

Études internationales



Les unions douanières

Roma Dauphin

Volume 2, Number 2, 1971

Relations internationales et marchés communs

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/700086ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/700086ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

Institut québécois des hautes études internationales

ISSN

0014-2123 (print)

1703-7891 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this article

Dauphin, R. (1971). Les unions douanières. *Études internationales*, 2(2), 147–164. <https://doi.org/10.7202/700086ar>

LES UNIONS DOUANIÈRES *

par Roma DAUPHIN **

INTRODUCTION : DE LA THÉORIE ET DE QUELQUES EXPLICATIONS

L'intégration économique revêt généralement la forme d'un accord plus ou moins serré entre un groupe de pays aux fins d'éliminer ou d'abaisser les barrières tarifaires qui gênaient auparavant le commerce qu'ils pratiquaient entre eux tout en pourvoyant à l'édification d'une protection douanière à l'égard des pays de l'extérieur qui ne sont pas parties à l'accord. On pourrait assimiler cela à la disparition plus ou moins complète des cloisons intérieures d'un édifice en faveur du renforcement de sa charpente extérieure.

On connaît déjà plusieurs types différents d'intégration. Ils se distinguent les uns des autres par la plus ou moins grande mesure d'autonomie économique retenue comme apanage propre à chaque nation participante à l'accord. C'est ainsi, par exemple, que les accords du GATT sont beaucoup plus lâches que les liens qui réunissent en une grappe solide les pays du Comecon.

D'un autre côté, qu'est-ce qui distingue le Marché commun européen (CEE) de la zone de Libre-échange européenne (AELE) ? Tandis que dans le premier cas, la barrière tarifaire extérieure est commune aux Six, chacun des Sept a conservé son propre mur tarifaire à l'égard des pays extérieurs à la zone. Dans ce dernier cas, le décloisonnement douanier ne vaut que pour le commerce des membres de l'AELE entre eux.

Ces deux derniers types constituent des formes d'intégration beaucoup moins accentuée que celle que l'on rencontre dans une fédération politique — telle la Confédération canadienne, où en plus d'un mur tarifaire commun à tous les États, provinces ou cantons, on ne trouve qu'un seul et unique système monétaire et bancaire, qu'un seul système fiscal tout étagé qu'il soit, trois traits considérés comme les ornements naturels de la souveraineté d'un pays et qui permettent la mise en œuvre d'une politique économique vraiment intégrée. D'ailleurs, cette intégration économique caractéristique d'une fédération politique constitue la

* Je remercie MM. Georges Drakos et Armand Leroux pour avoir fait une première critique de cet article ; les erreurs qui restent sont évidemment miennes.

** *Professeur adjoint au Département de science économique de l'Université de Sherbrooke.*

seule véritable union économique à laquelle la logique semble appeler l'Europe des Six : un seul système douanier, un seul système monétaire, un seul système fiscal, pour tous les pays du Marché commun : ce que les « pères » du CEE avaient perçu dès la signature du traité de Rome, en 1957, et ce qu'ils considéraient non seulement comme naturel mais plus que cela, comme indispensable au bon fonctionnement de la Communauté. D'ailleurs, dès que le libre mouvement de tous les facteurs de production à l'intérieur des pays de cette Communauté devenait juridiquement assuré, une forte brèche était d'ores et déjà pratiquée dans les prérogatives politiques, économiques et sociales jusque-là considérées comme autant de traits spécifiques de la souveraineté politique.

Finalement, et sans épuiser toute la typologie de l'intégration économique, considérons le cas du Commonwealth britannique. Nous sommes ici en face de l'une des formes d'intégration la moins étroite peut-être, les pays-membres ne se bornant qu'à s'accorder mutuellement un traitement tarifaire préférentiel, d'ailleurs soumis aux aléas de l'histoire.

La théorie économique exposée dans le présent article trouve des applications dans toutes les formes d'intégration recensées plus haut, avec plus ou moins de mordant selon le degré même d'intégration économique qui les spécifie, car elles présentent toutes un trait commun, à savoir l'existence d'un traitement tarifaire discriminatoire à l'égard des pays non signataires du protocole d'entente. Nous rétrécirons toutefois notre champ d'analyse à ce type d'union douanière dont l'essence se fonde sur l'édification d'un mur tarifaire commun de protection vis-à-vis de tous les autres pays exclus du pacte douanier en question.

L'évaluation que l'on peut faire des bénéfices et des coûts échéant à un pays qui envisage d'être partie à une telle union douanière est évidemment fonction des objectifs poursuivis par ce pays ainsi que de l'ordre de priorité selon lequel se rangent ces derniers. Voilà pourquoi pareille évaluation différera selon que tel ou tel critère d'ordination des objectifs aura été retenu. Généralement, c'est le niveau de bien-être matériel collectif que l'économiste utilise à cette fin, même s'il est conscient que ce critère ne revêt en réalité qu'une importance secondaire pour la plupart des pays.

Une telle pratique est-elle répréhensible ? Non, si l'économiste n'a pas en vue de faire prévaloir à tout prix le bien-être matériel collectif au détriment des autres objectifs qui s'imposent aussi à tout État moderne, comme la création constante de nouveaux emplois, l'optimalisation du chiffre de la population, un minimum décent d'indépendance nationale dans un monde aux interdépendances économiques et politiques de plus en plus contraignantes. L'économiste voit sa démarche liée à la nécessité qui s'impose à toute société de chercher le meilleur compromis entre les différents objectifs qu'elle poursuit et que le phénomène de la rareté des moyens empêche de réaliser dans toute leur ampleur désirable. Voilà pourquoi la formation d'une union douanière sera surtout envisagée en fonction de son impact sur le niveau de bien-être dans une optique de ressources productives inéluctablement limitées.

Mais notre analyse ne se bornera pas à ce seul horizon. Nous irons plus loin et disséquons aussi des répercussions possibles de l'union douanière projetée sur le taux de croissance et la variation du nombre d'emplois disponibles du pays

ou de la région en question. Voilà ce qui fera l'objet de la première partie de notre exposé. Dans une deuxième partie, nous appliquerons les conclusions de la théorie économique à quelques cas précis.

I. LA THÉORIE DES UNIONS DOUANIÈRES

A. La maximisation du bien-être matériel collectif

L'analyse des effets de l'intégration économique par le truchement d'un traitement tarifaire préférentiel, sur le niveau de bien-être matériel collectif constitue un cas particulier d'application de la loi du « *second best*¹ ». Or contrairement aux autres lois générales de l'économie du type « *optimum parétien* », celle-ci ne s'avère que d'une applicabilité restreinte. En effet, le théorème de la « deuxième meilleure solution » démontre que les bénéfices nets qu'une intégration quelconque peut apporter en termes de bien-être peuvent être aussi bien positifs que négatifs selon les divers groupes de pays considérés.

