

Les marchés mondiaux

CHAPITRE
7



Objectifs du chapitre

- ◆ Expliquer comment fonctionnent les marchés internationaux
- ◆ Énumérer les avantages du commerce international et en indiquer les gagnants et les perdants
- ◆ Expliquer les effets des restrictions au commerce international
- ◆ Expliquer et critiquer les arguments invoqués pour limiter le commerce international

Le iPod, les jeux Wii et les chandails Roots sont trois articles, parmi bien d'autres, que nous pouvons acheter au Canada mais qui ne sont pas fabriqués au pays. En réalité, la plupart des biens que nous consommons sont faits ailleurs, souvent en Asie ; ils sont ensuite transportés jusqu'ici par bateau ou par avion. De plus, outre des biens, nous achetons aussi des services provenant de l'étranger. Quand nous demandons de l'assistance technique au téléphone, il est fort probable que nous nous adressions à quelqu'un qui se trouve en Inde, ou à un système de reconnaissance vocale qui a été programmé là-bas. La conversation est acheminée par satellite ou par fibres optiques, en même temps qu'une multitude de messages vocaux, d'images vidéo et de données de toute provenance. ♦ Toutes ces activités font partie du phénomène de la mondialisation, laquelle est en train de transformer nos vies. La mondialisation soulève bien des questions et provoque des débats animés. Nombreux sont ceux parmi nous qui voulons savoir s'il est possible de faire concurrence à des gens qui gagnent des salaires très inférieurs aux nôtres.

◆ Pourquoi se donne-t-on tant de mal pour communiquer et commercer avec d'autres pays, parfois éloignés ? Dans le présent chapitre, nous proposerons des éléments de réponse à cette question. La rubrique « Entre les lignes » (p. 202) permettra d'appliquer les principes que nous aurons examinés et d'analyser les effets de l'entente intervenue entre le Canada et les États-Unis sur le bois d'œuvre.

Le fonctionnement des marchés mondiaux

Grâce au commerce que nous entretenons avec d'autres pays, les biens et services que nous achetons et consommons ne se limitent pas à ceux que nous produisons nous-mêmes. Les biens et services qui nous viennent d'autres pays constituent nos **importations**, et ceux que nous vendons aux autres pays sont nos **exportations**.

Le commerce international

Aujourd'hui, le commerce international est un secteur d'activité d'une ampleur prodigieuse. En 2008, la valeur des importations et des exportations dans le monde s'élevait à 35 T\$ (35 millions de millions de dollars), ce qui représente plus de la moitié de la valeur de la production mondiale. Les États-Unis sont le plus important partenaire de ces échanges commerciaux: ce pays est à l'origine de 10 % des exportations et il reçoit 15 % des importations mondiales. L'Allemagne et la Chine, qui occupent le deuxième et le troisième rang à cet égard, sont loin derrière.

En 2008, les exportations totales du Canada s'élevaient à 535 G\$, ce qui équivaut à environ 34 % de la valeur de la production canadienne. Les importations totales se chiffraient à 503 G\$, soit environ 32 % de la valeur des dépenses totales du pays.

Le Canada échange des biens et des services. En 2008, environ 13 % de ses exportations et environ 18 % de ses importations étaient des services.

Le moteur du commerce international

La force qui anime le commerce international est l'*avantage comparatif*. Au chapitre 2 (p. 50), nous avons vu qu'une personne possède un avantage comparatif si elle peut accomplir une activité ou produire un bien ou service à un coût de renonciation moindre que toute autre personne. Lorsqu'un pays peut accomplir une activité ou produire un bien ou service à un coût de renonciation moindre que tous les autres pays, on dit que ce pays possède un *avantage comparatif national*.

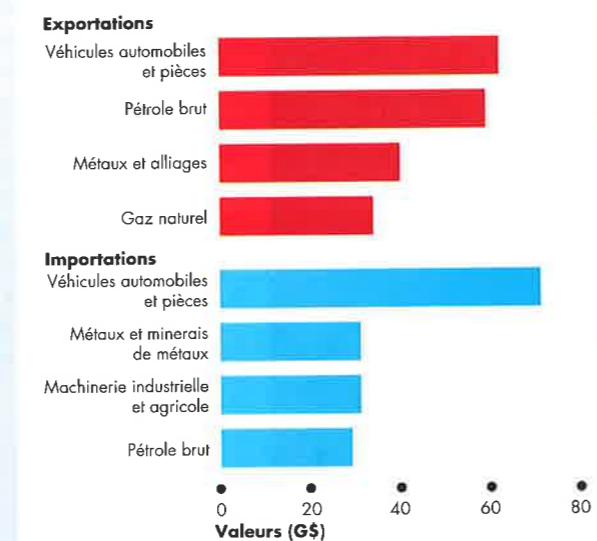
Le coût de renonciation de la production d'un t-shirt est moins élevé en Chine qu'au Canada. En conséquence, la Chine a un avantage comparatif dans la production de t-shirts. Le coût de renonciation de la production d'un avion à réaction destiné au transport régional est moindre au Canada qu'en Chine. Le Canada a donc un avantage comparatif dans la production d'avions de transport régional.

Au chapitre 2, nous avons vu qu'en se spécialisant dans la production du bien pour lequel chacun d'eux a un

Le commerce international au Canada

Principaux échanges : de l'énergie contre des automobiles

La figure montre les principales importations et exportations en dollars. Les véhicules automobiles, y compris les pièces, et le pétrole brut sont à la fois des importations et des exportations majeures. Toutefois, en valeur nette, le Canada est un *importateur* de véhicules et de pièces d'autos, et un *exportateur* de pétrole brut. Il exporte aussi beaucoup de gaz naturel. En somme, les Canadiens échangent de l'énergie contre des véhicules et des pièces d'autos.



Les importations et les exportations du Canada en 2008

Source : Statistique Canada.

avantage comparatif et en échangeant leurs produits, Maxime et Catherine tirent profit de la situation et améliorent leur sort.

Le même principe s'applique au commerce international. La Chine a un avantage comparatif dans la production de t-shirts et le Canada a un avantage comparatif dans la production d'avions de transport régional. Dès lors, les deux pays ont intérêt à se spécialiser et à échanger leurs biens. La Chine peut acheter des avions du Canada à un coût de renonciation moindre que si elle les produisait elle-même, et le Canada peut acheter de la Chine des t-shirts à un coût de renonciation moins élevé que s'il les fabriquait lui-même. De plus, grâce au commerce international, les fabricants chinois obtiennent un meilleur prix pour leurs t-shirts et Bombardier obtient également un meilleur prix pour ses avions. Les deux pays tirent profit de l'échange.

Nous allons maintenant examiner de plus près les gains qu'on peut tirer du commerce international en nous penchant sur l'offre et la demande dans les marchés mondiaux des t-shirts et des avions de transport régional.

Pourquoi le Canada importe-t-il des t-shirts ?

Le Canada importe des t-shirts parce que le reste du monde a un avantage comparatif dans la production de ce type de vêtement. La figure 7.1 montre comment cet avantage comparatif donne naissance au commerce international et comment le commerce influe sur le prix des t-shirts et sur les quantités produites et achetées.

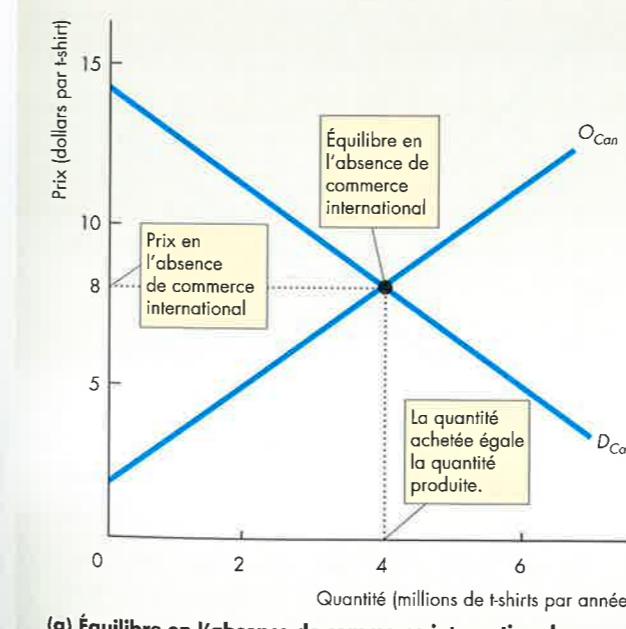
La courbe de demande D_{Can} et la courbe d'offre O_{Can} représentent l'offre et la demande du marché intérieur du Canada. La courbe de demande montre les quantités de t-shirts que les Canadiens consentent à acheter aux divers prix indiqués. La courbe d'offre nous donne les quantités de t-shirts que l'industrie canadienne du vêtement consent à vendre aux divers prix indiqués – c'est-à-dire, la quantité offerte à chaque prix quand tous les t-shirts vendus au Canada sont fabriqués au pays.

Le graphique (a) représente ce que serait le marché des t-shirts au Canada s'il n'y avait pas de commerce international. Le prix du vêtement serait de 8 \$ et, chaque année, 4 millions de t-shirts seraient produits par les fabricants et achetés par les consommateurs canadiens.

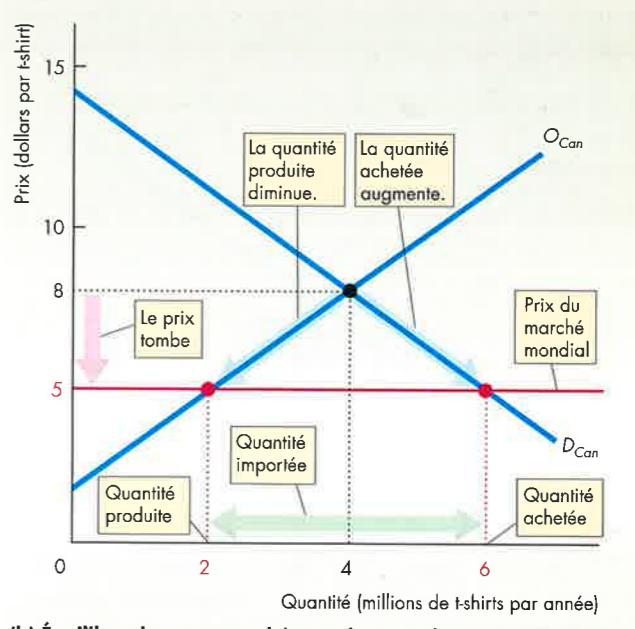
Le graphique (b) présente le marché des t-shirts en présence de commerce international. Le prix du t-shirt est alors déterminé par le marché mondial, et non par le marché intérieur du Canada. Le prix du marché mondial est inférieur à 8 \$ par t-shirt, ce qui signifie que les pays étrangers ont un avantage comparatif dans la production des t-shirts. La droite de prix mondial indique que, sur le marché mondial, le t-shirt se vend 5 \$.

Selon la courbe de demande canadienne D_{Can} , à 5 \$ l'unité, les Canadiens achètent 6 millions de t-shirts par année. Selon la courbe d'offre canadienne O_{Can} , à 5 \$ l'unité, les fabricants de vêtements produisent 2 millions de t-shirts par année. Pour acheter 6 millions de t-shirts quand le Canada n'en produit que 2 millions, nous devons importer la différence. La quantité de t-shirts importés s'élève à 4 millions d'unités par année.

FIGURE 7.1 Un marché avec importations



(a) Équilibre en l'absence de commerce international



(b) Équilibre dans un marché avec importations

Le graphique (a) représente le marché des t-shirts au Canada en l'absence de commerce international. Selon la courbe de demande intérieure D_{Can} et la courbe d'offre intérieure O_{Can} , le prix d'un t-shirt s'établit à 8 \$, et la quantité produite et achetée au Canada se chiffre à 4 millions de t-shirts par année.

Le graphique (b) représente le marché des t-shirts au Canada en présence de commerce international. Le prix d'un t-shirt sur le marché mondial s'établit à 5 \$; il est déterminé par l'offre et la demande mondiales. Sur le marché canadien, le prix du t-shirt tombe à 5 \$. Les Canadiens se procurent alors 6 millions de t-shirts par année. Au Canada, la production tombe à 2 millions d'unités par année. Les importations sont alors de 4 millions de t-shirts par année.

Pourquoi le Canada exporte-t-il des avions de transport régional ?

La figure 7.2 représente le commerce international des avions de transport régional à propulsion par réaction. La courbe de demande D_{Can} et la courbe d'offre O_{Can} montrent l'offre et la demande du marché intérieur du Canada. La courbe de demande indique les quantités d'avions de transport régional que les compagnies aériennes du Canada consentent à acheter selon les prix demandés. La courbe d'offre nous donne les quantités d'avions que Bombardier consent à vendre aux prix indiqués.

Le graphique (a) représente ce que serait le marché des avions de transport régional au Canada s'il n'y avait pas de commerce international. Le prix d'un avion serait de 100 M\$ et, chaque année, 40 appareils seraient produits par Bombardier et achetés par les compagnies aériennes canadiennes.

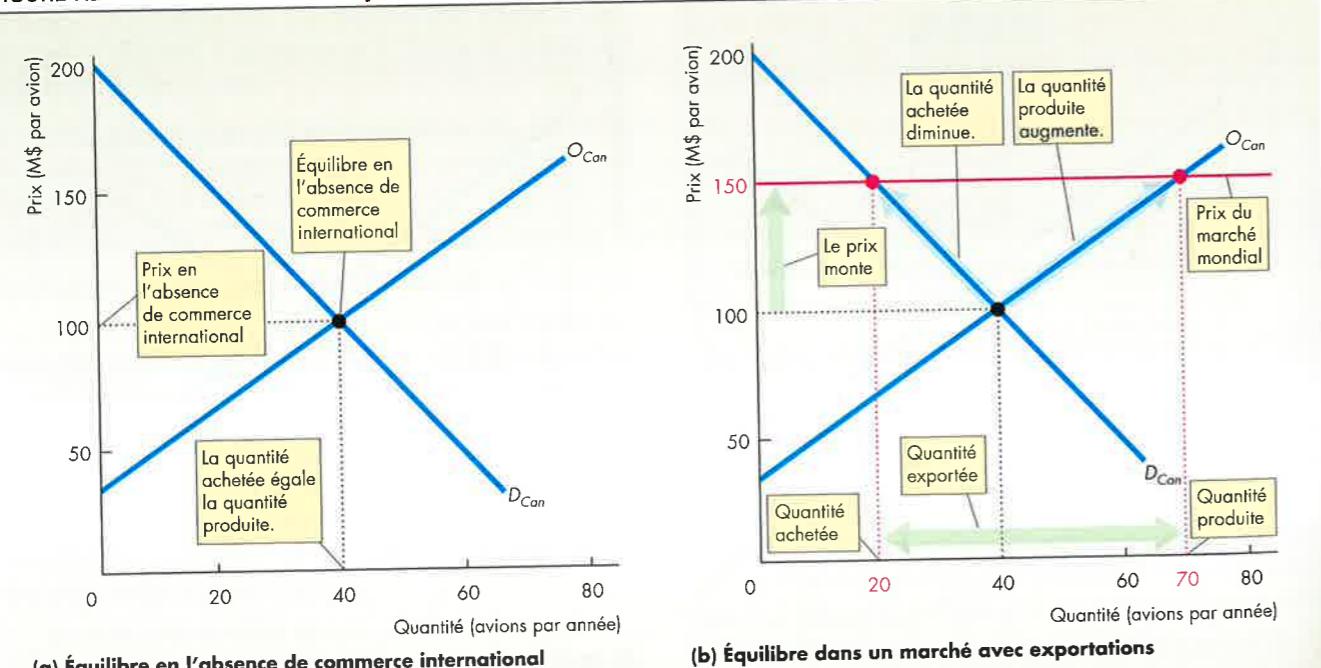
Le graphique (b) présente le marché des avions de transport régional en présence de commerce international. Le prix d'un appareil est alors déterminé par le marché mondial, et il s'élève à plus de 100 M\$, ce qui signifie

que le Canada a un avantage comparatif dans la production de ces avions. La droite de prix mondial indique que, sur le marché mondial, un avion de transport régional se vend 150 M\$.

