

L'effet olympique sur le commerce

Les pays qui offrent d'accueillir les Jeux olympiques indiquent par là qu'ils sont prêts à libéraliser le commerce

Andrew K. Rose et Mark M. Spiegel

LES ÉCONOMISTES sont d'ordinaire sceptiques quand ils entendent parler de travaux publics d'infrastructure en vue de l'organisation d'événements sportifs, et à juste titre. Les partisans de la construction de nouveaux stades ou de l'organisation de méga-manifestations sportives sont en général naïfs ou soucieux de leur intérêt personnel. En réalité, ces événements sont onéreux, surtout pour les pays en développement. Le coût de la cérémonie d'ouverture des Jeux de Pékin de 2008 est estimé à bien plus de 100 millions de dollars — somme énorme quand on sait qu'au moins 100 millions de Chinois vivent avec moins de 1 dollar par jour.

Rio de Janeiro a récemment gagné le droit d'organiser les Jeux de 2016, avec une soumission de 15 milliards de dollars, soit plus de 2.000 dollars par habitant de Rio, même avant le dépassement prévisible des coûts. Une grande partie de ces fonds sera affectée à la modernisation du système de transport de la ville. Mais, si les investissements dans les transports se justifient pour une grande ville dans la perspective des Jeux olympiques, ne se justifient-ils pas en soi sans une telle motivation? Les décisions d'investissement à long terme doivent-elles vraiment être liées à une demande record qui dure à peine deux semaines et demie? Plus généralement, les économistes ont du mal à saisir les raisons qui poussent un pays à accueillir une méga-manifestation sportive comme les Jeux olympiques. Les effets économiques nets directs de tels événements sont rarement importants et en général négatifs; leurs avantages non économiques sont difficiles à vérifier. Le financement de méga-manifestations constitue-t-il vraiment un bon usage des deniers publics? Peut-être: le scepticisme des économistes professionnels est rarement partagé par les décideurs et la population locale, qui accueillent généralement avec enthousiasme ce genre de spectacles. Dans la pratique, les pays se livrent à une concurrence féroce pour obtenir le droit d'organiser des méga-événements. Est-ce à dire que quelque chose échappe aux économistes?

C'est ce que croit fermement le Comité international olympique (CIO). En effet, il est d'avis que les visiteurs seront attirés par les sites et produits de la ville d'accueil après y avoir été sensibilisés tout au long des Jeux. Cela revient à dire que les Jeux olympiques stimuleront les exportations de la nation d'accueil, en particulier son tourisme. Nous doutons de la validité pratique de cet argument: tout élan donné aux exportations par les Jeux olympiques semblerait à la fois faible et temporaire. Aussi avons-nous commencé notre étude récente par une analyse empirique de cette théorie.

Nous utilisons un modèle de gravité standard pour le commerce, dans lequel le volume des échanges entre deux pays est fonction de la distance qui les sépare et de plusieurs autres variables explicatives. Ce modèle a servi dans de nombreux ouvrages à expliquer, pour une grande part, la variation du niveau des échanges d'un pays à l'autre. Nous ajoutons une variable représentative des effets olympiques persistants. Résultat: nous avons tout lieu de penser que les Jeux olympiques ont un gros effet positif sur les exportations (qui augmentent d'environ 30%). Notre scepti-



Cérémonie d'ouverture des Jeux olympiques de Barcelone, en 1992.

ticisme semblerait donc injustifié : l'«effet olympique» permanent sur les exportations est considérable et positif.

Notre étude de 2009 montre par ailleurs que tous les échanges augmentent, les importations comme les exportations. Nous soumettons en outre nos résultats à divers autres tests de sensibilité. L'effet olympique sur le commerce reste positif et important jusqu'au bout. Nous portons ensuite notre attention sur d'autres méga-événements, tels que la Coupe du monde et les foires mondiales, et constatons qu'ils ont eux aussi un gros impact positif sur le commerce.

Pourquoi l'organisation d'un méga-événement est-elle associée à une croissance des échanges? Certains indices laissent penser qu'elle est liée, dans la pratique, à une ouverture commerciale. En juillet 2001, Pékin s'est vu confier l'organisation de la XXIX^e Olympiade. Juste deux mois plus tard, la Chine concluait avec succès des négociations avec l'Organisation mondiale du commerce (OMC), rendant ainsi officiel son engagement de libéraliser les échanges. Et ce n'est pas une coïncidence isolée. Rome s'est vu attribuer les Jeux de 1960 en 1955, année où l'Italie a entamé les démarches menant à la convertibilité de sa monnaie, a rejoint les Nations Unies et, surtout, a engagé les négociations qui ont conduit deux ans plus tard au Traité de Rome et à la création de la Communauté économique européenne (CEE), prédécesseur de l'Union européenne d'aujourd'hui. Les Jeux de Tokyo de 1964 ont coïncidé avec l'entrée du Japon au FMI et à l'OCDE. Barcelone s'est vu attribuer les Jeux de 1992 en 1986, année où l'Espagne a rejoint la CEE; la décision de confier à la Corée l'organisation des Jeux de 1988 a coïncidé avec la libéralisation politique du pays. La corrélation s'étend au-delà des Jeux olympiques; la Coupe du monde de football s'est tenue au Mexique en 1986, année de la libéralisation de ses échanges et de son entrée au GATT, prédécesseur de l'OMC.

