



# Pourquoi les pays commercent

Brad McDonald

**B** IEN que la plupart des économistes s'accordent à penser qu'il accroît la prospérité mondiale, le commerce international est peut-être l'un des dossiers politiques, tant intérieurs qu'extérieurs, les plus litigieux.

Quand une entreprise ou un ménage achète un bien ou un service produit à un coût moindre à l'étranger, le niveau de vie augmente dans les deux pays. D'autres bonnes raisons incitent les consommateurs ou les entreprises à acheter à l'étranger — il se peut que le produit n'existe pas dans leur pays ou corresponde mieux à leurs besoins. L'opération est aussi avantageuse pour les producteurs étrangers : leurs ventes ne se limitent pas aux frontières nationales et ils accumulent des devises utilisables pour acheter des produits fabriqués à l'étranger.

Même si les sociétés dans leur ensemble tirent parti du commerce international, la situation de tous les ménages ou entreprises ne s'améliore pas nécessairement. L'entreprise qui achète un produit étranger meilleur marché y gagne, mais le producteur national perd une vente. Toutefois, le gain dépasse d'ordinaire la perte. En général, la planète s'enrichit lorsque les pays importent des produits fabriqués plus efficacement et à un moindre coût à l'étranger sauf si les coûts de production n'incluent pas les coûts sociaux, comme la pollution.

Ceux qui s'estiment pénalisés par la concurrence étrangère s'opposent depuis longtemps au commerce international. Peu après la définition du fondement économique du libre-échange par des économistes comme Adam Smith et David Ricardo, l'historien britannique Thomas B. Macaulay signalait les problèmes pratiques que les gouvernements devaient affronter avant de décider d'adhérer ou non à ce concept : «Le libre-échange, l'un des meilleurs cadeaux qu'un gouvernement peut faire à un peuple, est impopulaire dans presque tous les pays».

Deux siècles plus tard, le débat se poursuit.

## Pourquoi les pays commercent

Ricardo a souligné que le commerce international est déterminé par les coûts *comparatifs*, et non *absolus*, de production des biens. Un pays peut certes être le plus productif pour tous les biens en ce sens qu'il utilise moins de facteurs (capital et travail), mais, selon Ricardo, il a néanmoins intérêt à exploiter son *avantage comparatif* en exportant les produits pour lesquels il dispose du meilleur avantage absolu et en important ceux pour lesquels son avantage absolu est moindre.

Un pays peut être deux fois plus productif que ses partenaires dans la confection de vêtements, mais, s'il est trois fois plus productif dans la production d'acier ou la fabrication d'avions,

il est avantageux pour lui de fabriquer et d'exporter ces biens et d'importer des vêtements. Son partenaire tirera parti de l'exportation de vêtements, domaine où il a un avantage comparatif mais non absolu, en échange de ces autres biens (voir encadré). Par-delà les biens, la notion d'avantage comparatif s'étend aux services (programmation informatique et offre de produits financiers, par exemple).

Du fait de l'avantage comparatif, le commerce améliore le niveau de vie dans les deux pays. Douglas Irwin (2009) appelle cette notion une bonne nouvelle pour le développement économique. Même s'ils ne disposent pas d'un avantage absolu dans certains domaines, les pays en développement auront toujours un avantage comparatif dans la production de divers biens qu'il sera rentable de vendre aux pays avancés.

Des différences au niveau de l'avantage comparatif peuvent exister pour plusieurs raisons. Au début du XX<sup>e</sup> siècle, les économistes suédois Heckscher et Ohlin ont identifié la contribution à l'avantage comparatif du travail et du capital (ce qu'il est convenu d'appeler la dotation en facteurs). Ils soutiennent que les pays exportent en général les biens dont la production fait un usage intensif de facteurs relativement abondants. Selon qu'ils sont riches en capital

### L'avantage comparatif

Le pays le plus efficace (qui dispose d'un avantage absolu) dans tout ce qu'il fabrique peut même tirer parti des échanges.

Prenons par exemple deux pays A et B qui, en une heure de travail, produisent, respectivement, trois kilogrammes d'acier ou deux chemises et un kilogramme d'acier ou une chemise.

Le pays A est plus efficace pour les deux produits. Supposons maintenant que le pays B lui offre d'échanger deux chemises contre 2,5 kg d'acier.

Le pays B fabrique les deux chemises additionnelles en utilisant deux heures de travail affectées à la production de deux kilogrammes d'acier. Le pays A utilise une heure de travail affectée à la production de deux chemises pour fabriquer en fait trois kilogrammes supplémentaires d'acier.

Dans l'ensemble, la même quantité de chemises est fabriquée : le pays A fabrique deux chemises de moins et le pays B deux de plus, mais, la quantité d'acier produite augmente : le pays A produit trois kilogrammes supplémentaires d'acier, mais le pays B deux de moins. Le kilogramme additionnel d'acier est un indicateur des gains tirés des échanges.

(usines et outillage, par exemple) ou en main-d'œuvre, les pays exportent des produits à forte intensité de capital ou de main-d'œuvre. De nos jours, les économistes pensent que, même s'il ne faut pas négliger la dotation en facteurs, d'autres forces importantes influent nettement sur les modèles d'échanges (Baldwin, 2008).

De récentes études montrent que, quand les échanges se développent, il s'ensuit un ajustement à la fois *entre* les branches d'activité et *au sein* de chaque branche. La concurrence étrangère exerçant des pressions sur les bénéficiaires, les entreprises moins efficaces se contractent et font place aux plus efficaces. Grâce à ces dernières et aux entreprises qui se créent, les technologies s'améliorent et de nouvelles gammes de produits sont offertes; ce qui est peut-être plus important encore, le commerce élargit le choix entre les différents types de biens (les réfrigérateurs entre autres). Cela explique l'importance prise par le commerce intra-branche (par exemple, les pays exportateurs de réfrigérateurs peuvent importer des glaciers industrielles), point que la théorie de la dotation en facteurs n'aborde pas.

