

## Les termes d'échange et le niveau de l'activité économique

Jacques Parizeau

Volume 31, Number 4, January–March 1956

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1002750ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1002750ar>

[See table of contents](#)

### Publisher(s)

HEC Montréal

### ISSN

0001-771X (print)

1710-3991 (digital)

[Explore this journal](#)

### Cite this article

Parizeau, J. (1956). Les termes d'échange et le niveau de l'activité économique. *L'Actualité économique*, 31(4), 582–600. <https://doi.org/10.7202/1002750ar>

## Les termes d'échange et le niveau de l'activité économique

Depuis quelques années un grand nombre d'études ont été publiées sur les termes d'échange. Les Nations-Unies ont entrepris, par l'intermédiaire de leurs agences spécialisées, une série importante de travaux empiriques sur le même sujet. Cela se comprend sans peine. L'industrialisation des pays attardés est liée pour une bonne part, à la possibilité d'importer de l'équipement. La capacité à importer d'un pays est déterminée par le produit du volume de ses exportations et du rapport de ses prix d'exportations aux prix d'importations, c'est-à-dire de ses termes d'échange<sup>1</sup>. Une hausse importante des termes d'échange qui ne réduirait pas le niveau des exportations implique donc la possibilité d'accroître le niveau des importations.

On a d'ailleurs noté, il y a longtemps déjà, que le niveau des termes d'échange a une influence immédiate sur le montant de la balance commerciale d'un pays. Le «dollar gap» des années d'après guerre devait donc attirer l'attention sur les termes d'échange puisque du niveau des prix d'exportations et d'importations de l'Europe dépendait, dans une certaine mesure, la possibilité de revenir à une balance commerciale acceptable.

Calculer un rapport de deux indices de prix est une chose, lier l'évolution de ce rapport à un complexe de forces économiques

1. Il s'agit ici de la capacité autonome à importer, exclusion faite de la capacité accrue d'importation que représentent les entrées de capitaux. Ces entrées de capitaux sont souvent si irrégulières que la capacité autonome à importer acquiert une importance particulière. Le concept défini ci-dessus est celui de Prebisch mais est, en fait, le même que celui qui a été défini par Dorance sous le nom d'«Income Terms of Trade».

en est une autre. Pour lier les fluctuations des termes d'échange au niveau de l'activité économique, on a remis en vigueur un principe aussi clair qu'apparemment rigoureux. Les lignes qui suivent retracent très schématiquement ce principe.

L'explication habituelle part d'une observation simple: les prix de produits primaires c'est-à-dire des produits alimentaires et des matières premières fluctuent plus fortement que les prix des produits manufacturés, en réponse à une variation donnée de la demande internationale.

Ce comportement s'expliquerait en raison des différences entre les coefficients d'élasticité de l'offre de produits primaires et de l'offre des produits manufacturés. On suppose, en général, que les coûts marginaux des entreprises manufacturières se relevant lentement, l'offre des produits finis est très élastique. Au contraire, dans le cas de bon nombre de matières premières industrielles la production ne peut être accrue au delà d'un certain point sans l'ouverture de nouvelles sources d'exploitation qui ne peuvent être mises en place sans des investissements coûteux.

Dans le cas des produits agricoles, l'inélasticité de l'offre serait due à une autre cause. Une importante fluctuation de prix est nécessaire pour qu'une terre soit virée d'une culture à une autre, soit parce que le sol ne se prête pas également bien aux deux cultures, soit en raison de cette inertie bien connue des paysans qui continuent de cultiver l'avoine alors qu'ils ont remplacé leurs chevaux par des tracteurs. Les observations qui précèdent s'appliquent surtout à une courte période de temps. À plus long terme cependant, l'inélasticité de l'offre de biens primaires accentuerait encore l'instabilité des prix. En effet, si l'industrie manufacturière peut faire rapidement varier sa production, la réaction des entreprises de biens primaires à une fluctuation de la demande exige beaucoup plus de temps. Cela est dû soit à l'étendue des investissements qui doivent être entrepris soit à la longueur de la période de temps nécessaire à l'obtention du produit comme c'est le cas pour le caoutchouc, le café ou la viande.