Selon la courbe de demande canadienne D_{Can} à 150 M\$ l'unité, les compagnies aériennes canadiennes achètent 20 avions de transport régional par année. Selon la courbe d'offre canadienne O_{Can} à 150 M\$ l'unité, Bombardier produit 70 appareils par année. La quantité produite au Canada (70 avions par année) moins

- MINITEST**
- 1 Décrivez la situation du marché local d'un bien ou d'un service importé par le Canada.
- 2 Décrivez la situation du marché local d'un bien ou d'un service exporté par le Canada.
- Réponses p. 210

FIGURE 7.2 Un marché avec exportations



Sur le graphique (a), qui représente le marché canadien en l'absence de commerce international, la courbe de demande intérieure D_{Can} et la courbe d'offre intérieure O_{Can} déterminent le prix des avions de transport régional. Ce prix s'établit à 100 M\$, et 40 appareils sont construits et achetés chaque année.

Sur le graphique (b), qui représente le marché canadien en présence de commerce international, l'offre mondiale et la demande mondiale déterminent le prix des avions de transport régional. Ce prix s'établit à 150 M\$. Le prix augmente au Canada. Bombardier produit alors 70 avions par année, et les achats des compagnies aériennes canadiennes tombent à 20 appareils par année. Le Canada exporte 50 avions de transport régional par année.

la quantité que les compagnies aériennes canadiennes achètent (20 avions par année) égale la quantité exportée, soit 50 avions de transport régional par année.

Les enjeux du commerce international: gagnants, perdants et gains nets

Le commerce international a ses gagnants, mais il a aussi ses perdants. C'est pourquoi on entend souvent les gens se plaindre de la concurrence internationale. Qui sont les gagnants et qui sont les perdants dans ce domaine? C'est ce que nous allons maintenant examiner. Nous comprendrons mieux alors d'où viennent ceux qui dénoncent la concurrence internationale. Nous verrons pourquoi certains fabricants grognent contre les importations à bon marché. Nous verrons aussi pourquoi on n'entend pas de plaintes de la part des consommateurs de biens et de services importés, ni de la part des exportateurs, sauf pour réclamer un meilleur accès aux marchés étrangers.

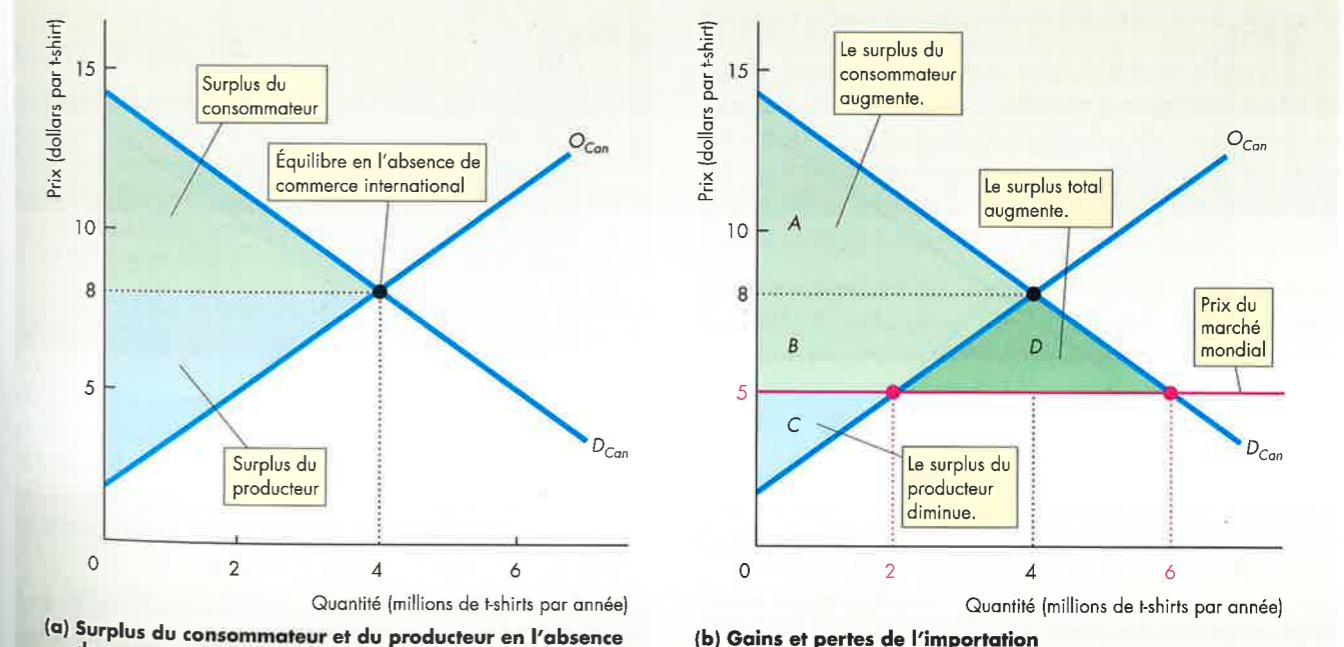
Les gains et les pertes de l'importation

On mesure les gains et les pertes qui découlent de l'importation en examinant ses effets sur le surplus du consommateur, le surplus du producteur et le surplus total. Les gagnants sont ceux dont le surplus augmente et les perdants sont ceux dont le surplus diminue.

Dans la figure 7.3, le graphique (a) montre ce que seraient le surplus du consommateur et le surplus du producteur s'il n'y avait pas de commerce international des t-shirts. La demande intérieure D_{Can} et l'offre intérieure O_{Can} du Canada déterminent le prix et la quantité. Le surplus du consommateur est représenté par la zone verte et le surplus du producteur par la zone bleue. Le surplus total est la somme des surplus du consommateur et du producteur.

Le graphique (b) montre l'évolution de ces surplus quand le marché canadien s'ouvre à l'importation. Au Canada, le prix baisse et devient égal au prix mondial. La quantité achetée augmente pour atteindre la quantité demandée au prix mondial et le surplus du consommateur, qui se limitait jusque-là à la zone A, s'étend maintenant à la grande zone verte composée de A + B + D.

FIGURE 7.3 Les gains et les pertes dans un marché avec importations



Sur le graphique (a), en l'absence de commerce international, le surplus du consommateur est représenté par la zone verte et le surplus du producteur par la zone bleue.

Sur le graphique (b), en présence de commerce international, le prix tombe. Il s'établit à 5\$ par t-shirt, c'est-à-dire qu'il égale le

prix mondial. Le surplus du consommateur s'accroît; il comprend les zones A + B + D. Le surplus du producteur est réduit à la zone C. La zone B correspond au transfert de surplus du producteur au consommateur. La zone D représente l'augmentation du surplus total – le gain de l'importation.

La quantité produite au Canada tombe à la quantité offerte au prix mondial et le surplus du producteur est maintenant réduit à la petite zone bleue C.

Une partie de l'augmentation du surplus du consommateur, plus précisément la zone B, correspond à la perte de surplus du producteur – autrement dit, il y a redistribution du surplus total. Toutefois, l'autre partie de l'augmentation du surplus du consommateur, soit la zone D, est un gain net. Cet accroissement du surplus total résulte de la baisse du prix et de l'augmentation des achats; il représente le gain de l'importation.

Les gains et les pertes de l'exportation

On mesure les gains et les pertes de l'exportation de la même manière qu'on mesure ceux de l'importation, c'est-à-dire par les effets produits sur le surplus du consommateur, le surplus du producteur et le surplus total.

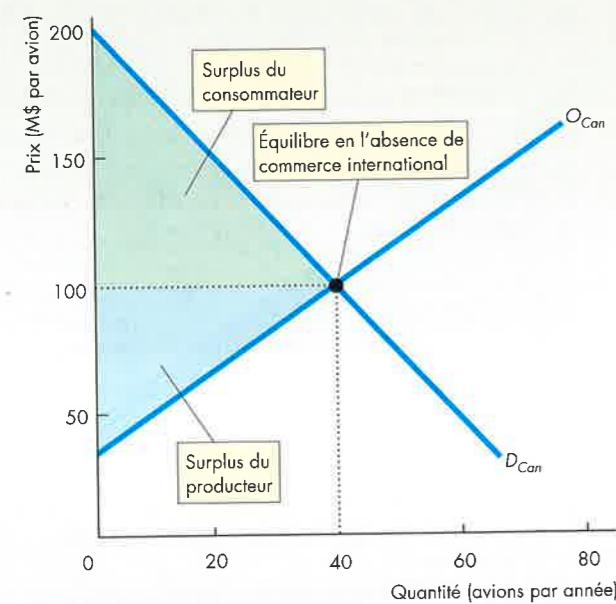
Dans la figure 7.4, le graphique (a) montre ce que seraient le surplus du consommateur et le surplus du producteur s'il n'y avait pas de commerce international. La demande intérieure D_{Can} et l'offre intérieure O_{Can}

déterminent le prix et la quantité. Le surplus du consommateur est représenté par la zone verte et le surplus du producteur par la zone bleue. On additionne ces deux surplus pour obtenir le surplus total.

Le graphique (b) montre l'évolution de ces surplus quand le bien est exporté. Le prix augmente et devient égal au prix mondial. La quantité achetée diminue et devient la quantité demandée au prix mondial. Il en résulte une baisse du surplus du consommateur, ce que figure la zone C, en vert. La quantité produite grimpe pour atteindre la quantité offerte au prix mondial et le surplus du producteur, représenté jusque-là par la zone C, en bleu, s'étend maintenant à la grande zone bleue composée de B + C + D.

Une partie de l'augmentation du surplus du producteur, plus précisément la zone B, correspond à la perte de surplus du consommateur – autrement dit, il y a redistribution du surplus total. Toutefois, l'autre partie de l'augmentation du surplus du producteur, soit la zone D, est un gain net. Cet accroissement du surplus total résulte de la hausse du prix et de l'augmentation de la production; il représente le gain de l'exportation.

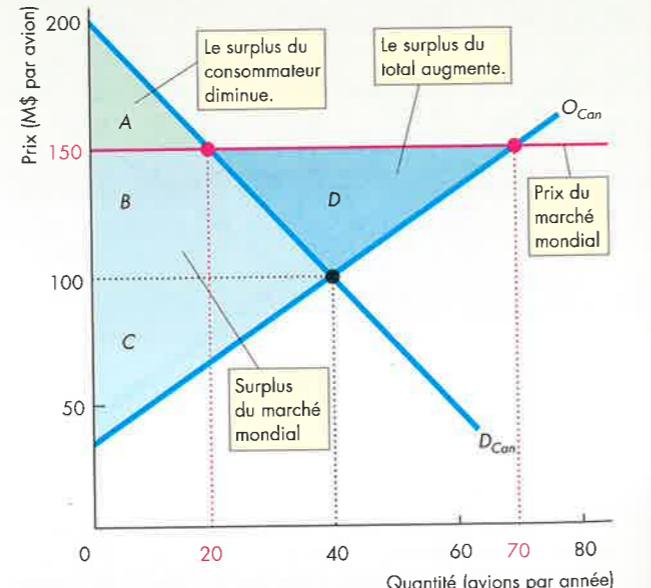
FIGURE 7.4 Les gains et les pertes dans un marché avec exportations



(a) Surplus du consommateur et du producteur en l'absence de commerce international

Sur le graphique (a), qui représente le marché canadien en l'absence de commerce international, le surplus du consommateur est donné par la zone verte et le surplus du producteur par la zone bleue.

Sur le graphique (b), en présence de commerce international, le prix s'élève pour atteindre le prix mondial. Le surplus du



(b) Gains et pertes de l'exportation

consommateur est réduit à la zone A. Le surplus du producteur s'accroît; il comprend maintenant les zones B + C + D. La zone B correspond au transfert de surplus du consommateur au producteur. La zone D représente l'augmentation du surplus total – le gain de l'exportation.

MINITEST

2

- Comment les gains de l'importation se répartissent-ils entre les consommateurs et les producteurs du pays importateur?
- Comment les gains de l'exportation se répartissent-ils entre les consommateurs et les producteurs du pays exportateur?
- Pourquoi le gain net du commerce international est-il positif?

Réponses p. 210

Le graphique (a) montre l'état du marché lorsqu'il n'y a pas de barrières au commerce international. Chaque année, le Canada produit 2 millions de t-shirts et en importe 4 millions au prix mondial de 5 \$ l'unité. Le graphique (b) illustre ce qui se passe quand on impose un tarif douanier de 2 \$ par t-shirt. On observe les changements suivants dans le marché des t-shirts :

- au Canada, le prix d'un t-shirt augmente de 2 \$;
- la quantité de t-shirts achetés au Canada baisse;
- la quantité de t-shirts produits au Canada augmente;
- la quantité de t-shirts importés au Canada diminue;
- le gouvernement du Canada perçoit les recettes tarifaires.

L'augmentation du prix des t-shirts Les Canadiens qui veulent acheter un t-shirt doivent payer le prix mondial plus le tarif douanier, si bien que le prix passe à 7 \$. Une augmentation de 2 \$. Le graphique (b) de la figure 7.5 montre la nouvelle droite du prix intérieur, qui se situe au-dessus de la droite du prix mondial et s'en écarte de 2 \$.

La baisse des achats La hausse du prix du t-shirt entraîne une baisse de la quantité demandée le long de la courbe de demande. Sur le graphique (b), les achats, qui sont au départ de 6 millions de t-shirts par année à 5 \$ l'unité, passent à 4,5 millions de t-shirts par année à 7 \$ l'unité.

L'augmentation de la production intérieure La hausse du prix du t-shirt stimule la production intérieure, et les fabricants de vêtements canadiens augmentent la quantité offerte le long de la courbe d'offre. Le graphique (b) montre que, de 2 millions de t-shirts à 5 \$ l'unité, la production passe à 3,5 millions de t-shirts par année à 7 \$ chacun.

La diminution des importations Les importations diminuent de 3 millions de t-shirts, passant de 4 millions à 1 million par année. Cette diminution est attribuable à la fois à la baisse des achats et à l'accroissement de la production intérieure.

Les recettes tarifaires Les recettes tarifaires de l'État s'élèvent à 2 M\$ – 1 million de t-shirts importés × 2 \$ l'unité. Ce montant est représenté par le rectangle mauve.