La véritable explication de l'effet olympique sur le commerce semble donc être que les pays qui libéralisent leurs échanges accueillent en même temps des méga-événements comme les Jeux olympiques. Peut-être l'organisation de tels événements conduit-elle à une ouverture commerciale par les activités ou les infrastructures qui y sont associées. Pas si vite! En appliquant aux candidatures *infructueuses* la même méthodologie qu'à celles qui ont abouti, nous constatons qu'elles ont elles aussi, sur le commerce, un effet positif aussi important que l'organisation effective des Jeux.

Comme l'accueil effectif des Jeux n'a pas, sur les pays organisateurs, un effet sensiblement plus marqué que sur les pays dont la candidature n'a pas abouti, nous concluons que la simple candidature, fructueuse ou non, d'un pays lance un signal positif. Parce que les candidatures sont généralement suivies de mesures de libéralisation, il semble logique de penser que la tentative d'un pays d'accueillir un méga-événement signale sa volonté de libéraliser les échanges.

Pourquoi un pays opterait-il pour un signal aussi coûteux? Nous introduisons un modèle dans lequel l'émission de ce signal conduit à des investissements additionnels irréversibles liés au commerce et, surtout, crée un climat politique où la remise en cause du méga-événement ou de la libéralisation commerciale entraînerait un coût prohibitif. Les grandes vagues de libéralisation commerciale, tout comme les méga-événements, sont des entreprises rares et oné-

reuses, très médiatisées et de longue haleine. Mais les avantages à long terme de la libéralisation peuvent plus que compenser les coûts à court terme de l'accueil d'un méga-événement, et relier les deux dans l'esprit du public semble donc relever d'une sage stratégie. D'ailleurs, les coûts d'accueil sont généralement supportés par les secteurs de l'économie qui profitent le plus de la libéralisation des échanges, tels que la ville hôte et le gouvernement national. Cet alignement des coûts et des avantages font de la candidature du pays un signal efficace de la libéralisation.

Nous faisons abstraction dans nos travaux d'un certain nombre de questions liées aux méga-événements. Le Brésil accueille les Jeux de 2016, mais il accueille également, juste deux ans auparavant, la Coupe mondiale de football, qui est presque tout aussi médiatisée. Si les pays utilisent leur candidature comme signal de leur ouverture au monde, pourquoi le faire plusieurs fois? Vancouver est le site des Jeux olympiques d'hiver de 2010, et Londres, celui des Jeux d'été de 2012. Quelles raisons poussent les économies libérales à poser leur candidature? Qu'est-ce que les États-Unis ont bien pu tirer de l'échec de leur tentative pour faire de Chicago la ville d'accueil de la huitième Olympiade américaine? À l'évidence, il y a une autre raison aux multiples candidatures des économies libéralisées, même si, outre l'argument de base, il est probable qu'un pays se sente obligé d'entretenir sa réputation de candidat valable en lançant des signaux répétés. De plus, il y a d'autres moyens de signaler son ouverture au monde. Qu'est-ce que l'accueil d'un méga-événement sportif a de si spécial? Il y a clairement des raisons qui nous échappent, et de nombreux points restent à éclaircir. Cependant, d'un point de vue intuitif, notre argument semble valable, en particulier lorsqu'il s'applique aux économies émergentes en passe de s'affirmer sur la scène internationale. La ville de Sotchi, en Russie, accueille les Jeux olympiques d'hiver de 2014; la Coupe du monde de 2010 a lieu en Afrique du Sud. Pour ces pays, et peut-être pour le Brésil, l'accueil d'un méga-événement revient à marquer résolument son appartenance à la communauté internationale. Les avantages qui y en découlent peuvent plus que compenser les coûts énormes de l'organisation des Jeux.

La libéralisation est toujours une entreprise difficile; la plupart des pays qui s'engagent dans cette voie n'arrivent jamais au bout. C'est pourquoi, lorsqu'un pays a vraiment l'intention d'ouvrir ses frontières, il lui semble naturel d'émettre un signal coûteux. En bref, quand un pays souhaite entrer sur la scène mondiale, il peut le faire savoir chez lui et au-delà des frontières en offrant d'accueillir un méga-événement. ■

Andrew K. Rose est professeur d'analyse et de politique économiques, titulaire de la chaire B.T. Rocca, à la Haas School of Business, université de Californie à Berkeley, et Mark M. Siegel est Vice-Président pour la recherche internationale à la Banque fédérale de réserve de San Francisco.

Bibliographie :

Rose, Andrew K., et Mark M. Spiegel, 2009, «The Olympic Effect», CEPR Discussion Paper 7248 (London: Centre for Economic Policy Research). Étude publiée également sous forme d'un document de travail de la Banque fédérale de réserve de San Francisco (Working Paper 09-06) et du National Bureau of Economic Research (Working Paper 14.854).