450, 455, 462, 470, 472, 492, 495, 508, 509, 512, 514, 515, 520, 521, 524-526, 528, 537, 538, 543, 544, 559, 570, 579, 582, 587-595, 620, 621, 625, 630-635, 638, 646, 648, 650, 653, 659, 663-668, 671, 677, 679, 684, 687, 691, 693, 694, 697-699, 701, 703, 708, 713, 737, 738, 745, 754-756, 760, 803, 805, 810, 847, 855, 872, 873, 876, 877, 901-904, 918, 927, 931, 932, 934, 935, 937, 941, 942-944
d'alphabétisation, 26, 48
d'analphabétisme, 23, 687, 941
d'inflation, 59, 88, 265, 318, 350, 508, 634
d'intérêt, 55, 89, 112, 195, 209, 260, 393, 521, 559, 579, 632-634, 653, 671, 684, 738, 901, 903, 927
de change, 6, 55, 78, 128, 197, 237, 238, 250, 265, 281, 317, 319, 321, 330, 351, 359, 360, 361, 365, 470, 512, 520, 524, 543, 559, 579, 582, 630-635, 653, 666, 668, 708, 737, 760, 872, 873, 935, 942
de chômage, 88, 89, 214, 269, 273, 318, 393, 455, 492, 495, 687, 698, 931
de prêt, 737, 738
marginal de substitution, 99, 100, 101, 105, 107, 123, 943
nominal, 220, 221

Taux de protection effective (TPE), 219-221, 290, 291, 943
Taux marginal de substitution technique (TMST), 99, 100, 943
taxe, 193, 200, 204, 205, 211, 212, 253, 262, 286, 288, 292, 298, 332, 416, 472, 495, 540, 569, 583, 621, 694, 742, 745, 768, 773, 780, 793, 814, 816, 921
à l'exportation, 211, 212, 253, 583, 814, 816
taylorisme, 825, 857
technologie, 4, 5, 49, 58, 96, 132, 147, 168, 169, 237, 238, 258, 259, 263, 266, 267, 271, 319, 333, 340, 349, 350, 363, 364, 369, 376, 438, 452, 468-470, 474, 477, 478, 484, 485, 503, 512, 533-535, 547, 616, 618, 624, 625, 642, 663, 683, 707, 708, 712, 715, 775, 837, 922, 925, 940
Tempête du désert, 809, 818
TEP, *voir* Tonne équivalent pétrole
terme d'échange, 109, 110, 120, 125-128, 137, 138, 176, 178, 181, 200-204, 208, 943
textile, 7, 27, 29, 33, 144, 168, 169, 194, 197, 237, 238, 241, 268, 271, 290, 291, 344, 374, 376, 389, 394, 395, 398, 399, 475, 518, 556, 600, 642, 648, 672, 679, 681, 683, 690, 702, 709, 711, 712, 724, 760, 863-867, 870-884, 928, 937
théorème, 134-144, 148, 151, 154, 166, 172, 191, 203, 253, 267, 275, 292, 375, 418, 437, 438, 440, 451, 486, 494, 858, 941
d'égalisation du prix des facteurs, 138, 140, 275, 418
d'Heckscher-Ohlin, 136, 137, 142, 148, 151, 253, 418, 437, 440, 451, 858, 941
de Rybczynski, 134-136, 172, 438
de Stolper-Samuelson, 140-142, 154, 191, 203, 267, 275, 292, 437, 494
théorie, 5, 6, 9, 39, 40, 42-44, 47, 91-93, 98, 104, 117, 124, 132, 160, 161, 172, 176, 180, 191, 212-214, 224, 226, 257-262, 264, 265, 275, 288, 311, 313, 316, 335, 352-354, 362, 418, 437, 452, 454, 488-490, 494, 511, 516, 533, 557-559, 577, 648, 662, 672, 718, 723, 724, 930, 933
classique, 92, 662
de l'internationalisation, 494
de l'utilité marginale, 104, 117
de la firme, 5, 98
du consommateur, 104, 124, 172
du producteur, 6
keynésienne, 648, 930
néoclassique, 226, 262, 265, 488
stratégique, 257, 261, 262
TMST, *voir* Taux marginal de substitution technique
Tokyo Round, 297, 384, 389, 391-394, 516, 520, 537, 574, 577, 578, 588, 589, 608, 639, 760, 944
tonne équivalent pétrole (TEP), 792, 943
TPE, *voir* Taux de protection effective
Trade Act de 1974, 529
Trade Adjustment Assistance (TAA), 518
Trade Agreements Act, 514, 516, 517, 528
Trade Agreements Extension Act, 514
Trade and Tariff Act, 523, 529-531, 547
Trade Expansion Act, 517
traité, 12, 14, 20, 28, 44, 255, 274, 278, 283, 313, 315-322, 326, 329, 333, 334, 336, 337, 364, 381-383, 394, 409, 411, 554-557, 562, 566-568, 570, 572, 574, 577, 579, 580, 586, 590, 599, 600, 603, 610, 613-618, 626, 633, 634, 639, 641, 642, 741, 747, 870, 879, 918, 929, 937, 939, 944
d'accord préférentiel, 570
de Maastricht, 313, 320, 321, 329, 394, 615, 616, 634, 870
de Paris, 317
de réciprocité, 562, 566-568, 610
de Rome, 315, 319, 411, 613, 639, 741
traitement
de la nation la plus favorisée, 537, 570, 592, 620, 694
national, 329, 330, 341-343, 347, 350, 356, 385, 386, 396, 415, 417, 418, 515, 519, 542, 558, 598, 661, 709, 894-896, 900, 910, 913, 915, 920, 945
transfer cost pricing, 591
transfert des prix, 472
transparence, 55, 369, 386, 392, 396, 397, 400, 402, 406, 407, 413, 415, 508, 630, 673, 710, 747, 758,