Pourtant la théorie veut que toute politique de libre-échange non entachée de discrimination, qui assure donc la réalisation de l'optimum parétien, résulte nécessairement en la maximisation du bien-être matériel, quelle que soit la situation du pays qui s'engage dans la voie du libre-échange². En effet, en l'absence de tarifs douaniers, un pays serait, toujours selon la théorie pure, constamment en mesure de maximiser le niveau de son bien-être matériel à partir d'une quantité limitée de ressources, lorsque ce pays ne peut commander ses termes d'échange et que son gouvernement fait montre d'assez de sagesse pour égaliser les coûts privés aux coûts sociaux³. Dans un contexte de libre-échange, un tarif douanier qui ne privilégie pas les importations selon le pays d'origine, aura pour effet d'encourager les producteurs locaux à satisfaire eux-mêmes une partie de la demande nationale, même s'il en coûte plus cher en termes de ressources domestiques utilisées qu'en régime de libre-échange pur. Le coût réel plus élevé qu'engendre le tarif douanier peut se décomposer en deux éléments : d'une part, le pays devra mobiliser plus de ressources pour pouvoir consommer la même quantité de biens qu'auparavant ; d'autre part, la même quantité des différents biens initialement consommés n'assurerait qu'une satisfaction moindre. Il faut cependant souligner ici que le tarif étant le même, peu importe quel est le pays d'origine, les importations proviendraient logiquement de la source extérieure d'approvisionnement la moins coûteuse.

Rappelons que la formation d'une union douanière implique la mise au rancart des tarifs frappant les importations en provenance des pays-membres de

¹ LIPSEY, R. G. et LANCASTER, K., « The General Theory of Second Best », *Reviews of Economics Studies*, XXIV, 1956-57.

LIPSEY, R. G., « The Theory of Customs Unions : A General Survey », *Economic Journal*, LXX, September 1960.

² SAMUELSON, P. A., « The Gains from International Trade », *Canadian Journal of Economics and Political Science*, Vol. 5, May 1939.

³ Nous pensons, pour prendre un cas clair, à la divergence entre les coûts privés et sociaux lorsqu'une industrie pollue l'air ou l'eau. Nous supposons ici que le gouvernement taxe cette industrie relativement plus que les autres pour égaliser coûts privés et coût sociaux.

l'union mais aussi le maintien de la tarification à l'égard des produits des pays situés en dehors de la zone d'entente. Il en résulte donc un déplacement des achats qui désertent les pays exclus de l'union en faveur des sources d'approvisionnement désormais moins coûteuses, pour les mêmes biens, que constituent les pays-membres de l'union. L'abaissement consécutif des prix amène une réduction de la production locale des biens incapable de soutenir la concurrence des autres membres de l'union, tout en favorisant une augmentation de la consommation locale : ce qui se traduit nécessairement par une augmentation des importations locales des biens touchés et qu'on appelle l'effet de création de commerce. Parallèlement mais inversement à l'effet sur le bien-être résultant de l'introduction d'un tarif non discriminatoire, on enregistre ici deux formes de gain : une économie des ressources locales et l'émergence d'un nouveau « surplus du consommateur ».

Considérée sous un angle différent, l'union douanière constitue tout autant un mouvement vers un protectionnisme en faveur d'un groupe lié par l'entente qu'un mouvement de libre-échange entre les membres de ce même groupe. En effet, les producteurs des pays-membres jouiront maintenant partout dans ce nouveau marché élargi de la position privilégiée qu'ils ne détenaient jusque-là que dans leur seul pays avant la formation de l'union. Il reste donc toujours possible, après l'union, de s'approvisionner à une source plus dispendieuse que celle qui s'offrait auparavant. On enregistre alors ce qu'on appelle un effet de détournement de commerce qui implique une perte pour le pays à la suite de la formation de l'union.

B. Analyse partielle de l'effet d'un tarif douanier

Afin de mieux faire saisir le sens de ces propositions, nous aurons recours à un graphique (voir p. 152). Que voulons-nous prouver ? Qu'un tarif est toujours néfaste et qu'une réduction préférentielle de celui-ci peut s'avérer encore plus nocive au niveau du bien-être matériel potentiel. La démonstration sera grandement simplifiée si nous supposons que les fonctions d'offre et de demande sont linéaires et que le pays qui sert de pivot fait face à des coûts croissants, tandis que le pays-membre de l'union et tel pays exclu de l'union affichent tous deux des offres infiniment élastiques par rapport au marché du pays-pivot. Cette dernière hypothèse s'avère raisonnablement réaliste dès qu'on se représente le pays-pivot comme étant petit par rapport aux deux autres : le pays-membre de l'union et le pays non membre.

Pourquoi encore supposons-nous des coûts croissants à la production domestique ? C'est que, on le sait, la production d'un bien donné exige la mobilisation de ressources qui lui sont spécifiques et qui sont toujours rares. Ceci signifie qu'à mesure que l'industrie veut augmenter sa production, des ressources additionnelles doivent être attirées au moyen d'une rémunération supérieure, même si ces dernières sont de moins en moins efficaces à la marge. Par exemple, il est évident que certains travailleurs sont doués de talents plutôt orientés vers les exigences d'une industrie particulière, que certaines ressources naturelles ne peuvent servir efficacement qu'à la production de biens assez spécifiques. À court terme, le capital humain tout autant que le capital physique demeure un facteur de pro-

duction assez exclusivement employable par un genre donné d'industrie. Et deux conséquences importantes découlent de la rareté de ces ressources spécifiquement orientées. D'une part, il s'ensuit des coûts réels croissants : toute unité additionnelle de bien exigera de plus en plus de ressources productives de moins en moins efficaces. D'autre part, les ressources productives déjà à l'œuvre bénéficieront d'un surplus, véritable rente ricardienne, car afin de pouvoir mobiliser une unité additionnelle de ressource, l'industrie devra offrir une rémunération plus forte aux nouveaux venus dont profiteront automatiquement les travailleurs déjà en place.

Dans notre graphique, le surplus des producteurs est représenté par la surface située au-dessus de la courbe d'offre de notre pays-pivot, mais au-dessous du niveau du prix du bien, alors que le coût total est figuré par la surface au-dessous de cette courbe.

La loi de l'utilité marginale décroissante justifie la pente négative que nous avons donnée à la courbe de demande. En contrepartie du surplus des producteurs identifiée ci-devant correspond ici le surplus des consommateurs. Prenons le cas d'une Québécoise qui s'achèterait annuellement une, deux ou trois robes selon que le prix serait respectivement de 20, 14 ou 10 dollars chacune. À quel montant se chiffre le surplus de cette consommatrice ? À \$14 si le prix d'une robe est de \$10 au lieu de \$20. En effet, consécutivement à la chute du prix de \$20 à \$10, notre consommatrice a acheté trois robes au lieu d'une seule. Elle a donc déboursé \$30 pour trois robes dont elle obtiendra une satisfaction égale à \$44, soit \$20 plus \$14 plus \$10. Peut-on généraliser à partir d'un tel exemple ? Pourquoi pas ? La courbe de demande qui apparaît dans le graphique ne traduit-elle pas le comportement de tous les consommateurs domestiques ? Chacun ayant des goûts différents et disposant d'un budget différent, une réduction de prix sera donc profitable à tous, quoique la répartition des gains entre les consommateurs puisse fort bien s'avérer inégale.