Lorsqu'à la suite d'une hausse de la demande mondiale, les quantités supplémentaires de biens primaires arrivent enfin sur le marché, la demande aurait déjà perdu de son acuité. Les nouveaux

arrivages précipiteraient et accentueraient alors la chute des prix des biens primaires et les ramèneraient à un très bas niveau.

Enfin l'inélasticité relative de l'offre de matières premières et de produits alimentaires confère, grâce au caractère homogène des produits, une importance particulière aux stocks. Puisque la production ne peut être facilement adaptée au niveau de la demande l'état des stocks a une influence prépondérante sur le niveau des prix. On ne doit donc pas être surpris de constater que les détenteurs de ces stocks cherchant à les retenir lorsque les prix montent et à s'en défaire au moindre signe de ralentissement, les mouvements des prix s'en trouvent accentués.

De ces trois conséquences de l'inégalité des coefficients d'élasticité de l'offre, on a donc tiré l'explication des cycles des termes d'échange. En période de prospérité, les termes d'échange seraient favorables aux pays producteurs et exportateurs de produits primaires. En période de dépression les termes d'échange leur seraient défavorables. Les termes d'échange des pays industriels auraient un comportement inverse, montant lorsque l'activité économique se détériore, baissant lorsque la reprise s'est dessinée.

Il ne faudrait cependant pas imaginer que tous les économistes qui ont abordé la question dans ce sens ont limité leur démonstration aux principes énoncés ici. On a bien indiqué que l'inélasticité de la demande de certains produits d'alimentation accentuaient la chute des prix des grains en particulier, en période de récession. D'un autre côté, on a fait remarquer que les mauvaises récoltes, comme de raison, font monter le prix du pain, que le « céleste horloger » n'a pas associé par définition les années de prospérité et les années de sécheresse, si bien que les termes d'échange d'un exportateur de blé pourraient fort bien être favorables en pleine dépression.

Dans l'ensemble cependant les principes énoncés ci-dessus forment la trame de fonds de bien des théories et il n'est pas inutile de chercher à les vérifier en examinant trois cas historiques. Sans doute, les faits qui sont colligés dans les pages qui suivent ont donné lieu à plusieurs études. Mais ces études reposaient souvent sur des données globales qui ne font pas suffisamment ressortir les mouvements individuels de prix.

\* \* \*

La première période étudiée est celle qui s'étend de 1890 à 1914. Un phénomène très particulier se produit à cette époque. La corrélation des termes d'échange de l'Angleterre avec le cycle économique international est positive<sup>1</sup>. En somme, les termes d'échange de la Grande Bretagne s'améliore lorsque le niveau de l'activité économique monte et se détériore lorsqu'il baisse. La corrélation n'est pas parfaite mais elle est suffisante pour ne pas laisser de doute sur le sens et l'orientation des mouvements. Certains observateurs ont noté cette évolution apparemment absurde sans en tirer toujours une explication véritable. Il n'est pas inutile de s'attarder à chercher les causes de ce comportement. Le marché britannique, à cette époque est caractéristique du marché mondial si bien que ce qui est valable pour le premier est dans une bonne mesure valable pour le second.

Les importations britanniques sont largement composées de produits d'alimentation et de matières premières. On constate que l'indice des prix des produits alimentaires importés est à peu près inflexible après 1894. Il monte sans doute mais ne fluctue pas. Cette stabilité à court terme peut être en partie due à l'accroissement des emblavures dans les Amériques et en Sibérie, mais une telle élasticité temporaire de l'offre ne peut pas être seule responsable de la disparition des fluctuations.

D'autre part, les mauvaises récoltes, de blé en particulier, ont, au cours de ces années, la curieuse habitude d'intervenir alors que le niveau de l'activité économique est bas. Les prix des grains ont donc tendance à monter alors que bon nombre de prix sont tombés. Les prix des autres produits alimentaires animaux sont en partie sensibles aux prix des grains, et en partie aussi au niveau des revenus. C'est ainsi, par exemple, que les prix des produits laitiers semblent être surtout liés au niveau des revenus, alors que les prix de la viande sont influencés par les prix des grains comme par le niveau des revenus.