778, 893, 895, 908, 910, 920, 922, 945
travail, 5, 24, 40-45, 53, 82, 86, 87, 91, 96-98, 100-102, 113, 114, 119, 121, 122, 131-138, 140-149, 151, 166, 172, 176, 180, 181, 198, 214, 237, 251, 253, 267, 268, 274-278, 281, 289, 291, 293, 297-300, 303, 305, 320, 333, 340, 348, 349, 362, 368, 369, 374, 381, 397, 399-408, 413, 414, 418, 421, 423, 425, 427-429, 432, 435, 438, 440, 449, 451, 452, 454, 455, 458-461, 478, 486, 494, 495, 497, 498, 503, 528, 534, 550, 557, 580, 593, 635, 667, 672, 676, 683, 688, 689, 698, 706, 708, 711, 712, 754, 775, 816, 825, 826, 857, 865, 871-874, 882, 884, 913, 915, 924, 927, 929-938, 940, 941
troc, 38

U

U.S. Food Security Act de 1985, 737, 738, 751
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, 223, 742, 743
union
douanière, 312-315, 326-328, 335, 342, 371, 385, 412, 415-418, 590, 614, 628, 932
économique, 313, 320, 329, 339, 385, 578, 607, 608, 630, 631, 633, 945
économique et monétaire, 321, 614, 630, 633-635, 641, 944
Union économique et monétaire (UEM), 321, 332, 339, 614, 616, 630, 633, 634, 944
Union économique et monétaire de l'Ouest africain, 332, 336, 339, 944
Union européenne, 7, 67, 71, 79, 223, 229, 231, 235, 254, 312, 316-322, 329, 334, 336, 337, 339, 340, 371-382, 398, 402, 403, 409, 411, 417, 419, 428, 460, 465, 479, 520, 522, 541, 548, 603, 613-643, 648, 655, 657, 673, 695, 697, 700-702, 714, 723, 729, 730, 732-735, 742, 743, 746-748, 768, 771, 774-782, 785, 790, 793, 846, 868, 869, 884, 901, 904, 905, 913, 927, 929, 931, 939, 940, 944
de paiements, 630
Union monétaire de l'Ouest africain, 332
Uruguay Round, 3, 58, 305, 309, 324, 384, 389, 396, 413, 415, 419, 491, 529, 530, 746, 784, 787, 882, 883, 884, 897, 900, 915, 935, 939
utilité, 79, 89, 92, 98, 104-107, 111-114, 118, 123-125, 154, 159, 172, 212-215, 217, 253, 281, 399, 648, 695, 891, 930, 932, 944
I, 107, 123, 154
marginale, 104, 112, 113, 944

V

valeur ajoutée, 219, 220, 238, 258, 263, 312, 340, 341, 343, 357, 358, 469, 485, 486, 533, 544, 592, 593, 602, 621-624, 627, 628, 656, 660, 679, 691, 692, 695, 712, 717, 758, 773, 830, 847, 874, 884, 898, 915, 941, 943
VER, *voir Voluntary Exports Restraints*
vêtement, 28, 102, 108-110, 118, 120-145, 154, 159-161, 192, 194, 202- 205, 208, 239, 241, 256, 267, 268, 271, 275, 276, 290, 291, 344, 389, 394, 395, 399, 438, 440, 475, 518, 590, 670, 672, 679, 702, 703, 709, 711, 712, 724, 863-885, 928, 936, 937, 942, 943
Voluntary Exports Restraints (VER), 194, 195, 217, 292, 388, 648, 849, 850, 875, 936, 937, 941