La technique des surplus, brillamment mise de l'avant par J. R. Hicks ⁴ nous servira dans l'étude de l'impact d'un tarif, préférentiel ou non, sur le bien-être de la collectivité. Notre analyse sera donc partielle et nous supposerons que les autres secteurs de l'économie ne sont pas protégés ou taxés d'après le tarif, et que l'utilité marginale de la monnaie est constante et identique. La condition d'une utilité marginale de la monnaie, qui demeure inchangée en dépit de la modification tarifaire, se trouve réalisée si l'effet de revenu résultant du changement de prix est négligeable. Cette condition est raisonnablement remplie, car d'après la plupart des études empiriques, l'effet de revenu peut être considéré comme négligeable ⁵. Reste l'hypothèse d'une utilité marginale de la monnaie qui serait identique pour tous les agents économiques. Pourquoi l'introduire dans l'analyse ? Pour la bonne raison qu'elle nous permet d'affirmer qu'il se produira une réduction

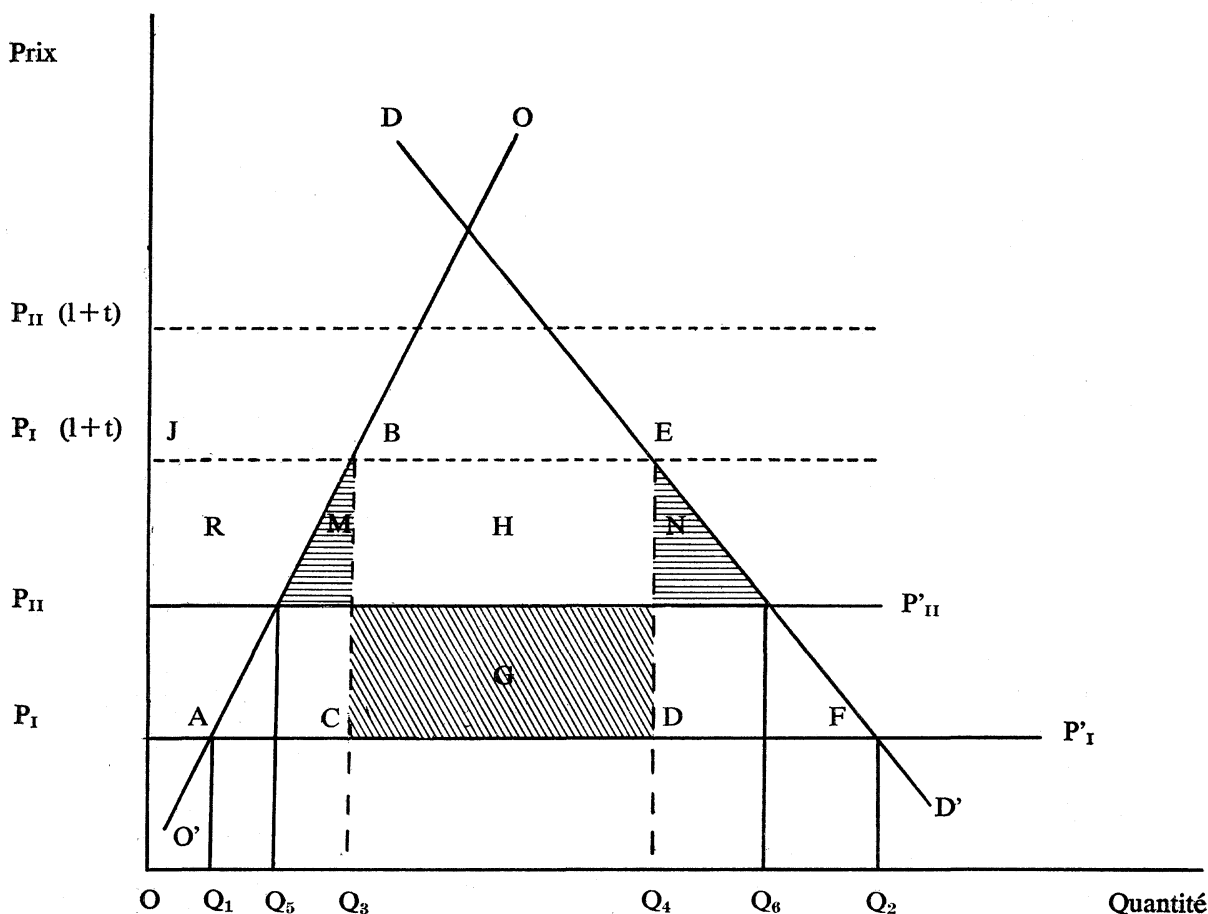
⁴ Hicks, J. R., « Rehabilitation of Consumers' Surplus », *Review of Economics Studies*, February 1941.

⁵ Cette hypothèse nous permet de conclure avec assurance que le gain dans le surplus résultant d'une augmentation de prix est identique à la perte dans celui-ci échant d'une réduction correspondante du prix. Dans toutes les études empiriques, les effets de revenu d'une réduction de tarifs n'ont jamais été estimés à plus de cinq pour cent du PNB d'un pays. Pour une meilleure justification, voir : CORDEN, W. M., *Recent Developments in the Theory of International Trade*, Princeton University, 1965, pp. 49-51.

tion du bien-être collectif lorsque les gains de revenu enregistrés par les producteurs seront inférieurs aux pertes de revenu encourues par les consommateurs.

Même lorsque la dernière supposition ne se rencontre pas dans la réalité, à cause d'une mauvaise répartition évidente du revenu national, la technique des surplus, bien qu'elle conduise à des conclusions moins certaines, ne cesse quand même pas de nous éclairer sur l'impact que produit un tarif, à la condition toutefois de faire appel au principe de compensation⁶. Selon ce dernier, une réduction de tarif sera considérée comme profitable si les bénéfices échéants aux consommateurs sont suffisamment grands pour que ces derniers consentent à se départir d'une somme d'argent suffisante pour induire les producteurs perdants à accepter le changement proposé.

Passons maintenant à l'illustration graphique des effets d'un tarif non discriminatoire. La courbe DD' représente la demande domestique du pays-pivot pour le bien considéré, tandis que la courbe OO' traduit l'offre domestique du même bien. P_I est le prix du bien dans le pays I, et P_{II} le prix du même bien dans le



⁶ KALDOR, N., « Welfare Propositions and Inter-personal Comparison of Utilite », *Economic Journal*, 1939.

pays II. En l'absence de tout tarif douanier, les entreprises nationales produiront donc la quantité OQ_1 . La consommation du pays-pivot étant égale à OQ_2 , la quantité $Q_2 - Q_1$ sera donc importée du pays I au prix P_I . Supposons maintenant que le pays-pivot impose le même tarif *ad valorem*, t , sur ses importations éventuelles en provenance des deux pays I et II. Le prix du bien produit dans le pays I grimpe donc, une fois traversée la frontière du pays-pivot, de P_I à $P_I(1+t)$. Le prix du bien exporté par les producteurs de l'autre pays passe lui, de P_{II} à $P_{II}(1+t)$. L'enchaînement des conséquences est facile à suivre : la production domestique augmente de OQ_1 à OQ_3 , la consommation locale fléchit de OQ_2 à OQ_4 et les importations, toujours toutes issues du pays I, se contractent de $Q_1 - Q_2$ à $Q_3 - Q_4$. La diminution dans les importations est égale à l'augmentation même de la production interne couplée sur la réduction de la consommation locale.