1. Cette corrélation positive peut d'ailleurs se retracer pour l'ensemble des années qui séparent 1873 de la guerre. Certains auteurs n'ont pas trouvé que la corrélation était valable. A leur avis, on ne pouvait guère conclure qu'il y ait eu une corrélation positive ou négative quelconque. Voir K. Martin and F.G. Thackeray, *The Terms of Trade of Selected Countries*, dans le Bulletin of the Oxford Institute of Statistics, novembre 1948, pp. 371-394.

Une telle conclusion vient probablement de ce qu'on ne définit pas avec suffisamment de précision le périple du cycle international. L'indice des termes d'échange britannique étant utilisé comme représentation type des termes d'échange des pays industriels, c'est avec un indice des prix mondiaux qu'il doit être comparé. On a utilisé ici l'indice de G.H. Knibbs, publié dans *Prices, Price Indexes and Cost of Living in Australia*, Melbourne 1912, pp. 76 et ss. Pour l'année 1913, l'indice de Knibbs est remplacé par celui de Sauerbeck.

Individuellement, chacun de ces prix évolue selon un cycle bien différencié, et les fameux *hog cycles* sont aisément reconnaissables. Mais la dispersion de ces cycles entre le sommet du cycle économique et le sommet atteint par le prix des grains, applatit l'indice moyen des prix des produits agricoles et le rend apparemment inflexible. La moyenne pondérée des cycles individuels ne reflètent donc que la hausse séculaire des prix, les fluctuations cycliques individuelles se compensant les unes les autres.

Les prix des matières premières industrielles sont caractérisés par un comportement plus orthodoxe. Ils sont étroitement coordonnés à l'allure du cycle.

Les prix des produits manufacturés exportés par la Grande Bretagne sont beaucoup plus instables que la théorie ne semble le supposer. L'offre de charbon et d'acier est à la source de ces fluctuations accentuées. Des goulots d'étranglement se font sentir d'une façon aiguë dans ces deux secteurs dès que le niveau du cycle économique approche de son maximum. Dans ces conditions, pendant un an ou deux, au sommet du cycle, la hausse sensible des prix des produits de l'acier se propage aux autres secteurs d'exportations.

On voit donc pourquoi les termes d'échange britannique sont dotés d'un comportement inverse de celui qu'on pourrait déduire d'une stricte interprétation abstraite. La combinaison d'un indice qui ne réagit pas aux mouvements de la conjoncture (celui des prix agricoles) et d'un indice qui suit la conjoncture (celui des matières premières) réduit l'amplitude des fluctuations des prix à l'importation. Une pénurie périodique de charbon et d'acier accentue au contraire les mouvements de l'indice des prix des objets manufacturés.

De 1890 à 1914, on peut donc conclure qu'en général les termes d'échange des pays industriels suivent la conjoncture alors que les termes d'échange des pays exportateurs de produits agricoles ou de biens primaires diversifiés, suivent le chemin inverse. L'exemple du Canada corrobore entièrement cette conclusion<sup>1</sup>.

1. Les points culminants de la conjoncture mondiale tels qu'indiqués par l'indice de Knibbs sont 1890, 1900, 1907 et 1913. Les années de détérioration maxima dans les termes d'échange du Canada, d'après l'indice de K. W. Taylor sont de 1890-91, 1899-1900, 1904-1905, et 1913-1914. Le seul point de revirement de la courbe qui n'est pas convenablement synchronisé est celui de 1904-05, et encore faut-il ajouter que les termes d'échange du Canada en 1906-07 sont à peine plus favorable que ceux de 1904-05. Voir *Statistical Contributions to Canadian Economic History*, Toronto 1931, vol. II, pp. 1-45.

On fera peut-être remarquer que les raisons de l'instabilité des prix à l'exportation de la Grande Bretagne sont celles-là mêmes que la théorie mettait en valeur. Après tout, le charbon et l'acier sont des biens primaires et l'élasticité de l'offre de ces produits est nettement observable. Il reste cependant que les hausses de prix du charbon et de l'acier se sont répercutées d'abord sur les produits industriels, sans influencer dans la même mesure les cours des autres produits primaires, dont l'origine est extérieure aux pays industriels de l'époque. En somme, l'inélasticité de l'offre dans un secteur primaire a, dans le cas présent, contribué à faire apparaître l'inverse de ce qui était prévu.