Les tarifs douaniers

Un **tarif douanier** (ou *droit de douane*) est une taxe qu'impose un pays importateur sur un bien importé lorsque ce bien traverse sa frontière. Par exemple, l'Inde impose un tarif de 100 % sur le vin en provenance de l'Ontario. Ainsi, quand un Indien importe une bouteille de vin de l'Ontario à 10 \$, il verse 10 \$ à l'État indien en droit de douane.

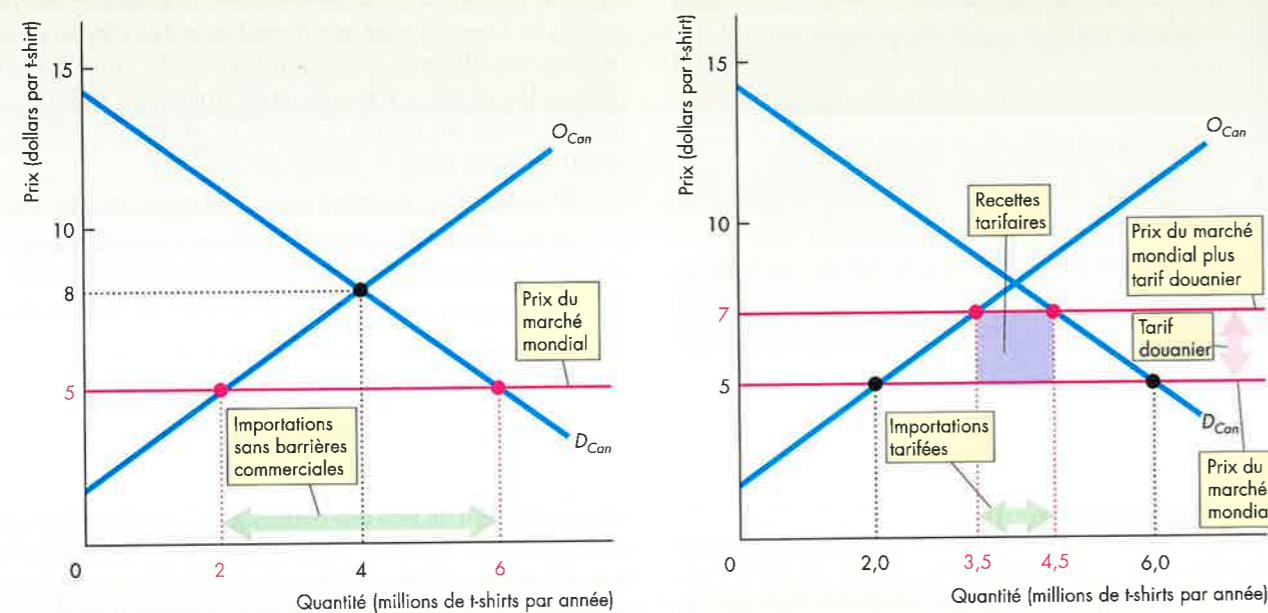
Pour l'État, la tentation d'imposer des tarifs douaniers est forte. Non seulement ils représentent une source de revenus, mais ils permettent aussi de protéger les intérêts de ceux qui gagnent leur vie dans les industries touchées par la concurrence internationale. Cependant, comme nous allons maintenant le voir, les tarifs et les autres types de restrictions au libre-échange diminuent les gains du commerce international et ne servent pas l'intérêt social.

Les effets des tarifs douaniers Pour étudier les effets des tarifs douaniers, nous allons reprendre l'exemple de l'importation de t-shirts par le Canada. Lorsqu'il y a libre-échange, les t-shirts sont importés et vendus au prix mondial. Supposons que, pressé par les fabricants de vêtements canadiens, le gouvernement impose un tarif douanier sur les t-shirts en provenance de l'étranger. Les acheteurs de t-shirts paient alors le prix mondial plus le tarif. Il en découle plusieurs conséquences, qui sont illustrées dans la figure 7.5.

Les gagnants, les perdants et la perte sociale dans le cas d'un tarif douanier L'imposition d'un tarif douanier sur un bien importé fait des gagnants et des perdants et cause une perte sociale. Quand le Canada impose un tarif douanier sur un bien importé,

- les Canadiens qui consomment ce bien sont perdants ;
- les producteurs canadiens du bien sont gagnants ;

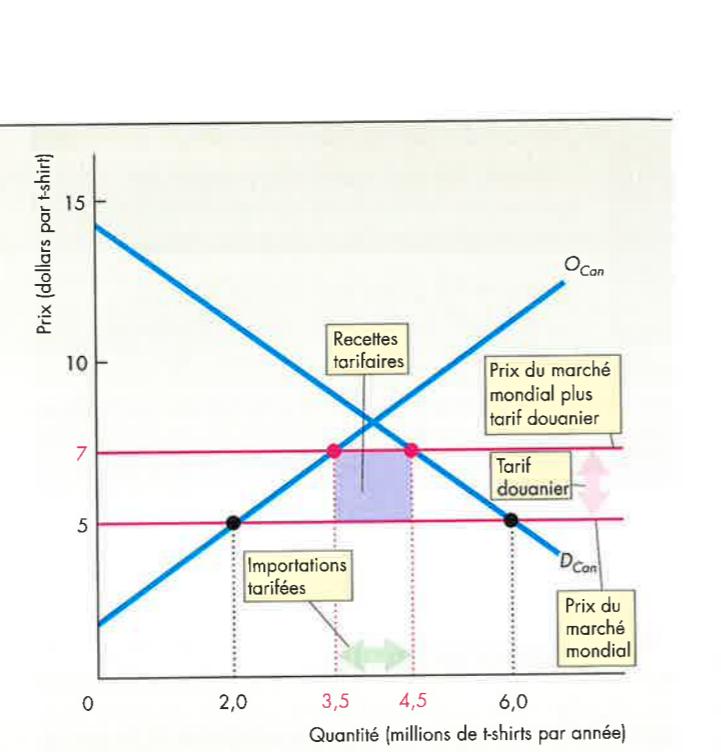
FIGURE 7.5 Les effets d'un tarif douanier



(a) Libre-échange

Le prix mondial d'un t-shirt est de 5 \$. Sur le graphique (a), rien n'entrave le libre-échange et les Canadiens achètent 6 millions de t-shirts par année, dont 2 millions sont produits par les fabricants de vêtements canadiens et 4 millions sont importés.

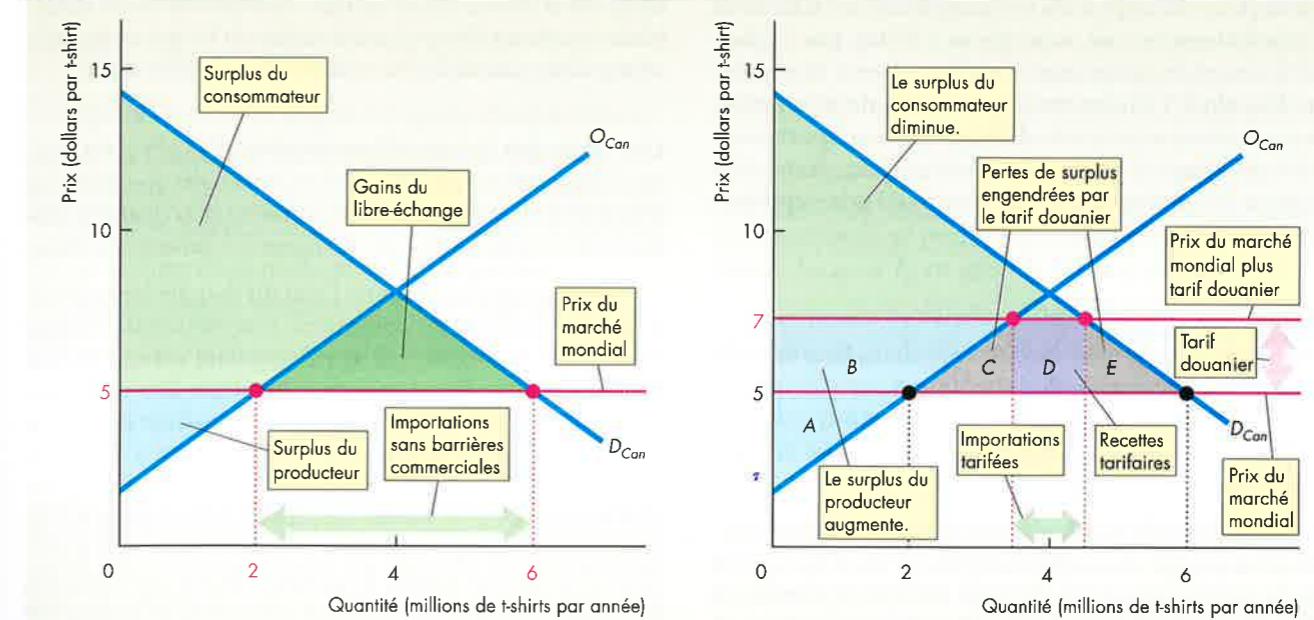
Sur le graphique (b), on impose un tarif douanier de 2 \$ par t-shirt, ce qui porte le prix de celui-ci à 7 \$ au Canada. La production



(b) Marché avec tarifs douaniers

par les fabricants canadiens augmente, mais les achats de t-shirts et la quantité importée diminuent. Le rectangle mauve représente les recettes tarifaires perçues par le gouvernement, à raison de 2 \$ par t-shirt importé.

FIGURE 7.6 Les gagnants et les perdants dans un marché soumis à un tarif douanier



(a) Libre-échange

Le prix mondial d'un t-shirt est de 5 \$. Sur le graphique (a), rien n'entrave le libre-échange et le Canada importe 4 millions de t-shirts par année. Le surplus du consommateur, le surplus du producteur et les gains du libre-échange sont maximisés.

Sur le graphique (b), on impose un tarif douanier de 2 \$ par t-shirt, ce qui porte le prix de celui-ci à 7 \$ au Canada. La quantité

importée diminue. Le surplus du consommateur est amputé des zones B, C, D et E. Le surplus du producteur augmente et comprend maintenant les zones A et B. Le revenu tarifaire de l'État est représenté par la zone D. Le tarif douanier occasionne une perte de surplus égale à la somme des zones C + E.

Les tarifs douaniers au Canada

Presque éliminés

Les tarifs douaniers canadiens, qui existaient déjà avant la Confédération, ont connu une augmentation marquée dans les années 1870 avec l'adoption de la Politique nationale et sont restés élevés jusque dans les années 1930. Depuis l'adoption de l'**Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT)** en 1947, plusieurs cycles de négociations, dont les plus importants figurent ci-dessous, ont réduit constamment les tarifs douaniers, qui ont presque disparu aujourd'hui. Toutefois, d'autres barrières à l'échange persistent.



L'évolution des tarifs douaniers canadiens de 1868 à 2004

Sources : Statistique Canada, *Statistiques historiques du Canada*, n° 11-516 au catalogue, 29 juillet 1999; CANSIM, tableaux 380-0002 et 380-0034.

- ◆ les pertes des consommateurs canadiens sont supérieures aux gains des producteurs canadiens;
- ◆ la société est perdante : il y a perte de surplus.

Les Canadiens qui consomment le bien sont perdants En raison de la hausse du prix du t-shirt au Canada, la quantité de t-shirts demandée diminue. L'effet combiné de la hausse du prix et de la diminution de la quantité achetée fait baisser le surplus du consommateur – au Canada, ce dernier supporte une perte engendrée par le tarif douanier.

Les producteurs canadiens du bien sont gagnants

Comme le prix d'un t-shirt importé augmente de la valeur du tarif douanier, les fabricants de t-shirts canadiens peuvent vendre leur produit au prix mondial plus le tarif. Au prix plus élevé, la quantité de t-shirts offerts par les fabricants canadiens augmente. L'effet combiné de la hausse du prix et de l'augmentation de la quantité produite fait monter le surplus du producteur – le producteur canadien réalise un gain engendré par le tarif douanier.

Les pertes des consommateurs canadiens sont supérieures aux gains des producteurs canadiens Le surplus du consommateur diminue, et ce, pour quatre raisons : il se transforme en partie en surplus du producteur ; il sert à

effacer la perte due à l'augmentation des coûts de production (les fabricants d'ici ont des coûts plus élevés que ceux de l'étranger) ; il diminue parce que les importations baissent ; et l'État s'en approprie une partie sous forme de recettes tarifaires. La figure 7.6 montre la répartition de cette perte de surplus du consommateur.

Le graphique (a) montre le surplus du consommateur et le surplus du producteur quand rien n'entrave le libre-échange des t-shirts. Le graphique (b) montre l'évolution de ces surplus après l'imposition d'un tarif douanier de 2 \$ sur les t-shirts importés.

Le surplus du consommateur – la zone verte – diminue. La perte de surplus se compose de quatre éléments. Premièrement, une partie du surplus du consommateur passe aux producteurs. La zone bleue, B, représente cette perte (et l'accroissement du surplus du producteur). Deuxièmement, une partie du surplus du consommateur sert à compenser les coûts de production plus élevés au Canada. La zone C, en gris, indique cette perte. Troisièmement, une partie du surplus du consommateur est transférée à l'État. La zone mauve, D, représente cette perte (et l'augmentation du revenu de l'État). Quatrièmement, une partie du surplus du consommateur est perdue parce que les importations diminuent. La zone E, en gris, figure cette perte.

La société est perdante : il y a perte de surplus Une partie de la perte de surplus du consommateur est transférée aux producteurs et une autre partie à l'État, qui l'utilise pour financer des programmes publics chers à la population. Toutefois, l'augmentation des coûts de production et la perte occasionnée par la diminution des importations ne va à personne. Il s'agit d'une perte sociale, c'est-à-dire une perte de surplus. Les zones *C* et *E*, en gris, représentent cette perte de surplus.

Les quotas d'importation

Nous allons maintenant examiner le deuxième type de mesures utilisé pour restreindre le commerce : les **quotas d'importation**. Un quota d'importation est une restriction qui limite la quantité maximale d'un bien qu'on peut importer durant une période donnée.

La plupart des pays imposent des quotas d'importation sur un large éventail d'articles. C'est ainsi que le Canada en impose sur les aliments tels que la viande, les œufs et les produits laitiers, et sur les biens manufacturés tels que les textiles et l'acier.