Mais quel est le bilan des changements survenus du point de vue du bien-être ? Le surplus des consommateurs a été amputé d'un montant égal à l'aire P_I FEJ. Cette perte dans le surplus des consommateurs, par comparaison avec la situation initiale, est toutefois partiellement compensée par les gains réalisés par le gouvernement et les entreprises concernées. D'un part, le gouvernement jouira désormais d'un revenu représenté par l'aire BCDE (importations $Q_3 - Q_4$ multipliées par le tarif t) ; d'autre part, le gain dans le surplus des producteurs sera de l'ordre représenté par l'aire du losange P_I ABJ. Mais la perte enregistrée dans le surplus des consommateurs excède cependant les gains dans les revenus acquis au gouvernement et aux producteurs d'un montant représenté par l'aire combinée des deux triangles ACB et EDF. La somme de ces deux triangles représente la perte nette résultant de la mise en vigueur d'un tarif.

Il n'est pas sans intérêt d'examiner d'un peu plus près la nature de chacun de ces deux triangles. Rappelons tout d'abord que la surface sous-jacente à la courbe d'offre représente le coût total de production. En l'absence de tarif douanier, la quantité $Q_1 - Q_3$ aurait donc pu être obtenue au coût total représenté par le rectangle Q_1 ACQ₃ ; et, pour aboutir au coût total après l'application du tarif, il faut ajouter à ce rectangle le triangle ACB. Il en va de même pour les consommateurs qui n'avaient pas à dépenser un montant égal à l'aire Q_4 DFO₂ pour obtenir une satisfaction équivalente, en l'absence du tarif, à la surface Q_4 DFO₂ additionnée du triangle EDF. À moins que la courbe d'offre domestique ne soit infiniment élastique et que la courbe de demande soit, elle, infiniment inélastique, il se produit donc toujours une perte nette de bien-être matériel à la suite de l'application d'un tarif non discriminatoire.

Postulons maintenant que le pays-pivot forme une union douanière avec le pays II. Dans quelles conditions pareille union s'avèrera-t-elle pire que la situation actuelle ? Dans de pareilles circonstances, le tarif qui, auparavant, s'appliquait aux deux pays concernés ne frappe désormais plus que les seules importations en provenance du pays I, celles du pays II étant dorénavant exonérées⁷. Le prix du bien en question fléchira donc de $P_I(1+t)$ à P_{II} et la production domestique

⁷ Généralement, le tarif de l'union sera une moyenne quelconque du tarif du pays-pivot et de celui de son partenaire. Pour simplifier la présentation graphique, nous avons supposé ici que l'union a adopté comme tarif extérieur celui du pays-pivot.

subira une contraction, passant de OQ_3 à OQ_5 ; la consommation s'accroîtra de OQ_4 à OQ_6 . Cet accroissement du chiffre des importations résultant de l'amputation de la production locale dans le même temps où l'on enregistre une augmentation de la consommation locale est appelé, faut-il le redire, un effet de création de commerce. D'autre part, l'effet dit de détournement de trafic est représenté graphiquement par Q_5Q_4 , qui illustre la quantité des importations autrefois en provenance du pays le plus efficace, soit le pays I, et qui, désormais, viennent du pays II, le partenaire de la nouvelle union.

Du point de vue du sort fait au bien-être matériel, le bilan des changements intervenus est ici encore facile à établir. Le surplus des consommateurs s'est accru d'un montant représenté par les surfaces $R - M - H - N$. Cependant, le revenu provenant du tarif douanier (les rectangles H et G) s'est évanoui, tandis que le surplus des producteurs a été tronqué de la surface R . Une partie du revenu du gouvernement (surface H), ayant comme source le tarif, a été transféré aux consommateurs alors que le reste (surface G) a été, en fait, complètement perdu à cause de l'inefficacité du pays partenaire. Le rectangle G représente donc une perte nette résultant du passage d'une source d'approvisionnement moins coûteuse à une autre source plus coûteuse, constituée par le pays partenaire.

Parallèlement, mais à l'inverse de l'effet provoqué par l'imposition d'un tarif non discriminatoire, le gain net correspondant à l'effet dit de création se concrétise donc dans la somme des triangles M et N . D'un autre côté, le rectangle G illustre la perte nette pour le pays-pivot attribuable à l'effet de détournement. Du point de vue du bien-être matériel toujours, l'effet final net pourra donc être positif ou négatif selon que la somme des aires M et N sera soit plus grande ou soit plus petite que la surface G . Il reste donc tout à fait possible qu'une réduction de tarif frappant un bien, lorsqu'elle ne s'applique pas à tous les éventuels pays-fournisseurs, soit plus néfaste pour le bien-être que le maintien même de ce tarif sur une base non préférentielle.

Notre analyse graphique nous révèle donc que les bénéfices nets à espérer d'une union douanière quelconque seront d'autant plus considérables

- 1) que plus élevé est le tarif non discriminatoire initial ;
- 2) que plus petite est la différence de coût entre le pays partenaire et un autre pays tiers considéré ;
- 3) que plus élastiques sont les courbes d'offre et de demande domestiques.

Il convient de souligner que les conclusions de cette analyse reposent sur un modèle d'équilibre partiel comportant un assez grand nombre de simplifications ou d'abstractions d'une réalité forcément plus complexe. Aussi est-ce en passant à une analyse effectuée en termes d'équilibre général que nous serons en mesure de découvrir d'autres conditions essentielles à l'évaluation plus précise des bénéfices nets procurés par une union douanière.

C. Équilibre général

L'analyse précédente postulait en effet que les courbes d'offre tant du pays partenaire que du pays exclu de l'union étaient parfaitement élastiques. Or lorsque ces conditions ne sont pas remplies, comme c'est souvent le cas lorsque le

pays-pivot est un pays important, l'effet de détournement de commerce fera surgir deux conséquences que nous avons ignorées jusqu'à présent. En un premier temps, s'il arrive que la pente de la courbe d'offre du tiers pays soit positive, l'effet de détournement de trafic réduira nécessairement le prix des biens en provenance de ce pays⁸. En d'autres mots, le pays-pivot connaîtra une amélioration de ses termes d'échange vis-à-vis du tiers pays, pour ce qui est du commerce qui survivra entre eux après la formation de l'union douanière. Cette évolution favorable des termes d'échange réduira la quantité de biens importés du pays partenaire mais également la perte au titre du bien-être attribuable à l'effet de détournement. Dans un second temps, si la courbe du pays partenaire s'avère inélastique, la perte résultant de l'effet de détournement jouant en faveur de ce pays sera plus considérable qu'elle n'apparaît dans le graphique construit en supposant des coûts constants. Dans ce cas, la perte attribuable à l'effet de détournement ne constitue pas une perte nette pour les deux pays de l'union, et le montant correspondant à l'aire G deviendra alors un simple transfert des consommateurs du pays-pivot au surplus des producteurs du pays-partenaire.

Deux autres conditions essentielles à une évaluation plus précise des bénéfices positifs ou négatifs d'une union quelconque peuvent ressortir si l'on a recours à un modèle plus réaliste où se confrontent trois produits :

- un bien A produit en totalité dans le pays-pivot ;
- un bien B importé du pays partenaire ;
- un bien C représentant les importations en provenance du pays exclu de l'union.

