

L'Actualité économique

Sur une nouvelle stratégie commerciale pour le Canada

Camille Bronsard

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

URI : id.erudit.org/iderudit/800702ar
DOI : [10.7202/800702ar](https://doi.org/10.7202/800702ar)

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

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

[Découvrir la revue](#)

Citer cet article

Bronsard, C. (1976). Sur une nouvelle stratégie commerciale pour le Canada. *L'Actualité économique*, 52(4), 534–538. doi:10.7202/800702ar

Résumé de l'article

After greeting the recent propositions of the E.C.C.'s Report ("Au-delà des frontières") as a potentially useful document to encourage discussions on the efficiency of our institutions, the reviewer recasts them in a first best framework, a second best one and a socio-cultural one. By any standard, these propositions are disappointing: unrealistic if their target is a world-wide first best, illogical if aiming at a second best world, counterproductive if done to enhance cultural identity. The author concludes by suggesting that the E.C.C. was not exactly conceived to promote such an academic oratorio.

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/>]



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

SUR UNE NOUVELLE STRATÉGIE COMMERCIALE POUR LE CANADA *

Les opinions récentes qu'on a pu lire ou entendre sur la structure tarifaire de l'économie canadienne et sur sa réforme éventuelle sont importantes parce qu'elles amorcent un acte de réflexion sur l'efficacité de nos institutions. Je vais d'abord essayer de situer ce courant d'opinions dans un encadrement théorique adéquat pour ensuite m'intéresser plus particulièrement à l'opinion du Conseil économique du Canada qui, récemment, a pris une position nette sur ce sujet ¹.

— I —

L'efficacité économique peut se définir par trois idées qui, en fait, sont autant de slogans : 1) le plein emploi des ressources physiques, 2) le plein emploi des ressources techniques, 3) le plein emploi des ressources institutionnelles.

Le premier type d'efficacité est trivial : chacun se rend compte que le chômage des travailleurs ou la réduction des superficies cultivées ou la destruction de la production (animaux abattus, café noyé ou brûlé) sont un gaspillage monstrueux de ressources physiques. On a donc assez facilement un préjugé favorable au plein emploi de ces ressources.

Le second type d'efficacité, c'est-à-dire le plein emploi des ressources techniques, est déjà plus subtil mais regarde à peine l'homme de la rue ou l'économiste : chacun s'attend à ce que l'ingénieur y pourvoie et ne s'amuse pas à mal coupler deux machines ou deux chaînes de montage. En fait, la chose est un peu plus délicate car l'efficacité technique de chaque entreprise n'entraîne pas l'efficacité de l'ensemble des entreprises. Celle-ci ne s'obtient que dans un milieu institutionnel convenable. Elle suppose, en fait, l'unicité des prix à la production.

Nous voilà donc à notre troisième type d'efficacité, celle des institutions. Les institutions sont efficaces, nous dit Pareto, si les taux marginaux de substitution sont égaux aux taux marginaux de transformation, peu importe l'entreprise où ceux-ci sont définis. Une des façons

* Ce texte a été présenté à l'ACFAS, le 12 mai 1976.

1. *Au-delà des frontières*, C.E.C., 1975.

d'avoir ce plein emploi des ressources institutionnelles est d'utiliser un seul système de prix pour tous, consommateurs ou producteurs.

Ceci suppose, évidemment, l'absence d'écarts entre les prix et les taux marginaux, c'est-à-dire l'absence de péages, que ces derniers proviennent de taxes, de tarifs ou d'écarts dus à des monopoles. Les tarifs douaniers étant une forme de péage, ils n'ont, bien sûr, aucune raison d'être dans un monde où l'on voudrait le plein emploi des ressources institutionnelles.

En réalité, cette dernière phrase doit se nuancer suivant que l'on recherche le plein emploi des ressources institutionnelles pour l'ensemble du monde ou pour un pays particulier. L'optimum mondial suppose l'absence de tarifs douaniers mais l'optimum national pourrait, au contraire, être amélioré par la présence de tarifs : il suffit d'imaginer un pays dont les marchés intérieurs sont en concurrence parfaite mais qui utilise son pouvoir de monopole avec succès contre le reste du monde. Ce cas mis à part, l'enseignement de la théorie peut donc se résumer ainsi : un monde efficace se caractérise par l'unicité des prix et, en particulier, par l'absence de tarifs douaniers.

