

L'Actualité économique

La loi des coûts comparatifs : proposition vraie, mais non triviale

H. C. Eastman

Les options commerciales du Canada
Volume 52, numéro 4, octobre-décembre 1976

URI : id.erudit.org/iderudit/800698ar
DOI : [10.7202/800698ar](https://doi.org/10.7202/800698ar)

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN 0001-771X (imprimé)
1710-3991 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer cet article

Eastman, H. (1976). La loi des coûts comparatifs : proposition vraie, mais non triviale. *L'Actualité économique*, 52(4), 498-502. doi:[10.7202/800698ar](https://doi.org/10.7202/800698ar)

Résumé de l'article

The case for free trade by the Economic Council of Canada rests on established economic analysis respecting the effect of free trade on industrial organization to induce rationalization, on factor prices to induce international specialization and on innovation to raise productivity and eventually reduce foreign ownership. These effects are not measurable exactly. Hence decision to act requires faith in the reliability of abstract reasoning and comprehension of the logical validity of the theory of comparative advantage. Urgency in adopting free trade policy exists because the spread of common markets is inducing rationalization and specialization elsewhere, because low wage rate countries are developing rapidly in standardized productivity owing to the temporary boom in Canadian exports of oil and gas. Multilateral free trade is unlikely to be achieved in the short-term owing to the disinterest of the principal nations and Canada should reduce its tariffs unilaterally. The political possibility of such a policy is increased by growing public distrust of interventionism.

Tous droits réservés © HEC Montréal, 1976

Ce document est protégé par la loi sur le droit d'auteur. L'utilisation des services d'Érudit (y compris la reproduction) est assujettie à sa politique d'utilisation que vous pouvez consulter en ligne. [<https://apropos.erudit.org/fr/usagers/politique-dutilisation/>]

érudit

Cet article est diffusé et préservé par Érudit.

Érudit est un consortium interuniversitaire sans but lucratif composé de l'Université de Montréal, l'Université Laval et l'Université du Québec à Montréal. Il a pour mission la promotion et la valorisation de la recherche. www.erudit.org

LA LOI DES COÛTS COMPARATIFS : PROPOSITION VRAIE, MAIS NON TRIVIALE

Paul Samuelson, lors de son allocution présidentielle au Congrès de l'Association internationale de Science économique tenu à Montréal en 1968, raconta que, quand il était jeune, le mathématicien Stanislaw Ulam lui avait lancé le défi d'identifier une seule proposition, dans tout le domaine des sciences sociales, qui soit vraie mais non pas triviale. Samuelson avoua qu'il ne réussit pas à relever ce défi à l'époque mais que, depuis, il avait la bonne réponse qui était la loi des coûts comparatifs. En effet, c'est là une proposition vraie qui peut être démontrée mathématiquement et qui n'est pas triviale ; la preuve est que beaucoup de gens intelligents ne la comprennent pas ou n'y croient pas.

Cette anecdote de Samuelson reflète un phénomène de la plus profonde signification pour la politique économique, ainsi que pour d'autres domaines d'action, car elle révèle l'hésitation qu'a l'homme pratique à se fier à sa raison. Dans nos affaires, nous nous méfions des principes généraux, des systèmes abstraits, et basons plutôt nos actions sur ce que nous prenons pour des faits, l'expérience vécue personnellement, la tradition, l'histoire. Un autre aspect de cet instinct anti-intellectuel est qu'il mène les responsables à opter pour le contrôle direct dont les résultats sont identifiables et prévisibles en principe, et hésitent à se fier à des systèmes impersonnels et automatiques dont les résultats ne peuvent être anticipés avec certitude.

Une illustration pertinente de ces caractéristiques est la controverse, pour l'instant résolue, sur les mérites des taux de change fluctuants. L'opinion prépondérante des théoriciens convergerait depuis longtemps sur les mérites du système auto-équilibrant. D'autre part, l'homme pratique, l'homme politique, le fonctionnaire, s'y refusait, ne pouvant accorder une totale confiance à son pouvoir de raisonnement. Au contraire, il progressait d'intervention en intervention dans le but de faire face au déséquilibre qu'en fait il créait. Ceci dura jusqu'au moment où la force des choses causa l'écroulement du système interventionniste. L'expérience démontra alors les mérites d'un système de prix. Depuis lors, l'opinion des hommes pratiques s'est renversée ; les faits avaient parlé. (Pour

donner ce qui leur est dû, il faut reconnaître que les responsables canadiens ont été plus ouverts que les autres à des considérations théoriques dans ce domaine.)

Ces remarques sur la politique monétaire ne sont qu'une analogie préparant à une brève analyse de la politique commerciale canadienne, surtout en relation avec les travaux du Conseil économique du Canada et de ses propos libre-échangistes, dans son rapport intitulé *Au-delà des frontières*.