Nous reproduisons ici comme un adjuvant précieux, le fameux tableau de R. G. Lipsey qui montre le rapport des prix domestiques et des prix extérieurs par paires de produits pour le pays-pivot.

Les symboles A, B, C représentent chacun des pays alors que les indices se réfèrent aux prix sur le marché domestique du pays A et i aux prix sur le marché mondial.

*Rapport des prix domestiques et internationaux
par paires de produits pour le pays A*

Libre échange entre les 3 pays	$\frac{P_A^d}{P_B^d} = \frac{P_A^i}{P_B^i}$	$\frac{P_A^d}{P_C^d} = \frac{P_A^i}{P_C^i}$	$\frac{P_B^d}{P_C^d} = \frac{P_B^i}{P_C^i}$
Même tarif pour les biens produits en C et B	" < "	" < "	" = "
Union douanière en A et B	" = "	" < "	" < "

Source : LIPSEY, R. G., « The Theory of Customs Unions : A General Survey », art. cité, p. 503.

En situation de libre-échange parfait, il y a égalité pour les trois paires de produits, entre les rapports des prix locaux et internationaux. Les consommateurs

⁸ JOHNSON, H. G., *Money Trade and Economic Growth*, Unwin University Books, 1962, p. 56.

et les producteurs ajustent leur comportement en fonction du rapport des prix internationaux, et nous atteignons donc le maximum de bien-être, étant donné la quantité des ressources du pays A.

Lorsque ce pays A impose un tarif unique et identique aux biens en provenance des pays B et C, les prix des biens importés de B et de C sont plus élevés, sur le marché domestique du pays A que sur le marché mondial. Par contre, le rapport des prix domestiques pour les biens B et C sera le même sur le marché domestique que sur les marchés internationaux, puisque le même tarif sera appliqué, quel que soit le produit ou le pays considéré.

D'un autre côté, la formation d'une union douanière entre les pays A et B amènera une égalité entre le rapport des prix des biens produits localement et le rapport des prix des biens produits par le pays partenaire sur les marchés domestique et internationaux. Cette condition du bien-être qui n'était pas présente avant la formation de l'union fera désormais sentir son poids. Toutefois, les rapports de prix entre A et C et entre B et C sur les marchés domestiques et extérieurs ne sont plus égaux, car le bien importé du pays C reste toujours soumis au tarif, alors que les importations effectuées du pays B ne le sont plus. Bref, la formation de l'union douanière, tout en permettant de satisfaire à une condition du bien-être jusqu'ici absente, n'en détruit pas moins une autre jusqu'à maintenant présente dans notre modèle.

À la suite de cette analyse, deux autres conditions importantes, quoiqu'approximatives, viendront s'ajouter aux trois conditions déjà recensées plus haut dans notre tentative d'évaluation des bénéfices découlant d'une union douanière. Nous les donnons immédiatement ci-après.

Les gains consécutifs à l'union et au niveau du pays-pivot seront d'autant plus considérables

- 4) que plus faible sera l'importance du commerce avec l'extérieur par rapport à la production et à la consommation domestiques, puisqu'alors moins de distortions se feront jour entre les rapports des prix intérieurs et des prix extérieurs ;
- 5) que plus important sera le pourcentage du commerce avec le pays partenaire par rapport au commerce total effectué puisque l'union tend à la réalisation de rapports de prix optimaux pour ce commerce.

D. Activation de la concurrence et économies d'échelle

On l'aura noté, notre analyse a jusqu'à présent porté sur les effets statiques de l'intégration. En plus de l'impact que la formation d'une union douanière fait sentir sur la spécialisation et la division du travail à l'intérieur même de l'union et entre celle-ci et le reste du monde, d'autres effets doivent absolument être enregistrés. D'une part, l'élargissement d'un marché peut amener une concurrence plus saine entre les diverses firmes et les diverses industries. Dans l'analyse précédente, nous postulions la concurrence parfaite à l'intérieur du pays-pivot de sorte que le prix était toujours égal au coût marginal. Mais dans l'éventualité de l'absence d'une telle concurrence parfaite, l'union douanière, en plus de pousser à la spé-

cialisation, produirait un effet bénéfique du point de vue de l'efficacité accrue de la production, par une activation plus grande de la concurrence. D'autre part, l'union douanière peut ouvrir aux firmes la porte à la réalisation d'économies d'échelle, tant au chapitre des processus productifs qu'à celui des programmes de recherches axés sur la découverte d'innovations possibles. Dans une aire de petit marché, il peut arriver que des firmes, tout en paraissant avoir atteint leur taille optimale, s'adonnent à la production d'une trop grande diversité de produits pour pouvoir assurer la minimisation de leurs coûts de production⁹.

En plus donc de favoriser une spécialisation au niveau des industries, l'union pourrait exercer une action bénéfique au niveau de l'allocation des ressources à l'intérieur même des firmes. Cette possibilité pourrait amoindrir les effets néfastes découlant du détournement du trafic quoique celui-ci affirme toujours sa présence lorsque les coûts de production des firmes du pays-partenaire, même après l'effort de spécialisation effectué par ces dernières, s'avèrent malgré tout encore plus élevés que ceux des producteurs appartenant au pays exclu de l'union.

E. Maximisation du nombre d'emplois

Encore une fois, les coûts et les bénéfices attachés à la formation d'une union douanière n'ont été jusqu'à maintenant évalués qu'en fonction seulement de l'impact de l'intégration sur le bien-être matériel du pays-pivot. Ce faisant, nous avons complètement laissé de côté les effets produits sur le nombre d'emplois disponibles, sur le taux de croissance et sur tous les autres objectifs poursuivis par la nation. Nous avons débuté dans notre démarche en partant d'une situation de libre-échange parfait pour aboutir finalement à un régime préférentiel, en passant par un régime intermédiaire de protection non discriminatoire.

Il est un fait qu'on ne peut ignorer, à savoir que la plupart des pays du monde acceptent de payer le coût économique qu'implique la poursuite d'objectifs extra-économiques. L'évaluation des bénéfices conférés par la formation d'une union douanière doit donc tenir compte de ces autres objectifs. Il peut fort bien arriver qu'aux bénéfices d'un caractère nettement économique viennent s'ajouter, avec leur signe algébrique, des bénéfices de nature extra-économique mais tout de même quantifiables et qui sont des retombées de la mise en œuvre d'une intégration économique d'un type plus ou moins englobant. En face de ces autres objectifs que peut poursuivre une nation, le tarif douanier peut agir comme un correctif des divergences entre les coûts sociaux et les bénéfices sociaux lorsque l'on ne veut pas que la recherche du bien-être matériel divorce de la quête de ces objectifs extra-économiques misés par le pays en question.

C'est ainsi qu'au Canada, l'objectif prioritairement poursuivi semble être d'accroître le plus rapidement possible le chiffre de sa population¹⁰. Au regard

⁹ La littérature canadienne à ce sujet est abondante : WILKINSON, B. W., *Canada's International Trade: An Analysis of Recent Trends and Patterns*, Private Planning Association of Canada, février 1968. MM. EASTMAN, H. C. et STYKOLD, S., *The Tariff and Competition in Canada*, McMillan of Canada, 1967.