W-Z

Western Grain Stabilization Act, 748, 945
Zéro défaut, 945
Zollverein, 23, 27, 313
zone, 149, 164, 238, 269, 280, 312, 318, 319, 323, 325, 326, 328, 329, 332-334, 338, 340, 342, 347, 355, 356, 361, 366, 367, 372, 373, 394, 412, 418, 424, 463, 567, 569, 574, 578,

592, 595, 629, 631, 632, 635, 636, 638, 664, 679, 682, 688, 712, 795, 872, 879, 908, 927, 931, 932
de libre-échange, 312, 323, 325, 326, 333, 340, 342, 347, 355, 356, 366, 367, 394, 412, 574, 578, 592, 629, 927, 931, 932
européenne de libre-échange, 318
préférentielle, 332

De nos jours, les questions commerciales occupent plus que jamais une place prépondérante dans l'actualité internationale en raison de leurs incidences économiques, sociales, géographiques et politiques considérables.

Le présent ouvrage propose donc une approche adaptée de l'analyse économique qui, tout en suivant une perspective historique, tient compte des réalités institutionnelles actuelles. De plus, la théorie est fermement ancrée dans la réalité par le biais d'analyses sectorielles (agriculture, pétrole, services, *outsourcing*, automobile, textiles et vêtements, etc.), et s'attarde aux institutions internationales déterminantes (OMC, ALENA, Espace économique européen) ainsi qu'aux ensembles politiques (Union européenne, États-Unis, Canada, pays en voie de développement, nouveaux pays industrialisés, etc.). Les auteurs souhaitent que ce livre contribue à développer chez les lecteurs une capacité d'analyse qui leur permettra d'aborder de façon adéquate tous les enjeux relatifs au commerce international.

Ouvrage magistral et de référence par excellence pour l'étude d'une réalité qui se trouve au cœur de notre vie de tous les jours. Le travail des auteurs se veut complet de tous les points de vue : analytique, empirique, géographique et historique. C'est un outil d'enseignement de premier plan qui intéressera ceux qui veulent comprendre les avantages et inconvénients du commerce international, ainsi que ceux qui veulent connaître les dessous de la politique commerciale un peu partout dans le monde, incluant en Chine.

PATRICK LEBLOND, professeur adjoint,
École supérieure d'affaires publiques et internationales, Université d'Ottawa

Tout un livre! Les deux auteurs ont explicité de façon intéressante l'ensemble des théories du commerce international, nouvelles comme classiques, et analysé de façon efficace la réalité de l'économie internationale aussi bien au niveau macro que méso. Un livre fort utile.

ZHAN SU, Ph.D., professeur titulaire de management international,
titulaire de la Chaire Stephen-A.-Jarislowsky en gestion des affaires internationales, Université Laval

Ce manuel mis à jour constitue une véritable bible du commerce international, traitant des fondements théoriques et des statistiques indispensables pour comprendre les échanges économiques internationaux et leur régulation par les politiques des États et des zones d'échange.

JEAN PHILIPPE, professeur, Université Paul Cézanne – Aix-Marseille III,
responsable du master management du commerce international

Un texte clair, complet et bien documenté, bien adapté à l'étudiant qui s'intéresse au commerce international, en particulier dans les relations internationales. L'histoire, la géographie, les institutions, la théorie et les preuves empiriques abordées dans ce livre interpelleront à la fois les spécialistes et ceux qui ont un intérêt sérieux envers un aspect clé de l'économie mondiale contemporaine.

JOHN M. CURTIS, Distinguished Fellow, Centre for International Governance Innovation – CIGI

Emmanuel NYAHOHO, Ph.D., est professeur d'économie internationale à l'École nationale d'administration publique affiliée au grand réseau de l'Université du Québec. Il est l'auteur de nombreux articles et livres, dont *Finances internationales*, publié aux Presses de l'Université du Québec, qui a remporté le Prix Coopers-Lybrand du livre d'affaires 1996.

Pierre-Paul PROULX est professeur honoraire au Département de sciences économiques de l'Université de Montréal où il a enseigné l'économie internationale une trentaine d'années. Conseiller économique dans les secteurs public et privé et auteur de nombreux articles et rapports, il a été sous-ministre au ministère de l'Expansion industrielle régionale lors des négociations sectorielles canado-américaines et de celles de l'Accord de libre-échange.

www.puq.ca

ISBN 987-2-7605-2553-5

9 782760 525535