Penchons-nous, d'abord, sur l'impact immédiat de ce rapport sur la conscience publique et son influence probable sur la politique. Le rapport parut avec ce qui semblait être un certain effort de publicité. La presse donna des comptes rendus loyaux de son contenu et ceux-ci furent accompagnés, à ce que je me souviens, de commentaires éditoriaux dans lesquels se distinguaient deux thèmes principaux. Le premier était que le raisonnement contenu dans le rapport était trop fondé sur la conjecture, trop à priori, pour que l'on puisse en faire la base d'une politique pratique dont les conséquences pourraient être si sérieuses. L'autre était que le moment n'était pas propice pour le changement préconisé. Ces deux commentaires étaient accompagnés de reproches assez sévères attribués à des fonctionnaires fédéraux anonymes à l'endroit du Conseil économique du Canada. Et puis on n'en a plus parlé.

Le premier commentaire rappelle notre discussion antérieure. En effet, le rapport ne pouvait pas décrire en détail le résultat de tel ou tel changement de politique commerciale dans le présent état de la science économique. Le rapport identifie, suivant des analyses déjà connues du reste, trois sources d'amélioration dans le fonctionnement de l'économie canadienne suite à l'adoption du libre-échange. Premièrement, la théorie de l'organisation industrielle nous apprend qu'une baisse du prix des produits importés obligerait les industriels qui font concurrence aux importations d'abaisser leurs prix eux aussi, et par conséquent, stimulerait la rationalisation de leur production et réduirait leurs coûts. Il y a là un gain certain pour l'efficacité de l'industrie canadienne quoique nous en ignorions l'étendue, industrie par industrie. Deuxièmement, la théorie des facteurs nous apprend que, sous pression de la concurrence, l'industrie canadienne se spécialiserait dans la production de biens pour lesquels elle a des avantages internationaux. Ce serait ici une autre source d'amélioration de l'efficacité, mais les relations de prix et de coûts sont si complexes dans l'économie actuelle (même mis à part la question de l'importance de la rationalisation potentielle pour les coûts), que nous ne pouvons pas prédire spécifiquement quelles lignes de production se développeraient, quoique nous puissions avoir des soupçons sur celles qui pourraient diminuer en importance. Finalement, il y a le fait que la rationalisation et la spécialisation créeraient une ambiance plus favorable au Canada pour un dynamisme innova-

teur trop rare chez nous, ce qui aurait un effet positif sur la productivité et diminuerait aussi, à long terme; les avantages que possèdent certaines firmes étrangères relatives aux firmes autochtones. Le libre-échange réduirait donc éventuellement la présence étrangère dans notre économie. Mais nous sommes bien loin de pouvoir quantifier l'effet de ces forces dynamiques.

Ceci nous amène au fond du problème : avons-nous effectué toute la recherche nécessaire en vue de la formulation d'une politique commerciale radicale ?

Je répondrais : oui. Nous ne savons pas tout, il s'en faut, mais nous en savons assez. En plus des forces que je viens de décrire, il y a surtout l'analyse que nous rappelle Samuelson. Il a souvent été prouvé qu'en présence de marchés concurrentiels un petit pays, au moyen du commerce international, peut gagner en termes réels par le truchement de nouveaux prix à la production et à la consommation. Au-delà de cela, l'argumentation doit se replier sur des questions, secondaires dans la perspective du long terme, reliées à la répartition des gains entre facteurs et régions et à celui des coûts de transition. Nous avons aussi des observations historiques : les pays d'Europe dans des positions analogues aux nôtres ont bénéficié du Marché commun. L'entente canado-américaine relative à la production de voitures a apporté une rationalisation certaine et un accroissement important de productivité, quoiqu'il soit possible que nos coûts ne soient pas tombés suffisamment pour assurer l'exportation voulue, comme l'indique monsieur Dauphin dans son étude pour le Conseil économique.

Certains, tout en admettant le bien-fondé de ces propos, diront qu'ils sont bien connus mais que nous avons accepté les conséquences de la protection douanière depuis longtemps et qu'il n'y a pas actuellement de raisons qui nécessiteraient un changement de politique. Je crois, au contraire, que nous sommes dans une position précaire qui exige une politique mieux adaptée aux exigences. Le rapport du C.E.C. démontre le changement dramatique par lequel le Canada est devenu un îlot isolé et anachronique, du point de vue commercial, pour un pays industrialisé, par le développement récent de marchés communs comprenant presque tout le monde développé. Le rapport démontre aussi que certains pays en voie de développement deviennent très efficaces dans la production industrielle standardisée et qu'il faudrait que nous abandonnions nos activités dans ces domaines si nous voulons conserver la valeur de notre production per capita. Mais il y a une raison encore plus immédiate et plus urgente : les salaires au Canada ont augmenté, depuis deux ans, à un rythme égal à celui des États-Unis ; pourtant, il n'y a pas eu d'accroissement parallèle de la productivité de notre main-d'œuvre. Cette situation ne peut se maintenir que grâce à l'essor de nos exportations de pétrole et de gaz et à des emprunts

massifs à l'étranger effectués par les divers niveaux de gouvernement. Ces facteurs semblent temporaires et leur disparition nécessitera la réduction de nos salaires réels, probablement par le jeu d'une dévaluation. Cette pénible expérience ne peut être évitée que par un accroissement de la productivité nationale grâce à la rationalisation et la spécialisation des secteurs industriels retardataires. Si nous tardons et que les salaires réels diminuent, chacun adoptera une attitude défensive qui fera échec à la flexibilité et à l'effort nécessaires au progrès économique. Quelle action doit-on envisager ?