— II —

Ce premier arrière-plan théorique laisse un arrière-goût désagréable si on le rapproche des allocutions et conférences de presse des délégués occidentaux à la CNUCED. Soyez patients, y disons-nous aux pays en voie de développement : un commerce mondial libre et en expansion est le meilleur garant d'une place équitable pour vous. Ils n'ont pas l'air de nous faire confiance et, je pense, à juste titre. Nous leur promettons une place *équitable* à partir de la vision d'un monde efficace. Or, l'efficacité et l'équité ne sont pas des synonymes. Le rappel théorique que j'ai fait plus tôt ne dit rien sur l'équité. C'est même pis : le cheminement vers un monde efficace et le point d'arrivée en ce monde efficace peuvent comporter plus d'inéquité que la situation présente dont les pays en voie de développement ne sont pas contents non plus. En affirmant l'absence de conflit entre l'efficacité et l'équité, nous nous plaçons en situation de mauvaise foi.

Cela ne veut pas dire qu'il faut saborder nos fondements théoriques. Simplement, il faut prendre en considération une de ses principales caractéristiques : nous avons dit que le plein emploi des institutions se caractérisait par des prix qui sont les mêmes pour tous les agents. Or ceci peut se réaliser de différentes manières. On peut donner 75 p.c. des biens aux gens blonds d'une société, le reste aux autres, et avoir un même système de prix pour tous. On peut aussi faire l'inverse et avoir le même résultat. En d'autres mots, les prix sont fonction de la répartition des revenus et des prix uniformes sont compatibles avec une répartition de revenu

parfaitement inéquitable. Lorsque les pays en voie de développement réclament l'indexation des prix des matières premières sur les prix des produits industriels, ce n'est pas contre l'égalité internationale des prix qu'ils en ont, mais contre l'inégalité des revenus. En d'autres mots, ils veulent bien un système unique de prix, mais pas le nôtre, pas celui qui correspond à la répartition actuelle du revenu mondial. Évidemment, on pourrait toujours leur demander d'utiliser notre système de prix quitte à les compenser ensuite par des transferts de revenu. Mais cela, c'est une relation de dépendance dont ils peuvent se méfier et c'est une façon de définir leur économie comme un sous-système. La meilleure façon, pour eux, de faire pression pour une répartition plus équitable des revenus, c'est de tenter de biaiser le système de prix en faveur des biens qu'ils produisent. Ceci définit, avec plus ou moins de force, une contrainte de *second best* : l'instauration de péages est alors optimale, ce qui peut se traduire par l'instauration de tarifs douaniers. En d'autres mots, l'optimum mondial contraint par certains types de réclamation se caractérise comme l'optimum national : il y existe des divergences optimales entre les prix mondiaux et les prix nationaux. Cela ne s'oppose pas, en longue période, à un optimum mondial de premier rang mais retarde son avènement au jour où la répartition internationale des revenus sera plus équitable.

— III —

Le deuxième arrière-plan théorique, où l'optimum mondial se caractérise par des distorsions dans les prix, est évidemment plus réaliste que le premier. On verra, toutefois, à la lumière de la proposition du C.E.C. pour une stratégie commerciale canadienne, qu'il n'est pas complet non plus. Voyons donc cette proposition.

Le Conseil économique du Canada propose le libre-échange multilatéral comme nouvelle stratégie commerciale pour le Canada. Cette proposition vise à atteindre les cinq objectifs suivants :

- 1) augmentation du niveau de vie réel des Canadiens ;
- 2) réalisation du plein emploi ;
- 3) stabilité des prix ;
- 4) répartition plus juste des revenus entre les différents groupes sociaux ;
- 5) croissance soutenue de l'économie mondiale et progrès accéléré des pays en voie de développement.

Il est clair, par ce qui précède, que la proposition est faible pour remplir les objectifs précédents. En effet, du point de vue même des principaux intéressés, les pays en voie de développement, l'optimum mondial ne se caractérise pas par un pareil libre-échange. L'objectif 5) est donc un vœu pieux. Par ailleurs, les objectifs 1) et 4) sont intimement reliés : l'augmentation des revenus réels n'a pas grande signifi-

cation sans une répartition plus juste. Or, on rencontre ici les mêmes difficultés que précédemment : l'équité n'est pas automatique et la confier au libre-échange est une proposition aussi faible, vue de l'intérieur d'un pays, que du point de vue mondial. Quant aux objectifs 2) et 3), la réalisation du plein emploi et la stabilité des prix, il faut se rappeler que c'est précisément pour les atteindre que Keynes a rejeté le libre-échange inconditionnel pour une théorie plus générale.