À l'évidence, le commerce procure des avantages en termes d'efficacité qui aboutissent à une offre plus large de produits (nombre plus élevé et gammes plus vastes). Les dépenses d'investissement plus efficaces qui résultent de l'accès des entreprises à des intrants intermédiaires ou sous forme de capital plus variés et de meilleure qualité (lentilles optiques, par exemple) représentent peut-être un avantage encore plus grand.

Les modèles économiques utilisés pour évaluer les effets des échanges négligent en général les transferts de technologie et les forces favorisant la concurrence (comme la plus grande variété de produits), car ces facteurs sont difficiles à modéliser de sorte que les résultats comportent davantage d'incertitudes. Toutefois, lorsqu'ils ont été pris en compte, les experts ont conclu que les avantages de réformes commerciales comme l'abaissement des obstacles tarifaires et non tarifaires étaient beaucoup plus importants que ne semblaient l'indiquer les modèles classiques.

### Pourquoi la réforme du commerce est difficile

Le commerce contribue à l'efficacité mondiale. Lorsqu'un pays développe ses échanges, le capital et la main-d'œuvre s'orientent vers les branches d'activité où ils sont utilisés plus efficacement. Les sociétés deviennent plus prospères. Mais, ces effets ne représentent qu'un côté de la médaille.

Le commerce provoque aussi la délocalisation d'entreprises et d'industries qui ne peuvent s'adapter. Ces entreprises, comme leurs salariés, font souvent campagne contre les échanges, réclamant la mise en place d'obstacles, droits d'importation (tarifs douaniers) ou contingents par exemple, pour renchérir les importations ou en limiter l'offre. Les entreprises transformatrices peuvent essayer de freiner les exportations de matières premières afin de faire baisser artificiellement les prix de leurs propres intrants. Par contre, les avantages du commerce sont diffus et ses bénéficiaires ne sont pas toujours conscients de la façon dont ils en tirent parti.

### Politiques commerciales

Les réformes lancées depuis la Seconde Guerre mondiale ont fortement abaissé les obstacles aux échanges imposés par les

États. Cependant, différentes mesures sont appliquées pour protéger les industries nationales. Les tarifs sont beaucoup plus élevés dans certains secteurs (l'agriculture et le vêtement entre autres) et dans certains groupes de pays (comme les pays moins développés). Si nombre de pays opposent des barrières élevées aux échanges de services (dans les transports, les communications ou le secteur financier notamment), d'autres appliquent des politiques favorisant la concurrence étrangère.

En outre, les obstacles aux échanges nuisent plus à certains pays qu'à d'autres. Les plus touchés sont fréquemment les pays sous-développés qui exportent surtout des produits à forte intensité de main-d'œuvre peu qualifiée (que les pays industrialisés protègent souvent). Pour un dollar d'importations, les États-Unis perçoivent environ 15 cents de recettes tarifaires dans le cas du Bangladesh (Elliott, 2009), contre un cent dans celui de certains grands pays d'Europe de l'Ouest, alors qu'il s'agit des mêmes produits soumis à des tarifs identiques, voire inférieurs dans le cas du Bangladesh. Selon la Banque mondiale, les obstacles aux importations des pays à faible revenu dépassent de 50 % en moyenne ceux aux importations des grands pays industrialisés (Kee, Nicita, and Olarreaga, 2006).

Les membres de l'OMC, qui arbitre le commerce international, se sont engagés dans une campagne difficile en vue d'abaisser et d'aplanir les obstacles au commerce dans le cadre du cycle de négociations lancé à Doha en 2001. Ce cycle couvre un vaste ensemble de dossiers dont beaucoup sont politiquement sensibles (par exemple : élimination définitive des subventions aux exportations agricoles, limitation des subventions agricoles nationales et net abaissement des tarifs imposés par les pays avancés aux produits agricoles ou industriels). Il s'attaque aussi à d'autres dossiers cruciaux comme les obstacles aux échanges et à l'investissement dans le secteur des services, les règles commerciales applicables aux subventions à la pêche et à la lutte contre le dumping et la facilitation des opérations douanières et commerciales.

Les retombées mondiales des négociations de Doha, si elles sont menées à bien, pourraient se chiffrer annuellement par centaines de milliards de dollars. Cependant, certains groupes s'emploient à freiner tout accord ou à en édulcorer le contenu. En insistant sur l'intérêt général, et en trouvant parallèlement le moyen d'aider ceux assez peu nombreux qui peuvent être pénalisés, on pourrait aboutir à un système d'échanges plus juste et économiquement plus rationnel. ■

*Brad McDonald est Chef de division adjoint au Département de l'élaboration et de l'examen des politiques du FMI.*

#### Bibliographie :

- Baldwin, Robert E., 2008, *The Development and Testing of Heckscher-Ohlin Trade Models: A Review*, (Cambridge, Massachusetts: MIT Press).
- Elliott, Kimberly Ann, 2009, «*Opening Markets for Poor Countries: Are We There Yet?*», *Center for Global Development Working Paper 184* (Washington).
- Irwin, Douglas A., 2009, *Free Trade Under Fire* (Princeton, New Jersey: Princeton University Press, 3rd ed.).
- Kee, Hiau Looi, Alessandro Nicita, and Marcelo Olarreaga, 2006, «*Estimating Trade Restrictiveness Indices*», *World Bank Policy Research Working Paper 3840* (Washington).