Le C.E.C. fait très bien ressortir les avantages du libre-échange multilatéral et d'un marché commun avec les Etats-Unis et d'autres pays. Ce sont là des situations attrayantes. Cependant, elles ne constituent malheureusement pas des options réelles, car les partenaires potentiels ne s'intéressent actuellement qu'aux négociations multilatérales du GATT.

Jacob Viner nous a appris que dans la formulation d'une politique nationale il est préférable de mesurer les avantages comparatifs en comparant les prix relatifs des pays étrangers, laissant de côté leurs coûts relatifs, aux coûts relatifs du pays en question, ne tenant pas compte de ses prix. Nous devrions donc accepter comme paramètres les prix internationaux qu'établissent les politiques commerciales étrangères. Il reste à savoir ce qu'il faut faire de nos prix internes.

Je ne suis pas d'accord avec le Conseil économique qui propose uniquement d'uniformiser notre tarif en l'absence de réciprocité. Je crois que nous devrions supprimer unilatéralement notre protection douanière.

Il ne faut pas oublier que la moyenne des tarifs douaniers européens et américains est de moins de 10 p.c. Ces tarifs étrangers ont l'effet de tourner les termes d'échange contre nous et aussi de défavoriser nos exportations de produits manufacturés. Ce sont là des désavantages indéniables, mais nous n'y pouvons rien. Notre propre tarif a aussi des effets néfastes pour nous ; mais de ceux-là nous pouvons nous défaire. Son abolition pourrait dans certains cas, même sans réciprocité, mener à l'exportation de produits manufacturés ; la baisse des prix domestiques réduirait l'avantage de vendre au Canada un volume restreint par rapport à un plus gros volume dans le marché international même si une partie du tarif étranger doit être absorbée. Constatons, enfin, que la Suisse, qui est un petit pays, a créé une industrie efficace et dynamique presque sans protection.

D'autre part, l'abolition de notre tarif n'obligerait aucun autre pays à nous suivre. Nous sacrifierions très peu dans les négociations du GATT où notre influence est négligeable. En plus, une réduction unilatérale n'empêcherait pas le Canada de profiter, grâce à la clause de la nation la plus favorisée, des réductions de taux consenties aux autres pays, indépendamment de ses propres initiatives, comme ce fut le cas

dans le Kennedy Round dont nous avons bénéficié malgré notre piètre participation.

Quels sont les obstacles à une initiative dans ce sens au Canada ? Certes, nous n'avons pas vécu, récemment, une période propice aux grandes décisions de principe libéral. Mais quelle en est la cause ? Est-ce une profonde attitude interventionniste voulue par la population ou est-ce plutôt un désarroi superficiel, une désorientation née de facteurs aléatoires ?

Nous avons vécu des années inquiétantes avec la participation des Etats-Unis à la guerre d'Indochine, l'inflation, les revendications sociales, le nationalisme, le régionalisme et le sous-emploi apparent. Ces facteurs ont fourni aux gouvernements l'occasion de s'accaparer de fonctions plus importantes dans leurs sphères traditionnelles de réglementation, mais aussi d'assumer la gestion directe de maintes affaires.

Il y a cependant des signes que l'opinion publique doute de l'efficacité de cette forme d'organisation sociale. La confiance dont elle fit montre, autrefois, dans l'intervention officielle est ébranlée par beaucoup de facteurs tels l'incapacité flagrante des gouvernements à contrôler la production, les prix agricoles, la qualité de la viande et à assurer une gestion efficace des grandes entreprises comme celle des Jeux Olympiques. Il y a aussi un certain scepticisme relatif à la franchise et à l'objectivité des gouvernements qui prétendaient hier que l'inflation était d'origine externe et qui affirment aujourd'hui qu'elle provient de l'égoïsme social et de l'individualisme. Les attaques intempestives contre le monde des affaires et les syndicats, des décisions apparemment incompatibles au niveau des salaires et des prix, des contraintes imposées à certains groupes sociaux auxquelles les gouvernements ne se soumettent pas eux-mêmes. Ceci constitue le début d'un ensemble de raisons qui me portent à croire qu'il y aura peut-être dans un jour prochain un revirement de l'opinion publique qui favorisera des mesures impersonnelles tel le libre-échange.

H.C. EASTMAN,
Université de Toronto.