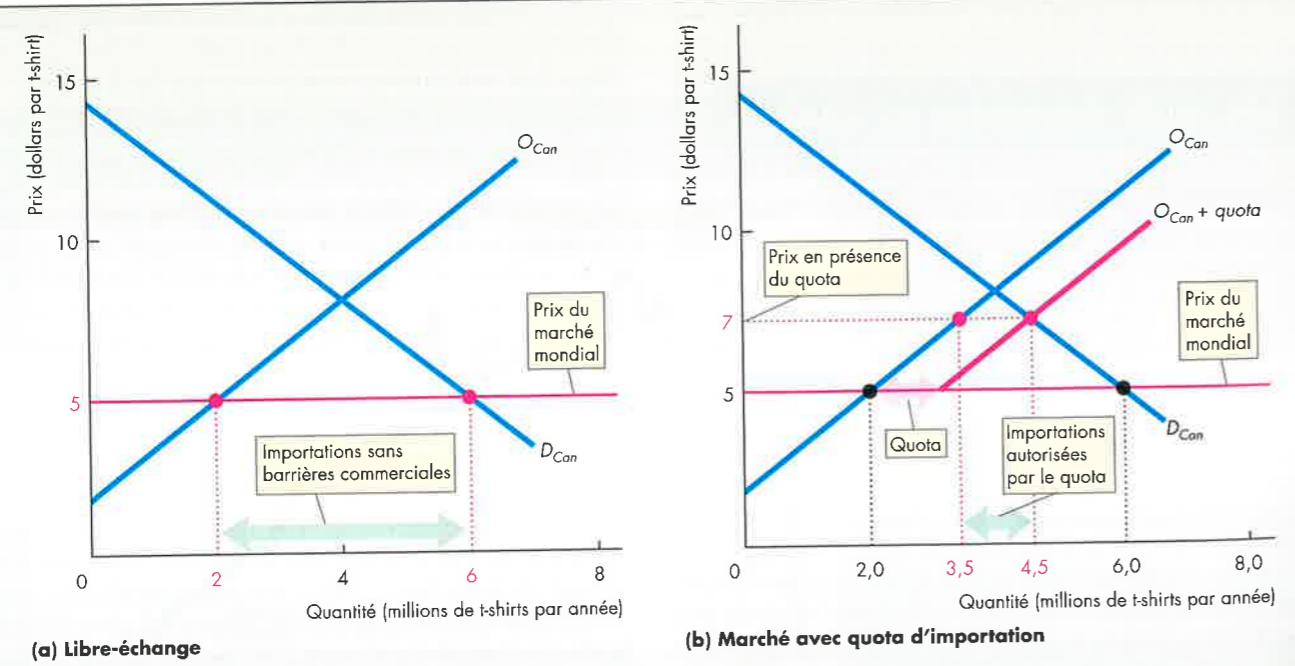
Les quotas d'importation permettent à l'État de protéger les intérêts de ceux qui gagnent leur vie dans les

industries touchées par la concurrence internationale. Mais nous allons montrer que, comme les tarifs douaniers, les quotas d'importation réduisent les gains du commerce international et ne servent pas l'intérêt social.

Les effets des quotas d'importation Les effets des quotas d'importation ressemblent à ceux des tarifs douaniers. Le prix monte, la quantité achetée diminue et la quantité produite au Canada augmente. La figure 7.7 illustre ces effets.

Le graphique (a) montre l'état du marché lorsqu'il n'y a pas de barrières au commerce international. Le graphique (b) illustre ce qui se passe quand on impose un quota qui limite l'importation à 1 million de t-shirts par année. Au Canada, la courbe d'offre de t-shirts devient la courbe d'offre intérieure O_{Can} plus la quantité autorisée par le quota d'importation. Ainsi, la courbe d'offre est maintenant $O_{Can} + \text{quota}$. Le prix du t-shirt passe à 7 \$, la quantité de t-shirts achetés au Canada tombe à 4,5 millions d'unités par année, la quantité de t-shirts fabriqués au Canada monte à 3,5 millions par année, et la quantité de t-shirts importés est celle fixée par le quota, soit 1 million par année. Comme on peut le vérifier sur le graphique (b) de la figure 7.6, tous les effets du quota sont identiques à ceux du tarif douanier de 2 \$ par t-shirt.

FIGURE 7.7 *Les effets d'un quota d'importation*



Sur le graphique (a), rien n'entrave le commerce international et les Canadiens achètent 6 millions de t-shirts par année au prix mondial. Sur le graphique (b), on impose un quota d'importation de 1 million de t-shirts par année. L'offre de t-shirts au Canada est représentée par la droite $O_{Can} + \text{quota}$. Le prix augmente au Canada, pour s'établir à 7 \$ l'unité. La production par les fabricants canadiens augmente, mais les achats de t-shirts et la quantité importée diminuent.

Sur le graphique (b), on impose un quota d'importation de 1 million de t-shirts par année. L'offre de t-shirts au Canada est représentée par la droite $O_{Can} + \text{quota}$. Le prix augmente au Canada, pour s'établir à 7 \$ l'unité. La production par les fabricants canadiens augmente, mais les achats de t-shirts et la quantité importée diminuent.

Les gagnants, les perdants et la perte sociale dans le cas d'un quota d'importation L'imposition d'un quota d'importation fait des gagnants et des perdants comme dans le cas du tarif douanier, mais il y a une différence intéressante.

Quand le Canada impose un quota d'importation,

- les Canadiens qui consomment ce bien sont perdants ;
- les producteurs canadiens du bien sont gagnants ;
- les importateurs du bien sont gagnants ;
- la société est perdante : il y a perte de surplus.

La figure 7.8 illustre les gains et les pertes occasionnés par le quota d'importation et montre comment le surplus du consommateur et le surplus du producteur changent quand on impose un quota de 1 million de t-shirts par année.

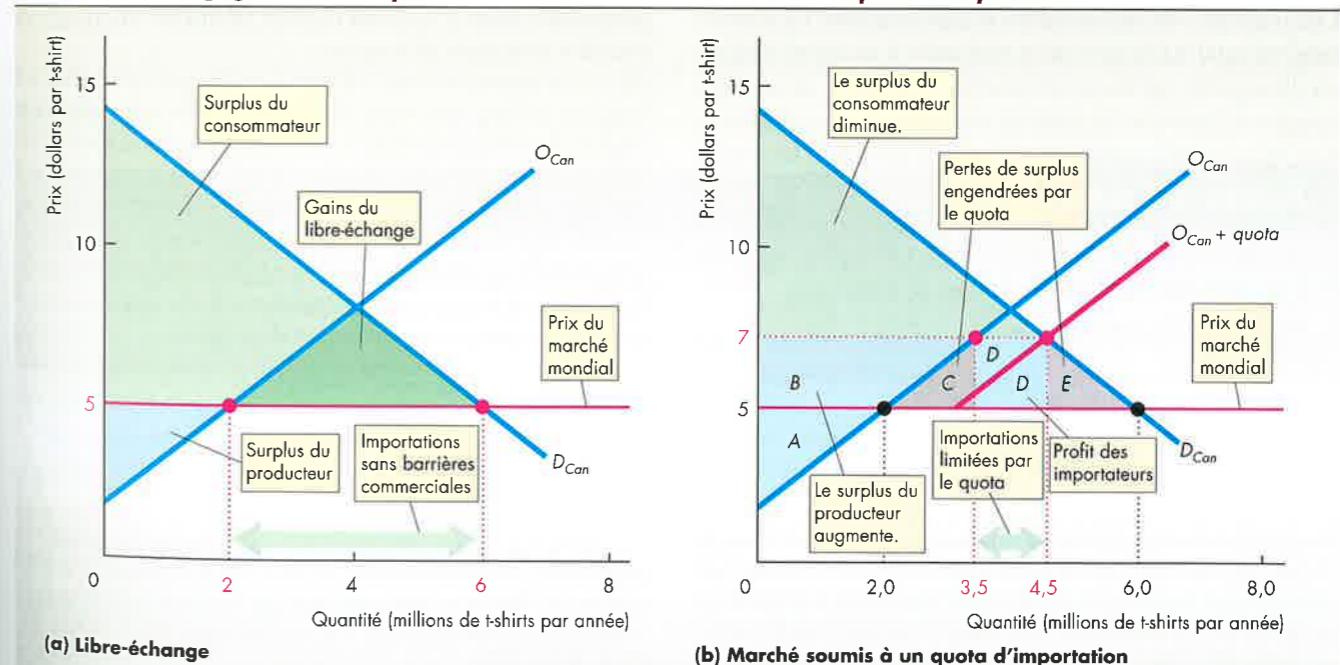
Le surplus du consommateur – la zone verte – diminue. Les consommateurs essuient une perte engendrée par le quota d'importation. La perte de surplus se compose de quatre éléments. Premièrement, une partie du surplus du consommateur passe aux producteurs. La zone bleue, *B*, représente cette perte (et l'accroissement du surplus du producteur). Deuxièmement, une partie du surplus du consommateur est perdue parce que les coûts

de production au Canada sont plus élevés que le prix mondial. La zone *C*, en gris, indique cette perte. Troisièmement, une partie du surplus du consommateur est transférée aux importateurs qui achètent les t-shirts 5 \$ (soit au prix mondial) et les revendent 7 \$ (au prix intérieur canadien). Les zones *D*, en bleu, représentent cette perte de surplus du consommateur ainsi que le profit des importateurs. Quatrièmement, une partie du surplus du consommateur est perdue parce que les importations diminuent. La zone *E*, en gris, figure cette perte.

Les pertes de surplus du consommateur imputables aux coûts de production plus élevés et à la diminution des importations sont une perte sociale – une perte de surplus. Les zones *C* et *E*, en gris, représentent cette perte de surplus. La réduction du surplus total est égale à la somme des zones *C* + *E*.

Notre analyse met en évidence l'unique différence entre le quota et le tarif douanier. Ce dernier est une source de revenu pour l'État alors que le quota engendre un profit pour l'importateur. Tous les autres effets sont identiques, à condition que les quantités d'importations autorisées par le quota soient les mêmes que celles qui résultent de l'application du tarif douanier.

FIGURE 7.8 *Les gagnants et les perdants dans un marché soumis à un quota d'importation*



Le prix mondial d'un t-shirt est de 5 \$. Sur le graphique (a), rien n'entrave le libre-échange, si bien que le Canada produit 2 millions de t-shirts par année et en importe 4 millions. Le surplus du consommateur, le surplus du producteur et les gains du libre-échange sont maximisés.

Sur le graphique (b), le quota d'importation fait monter le prix du t-shirt à 7 \$. La quantité importée diminue. Le surplus du consommateur est amputé des zones *B*, *C* et *E*. Le surplus du producteur augmente et comprend maintenant les zones *A* et *B*. Le profit des importateurs est représenté par les deux zones *D*. Le quota occasionne une perte de surplus égale à la somme des zones *C* + *E*.

Autres barrières commerciales

Outre les tarifs douaniers et les quotas d'importation, l'État peut adopter deux autres types de mesures qui influent sur les importations :

- ◆ la réglementation en matière de santé, en matière de sécurité ou dans d'autres domaines ;
- ◆ les restrictions volontaires d'exportation.

Les barrières réglementaires Des milliers de règles de toutes sortes, en particulier en matière de santé et de sécurité, limitent le commerce international. Par exemple, les aliments importés au Canada sont contrôlés par l'Agence canadienne d'inspection des aliments, qui a pour mandat de protéger « non seulement les aliments, mais aussi les végétaux et les animaux, facteur inhérent à la consommation d'aliments salubres et de qualité supérieure ». Le 20 mai 2003, la découverte au pays d'un unique cas d'encéphalopathie spongiforme bovine (maladie de la vache folle) a eu pour conséquence une interdiction immédiate des exportations de bœuf canadien dans le monde entier. L'Union européenne interdit l'importation de la plupart des organismes génétiquement modifiés, tels que le canola du Canada. Cette forme de réglementation a pour effet de limiter le commerce international, bien que ce ne soit pas là sa raison d'être.

Les restrictions volontaires d'exportation La restriction volontaire d'exportation ressemble à un quota auquel

Échec à Doha

Les intérêts individuels ont raison de l'intérêt social

L'**Organisation mondiale du commerce (OMC)** est une institution internationale créée par les principaux pays importateurs et exportateurs pour superviser le commerce international et faire tomber les barrières à l'échange.

En 2001, au cours d'une conférence tenue à Doha, au Qatar, où étaient réunis les ministres du commerce de tous les pays membres, on s'est entendu pour amorcer des négociations en vue de réduire les barrières tarifaires et les quotas qui entravent le commerce international des produits agricoles et des services. Ces négociations portent le nom de **Programme de Doha pour le développement**, ou *Doha Round*.

Depuis 2001, il y a eu des milliers d'heures de conférences à Cancún en 2003, à Genève en 2004 et à Hong Kong en 2005, ainsi que des réunions régulières dans les

se soumet un exportateur étranger. Ce type de barrière commerciale est rare. Elle a vu le jour dans les années 1980 quand le Japon s'est imposé de réduire ses exportations de pièces d'automobiles vers l'Amérique du Nord.

Les subventions à l'exportation

Une **subvention** est une aide financière que l'État accorde au producteur. Au chapitre 6 (p. 170), nous avons analysé les effets d'une subvention sur la quantité et le prix d'un produit agricole.

Une **subvention à l'exportation** est une aide financière que l'État accorde au producteur d'un bien exporté. Ce type de subvention est interdit aux termes de plusieurs ententes internationales, dont l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), et selon les règles de l'Organisation mondiale du commerce (OMC). Malgré l'interdiction, les subventions accordées par le Canada, les États-Unis et l'Union européenne aux producteurs agricoles finissent par faire augmenter la production intérieure et une partie de celle-ci est exportée. Ces exportations de produits agricoles subventionnés nuisent au producteur d'autres pays, notamment ceux d'Afrique, d'Amérique centrale et d'Amérique du Sud, car elles réduisent leur capacité de concurrencer sur les marchés mondiaux. Les subventions à l'exportation apportent des gains aux producteurs intérieurs, mais elles favorisent la sous-production dans le reste du monde, ce qui est inefficace et entraîne une perte de surplus.

bureaux du Secrétariat de l'OMC à Genève. Malgré les millions de dollars que ces discussions coûtent aux contribuables, les progrès réalisés sont décevants.

Les pays riches, avec en tête les États-Unis, l'Union européenne et le Japon, veulent un meilleur accès aux marchés des pays en développement en échange d'un meilleur accès pour ces pays aux riches marchés mondiaux, en particulier ceux des produits agricoles.

Les pays en développement, ralliés autour du Brésil, de la Chine, de l'Inde et de l'Afrique du Sud, veulent qu'on leur ouvre les marchés des produits agricoles dans les pays riches, mais ils veulent aussi protéger leurs industries naissantes.

Devant ces exigences incompatibles, les négociations sont au point mort et rien ne laisse entrevoir un déblocage. En défendant leurs intérêts individuels, les pays riches et les pays en développement sacrifient l'intérêt social.

MINITEST

3

- 1 Par quelles mesures un pays peut-il limiter le commerce international ?
- 2 Expliquez les effets d'un tarif douanier sur la production intérieure, la quantité achetée et le prix d'un bien.
- 3 Qui sont les gagnants et qui sont les perdants lorsqu'on impose un tarif douanier ? Expliquez pourquoi les pertes sont supérieures aux gains.
- 4 Expliquez les effets d'un quota d'importation sur la production intérieure, la consommation et le prix d'un bien.
- 5 Qui sont les gagnants et qui sont les perdants lorsqu'on impose un quota d'importation ? Expliquez pourquoi les pertes sont supérieures aux gains.

Réponses p. 210

naissante le temps qu'elle atteigne sa pleine maturité et puisse soutenir la concurrence sur les marchés mondiaux. Cet argument repose sur l'avantage comparatif dynamique qui peut découler de l'apprentissage par la pratique (voir le chapitre 2, p. 53).