¹⁰ DALES, J. H., *The Protective Tariff in Canada's Development*, University of Toronto Press, 1966.

d'une pareille optique, le tarif douanier peut s'avérer d'un grand secours s'il permet d'atteindre cet objectif, même s'il faut en acquitter la facture qui prend la forme d'un produit national brut (PNB) *per capita* inférieur à ce qu'il serait autrement. Étant donné la poursuite prioritaire d'un tel objectif, le tarif scientifique (taux optimal de tarification propre à assurer un optimum de « second meilleur choix ») serait sans doute d'autant plus élevé que l'industrie serait à plus forte intensité de main-d'œuvre, que la courbe d'offre serait élastique et celle de demande inélastique et enfin, que le volume des importations serait plus élevé. Cette politique semble être la moins coûteuse pour créer des emplois en vue de réduire le chômage et/ou d'attirer de nouveaux immigrants ¹¹.

En comparaison avec un mur tarifaire non discriminatoire, le sacrifice de bien-être par emploi créé pourrait-il être moindre dans l'éventualité de l'entrée de ce pays dans une union douanière ? Une réponse affirmative pose comme condition la réalisation d'une augmentation dans le volume absolu de l'extrant des secteurs à forte intensité de main-d'œuvre. D'une part, on relèverait certainement une proportion plus grande du PNB venant de ces secteurs si le pays-pivot entrait dans une union douanière où il jouirait d'un avantage comparé dans la production de ces biens. D'autre part, une dévaluation de la monnaie du pays-pivot pourrait maintenir, au besoin, le volume de l'emploi au niveau initial. Cette possibilité n'existe cependant pas lorsque le pays-pivot ne possède pas sa propre monnaie et, dans cette situation, il se peut par conséquent fort bien que la formation d'une union douanière provoque la réduction du nombre des emplois et l'abaissement du chiffre de la population d'une région dont le pays est partie à une union douanière. Du gain réalisé en termes de bien-être matériel, cette région devra donc soustraire la valeur que représentent tous les inconvénients découlant de cette perte dans le nombre des emplois disponibles.

F. Maximisation du taux de croissance

Des calculs similaires s'imposent encore lorsque le pays attache une importance considérable au taux de croissance du standard de vie de ses populations et si la présence de certaines industries permet par ailleurs d'atteindre cet objectif. En effet, même s'il paraît évident que la protection tarifaire réduit le standard de vie à un moment donné, à cause de l'inefficacité qu'elle engendre presque à coup sûr, le standard de vie considéré sur une longue période peut cependant être amélioré grâce à l'influence des tarifs surtout si ceux-ci accélèrent le taux d'élévation du niveau de bien-être. Un exemple que nous empruntons à H. G. Johnson nous en fournit une explication ¹². Supposons que la protection tarifaire réduise le standard de vie de l'ordre de 5% par rapport à celui qui prévaudrait dans une situation de libre-échange mais que, d'autre part, le taux d'élévation du niveau de vie soit passé de 2½% à 3% par année. Au bout de onze ans de protection, ce pays aurait non seulement rattrapé le niveau de bien-être dont il aurait joui en

¹¹ JOHNSON, H. G., « The Cost of Protection and the Scientific Tariff », *Journal of Political Economy*, August 1960, p. 343, Note 41.

¹² JOHNSON, H. G., *op. cit.*, pp. 339-340.

régime de libre-échange mais il se serait mis sur la voie d'un standard de vie supérieur à celui qu'il aurait momentanément sacrifié. Quelques industries engendrent en effet un taux d'épargne supérieur et sont à la source de transformations technologiques continues. Ces industries se classent généralement dans le groupe des industries à forte intensité en capital.

Dans cette optique, un pays qui a la possibilité de choisir entre plusieurs unions douanières et qui possède un programme de préférence intertemporelle tournée vers l'avenir devra choisir le type d'union où il jouira d'un avantage comparé dans ces secteurs à croissance accélérée, à moins que les coûts statiques en termes de bien-être ne s'avèrent prohibitifs. Ce dernier cas se présente lorsqu'un pays n'est pas affecté d'un désavantage marqué dans ces secteurs par rapport aux pays ne faisant pas partie de l'entente douanière.

De la même façon qu'il existe un tarif scientifique apte à minimiser les coûts économiques en vue d'accroître le chiffre de la population, d'accélérer le taux de croissance, ou même de réduire le degré de dépendance économique¹³ ou politique, ou les deux à la fois, un pays a toujours le loisir d'arrêter son choix sur l'union douanière où le coût économique de la recherche de l'un ou l'autre de ces objectifs est le moindre. Il existe donc telle chose qu'un tarif discriminatoire scientifique.

Dans cet article, nous espérons avoir réussi à démontrer qu'une politique de libre-échange parfait aboutissait à un optimum de premier ordre où les coûts sociaux marginaux sont exactement compensés par les bénéfices sociaux marginaux. Pareille proposition laisse cependant de côté les autres objectifs poursuivis par une nation, objectifs qui peuvent, par contre, justifier la mise en place de tarifs douaniers.

Oublions cependant ces objectifs extra-économiques qui peuvent, nous le reconnaissons, avoir une immense portée sociale et politique, pour nous poser la question suivante : peut-on inférer de la théorie économique que tout mouvement, vers une politique plus libérale, même s'il n'est pas discriminatoire, soit bénéfique au niveau du bien-être matériel ? La réponse est définitivement négative. Il faut se rappeler que, dans notre analyse partielle de l'effet d'un tarif, nous avons supposé que tous les autres biens importés par le pays-pivot n'étaient soumis à aucun tarif. Si cette hypothèse ne se réalise pas dans les faits, nous retrouvons alors ici une autre application de la théorie déjà mentionnée dite du « *second best* ».

Ainsi dans une économie où toutes les importations sont frappées par des tarifs, le coût social diverge du bénéfice social pour tous les biens et une réduction tarifaire ne peut hausser le niveau de bien-être que si ce mouvement diminue la somme des divergences¹⁴. Or la réduction d'un seul tarif douanier, quoique permettant de réduire la disparité entre le coût et le bénéfice social de ce bien, engendrera nécessairement une augmentation du volume de commerce d'un autre bien ou une distortion peut-être encore plus grande. Dans cette optique, il est évident qu'un abaissement non discriminatoire du tarif le plus élevé jusqu'au niveau général des autres tarifs représente le premier type de réduction tarifaire auquel un

¹³ Pour atteindre cet objectif, le tarif scientifique serait un tarif douanier uniforme pour toutes les importations. JOHNSON, H. G., *op. cit.*, p. 342.

¹⁴ KINDLEBERGER, C. P., *International Economics*, 4th edition, R. D. Irwin, 1968, p. 214.

pays doit recourir s'il vise à la maximisation du bien-être matériel. Quant à la réduction discriminatoire de ses tarifs, le pays la pratiquera seulement si l'effet de détournement est nul.

II. DE QUELQUES APPLICATIONS

L'efficacité d'une union douanière tient, en fin de compte à un ensemble de conditions, ramenées ici à cinq, et qui peuvent s'exprimer en une seule phrase : elle sera d'autant plus grande que les économies des pays partenaires sont actuellement plus concurrentes et potentiellement très complémentaires. Cette proposition générale implique donc qu'une union douanière entre pays hautement industrialisés et bien protégés de surcroît, tels ceux de l'Europe, peut procurer des gains substantiels.