Appelons donc ce quart de siècle un cas spécial et passons à une autre période celle de l'entre-deux-guerres. Ici, on ne risque pas de rencontrer de comportement bizarre. L'entre-deux-guerres est un champ béni d'expérimentation où les théories, semble-t-il, se vérifient toujours.

En effet, la théorie des fluctuations des termes d'échange est abondamment confirmée entre 1919 et 1939. Les pays industriels ont des termes d'échange très favorables en 1921-22, qui se détériorent au cours des années qui suivent, pour redevenir très favorables au plus profond de la crise, se détériorer jusqu'en 1937, et s'améliorer à nouveau en 1938. Le comportement prédit par la théorie étant bien celui qu'on observe, encore faut-il savoir si les causes de ce comportement sont celles que la théorie met en valeur.

Au cours de toute cette période, l'adaptation de l'industrie manufacturière aux variations de la conjoncture s'est faite largement par le truchement de variations de la production. Les fluctuations des prix ont été réduites<sup>1</sup>. On ne peut cependant conclure immédiatement à une grande élasticité de l'offre de produits indus-

1. On peut se rendre compte à quel point le volume de la production et du commerce des produits fabriqués a varié en comparant les chiffres suivants:

	1929	1932	1937
Produits manufacturés			
Production mondiale	100	70	120
Commerce international	100	59.5	87
Matières premières			
Production mondiale	100	74	116
Commerce international	100	81.5	108
Produits alimentaires			
Production mondiale	100	100	108
Commerce international	100	89	93.5

Ce tableau est tiré du livre de W. Arthur Lewis, *Economic Survey 1919-1939*, London, 1949, p. 58.

triels. L'uniformité des résultats cache des mouvements divergents d'un pays à un autre.

En Grande Bretagne le chômage est généralisé tout au cours de la période. Puisque ni les dernières années de prospérité avant 1930, ni la reprise de 1937 n'ont été marquées par un niveau approchant un tant soit peu le plein emploi, on n'a pas de raison de prévoir l'apparition de goulots d'étranglement ou d'accroissement sensible dans les prix.

Aux États-Unis la situation est toute autre. Au cours des années 1920, des investissements de caractère intensif sont entrepris sur grande échelle. Ces investissements sont liés à l'apparition ou au développement de nouvelles industries. L'accroissement des taux de salaires ne compense pas entièrement la chute des coûts de production, si bien que dans plusieurs secteurs industriels les prix commencent à tomber plusieurs années avant le début de la crise. Par la suite, le sous-emploi, comme chacun sait, prend une ampleur considérable et la reprise de 1937 n'est pas suffisamment intense pour le résorber.

En somme, la hausse des prix des produits industriels est limitée pendant les années de prospérité de l'entre-deux-guerres soit parce que dans un pays la stagnation de l'industrie bride la hausse des prix soit que dans un autre une intense activité dans l'industrie amène une baisse des coûts. On peut bien, si on le désire, confondre ces deux causes en un même effet et le décrire comme étant une offre très élastique de produits industriels. Il reste que les réalités sous-jacentes sont diverses pour ne pas dire opposées.

Au cours des mêmes années les fluctuations des prix agricoles sont énormes. La première guerre avait provoqué un accroissement des emblavures en Amérique. Les stocks accumulés au cours des dernières années de la guerre sont vendus à des prix très élevés après la guerre. Mais les prix s'effondrent en 1921. Par la suite, la production agricole européenne n'étant pas encore complètement rétablie, les prix agricoles montent à nouveau. À partir de 1925 cependant il devient de plus en plus évident qu'une surproduction chronique menace le marché. Il avait été assez facile d'accroître les emblavures, il était loin d'être aussi facile de faire déguerpir les fermiers. Les prix des céréales commencent à baisser dès 1926 et les prix d'autres denrées alimentaires baissent par la

suite, pour être entraînés dans le mouvement général à partir de 1930.