Il est vrai que l'apprentissage par la pratique est un puissant facteur de croissance de la productivité, et que l'expérience en milieu de travail fait évoluer l'avantage comparatif. Cependant, ces faits ne justifient pas le protectionnisme.

Premièrement, l'argument des industries naissantes ne vaut que si les avantages de l'apprentissage par la pratique, *en plus* d'accroître les revenus des propriétaires et des travailleurs des entreprises d'une industrie naissante, s'étendent à d'autres industries et à d'autres secteurs de l'économie. Ainsi, l'apprentissage par la pratique génère d'énormes gains de productivité dans l'aéronautique, mais la quasi-totalité de ces gains reviennent aux actionnaires et aux travailleurs de Bombardier et d'autres constructeurs d'avions. Comme ceux qui prennent les décisions, courent les risques et font le travail sont aussi ceux qui profitent des gains dynamiques, ils tiennent compte de ces derniers quand ils décident de l'ampleur de leurs activités. Dans ce cas, les gains sont pratiquement nuls pour les autres secteurs de l'économie, et il est donc inutile que le gouvernement aide l'industrie aéronautique à réaliser une production efficace.

Deuxièmement, même si on prouvait qu'il est avantageux de protéger une industrie naissante, il serait plus efficace de le faire en subventionnant les entreprises de cette industrie à même les impôts. La subvention encouragerait l'industrie à acquérir la maturité nécessaire et à entrer en concurrence avec les producteurs efficaces ailleurs dans le monde. Elle éviterait aussi que le consommateur soit obligé de payer plus cher que le prix mondial.

La protection contre le dumping Le **dumping** est une pratique qui consiste pour une entreprise étrangère à vendre des biens d'exportation à un prix moindre que leur coût de production. Ainsi, une entreprise étrangère qui cherche à obtenir un monopole international pourrait avoir recours au dumping ; elle vendrait sa production à un prix moindre que son coût de production afin de mettre en faillite les entreprises nationales. Une fois celles-ci disparues, elle profiterait de sa situation de monopole pour exiger un prix plus élevé pour son produit. Le dumping est illégal selon les règles de l'OMC et sert habituellement de justification à des tarifs douaniers compensatoires temporaires, appelés droits antidumping.

Il y a cependant d'excellentes raisons de ne pas céder à l'argument protectionniste du dumping. D'abord, comme il est très difficile de déterminer les coûts d'une entreprise, le dumping est pratiquement impossible à déceler. On doit

Le débat fait rage depuis que les nations existent et commercent entre elles : vaut-il mieux pour un pays se protéger de la concurrence étrangère ou s'adonner au libre-échange ? La discussion n'est pas close, mais la plupart des économistes ont rendu leur verdict : le protectionnisme est inefficace, alors que le libre-échange favorise la prospérité pour tous les pays. Nous avons exposé l'argument le plus probant en faveur du libre-échange – nous avons montré qu'il permet des gains pour le consommateur, qui sont supérieurs à toute perte subie par le producteur, si bien que la société réalise un gain net.

Mais le débat libre-échange/protectionnisme soulève d'autres questions, que nous allons maintenant examiner.

Les deux principaux arguments protectionnistes

Deux des arguments classiques qu'on invoque pour restreindre le commerce international sont les suivants :

- ◆ la protection des industries naissantes ;
- ◆ la protection contre le dumping.

La protection des industries naissantes Selon le premier argument en faveur du protectionnisme, l'**argument des industries naissantes**, il faut protéger une industrie

se contenter de vérifier si le prix d'exportation d'une entreprise est plus bas que le prix qu'elle pratique sur son marché intérieur. Or, la validité de cette vérification est douteuse, car il peut être légitime pour une entreprise d'exiger un prix moindre dans un marché où la quantité demandée est étroitement liée au prix et un prix plus élevé dans un marché où elle l'est moins.

Ensuite, on imagine mal un bien qui pourrait engendrer un monopole mondial. Même si toutes les entreprises nationales d'une industrie étaient mises en faillite, il serait toujours possible de trouver d'autres sources d'approvisionnement à l'étranger et d'acheter le bien à un prix déterminé par un marché concurrentiel.

Enfin, même si un bien ou un service pouvait engendrer un vrai monopole mondial, la meilleure façon de le contrer serait – comme pour le monopole intérieur – le recours à une réglementation (voir le chapitre 13, p. 400).

D'autres arguments protectionnistes

Si les deux arguments que nous venons d'étudier ne suffisent pas à justifier le recours au protectionnisme – on peut leur opposer de solides objections –, du moins ont-ils un certain fondement. Cependant, ce ne sont pas les seuls arguments qui se font entendre. On invoque bien des raisons de condamner la mondialisation et de vanter le protectionnisme. Ainsi, on soutient souvent que les mesures protectionnistes :

- ◆ sauvegardent les emplois;
- ◆ nous permettent de concurrencer la main-d'œuvre étrangère bon marché;
- ◆ pénalisent les entreprises qui ont des normes environnementales laxistes;
- ◆ empêchent les pays riches d'exploiter les pays en développement.

La sauvegarde des emplois Premièrement, s'il élimine effectivement certains emplois, le libre-échange en crée d'autres. Il engendre une rationalisation mondiale du travail et une nouvelle allocation des ressources du travail aux secteurs d'activité où elles seront les plus productives. Ainsi pour ne prendre que l'exemple de l'industrie du textile, le commerce international a entraîné la fermeture de nombreuses usines et filatures au Canada, et des milliers de Canadiens et Canadiennes ont perdu leur emploi. Cependant, ailleurs dans le monde, des milliers de travailleurs et de travailleuses ont trouvé un emploi grâce à l'ouverture d'usines et de filatures dans leur pays. Et, au Canada, des milliers de travailleurs et de travailleuses ont obtenu des emplois plus rémunératifs que ceux du textile, parce que d'autres industries ont pris de l'expansion et ont créé de nouveaux emplois. En somme, il s'est créé plus d'emplois qu'il ne s'en est perdu.

Deuxièmement, les mesures protectionnistes peuvent effectivement sauver certains emplois, mais à un coût élevé. L'exemple des quotas imposés à l'industrie du textile est très probant à cet égard. Historiquement, toujours dans l'industrie du textile, les quotas imposés en vertu de l'Arrangement multifibres¹ ont protégé des emplois, surtout aux États-Unis. La Commission du commerce international (CCI) des États-Unis estime que les quotas ont permis de conserver 72 000 emplois dans le textile aux États-Unis, mais aussi que les dépenses annuelles en vêtements dans ce pays ont dépassé de 15,9 G\$ (160 \$ par famille) ce qu'elles auraient été s'il y avait eu libre-échange. Toujours selon la CCI, chaque emploi sauvé dans l'industrie du textile a coûté 221 000 \$ US.

Troisièmement, les importations créent des emplois. Elles en créent chez les détaillants qui vendent les biens importés et chez les entreprises qui entretiennent ces biens. Elles génèrent aussi des revenus dans le reste du monde, revenus dont une partie est consacrée à l'achat de biens et services canadiens.

La possibilité de concurrencer la main-d'œuvre étrangère bon marché Avec la suppression des tarifs douaniers entre le Canada, les États-Unis et le Mexique, on a prévu un « gigantesque effet d'aspiration » qui entraînerait la délocalisation des emplois canadiens vers le Mexique. Voyons ce qui cloche dans ce pronostic.

Le coût unitaire de la main-d'œuvre est égal au salaire divisé par la productivité du travail. Par exemple, si un travailleur de l'industrie automobile canadienne gagne 30 \$ par heure et produit 15 unités par heure, le coût moyen de la main-d'œuvre pour produire 1 unité est de 2 \$. Si un travailleur de l'industrie automobile mexicaine gagne 3 \$ par heure et produit 1 unité par heure, le coût moyen de la main-d'œuvre pour produire 1 unité est de 3 \$. Toutes choses égales d'ailleurs, plus la productivité d'un travailleur est élevée, plus son salaire l'est aussi. Les travailleurs qui gagnent des salaires élevés ont une productivité élevée; ceux qui gagnent de faibles salaires ont une faible productivité.

Si les travailleurs canadiens qui reçoivent des salaires élevés sont plus productifs en moyenne que leurs homologues mexicains moins bien rémunérés, leur productivité varie selon les industries. Par exemple, la productivité des travailleurs canadiens est relativement plus élevée dans la production de services financiers et de réseaux téléphoniques que dans la production de métaux et de certaines pièces standardisées de machinerie. Les secteurs où les

1. Cette convention internationale a été remplacée le 1^{er} janvier 1995 par l'Accord de l'OMC, lequel a mis en place un processus transitoire en vue de la suppression définitive des quotas.

travailleurs canadiens sont relativement plus productifs que leurs homologues mexicains sont ceux où le Canada détient un *avantage comparatif*.

En instaurant le libre-échange – c'est-à-dire en produisant plus de biens et de services pour lesquels nous détenons un avantage comparatif afin de les exporter, et en produisant moins de biens et de services pour lesquels nos partenaires commerciaux détiennent un avantage comparatif afin de les importer –, nous améliorons à la fois notre situation et celle des citoyens d'autres pays.

La concurrence avec des pays aux normes environnementales laxistes

Selon un autre argument protectionniste, de nombreux pays pauvres comme la Chine et le Mexique ont une politique environnementale beaucoup plus laxiste que la nôtre; comme ces pays sont prêts à polluer et que nous ne le sommes pas, les tarifs douaniers sont essentiels pour que nous puissions leur faire concurrence. S'ils veulent s'adonner au libre-échange avec des pays plus riches et plus «verts», ces pays devront adopter des normes environnementales plus rigoureuses.

L'argument du protectionnisme pour raisons environnementales est faible. D'abord, un pays pauvre ne peut pas se permettre de se soucier autant de son environnement qu'un pays riche. Aujourd'hui, la Chine, le Mexique et les anciens pays communistes d'Europe de l'Est sont parmi les endroits où on observe les pires cas de pollution de l'air et de l'eau. Mais il y a à peine quelques décennies, c'étaient Londres et Los Angeles qui remportaient la palme à cet égard. Pour Pékin et Mexico, le seul espoir de jouir un jour d'un environnement plus propre réside dans la croissance rapide des revenus. Le libre-échange contribue à cette croissance. Plus les revenus y augmenteront, plus vite les pays en développement auront les moyens, comme ils le souhaitent, d'assainir leur environnement. D'autre part, certains pays pauvres détiennent un avantage comparatif dans la production de « travail salissant », ce qui représente pour eux une façon d'augmenter leur revenu et permet en même temps à l'ensemble de l'économie mondiale d'atteindre des objectifs plus élevés qu'elle ne le pourrait autrement en matière de qualité de l'environnement.

L'exploitation des pays en développement par les pays riches Selon un autre argument protectionniste, il faut restreindre le commerce international pour empêcher les riches des pays industrialisés d'exploiter les pauvres des pays en développement en les forçant à travailler pour des salaires de famine.

Le travail des enfants ou celui des adultes dans des conditions avoisinant l'esclavage posent un problème sérieux et sont à condamner. Cependant, en commerçant avec les pays pauvres, nous augmentons la demande des biens

qui y sont produits et, mieux encore, nous favorisons la demande de travail dans ces pays. Quand la demande de travail augmente dans les pays en développement, les salaires augmentent aussi. Donc, loin d'exploiter les gens des pays pauvres, le commerce international améliore leurs perspectives d'avenir et augmente leurs revenus.

Par comparaison avec les avantages du libre-échange, les arguments protectionnistes que nous venons de passer en revue ne font pas le poids. Mais il y a un nouveau phénomène qui pointe à l'horizon de notre économie: l'*impartition délocalisée*. Faut-il maintenant se protéger contre cette nouvelle forme de concurrence étrangère? Voyons de quoi il retourne.

L'impartition délocalisée

Roots, Canadian Tire et BlackBerry: en quoi ces icônes de l'économie canadienne se ressemblent-elles? Elles créent des emplois, mais au lieu de recruter leur personnel au Canada, elles font appel à la Chine, à l'Inde, à la Thaïlande, voire aux États-Unis – ces entreprises pratiquent la délocalisation. Qu'est-ce que la délocalisation?

La délocalisation Une entreprise établie au Canada peut se procurer les biens qu'elle vend par l'entremise d'une ou de plusieurs des activités suivantes :

1. Elle produit les biens au Canada avec une main-d'œuvre locale.
2. Elle produit les biens dans un pays étranger avec la main-d'œuvre de ce pays.
3. Elle achète les produits finis, les composants ou les services d'entreprises établies au Canada.
4. Elle achète les produits finis, les composants ou les services d'entreprises établies dans des pays étrangers.

Les activités 3 et 4 portent le nom d'**impartition**. Les activités 2 et 4 sont appelées **délocalisation**. L'activité 4 est une **impartition délocalisée**. Précisons qu'une entreprise qui ouvre une succursale dans un autre pays délocalise ainsi une partie de son activité.

La délocalisation se pratique depuis des centaines d'années, mais elle a connu une croissance rapide durant les années 1990 et s'est mise alors à susciter des inquiétudes. En effet, beaucoup d'entreprises canadiennes ont établi dans d'autres pays leurs services de technologie de l'information et certains services de bureau, tels que les services financiers, la comptabilité et la gestion des ressources humaines.

L'expansion de la délocalisation dans les années 1990 Pour que la délocalisation réussisse, les gains rendus possibles par la spécialisation et l'échange doivent être assez importants pour compenser les coûts de la communication et du

transport. Si le coût de production d'un t-shirt en Chine n'est pas inférieur à la somme de son coût de production au Canada et des frais de transport depuis la Chine, il est alors plus efficace de produire les t-shirts au Canada et d'éviter le transport.

Le même raisonnement s'applique au commerce des services. Si on les délocalise, il faut qu'on puisse obtenir les services à un coût assez bas pour les offrir à l'acheteur à un prix avantageux. Avant les années 1990, les frais de communication sur de grandes distances étaient trop élevés pour que la délocalisation des services soit efficace. Dans les années 1990, l'utilisation des satellites, de la fibre optique et des ordinateurs a réduit le coût d'un appel téléphonique entre le Canada et l'Inde à moins de un dollar par heure. C'est alors qu'une foule de ressources dans des pays étrangers sont devenues concurrentielles par rapport aux ressources de même nature au Canada.

Les avantages de la délocalisation Les gains à l'échange réalisés par la délocalisation sont les mêmes que ceux engendrés par toute autre forme de commerce. Dans les sections précédentes de ce chapitre, nous avons utilisé comme exemples les t-shirts et les avions de transport régional. Nous aurions pu tout aussi bien citer les services bancaires et les centres d'appels (ou toute autre paire de services). Une banque canadienne peut exporter des services bancaires à des entreprises indiennes, et des Indiens peuvent exploiter des centres d'appels utilisés par les entreprises canadiennes. Ce type de commerce est profitable pour le Canada et l'Inde à condition que le Canada ait un avantage comparatif dans les services bancaires et que l'Inde en ait un dans les centres d'appels.