Le même résultat pourrait se produire dès lors qu'un groupe de pays, tous au seuil de l'industrialisation, décideraient de former une union douanière. D'un autre côté, toute union avec une région ou un pays, industrialisé et à faible productivité comparative, pourrait s'avérer très coûteuse pour une région ou un pays jouissant d'un avantage marqué dans l'agriculture. Ce dernier cas semble s'être présenté pour les provinces maritimes et celles de l'Ouest au début de la Confédération canadienne.

A. La CEE et l'AELE

Au moment du traité de Rome, le commerce intrarégional représentait la moitié du commerce total de l'Europe de l'Ouest. Même si pour les Six la proportion était nettement moins forte, elle restait tout de même importante. Qu'il s'agisse de la CEE ou de l'AELE, unions constituées initialement de pays très concurrents dans certains domaines et très complémentaires dans d'autres, le désarmement douanier et contingentaire a considérablement favorisé la division du travail entre ces pays, avec la conséquence que le commerce entre les partenaires à l'intérieur de chacune des deux unions a fait un bond spectaculaire. Nulle part, toutefois, des secteurs entiers sont-ils disparus, la spécialisation intervenant davantage à l'intérieur de chaque secteur.

Au niveau des secteurs manufacturiers, il semble ne s'être produit que peu de détournement de commerce à cause du peu de différence dans les coûts existant entre les partenaires de l'une ou l'autre union et les pays n'en faisant pas partie. Toutefois, l'on note que le taux de croissance du commerce à l'intérieur de l'Europe de l'Ouest et du continent nord-américain a été de beaucoup supérieur à celui du commerce entre ces deux derniers blocs ¹⁵.

Quant au commerce des produits agricoles, le détournement de trafic consécutif à la formation de la CEE a été considérable. C'est ainsi que si la Grande-Bretagne réussit à se glisser à l'intérieur de la CEE, il se peut fort bien et il est même probable que ses consommateurs s'approvisionneront, pour ces denrées,

¹⁵ SLATER, D. W., *World Trade and Economic Growth : Trends and Prospects with Applications to Canada*, University of Toronto Press, 1968, p. 23.

non plus auprès des pays du Commonwealth, dont le Canada, et de l'Amérique du Sud, mais plutôt chez les fournisseurs plus dispendieux que constituent les pays d'Outre-Manche et leurs membres associés. En dépit de cette séquelle plutôt néfaste, l'entrée de la Grande-Bretagne dans la CEE, par le biais de l'AELE pourrait, selon le professeur H. G. Johnson¹⁶, provoquer une augmentation de son PNB de l'ordre de un pour cent. Les gains économiques nets ne sont sans doute pas comparables, dans le cas présent, aux bénéfices politiques qui découleraient d'une véritable intégration économique de l'Europe.

B. Le marché commun des pays en voie de développement

Au départ, il faut ici se poser la question à savoir si les économies de ces pays sont actuellement concurrentes et potentiellement complémentaires. L'extrême faiblesse du commerce interrégional, par rapport à leur commerce total, pour les pays de l'Amérique du Sud, du Moyen-Orient et même du Sud-Est asiatique, laisse l'impression nette qu'ils sont peu concurrents pour ce qui est de la satisfaction de leurs propres besoins. Ils se concurrencent toutefois très fortement pour la conquête de certains marchés des pays développés. En effet, une des caractéristiques de ces pays en voie de développement consiste à trouver chez les pays industrialisés et évolués la majeure partie de leurs approvisionnements en biens manufacturés, de consommation ou de production, en contrepartie des matières premières qu'ils exportent.

L'industrialisation qui pourrait et même devrait se faire de préférence par la voie d'un ensemble d'activités productives à forte intensité de main-d'œuvre, parce que rentable du point de vue de ces pays et même au regard du monde dans son ensemble, ne s'effectue pas à cause de l'évidente discrimination que pratiquent à leur égard les pays plus riches par le truchement de taux effectifs de protection élevés et de contingentements tellement maigres sur les biens ouvrés des pays plus pauvres que l'avantage comparé de ces derniers est presque forcément réduit à se situer dans la seule production des biens primaires¹⁷ (exploitation des matières premières).

Et c'est ainsi, qu'en conséquence, les pays sous-développés ne présentent pas, à l'heure actuelle, la condition d'efficacité qu'exigerait une concurrence jouant sur le plan interne. Entre tous ou presque tous ces pays, les niveaux des coûts de production sont très rapprochés sinon similaires alors même que chacun de ces pays est étroitement spécialisé dans la production des matières premières autochtones et d'articles d'artisanat se rattachant à une culture et un art traditionnels.

Pour n'être pas actuellement concurrents entre eux sur le plan du commerce interrégional, ces pays sous-développés affichent-ils cependant un caractère de complémentarité au moment où prend place la régionalisation ou, pour mieux dire, la formation de nombreux blocs économiques ? Pour qu'existe une certaine complémentarité, il faut de toute évidence que ces pays fabriquent des produit diffé-

¹⁶ JOHNSON, H. G., « The Gain from Free Trade with Europe : An Estimate », *Manchester School of Economic and Social Studies*, septembre 1958, pp. 247-255.

¹⁷ TRAVIS, W. P., *The Theory of Trade and Protection*, Harvard University Press, 1964, pp. 242-248.

rents et que les coûts alternatifs de ceux-ci soient également différents. La question qu'il faut se poser est celle-ci : ce qu'un pays sous-développé ne pourra pas produire même après son intégration au sein d'une union quelconque, pourra-t-il se le procurer auprès de ses partenaires une fois l'union réalisée et aux meilleurs prix possibles ? On peut, en fait, rester perplexe quant à la possible apparition de cette complémentarité. En effet, la complémentarité pour être possible et éventuellement bénéfique ne requiert-elle pas comme préalable l'existence d'une concurrence interne, point de départ des spécialisations subséquentes selon le critère de la plus grande efficacité et de la meilleure localisation de certaines productions ? Or dans le cas des marchés communs africains, asiatiques, et même sud-américains ou du Moyen-Orient, l'impulsion initiale due à l'exercice préalable de la concurrence sur le plan intérieur se trouve absente¹⁸. Un avantage probable à mettre à profit par ces unions consisterait sans doute dans une amélioration des termes d'échange des pays aussi intégrés, consécutive à leur prise de contrôle parfaite de certaines matières premières ou denrées de base indispensables aux pays développés et dont il n'existe pas, absolument pas de substituts, tels le pétrole, le cacao ou encore de sources d'approvisionnement aussi peu dispendieuse comme c'est le cas pour la bauxite.

C. Un marché commun Canada-États-Unis

Les bénéfices économiques pouvant éventuellement échoir aux Canadiens à la suite de la constitution d'un tel marché se chiffreraient, selon les frères Wonnacott, à 10% de notre PNB¹⁹. L'effet de création de commerce se concrétiserait en un gain de 4% tandis que la possibilité offerte aux firmes canadiennes de profiter des économies d'échelle rendrait compte de 6% restant de l'amélioration sus-dite du revenu national canadien.