La reprise des prix agricoles est très mal assurée. Les prix des céréales, en particulier, semblent ne devoir jamais remonter. Les stocks sont considérables et pèsent sur le marché. Et pourtant puisque la remontée de la conjoncture mondiale s'amorce, les prix des céréales devraient remonter rapidement.

Le dieu des économistes veille. Il rescapait la théorie de l'inélasticité de l'offre, en frappant les récoltes. La reprise de 1933 à 1937 devait en principe être accompagnée d'une hausse importante de prix agricoles. Elle le fut. Les récoltes furent mauvaises chez les principaux exportateurs à tour de rôle. Enfin en 1937, une récolte exceptionnellement pauvre au Canada fait avancer en flèche le prix du blé.

Cette succession d'événements «heureux» ne peut sans doute apparaître ici que comme une série de coïncidences. Le miracle véritable devait se produire en 1938. Cette année-là la récession est accompagnée de pluies abondantes. L'emploi et le prix du blé retombent avec un touchant ensemble.

Les prix des matières premières ne sont évidemment pas soumis à une telle succession d'aléas. Malgré tout les amples fluctuations qui caractérisent l'entre-deux-guerres ne sont pas le résultat de causes simples déduites de lois inhérentes à la production. On remarquera, par exemple, que de 1933 à 1937 certaines hausses de prix des métaux sont spectaculaires. Sans doute ce comportement est-il lié à la reprise. Deux influences hétérogènes doivent cependant entrer en ligne de compte.

En premier lieu la politique de «*deficit spending*» du gouvernement américain contribue à faire avancer les prix des métaux de base sur le marché mondial. En second lieu, l'organisation des cartels de producteurs est à cette époque suffisamment poussée pour avoir une influence décisive sur les prix dans certains secteurs. Un exemple de l'effet des politiques de cartélisation des mines d'étain est donné ci-dessous.

Au tableau I sont comparés les prix de l'étain et les quata de production fixés par le cartel à ses membres en pourcentage de la capacité totale de production.<sup>1</sup>

1. Les prix sont en cents par livre à New-York. *Commodity Year Book 1939*, Commodity Research Bureau, pp. 575 et 579.

**Tableau I**  
**Le contrôle du marché de l'étain**

Mois	Année	Prix	Quota en p.c.
Moyenne.....	1927	64.37	
".....	1928	50.46	
".....	1929	45.19	
".....	1930	31.70	
Mars.....	1931	27.07	77.7
Décembre.....	1931	21.35	65.4
Mars.....	1932	21.86	56.2
Décembre.....	1932	22.69	33.3
Mars.....	1933	24.34	33.3
Décembre.....	1933	52.87	33.3
Décembre.....	1934	50.87	40.0
Décembre.....	1935	49.77	80.0
Décembre.....	1936	51.85	105.0
Septembre.....	1937	58.62	110.0
Décembre.....	1937	42.85	110.0
Décembre.....	1938	46.18	35.0

La politique de cartel est évidente. Devant la chute prononcée des prix de l'étain, il réduit à un tiers de leur capacité la production de ses membres. Le prix, au moment le plus critique de la crise, remonte à plus de 50 dollars. Le cartel décide de maintenir le prix à ce niveau et d'accroître les quotas de telle façon qu'au prix de 50 dollars environ, l'offre se maintienne au niveau de la demande, qui croît petit à petit. À la fin de 1937 le cartel semble avoir prévu une hausse de la demande et accroît le quota. Mais la demande réduite provoque une baisse de prix. Pour empêcher un retour aux niveaux des années qui ont marqué le début de la crise, le cartel réduit le quota de ses membres des deux tiers environ et le prix remonte.

Cet exemple de politique des prix n'est pas typique en ce sens qu'il implique un contrôle que toutes les ententes n'avaient pas au même degré. Dans certains secteurs, cependant, le contrôle des prix était encore plus fort qu'il ne l'était sur le marché de l'étain. On se souviendra, en particulier, que le prix du nickel non seulement n'a pas baissé au cours de la crise mais se maintient à un niveau remarquablement stable<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> W.-Y. Elliot et autres, *International Control in the Non-Ferrous Metals*, New-York, 1937, pp. 154-155.