Dans les années 1990, on a vu se concrétiser des avantages comparatifs de cette nature. C'est en Inde que se trouve la plus grande population instruite de langue anglaise au monde. Le pays est situé dans un fuseau horaire qui le place une demi-journée en avance sur la côte est des États-Unis et à mi-chemin entre l'Asie et l'Europe, ce qui facilite les opérations qui se poursuivent 24 heures sur 24, 7 jours sur 7. Avant les années 1990, quand les frais de communication avec un travailleur en Inde s'élevaient à quelques dollars par minute, il était trop coûteux d'exploiter les vastes ressources de cette partie du monde. Mais aujourd'hui, le prix abordable d'un appel interurbain ou d'une connexion à Internet a rendu possible l'utilisation des ressources qui se trouvent en Inde pour produire des services au Canada à un coût plus avantageux que si on se servait des ressources d'ici. En contrepartie, grâce au revenu qu'ils gagnent à exporter des services, les Indiens se procurent des biens et des services produits au Canada.

Les inquiétudes suscitées par la délocalisation Bien que la délocalisation rende possibles des gains liés à la spécialisation et à l'échange, beaucoup estiment qu'elle entraîne également des coûts qui annulent les gains. Pourquoi?

Parmi les principales raisons, on soutient que la pratique fait perdre des emplois dans le secteur des services. La disparition d'emplois dans l'industrie manufacturière, au profit d'autres pays, se poursuit depuis des décennies, mais le secteur des services s'est toujours accru suffisamment, au Canada, pour créer de nouveaux emplois capables de remplacer ceux qui se perdaient dans cette industrie. Avec la fuite des postes de service vers l'étranger, on craint qu'il ne restera pas assez d'emplois pour les Canadiens. Ces craintes ne sont pas justifiées.

Certains emplois de service passent à l'étranger, mais d'autres se multiplient ici. Le Canada importe les services des centres d'appels, mais il exporte de l'enseignement, des soins médicaux, des services juridiques et financiers, et bien d'autres services encore. Tous les jours, on crée des postes dans ces secteurs et la croissance n'est pas près de s'arrêter.

On ignore le nombre exact de postes délocalisés, et les estimations varient. Quoi qu'il en soit, même selon les estimations les plus élevées, il s'agit d'un nombre infime par comparaison avec le taux de création d'emploi normal.

Les gagnants et les perdants Les gains à l'échange ne se répartissent pas également entre tous les membres de la société. En moyenne, les Canadiens profitent de l'impartition délocalisée. Malheureusement, il y a aussi des perdants. Ce sont ceux qui ont investi dans le capital humain nécessaire pour accomplir un travail particulier, mais qui voient maintenant ce travail s'envoler à l'étranger.

L'assurance-emploi procure une aide temporaire aux travailleurs qui perdent leur emploi de cette façon. Toutefois, la solution à long terme passe par la requalification et la reconversion professionnelle.

En plus de fournir une aide à court terme par les prestations d'assurance-emploi, l'État doit jouer un rôle important dans l'éducation pour donner à la main-d'œuvre du XXI^e siècle l'habitude de la formation continue et de la requalification, et la préparer à assumer des tâches dont nous ignorons encore aujourd'hui la nature exacte.

Les écoles, les collèges et les universités sont appelés à grandir et à accomplir de mieux en mieux leur mandat de formation d'une main-d'œuvre compétente et capable de s'adapter.

Prévenir les guerres commerciales

Nous venons de passer en revue les arguments protectionnistes les plus courants, ainsi que les arguments qui les réfutent. Cependant, il existe un autre argument antiprotectionniste plus général et plus convaincant que nous n'avons pas encore évoqué: les mesures protectionnistes sont une invite aux représailles et peuvent déclencher de terribles guerres de tarifs douaniers ou de quotas entre les pays. On a assisté à une telle guerre commerciale durant

la Grande Dépression, quand les États-Unis ont instauré le tarif Smoot-Hawley. Tous leurs partenaires commerciaux ont riposté en imposant leurs propres tarifs et, en très peu de temps, le commerce mondial s'est effondré. Les coûts faramineux de cette catastrophe pour tous les pays ont dissuadé ces derniers de recourir de nouveau à des mesures aussi manifestement autodestructrices; ils ont débouché sur le GATT, et ont pavé la voie à l'ALENA, à la CEAP et à l'Union européenne.

Pourquoi le commerce international est-il restreint?

Pourquoi continue-t-on à restreindre le commerce international en dépit de la force des arguments antiprotectionnistes que nous venons d'évoquer? Essentiellement pour deux raisons:

- ◆ les recettes publiques générées par les tarifs douaniers;
- ◆ la recherche de rentes.

Les recettes tarifaires La perception des recettes publiques est coûteuse. Dans les pays développés comme le Canada, un système de perception fiscale bien rodé permet de recueillir des milliards de dollars en impôts sur le revenu et en taxes sur les ventes, et ce, parce que la plupart des transactions économiques y sont réalisées par des entreprises qui doivent produire des états financiers vérifiés. Sans ces états financiers, la perception des recettes fiscales par des organismes comme l'Agence du revenu du Canada serait gravement compromise. Et même avec des états financiers vérifiés, on arrive à ne percevoir qu'une partie des recettes fiscales potentielles. Notons que, dans les pays industrialisés, ce sont principalement l'impôt sur le revenu et les taxes sur les ventes qui remplissent les coffres de l'État; les recettes tarifaires ne représentent qu'une source de revenu secondaire.

Dans les pays en développement, la perception des impôts et des taxes pose un problème épique. En effet, une grande partie des transactions économiques y relèvent d'une économie informelle où les états financiers sont pratiquement inexistant, de sorte que les recettes fiscales provenant de l'impôt sur le revenu et des taxes sur les ventes sont très minces. Dans ces pays, le commerce international est le seul secteur où les transactions économiques sont consignées et vérifiées. Les tarifs douaniers sont donc une forme de taxation plus intéressante pour ces pays, qui y recourent d'ailleurs beaucoup plus largement que les pays industrialisés.

La recherche de rentes On appelle **recherche de rentes** toute tentative pour s'approprier un surplus du consommateur, un surplus du producteur ou un profit économique

par le lobbying et d'autres activités politiques exercées par des groupes de pression. Comme le libre-échange n'aumente les possibilités de consommation qu'en moyenne, tous les groupes sociaux n'en profitent pas nécessairement, et certains peuvent même y perdre. Autrement dit, certains groupes tirent profit du libre-échange, alors que d'autres en font les frais, même si au total les avantages sont supérieurs aux coûts. Cette répartition inégale des coûts et des avantages du libre-échange est le principal obstacle à la libéralisation du commerce international.

Revenons à l'exemple du commerce des t-shirts et des avions de transport régional. Les gains du libre-échange reviennent à toutes les personnes qui participent à la production des avions ainsi qu'aux consommateurs de t-shirts qui se les procurent maintenant à meilleur prix. Les coûts liés à l'adhésion au libre-échange, eux, sont assumés par les producteurs de vêtements et leurs employés qui doivent se mettre à la production d'autres biens et services pour lesquels le Canada a un avantage comparatif.

En général, l'avènement du libre-échange fait beaucoup de gagnants. Cependant, comme ils sont nombreux, chacun ne reçoit qu'une petite part des gains. Les gagnants pourraient s'organiser et constituer une force politique vouée à la promotion du libre-échange. Mais l'action politique coûte cher. Elle nécessite du temps et des ressources rares, et les gains par personne sont trop minces pour que le jeu en vaille la chandelle.

À l'inverse, le nombre de perdants est restreint, mais les pertes de chacun sont considérables. C'est pourquoi, ceux-ci sont disposés à dépenser des sommes importantes pour faire pression contre le libre-échange.

Chacun des deux groupes soupèse les gains et les coûts, et adopte la ligne de conduite la plus avantageuse pour lui. Les gagnants comparent les avantages du libre-échange à ce qu'il en coûte pour le défendre. Les perdants mesurent les avantages du protectionnisme par rapport à ce qu'il en coûte pour l'instaurer. Comme ils ont plus à perdre, ceux qui militent contre le libre-échange font plus de lobbying que ceux qui y sont favorables.

Le dédommagement des perdants

Si, au total, les gains du libre-échange dépassent les pertes qu'il occasionne, pourquoi les individus et les groupes qui y gagneraient n'offrent-ils pas de dédommager ceux qui y perdraient, de façon à faire l'unanimité en faveur du libre-échange? Essentiellement, parce que les obstacles à une indemnisation directe et correctement calculée sont presque insurmontables.

Premièrement, la détermination des perdants du libre-échange et l'estimation de leurs pertes engendreraient des coûts énormes. Deuxièmement, on ne pourrait jamais déterminer avec certitude si les difficultés d'une personne ou

ENTRE LES LIGNES

LES ÉTATS-UNIS PROTÈGENT LEURS PRODUCTEURS DE BOIS D'ŒUVRE

CBC NEWS ONLINE, 23 AOÛT 2006

LE CONFLIT DU BOIS D'ŒUVRE

Le conflit du bois d'œuvre couvre depuis plus de 20 ans, mais il a de nouveau fait éruption en mai 2002, quand les États-Unis ont imposé des droits de 27 pour cent sur les exportations de bois d'œuvre canadien, sous prétexte que le Canada subventionne injustement les producteurs de bois d'épinettes, de pins et de sapins. [...]

Le conflit porte sur les droits de coupe. Ceux-ci sont des montants fixes que les sociétés doivent verser à l'État pour le bois qu'elles abattent sur les terres publiques. Pour plusieurs aux États-Unis, les droits de coupe canadiens ne sont pas assez élevés, et constituent dès lors des subventions. Certains producteurs forestiers américains ont formé une coalition qui exige que les provinces adoptent le système américain et mettent les droits de coupe sur le marché pour les vendre aux plus offrants.

Le litige entre le Canada et les États-Unis à propos du bois d'œuvre fait penser à une rivalité entre frères. Il se poursuit depuis plusieurs décennies. Le Canada lui-même est divisé sur le sujet. Le B.C. Lumber Trade Council a

déclaré qu'une guerre commerciale avec les États-Unis [...] serait ruineuse et que, pour l'éviter, il vaudrait mieux se plier aux demandes américaines. Le Conseil du libre-échange pour le bois d'œuvre, formé de producteurs forestiers du Québec et de l'Ontario, a préféré contester l'imposition des droits compensatoires. La plupart des entreprises forestières canadiennes et les gouvernements s'entendent au moins sur l'objectif à atteindre: le libre-échange pour le bois d'œuvre.

Or, le 26 avril 2006, on apprenait que le Canada et les États-Unis avaient conclu un accord-cadre qui laissait entrevoir la fin du litige. Selon l'accord-cadre, les États-Unis doivent rembourser près de 80 % des 5 milliards de dollars de droits perçus par l'Agence des douanes américaines au cours des quatre années précédentes. La part du bois d'œuvre canadien sur le marché des États-Unis ne dépassera pas la barre actuelle des 34 %. [...] Le Canada imposera aussi une taxe d'exportation sur le bois d'œuvre à destination des États-Unis si le prix tombe sous les 355 \$ par mille pied-planches.

© CBC News Online, tous droits réservés [notre traduction].

LES FAITS EN BREF

- Le conflit du bois d'œuvre couvre depuis plus de 20 ans. Les producteurs forestiers des États-Unis soutiennent que le Canada pratique une forme de subvention déloyale au profit de ses producteurs parce que les droits de coupe ne sont pas fixés par des ventes aux enchères.
- En mai 2002, les États-Unis ont imposé un tarif douanier de 27 %, ce qui leur a rapporté des recettes tarifaires de 5 G\$.
- L'accord prévoit le remboursement par les États-Unis de 80 % des recettes tarifaires et maintient à 34 % la part du marché américain allouée au Canada.
- Si le prix tombe sous les 355 \$ par mille pied-planches, on imposera une taxe d'exportation.

ANALYSE ÉCONOMIQUE

- Avant l'accord de 2006, les États-Unis imposaient un tarif douanier de 27 % sur les importations de bois d'œuvre en provenance du Canada. Le tarif nuisait à l'intérêt social du Canada et des États-Unis.
- La figure 1 illustre le marché américain du bois d'œuvre. La demande des acheteurs américains est représentée par la droite D . Soit deux courbes d'offre: celle des producteurs canadiens, O_C et celle des producteurs américains, O_{EU} . Supposons que le Canada peut fournir n'importe quelle quantité de chargements de bois à 100 \$ par chargement.
- Avec un tarif douanier de 27 % sur les importations, le prix du bois d'œuvre canadien sur le marché américain est de 100 \$ (le prix initial) + 27 \$ (le tarif douanier), si bien que la courbe d'offre de bois d'œuvre canadien se déplace pour devenir $O_C + \text{tarif douanier}$.
- À 127 \$ par chargement, la quantité totale de bois d'œuvre achetée aux États-Unis est QC_1 , soit une quantité QP_1 produite aux États-Unis et la quantité $QC_1 - QP_1$ importée du Canada.
- Le gain des producteurs américains est représenté par la zone A. Les recettes tarifaires des États-Unis sont données par la zone C. La perte de surplus occasionnée par le tarif douanier correspond aux zones B + E.
- L'accord-cadre de 2006 a supprimé le tarif douanier, mais imposé un quota sur les importations du Canada. Le quota, qui correspond à ce qui a été importé en 2006, équivaut à 34 % du marché américain.
- La figure 2 montre le marché américain après l'accord-cadre. L'offre de bois d'œuvre sur le marché des États-Unis comprend maintenant l'offre des producteurs américains plus le quota sur le bois d'œuvre canadien. Elle est représentée par la droite $O_{EU} + \text{quota}$.
- Le prix aux États-Unis se maintient à 127 \$ par chargement, la quantité de bois d'œuvre achetée aux États-Unis est toujours QC_1 , la quantité produite aux États-Unis est stable à QP_1 , et les importations du Canada demeurent $QC_1 - QP_1$.
- Le seul changement apporté par l'imposition du quota est que les recettes tarifaires se transforment en gains pour les importateurs américains, qui achètent le bois à 100 \$ par chargement au Canada et le revendent à 127 \$ aux États-Unis.
- La différence entre le tarif douanier et le quota devient plus importante et plus intéressante quand la demande de bois d'œuvre augmente aux États-Unis.