Ce genre de difficulté a été pressenti par le C.E.C. et, en conséquence, il a mis l'accent sur une proposition plus modeste, à savoir un libre-échange bilatéral avec les Etats-Unis et relativement restreint à l'industrie manufacturière. Il s'agit là, semble-t-il, d'une option pragmatique : il est plus facile de négocier avec un seul partenaire, surtout quand celui-ci a donné son accord de principe dans le *Trade Act* de 1974. Par ailleurs, même limité au secteur manufacturier, un libre-échange canado-américain pourrait créer une augmentation du PNB de 5 p.c.

Ceci est évidemment alléchant mais repose sur des considérations purement académiques. Toute la démonstration repose sur l'inégalité des TMS et des TMT qu'entraînent les tarifs douaniers. On pourrait donc refaire cette démonstration à propos des taxes directes et indirectes et en conclure que leur abolition induirait une hausse du PNB de 8 p.c. Dans la même foulée, l'abolition des pouvoirs de monopole privés pourrait bien hausser le PNB de 4 p.c. En d'autres mots, le C.E.C. attaque les tarifs douaniers (et les autres barrières commerciales) parce que ceux-ci lui paraissent plus arbitraires que les taxes ou les péages de monopole.

Ceci n'est pas clair. Les tarifs douaniers représentent des phénomènes sociaux importants. Je ne dis pas qu'ils sont optimaux. Mais ils ont pour mission de protéger certaines classes sociales ou certaines régions ou certaines industries que l'on ne peut faire disparaître sans une étude approfondie de leur rentabilité sociale. L'étude du C.E.C. s'est limitée à montrer leur faible productivité industrielle. Il faut aller plus loin et s'interroger sur leur productivité sociale. Nous touchons ici la raison pour laquelle la C.E.E. n'a pas du tout envie d'abolir ses tarifs douaniers agricoles. Un pays comme la France a une classe paysanne importante : l'anéantir est un geste social d'importance que l'on ne peut évaluer à partir d'un ratio de productivité.

Cette réflexion nous conduit directement dans le domaine complexe de l'économie de la culture. A cette lumière, les tarifs douaniers sont un des éléments qui donnent au Canada un système de prix différent du système de prix américain. *Uniformiser les prix entre les deux pays reviendrait, en fait, à uniformiser leurs structures de consommation d'après le modèle américain.* Nous avons vu, en effet, que les prix dépendaient de la répartition des revenus. Penser, dans ces conditions, que les revenus canadiens puissent structurer un système de prix continental est une utopie.

Nous aurons des prix américains et, par la suite, des consommations américaines. Les auteurs du rapport s'en doutent puisqu'ils écrivent que « parmi les différents types d'échange — mouvement de produits, de capitaux, de personnes et d'idées — l'échange des produits semble être le moins susceptible d'influer sur l'organisation sociale et le milieu culturel ». C'est là une déclaration qu'un anthropologue amateur mettrait en pièces en moins de trois minutes. Nous *pouvons penser que l'uniformisation des prix entraînerait celle des cultures.*

A ce sujet, les auteurs du rapport font remarquer qu'une zone de libre-échange n'est pas une union douanière : le Canada resterait libre d'établir selon ses priorités des tarifs envers les tiers. En particulier, il pourrait importer des livres français suivant sa propre tarification douanière. Cela me semble une autre considération académique : les Etats-Unis voudront une union douanière car ils craindront que le Canada fasse un arbitrage profitable entre les prix des tiers et les prix continentaux.

Bref, je crois qu'il faut reprendre cette discussion essentiellement dans un cadre multilatéral et sans le principe scolaire d'une concurrence parfaite à l'échelle mondiale. Il faudrait, ici, replacer les tarifs douaniers dans l'univers des péages et s'intéresser beaucoup plus à l'optimisation des péages en général qu'à celle des tarifs douaniers, cette dernière ne répondant qu'à une vision partielle du problème.

Camille BRONSARD,
Université de Montréal.