Une première critique à opposer à ce calcul provient du fait qu'on laisse de côté les coûts économiques qui pourraient résulter de l'effet de détournement. Et à première vue, ce dernier ne nous apparaît pas comme négligeable. En effet, dans une telle union, certaines productions à forte intensité de main-d'œuvre et pour lesquelles les prix américains sont substantiellement supérieurs à ceux des pays en voie de développement et d'où nous tirons une partie importante de nos approvisionnements actuels, deviendraient les mieux protégées tant par des tarifs que par des contingentements.

Une critique encore plus sérieuse prend racine dans le fait que ces auteurs semblent avoir surestimé l'effet dynamique par oubli du caractère régional de l'impact de cet effet. Les gains de 6% attribués par les Wonnacott à cet effet seraient très probablement l'apanage exclusif de la péninsule industrielle de l'Ontario où sont déjà localisées les industries canadiennes susceptibles de bénéficier de ces économies d'échelle, telles les industries d'équipement de transport, des

¹⁸ BOURQUINAT, H., *Les Marchés communs des pays en voie de développement*, Droz, Genève, 1968, pp. 94-98.

¹⁹ WONNACOTT, R. J. et WONNACOTT, P., *Free Trade Between the United-States and Canada*, Harvard University Press, 1967.

produits chimiques et métalliques. Par contre, les industries du textile, du vêtement et de la chaussure, encore toutes localisées au Québec pour la plupart, devraient être en mesure de profiter, même actuellement de toutes les économies d'échelle possibles, si seulement elles pouvaient monopoliser le marché canadien, selon une étude de J. S. Bain²⁰.

Pour ce qui est de la province de Québec, dont les industries sont actuellement les mieux protégées de l'union politique et économique canadienne, la formation d'un marché commun Canada-États-Unis apparaît beaucoup moins alléchante, parce qu'infiniment moins rentable que pour les autres régions canadiennes. Un désarmement douanier entre le Canada et les États-Unis, comme celui qui persiste depuis 25 ans, peut également signifier une perte dans le nombre d'emplois disponibles au Québec, s'accompagnant d'une concentration de l'activité dans les secteurs industriels à croissance lente²¹.

D. Une zone de libre-échange entre le Canada et les pays sous-développés

La théorie exposée dans la première partie de cette étude pointe clairement vers le seul type d'aménagement douanier conduisant nécessairement à une augmentation de bien-être pour toutes les parties concernées et qui prend la forme d'une réduction non discriminatoire des tarifs les plus élevés. Or actuellement, les biens produits dans les pays sous-développés sont justement ceux-là même qui rencontrent à la frontière canadienne la plus haute barrière tarifaire et les contingents les plus « drastiquement » protecteurs.

Mais pareil abaissement des tarifs pourrait-il être discriminatoire? Une réduction de tarifs exclusive aux pays en voie de développement serait, sans aucun doute, bénéfique au bien-être des Canadiens car, pour les biens ici mis en cause, les effets de détournement seront probablement minimes. D'autre part, une réduction réciproque opérée par les pays en voie de développement pourrait permettre et donner lieu, au Canada, à une concentration plus poussée dans les industries à forte intensité en capital avec, comme résultat, un abaissement des coûts de production et une capacité concurrentielle améliorée vis-à-vis des autres concurrents internationaux, tant sur les marchés étrangers que sur notre propre marché.

Une zone de libre-échange entre, d'un côté le Canada et de l'autre côté le Brésil ou les pays du Sud-Est asiatique hier ou encore aujourd'hui membres du Commonwealth, est-elle politiquement impensable? Quels obstacles pourraient se dresser surtout si un plus grand bien-être recherché par tous ces peuples en est le prix et si l'on considère la bonne renommée internationale que s'est acquise le Canada comme pays traditionnellement respectueux des droits des autres et souvent désigné comme arbitre de la paix dans maints conflits qui ont dressé des peuples les uns contre les autres sur les coins les plus reculés du globe.

²⁰ BAIN, J. S., « Economic of Scale, Concentration and the Condition of Entry in Twenty Manufacturing Industries », *Readings in Industrial Organisation and Public Policy*, Irwin, R. D., 1958, pp. 46-48.

²¹ DAUPHIN, Roma, *Les options économiques du Québec*, Éditions du Jour, Montréal, 1971, pp. 105-106.

BIBLIOGRAPHIE

- BALASSA, B., *The Theory of Economic Integration*, Homewood, Ill., Richard D. Irwin, 1961.
- BOURGUINAT, H., *Les marchés communs des pays en voie de développement*, Librairie Droz, Genève, 1968, 214pp.
- CLÉMENT, M. O., PFISTER, R. L., ROTHWELL, K. J., *Theoretical Issues in International Economics*, New York, Houghton Mifflin, 1967, spécialement chapitre 4.
- DALES, J. H., *The Protective Tariff in Canada's Development*, University of Toronto Press, 1966.
- DAUPHIN, Roma, *Les options économiques du Québec*, Éditions du Jour, Montréal, 1971, 143pp.
- HICKS, J. R., *Rehabilitation of Consumers' Surplus*, Review of Economics Studies, février 1941.
- JANSEN, L. H., *Free Trade, Protection and Customs Union*, H. E. Stenfert Kroese N.V., Leiden, Holland, 1961, 157pp.
- JOHNSON, H. G., « Discriminatory Tariff Reduction : A Marshallian Analysis, Indian Journal of Economics », XXVIII, juillet 1957 et XXXIX, octobre 1958, reproduit dans *Modern Trade and Economic Growth*, Londres, George Allen and Unwin, 1962.
- « The Cost of Protection and the Scientific Tariff », *Journal of Political Economy*, août 1960, p. 343, note 41.
- « The Economic Theory of Customs' Union », *Pakistan Economic Journal*, X, mars 1960, reproduit dans *Money, Trade and Economic Growth*, 1962.
- KALDOR, N., « Welfare Proposition and Inter-personal Comparison of Utilite », *Economic Journal*, 1939.
- KINDLEBERGER, C. P., *International Economics*, Richard D. Irwin, 4^e édition, Illinois, 611pp.
- LIPSEY, R. G., « The Theory of Customs Unions : A General Survey », *Economic Journal*, LXX, septembre 1960.
- LIPSEY, R. S. et LANCASTER, K., « The General Theory of Second Best », *Review of Economic Studies*, XXIV, 1956-57.
- MEADE, J. E., *The Theory of Customs Unions*, Amsterdam, North, Holland Press, 1953.
- SCITOVSKY, T., *Economic Theory and Western European Integration*, London, G. Allen and Unwin, 1958.
- TRAVIS, Penfield, *The Theory of Trade and Protection*, Harvard University Press, Cambridge, Mass., 1964, 296pp.
- TREMBLAY, Rodrigue, *Indépendance et Marché commun*, Éditions du Jour, Montréal, 1970, 127pp.
- VANEK, J., *International Trade : Theory and Economic Policy*, Homewood, Ill., Richard D. Irwin, 1962.
- VANEK, J., *General Equilibrium of International Discrimination*, Cambridge, Mass., Harvard University Press, 1965.
- WILKINSON, *Canada's International Trade : An Analysis of Recent Trends and Patterns*, Private Planning Association of Canada, février 1968, 200pp.
- WONNACOTT et WONNACOTT, *Free Trade Between the United-States and Canada*, Harvard University Press, Cambridge, Mass., 1967, 430pp.