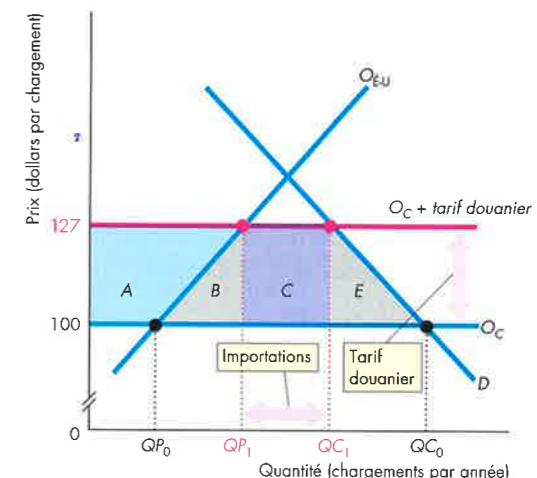


Figure 1 Le marché des États-Unis protégé par un tarif douanier

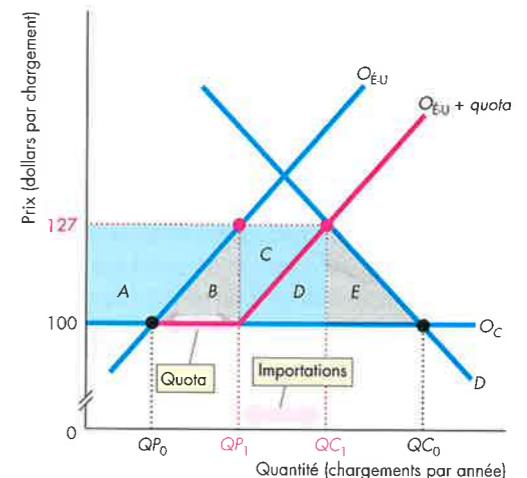


Figure 2 Le marché des États-Unis protégé par un quota

d'une entreprise sont imputables au libre-échange ou à d'autres causes dont elle porte peut-être la responsabilité. Troisièmement, les gens qui semblent être les perdants à un moment donné seront peut-être en fait les vrais gagnants. Ainsi, dans un premier temps, la jeune travailleuse de l'industrie automobile qui perd son travail à Windsor et se voit forcée de prendre un emploi dans l'extraction pétrolière en Alberta sera d'abord contrariée par la perte de son emploi et par l'obligation de déménager. Cependant, un an ou deux plus tard, elle estimera probablement qu'elle a eu de la chance, car ce changement lui a valu une augmentation de revenu et une plus grande sécurité d'emploi.

Toutefois, comme en général nous ne dédommageons pas les victimes du libre-échange, le protectionnisme reste encore aujourd'hui une caractéristique persistante et répandue de notre vie économique et politique.

Dans la rubrique « Entre les lignes » (p. 202), nous appliquerons les principes que nous avons étudiés à l'analyse des conséquences des tarifs douaniers compensatoires imposés par les États-Unis sur le bois d'œuvre canadien.

RÉSUMÉ

Points clés

Le fonctionnement des marchés mondiaux (p. 186-189)

- ◆ La force qui anime le commerce international est l'*avantage comparatif*.
- ◆ Si le prix mondial d'un bien est inférieur au prix intérieur, le reste du monde possède un avantage comparatif dans la production de ce bien. Le pays où le prix intérieur est élevé a intérêt à produire moins, consommer plus et importer le bien.
- ◆ Si le prix mondial d'un bien est supérieur au prix intérieur d'un pays, ce dernier possède un avantage comparatif dans la production de ce bien et il a intérêt à en produire plus, à en consommer moins et à l'exporter.

Les enjeux du commerce international : gagnants, perdants et gains nets (p. 189-191)

- ◆ Dans un marché où il n'y a pas de restrictions sur les importations, le surplus du consommateur est plus élevé, le surplus du producteur plus modeste et le surplus total plus élevé que s'il n'y a pas de commerce international.
- ◆ Dans un marché où il n'y a pas de restrictions sur les exportations, le surplus du consommateur est plus modeste, le surplus du producteur plus élevé et le surplus total plus grand que s'il n'y a pas de commerce international.

MINITEST

4

- 1 En quoi consistent l'argument des industries naissantes et l'argument du dumping, qu'on utilise pour défendre le protectionnisme ? Ces arguments sont-ils fondés ?
- 2 Le protectionnisme peut-il sauvegarder des emplois, préserver l'environnement et empêcher l'exploitation des travailleurs des pays en développement ?
- 3 Qu'est-ce que l'impartition délocalisée ? Qui sont les gagnants et les perdants de cette pratique ?
- 4 Qu'est-ce qui explique qu'on continue à imposer des tarifs douaniers sur les importations ? Pourquoi les gagnants du libre-échange ne remportent-ils pas le débat politique ?

Réponses p. 210

pour la majorité et des gains importants pour un petit nombre. Ceux qui en profitent ont un avantage individuel plus marqué à les défendre que les membres de la majorité n'ont d'avantage individuel à s'y opposer.

- ◆ Lorsqu'un pays ouvre ses frontières, il est très difficile de détecter et de dédommager les travailleurs et les entreprises qui sont négativement affectés.

Figures clés

- Figure 7.1** Un marché avec importations (p. 187)
Figure 7.2 Un marché avec exportations (p. 188)
Figure 7.3 Les gains et les pertes dans un marché avec importations (p. 189)
Figure 7.4 Les gains et les pertes dans un marché avec exportations (p. 190)
Figure 7.5 Les effets d'un tarif douanier (p. 192)
Figure 7.6 Les gagnants et les perdants dans un marché soumis à un tarif douanier (p. 193)
Figure 7.7 Les effets d'un quota d'importation (p. 194)
Figure 7.8 Les gagnants et les perdants dans un marché soumis à un quota d'importation (p. 195)

Mots clés

Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) Accord multilatéral, signé en 1947, visant la réduction des tarifs douaniers qui restreignent le commerce international (p. 193).

Argument des industries naissantes Argument selon lequel une industrie naissante a besoin de protection le temps qu'elle atteigne sa pleine maturité et qu'elle puisse soutenir la concurrence sur les marchés mondiaux (p. 197).

Délocalisation Pratique qui consiste, pour une entreprise, à produire des biens ou des services dans un pays étranger avec la main-d'œuvre de ce pays, ou encore à se

procurer des produits finis, des composants ou des services auprès d'entreprises situées à l'étranger (p. 199).

Dumping Pratique qui consiste pour une entreprise étrangère à vendre des biens d'exportation à un prix moindre que leur coût de production (p. 197).

Exportations Biens et services vendus à l'étranger (p. 186).

Impartition Pratique qui consiste, pour une entreprise, à se procurer des produits finis, des composants ou des services auprès d'entreprises situées dans le même pays ou à l'étranger (p. 199).

Impartition délocalisée Pratique qui consiste, pour une entreprise, à se procurer des produits finis, des composants ou des services auprès d'entreprises situées à l'étranger (p. 199).

Importations Biens et services en provenance de l'étranger (p. 186).

Organisation mondiale du commerce (OMC) Organisation internationale qui impose à ses membres le respect des accords du GATT (p. 196).

Programme de Doha pour le développement Négociations tenues à Doha, au Qatar, en vue de réduire les barrières tarifaires et les quotas qui entravent le commerce international des produits agricoles et des services. Synonyme : Doha Round (p. 196).

Quota d'importation Restriction qui limite la quantité maximale d'un bien qu'on peut importer durant une période donnée (p. 194).

Recherche de rentes Toute tentative pour s'approprier un surplus du consommateur, un surplus du producteur ou un profit économique par le lobbying et d'autres activités politiques exercées par des groupes de pression (p. 201).

Tarif douanier Taxe qu'impose un pays importateur sur un bien importé lorsque ce bien traverse sa frontière. Synonyme : Droit de douane (p. 191).

PROBLÈMES ET APPLICATIONS

1. Le Canada produit du bois d'œuvre et du vin. Il exporte du bois d'œuvre et importe du vin. Le reste du monde importe du bois d'œuvre canadien et exporte du vin au Canada.
 - a. Supposons que le Canada ne commerce pas avec le reste du monde. Comparez les prix d'équilibre du bois d'œuvre et du vin au Canada avec les prix mondiaux de ces biens.
 - b. Par rapport au reste du monde, le Canada a-t-il un avantage comparatif dans la production du bois

- d'œuvre, ou est-ce l'inverse ? Par rapport au reste du monde, le Canada a-t-il un avantage comparatif dans la production de vin, ou est-ce l'inverse ?
- c. Comparez les quantités de vin que les vignobles canadiens produisent et que les Canadiens achètent selon que le pays commerce ou non avec le reste du monde.
- d. Comparez les quantités de bois d'œuvre que le reste du monde produit et qu'il achète selon qu'il commerce ou non avec le Canada.

- e.** Quels sont les gains qui résultent du commerce du bois d'œuvre et du vin entre le Canada et le reste du monde ?

- 2.** Les fleuristes grossistes (entreprises qui fournissent des fleurs aux magasins de détail) achètent et vendent leurs roses dans des boîtes qui contiennent 120 tiges. Le tableau présente des données sur le marché de gros des roses. Le barème de demande représente la demande des grossistes, et le barème d'offre donne l'offre des horticulteurs d'Amérique du Nord.

Prix (par boîte)	Quantité demandée (millions de boîtes par année)	Quantité offerte (millions de boîtes par année)
100\$	15	0
125\$	12	2
150\$	9	4
175\$	6	6
200\$	3	8
225\$	0	10

Les grossistes nord-américains peuvent acheter les roses aux enchères à Aalsmeer, aux Pays-Bas, à 125\$ par boîte.

- a.** Sans commerce international, quel serait le prix d'une boîte de roses ? Combien de boîtes seraient achetées et vendues chaque année en Amérique du Nord ?
- b.** Au prix que vous avez déterminé à la question (a), l'avantage comparatif dans la production de roses appartient-il à l'Amérique du Nord ou au reste du monde ?
- c.** Si les grossistes nord-américains achètent les roses au plus bas prix possible, combien en achètent-ils des horticulteurs locaux ? Combien en importent-ils ?
- d.** Illustrer par un graphique le marché de gros des roses en Amérique du Nord. Montrez l'équilibre du marché en l'absence de commerce international et l'équilibre avec libre-échange. Indiquez la quantité de roses produites localement, la quantité importée et la quantité totale achetée en Amérique du Nord.

3. LA DÉCOUVERTE D'UN GISEMENT DE PÉTROLE SOUS-MARIN POURRAIT HISSE LE BRÉSIL AU RANG DES GRANDS PAYS EXPORTATEURS

La découverte, à la fin de l'année dernière, d'un énorme gisement de pétrole sous-marin pourrait transformer le plus grand pays de l'Amérique du Sud en un exportateur d'importance.

[...] Il y a à peine dix ans, l'idée que le Brésil devienne un jour autosuffisant en matière d'énergie paraissait farfelue; nul n'aurait imaginé qu'il pourrait devenir pays exportateur. [...] La société Petrobras a été fondée il y a cinq décennies principalement pour s'occuper de l'importation du pétrole nécessaire à l'économie brésilienne en croissance. [...] Puis, il y a deux ans [...] le Brésil a atteint le but qu'il poursuivait depuis longtemps: devenir autosuffisant en matière d'énergie. [...]

International Herald Tribune, 11 janvier 2008

- a.** Décrivez l'avantage comparatif du Brésil dans la production de pétrole et expliquez pourquoi son avantage comparatif a changé.
- b.** Illustrer par un graphique le marché du pétrole au Brésil jusqu'à la découverte d'il y a quelques années et expliquez pourquoi le pays était importateur de pétrole.
- c.** Illustrer par un graphique le marché du pétrole au Brésil d'ici quelques années et expliquez pourquoi le pays pourrait devenir exportateur de pétrole.

- 4.** À l'aide des données sur le marché de gros des roses en Amérique du Nord (problème n° 2),

- a.** Expliquez qui sont les gagnants et qui sont les perdants du libre-échange des roses par rapport à ce qui se passerait si les consommateurs nord-américains n'achetaient que des roses cultivées localement.
- b.** Illustrer par un graphique les gains et les pertes résultant du libre-échange.
- c.** Calculez les gains résultant du commerce international.

5. CARTE POSTALE DE BANGALORE. HEUREUX DE SE JOINDRE À L'ÉCONOMIE MONDIALE, LES TRAVAILLEURS INDIENS DES TECHNOLOGIES DE L'INFORMATION PERFECTIONNENT LEURS COMPÉTENCES EN RELATIONS INTERPERSONNELLES

La multitude de travailleurs indiens à l'emploi des centres d'appels et des entreprises du secteur technologique [...] ont une formation technique de pointe, [mais] leur capacité de s'exprimer et leur compétences en relations interpersonnelles sont loin d'être à la hauteur. [...] Pleins feux sur les écoles de maintien de Bangalore.

Time, 5 mai 2008

- a.** Quel est l'avantage comparatif auquel fait allusion cet article ?
- b.** Selon votre lecture de cet article, dites quels sont les services que Bangalore (l'Inde) exporte et importe ?

- c.** Quels sont les gagnants et les perdants du commerce international que vous avez décrit en réponse à la question (b) ?

- 6.** Reprenez les données du problème n° 2 sur le marché de gros des roses en Amérique du Nord.

- a.** Si on impose un tarif douanier de 25\$ par boîte sur les importations de roses, qu'advient-il du prix nord-américain des roses, de la quantité de roses achetées, de la quantité produite en Amérique du Nord et de la quantité importée par les grossistes ?
- b.** Qui sont les gagnants et les perdants de la situation créée par ce tarif douanier ?
- c.** Illustrer par un graphique les gains et les pertes résultant du tarif douanier. Indiquez les gains et les pertes, les recettes tarifaires et la perte de surplus.

- 7.** Reprenez les données du problème n° 2 sur le marché de gros des roses en Amérique du Nord.

- a.** Si on impose un quota d'importation de 5 millions de boîtes de roses, qu'advient-il du prix nord-américain des roses, de la quantité de roses achetées, de la quantité produite en Amérique du Nord et de la quantité importée ?
- b.** Qui sont les gagnants et les perdants de la situation créée par ce quota ?
- c.** Illustrer par un graphique les gains et les pertes, les profits des importateurs et la perte de surplus résultant du quota d'importation.

8. LES VENTES DE VOITURES S'ACCÉLÈRENT À MESURE QUE LES PRIX BAISSENT

En 20 ans, l'achat d'une voiture, [en Australie], n'a jamais été une aussi bonne affaire. En conséquence, au fur et à mesure que les prix chutent, on assiste à une montée en flèche des ventes. [...] [En 2000, l'Australie a ramené le tarif douanier à 15% et] le 1^{er} janvier 2005, le tarif sur les véhicules importés est passé de 15% à 10%.

Courier-Mail, 26 février 2005

- a.** Expliquez qui est gagnant et qui est perdant depuis qu'on a réduit le tarif douanier sur les voitures importées.
- b.** Illustrer par un graphique les changements qu'on observe dans le prix d'une voiture, la quantité achetée, la quantité produite en Australie et l'importation de voitures.

9. UN FABRICANT CHINOIS REJETTE LES PLAINTES DE PNEUS DÉFECTUEUX PORTÉES CONTRE LUI PAR LES É.-U.

[...] Les autorités américaines ont ordonné le rappel de plus de 450 000 pneus défectueux. [...] Mardi, la société chinoise qui fabrique les pneus [...] a contesté les allégations et a laissé entendre que le rappel pourrait être une manœuvre de concurrents étrangers qui cherchent à nuire aux exportations de la société vers les États-Unis. [...] La surveillance accrue des produits fabriqués en Chine est devenue une source de nouvelles frictions dans les relations commerciales entre les États-Unis et la Chine et soulève des inquiétudes dans les organismes de réglementation, dans les entreprises et chez les consommateurs à propos des risques associés à de nombreux produits importés de Chine. [...]

International Herald Tribune, 26 juin 2007

- a.** Qu'est-ce qu'on peut déduire de cet article à propos de l'avantage comparatif de la production de pneus aux États-Unis et en Chine ?
- b.** La qualité des produits est-elle un argument valable pour s'opposer au libre-échange ?
- c.** Comment les producteurs nationaux pourraient-ils exploiter injustement l'argument de la qualité des produits pour faire obstacle au libre-échange ?

10. POURQUOI LA PLANÈTE N'A PLUS LES MOYENS DE MANGER

Avec l'épuisement des stocks [de nourriture], certains pays se sont mis à restreindre les exportations de denrées alimentaires pour protéger leurs propres réserves. Ces mesures ont fait grimper les prix et punissent les pays – surtout les plus pauvres – qui doivent importer une bonne part de leur nourriture.

Time, 19 mai 2008

- a.** Quels sont les avantages pour un pays d'importer sa nourriture ?
- b.** Quels sont les coûts qui peuvent résulter du fait d'être dépendant des importations pour sa subsistance ?
- c.** Si un pays restreint les exportations de nourriture, quel est l'effet de cette mesure sur le prix des aliments dans ce pays et sur les quantités de denrées produites, consommées et exportées ?
- d.** Tracez un graphique du marché des aliments dans un pays qui exporte de la nourriture. Montrez l'évolution du prix de la nourriture et celle des quantités de nourriture consommées, produites et exportées quand les exportations de denrées sont restreintes.

11. Supposons que le prix mondial des œufs est de 1\$ la douzaine, que le Canada ne fait pas de commerce international, et que le prix d'équilibre des œufs au Canada est de 3\$ la douzaine. Puis, le Canada s'ouvre au commerce international.

- a. Qu'advient-il du prix des œufs au Canada ?
- b. Les Canadiens achètent-ils plus d'œufs ou, au contraire, en achètent-ils moins ?
- c. Les éleveurs canadiens produisent-ils plus d'œufs ou, au contraire, en produisent-ils moins ?
- d. Le Canada exporte-t-il ou importe-t-il des œufs ? Pourquoi ?
- e. La situation de l'emploi dans l'industrie des œufs au Canada change-t-elle ? Si oui, pourquoi ?

12. Supposons que le prix mondial de l'acier est de 500\$ la tonne, que l'Inde ne fait pas de commerce international et que le prix d'équilibre de l'acier en Inde est de 400\$ la tonne. Puis, l'Inde s'ouvre au commerce international.

- a. Qu'advient-il du prix de l'acier en Inde ?
- b. Qu'advient-il de la quantité d'acier produite en Inde ?
- c. Qu'advient-il de la quantité d'acier achetée par l'Inde ?
- d. L'Inde exporte-t-elle ou importe-t-elle de l'acier ? Pourquoi ?

13. Les semi-conducteurs sont des composants clés des ordinateurs portables, des téléphones cellulaires et des iPods. Le tableau suivant contient des renseignements sur le marché des semi-conducteurs au Canada.

Prix (par unité)	Quantité demandée (millions d'unités par année)	Quantité offerte
10\$	25	0
12\$	20	20
14\$	15	40
16\$	10	60
18\$	5	80
20\$	0	100

Un semi-conducteur se vend 18\$ sur le marché mondial.

- a. Quel serait le prix d'un semi-conducteur sans commerce international ? Combien de semi-conducteurs achèterait-on et vendrait-on par année au Canada ?

- b. Au prix que vous avez établi en réponse à la question (a), le Canada possède-t-il un avantage comparatif dans la fabrication de semi-conducteurs ?
- c. Si les fabricants canadiens vendent leurs semi-conducteurs au plus haut prix possible, combien en vendent-ils au Canada et combien en exportent-ils ?

14. LA CORÉE DU SUD S'APPRÈTE À REPRENDRE L'IMPORTATION DU BOEUF DES ÉTATS-UNIS

À quelques restrictions près, la Corée du Sud ouvre son marché au bœuf des États-Unis. [...] En 2003, le pays avait interdit l'importation du bœuf américain à la suite d'inquiétudes soulevées par la découverte d'un cas de maladie de la vache folle aux États-Unis. L'interdiction avait alors fermé ce qui était alors le troisième marché en importance pour les exportateurs de bœuf des États-Unis. [...]

CNN, 29 mai 2008

- a. De la Corée du Sud et des États-Unis, quel pays possède un avantage comparatif dans la production de bœuf ? Sur quel fait rapporté dans le bulletin d'information vous appuyez-vous pour répondre à cette question ?
- b. Expliquez les effets que l'interdiction d'importer du bœuf des États-Unis a eus sur les producteurs et les consommateurs de bœuf de la Corée du Sud.
- c. Illustriez votre réponse à la question (b) par un graphique du marché du bœuf en Corée du Sud. Indiquez les changements observés dans le surplus du consommateur, le surplus du producteur et la perte de surplus.
- d. Supposons que la Corée du Sud est le seul pays importateur de bœuf des États-Unis. Expliquez les effets de l'interdiction sur les producteurs et les consommateurs de bœuf aux États-Unis.
- e. Illustriez votre réponse à la question (d) par un graphique du marché du bœuf aux États-Unis. Indiquez les changements observés dans le surplus du consommateur, le surplus du producteur et la perte de surplus.

15. AGIR IMMÉDIATEMENT, MANGER PLUS TARD

[...] la famine imminente dans les pays pauvres [...] a ses origines dans [...] l'adoption, aux États-Unis et en Europe, d'une politique mal avisée de subventions destinées à encourager le détournement des cultures vivrières pour produire des biocarburants comme l'éthanol à base de maïs [...] [Autrement dit], on distribue des subventions pour mettre la nourriture de la planète dans le réservoir d'essence.

Time, 5 mai 2008

- a. Quel est l'effet, sur le prix mondial du maïs, de l'utilisation accrue de cette céréale pour produire de l'éthanol aux États-Unis et en Europe ?

- b. En quoi le nouveau prix mondial du maïs influe-t-il sur la quantité de maïs produite dans un pays pauvre en développement qui possède un avantage comparatif dans la culture du maïs ? En quoi influe-t-il sur la quantité de maïs consommée par le pays et la quantité exportée ou importée ?
- c. Illustriez votre réponse à la question (b) par un graphique du marché du maïs dans le pays en question. Indiquez les changements observés dans le surplus du consommateur, le surplus du producteur et la perte de surplus.

- 16.** Avant 1995, le commerce entre le Canada et le Mexique était soumis à des tarifs douaniers. En 1995, le Mexique adhère à l'ALENA. Depuis lors, les deux pays éliminent petit à petit tous leurs tarifs douaniers.

- a. Expliquez les effets de l'ALENA sur les prix payés par les consommateurs canadiens pour les biens en provenance du Mexique et sur la quantité des biens mexicains importés par le Canada. Qui sont les gagnants du libre-échange ? Qui sont les perdants ?
- b. Expliquez les effets de l'ALENA sur la quantité des exportations du Canada vers le Mexique et sur les recettes tarifaires du Canada.
- c. Supposons que, en 2008, les producteurs de tomates en Ontario font du lobbying auprès du gouvernement du Canada pour qu'il impose un quota d'importation sur les tomates du Mexique. Expliquez qui seraient les gagnants et qui seraient les perdants d'un tel quota au Canada.

- 17.** Supposons que, en réaction à des mises à pied massives dans l'industrie canadienne du textile, le gouvernement du Canada impose un tarif douanier de 100 % sur les importations de textiles en provenance de Chine.

- a. Expliquez en quoi le tarif douanier sur les textiles changera le prix payé par les Canadiens pour leurs textiles, la quantité de textiles importés et la quantité de textiles produits au Canada.
- b. Expliquez en quoi les gains à l'échange des Canadiens et des Chinois vont changer. Qui seront les gagnants et qui les perdants au Canada ?

- 18.** Si le Canada et l'Australie pratiquaient le libre-échange, l'Australie exporterait du bœuf. À l'heure actuelle, le Canada impose un quota d'importation sur le bœuf australien.

- a. Expliquez en quoi ce quota influe sur le prix payé par les Canadiens pour leur bœuf, la quantité de bœuf produit au Canada et les gains à l'échange des Canadiens et des Australiens.

- b. Expliquez qui, au Canada, sont les gagnants et qui les perdants des quotas sur l'importation de bœuf.

19. OMC : LES EXPORTATEURS DE PRODUITS AGRICOLES SIGNIFIENT AUX PAYS RICHES QU'ILS DOIVENT OUVRIR LES MARCHÉS ALIMENTAIRES

Dimanche, les pays en développement et les exportateurs de denrées alimentaires des pays riches et pauvres ont exigé que les États-Unis et l'Union européenne ouvrent leurs marchés

alimentaires et éliminent les subventions qui faussent les relations commerciales. [...] Dans son communiqué, le Cairns Group of agricultural exporters, qui comprend le Canada, la Nouvelle-Zélande, l'Argentine, l'Afrique du Sud et la Thaïlande a affirmé : « Les membres à l'origine des plus importantes distorsions dans le commerce international des produits agricoles – l'Union européenne, les États-Unis et le Japon – doivent assumer une grande part de la responsabilité. Nous pouvons et nous devons saisir dès maintenant l'occasion de concrétiser les principaux paramètres du Doha Round. Le coût d'un échec dans ce domaine est trop important. » [...] M. Zoellick, ex-délégué des États-Unis en matière commerciale, [...] a déclaré qu'un système d'échange ouvert et équitable inciterait les agriculteurs des pays en développement à augmenter leur production. Les consommateurs profiteraient de la baisse des prix tandis que les États feraient des économies sur les subventions et amélioreraient leurs budgets.

Reuters, 20 juillet 2008

- a. Expliquez pourquoi les agriculteurs des pays en développement augmenteraient leur production si les subventions étaient éliminées dans les pays de l'Union européenne, aux États-Unis et au Japon.

- b. Expliquez pourquoi les consommateurs de l'Union européenne, des États-Unis et du Japon profiteraient de la baisse des prix que l'élimination des subventions entraînerait.

- c. Quels sont les coûts d'un échec du Doha Round ? Qui sont les gagnants et qui les perdants ?

- 20.** Après avoir étudié la rubrique « Entre les lignes » (p. 202), répondez aux questions suivantes :

- a. Pourquoi les États-Unis imposaient-ils, jusqu'en 2006, un tarif douanier sur l'importation du bois d'œuvre canadien ?

- b. Quels étaient les effets du tarif douanier sur la production de bois d'œuvre au Canada et aux États-Unis et sur les exportations canadiennes ?

- c. Qui étaient les gagnants et qui les perdants de l'imposition du tarif douanier sur le bois d'œuvre en provenance du Canada ?
- d. Après le remplacement du tarif douanier par un quota d'importation, quels changements a-t-on observés dans la production de bois d'œuvre et dans les exportations canadiennes ? Qui sont les gagnants et qui les perdants de l'imposition du quota ?

21. LES PROMESSES D'AIDE SUPPLÉMENTAIRE N'IMPRESSONNENT PAS LES PAYS PAUVRES

[...] les États-Unis, l'Union européenne et le Japon [se proposent] d'éliminer les droits de douane et les quotas [d'importation] sur presque tous les biens en provenance de près

d'une cinquantaine de pays parmi les plus pauvres de la planète [...] L'idée d'un traitement libre de droits, libre de quotas suscite de profondes divisions parmi les pays en développement, à tel point que certains négociateurs [...] disent qu'il faut élargir le plan.

New York Times, 15 décembre 2005

- a. Pourquoi veut-on éliminer les barrières commerciales au profit des pays les plus pauvres seulement ?
- b. Qui seraient les gagnants de l'élimination de ces barrières commerciales ? Qui seraient les perdants ?
- c. Pourquoi le plan suscite-t-il des divisions parmi les pays en développement ?

RÉPONSES AUX MINITESTS

MINITEST 1 (p. 188)

1. En l'absence d'importations, le marché serait en état de pénurie au prix mondial. Les importations au prix mondial résorbent cette pénurie locale.
2. En l'absence d'exportations, le marché serait en état d'offre excédentaire au prix mondial. Les exportations au prix mondial épurent cette offre excédentaire.

MINITEST 2 (p. 191)

1. Il n'y aura importation que si le prix mondial est inférieur au prix local. Lorsqu'on ouvre le marché, le prix local s'ajuste au prix mondial (le Canada est un trop petit marché pour influer sur le prix mondial). Comme le prix baisse, les consommateurs y gagnent et les producteurs locaux y perdent.
2. Il n'y aura exportation que si le prix mondial est supérieur au prix local. Lorsqu'on ouvre le marché, le prix local s'ajuste au prix mondial. Comme le prix monte, les consommateurs y perdent et les producteurs locaux y gagnent.
3. Parce que les pays se spécialisent dans la production des biens pour lesquels ils ont un avantage comparatif. L'économie mondiale est plus efficace et produit plus.

MINITEST 3 (p. 197)

1. Par l'imposition de tarifs, de quotas ou de barrières réglementaires.

2. La production intérieure s'accroît, la quantité achetée diminue et le prix monte.

3. Les producteurs y gagnent et les consommateurs y perdent bien qu'une partie de leurs pertes se traduise par des recettes tarifaires pour l'État. Les pertes sont supérieures aux gains parce que les producteurs locaux ont accru leur production en supportant des coûts supérieurs au prix mondial et que les importations de biens produits à meilleur coût sont moins chères.

4. La production intérieure s'accroît, la consommation baisse et le prix monte.

5. Les effets sont les mêmes qu'à la question 3 à une différence près : alors que le tarif douanier procure des recettes tarifaires à l'État, le quota entraîne des gains pour les importateurs.

MINITEST 4 (p. 204)

1. Selon l'argument des industries naissantes, il est avantageux pour un pays de protéger pour un temps ses industries qui jouissent d'un avantage comparatif dynamique. Il n'est pas justifié dans la mesure où les représentants de cette industrie sont en mesure d'exploiter cet avantage et d'en retirer tous les bénéfices (de sorte qu'ils sont incités à l'exploiter adéquatement). Selon l'argument du dumping, il faut protéger les industries nationales contre des concurrents qui chercheraient à monopoliser le marché en y vendant à un coût inférieur à leur coût de production. L'argument

n'est guère fondé dans la mesure où l'émergence d'un monopole international durable est illusoire.

2. Le protectionnisme peut sauvegarder des emplois mais à un coût que la plupart des gens trouveront trop élevé. Il ne préserve l'environnement qu'en freinant le développement des pays sous-développés. En empêchant les pays en développement de se développer pleinement, il ne contribue guère à l'émancipation des travailleurs qui y résident.
3. L'achat par une entreprise locale de produits finis, de composantes ou de services d'entreprises établies dans des pays étrangers. Une entreprise ne choisit d'impartir

une partie de ses activités que si elle en bénéficie. Les gains des entreprises enrichissent les citoyens qui les possèdent et la baisse des coûts peut éventuellement se traduire par des baisses de prix au profit des consommateurs. Les travailleurs directement affectés par ces délocalisations y perdent à court terme.

4. Les tarifs douaniers demeurent la principale source de recettes pour les gouvernements des pays en développement. Ils génèrent des rentes importantes pour des groupes ciblés, qui sont donc motivés à les défendre, au prix de pertes diffuses pour l'ensemble des citoyens qui ne jugent pas avantageux de s'opposer individuellement à leur imposition.