Ces quelques données montrent bien que si les prix des matières premières se sont comportés comme la théorie supposait qu'ils devaient se comporter, des forces qui n'entrent pas dans le cadre de la théorie intervenaient avec une certaine insistance soit pour accentuer les fluctuations de prix soit même pour donner à l'évolution des prix une allure inattendue.

En somme, on peut conclure que les causes déterminantes des cycles dans les termes d'échange au cours des années de l'entre-deux-guerres se situent largement à l'extérieur du cadre abstrait dont toute l'élaboration repose, il faut bien le dire, sur des déductions théoriques d'une part, et sur une observation globale et incomplète des termes d'échange d'autre part. La période qui sépare les deux conflits est, à plus d'un titre, un cas spécial, tout comme la période d'avant 1914, l'était aussi.

Le troisième cas historique à envisager a trait aux années récentes c'est-à-dire à la seconde guerre mondiale et à l'après-guerre. On doit dès maintenant constater que les bouleversements observés depuis quelques années rendent très difficile une correcte interprétation des résultats disponibles. Les circonstances ont trop changé et changé trop rapidement pour qu'on puisse se livrer à des généralisations, aussi timides soient-elles.

Quoiqu'il en soit, le mouvement cyclique des termes d'échange observé depuis plusieurs décades se poursuit. Les termes d'échange des pays industriels qui s'étaient améliorés en 1938 continue de croître jusqu'en 1943 ou 1944 puis se détériorent jusqu'en 1951 et s'améliorent par la suite. Les échanges des pays exportateurs de biens primaires se détériorent pendant les premières années de la guerre, s'apprécient jusqu'à la guerre de Corée, puis perdent de leur valeur. Les comportements des termes d'échange des deux groupes sont en opposition, comme il se doit.

Ce mouvement cyclique caractérisé est curieux. Au cours de la première Grande Guerre, le haut niveau de l'activité économique avait provoqué une amélioration très nette des termes d'échange des exportateurs de produits primaires. Le contraire se produit au cours de la seconde guerre. Enfin la guerre de Corée accélère la hausse déjà importante des termes d'échange de nombreux exportateurs de produits primaires après quoi une chute rapide se produit. Que conclure de comportements aussi différents?

Il n'est pas question dans le cas présent de chercher à analyser les causes et le sens des termes d'échange des quinze dernières années. Ce serait sortir du cadre de cette étude. On doit se limiter à ne relever que ce qui se rattache à la théorie étudiée jusqu'à maintenant, en se contentant de poser l'hypothèse de certaines explications possibles ou de décrire certains faits susceptibles éventuellement, lorsque suffisamment de temps se sera écoulé, de permettre la formulation d'une hypothèse.

On constatera tout de suite qu'il n'y a aucune correspondance entre le niveau de l'activité économique et les termes d'échange. Les pays industriels ont des termes d'échange favorables pendant la guerre mondiale, c'est-à-dire à un moment où, à partir des expériences passées, le contraire devrait se produire. Ce comportement paradoxal peut s'expliquer de bien des façons; plusieurs pays fournisseurs de matières premières ont des réserves de capacité de production inemployées en 1939, alors que dans les pays industriels d'Europe de l'ouest, la conversion des usines raréfie des biens industriels utilisables par les civils. Au fur et à mesure que la guerre s'étend, des travaux énormes sont entrepris pour accroître la capacité productive des sources de matières premières. La hausse des coûts marginaux en est d'autant retardée. La rareté des moyens de transport maritime restreint, dans de nombreux pays exportateurs de biens primaires non essentiels, le volume des ventes à l'étranger, et des stocks s'accumulent.

Quoiqu'il en soit, le retour à l'économie de paix accentue la demande de matières premières. D'autre part, la rigidité des contrôles de prix dans les pays industriels, retarde, malgré la pénurie de biens d'équipement, la hausse des prix des produits manufacturés. Les termes d'échange des pays industriels se détériorent petit-à-petit.

Lorsque la récession de 1949 se produit, la détérioration des termes d'échange est momentanément stoppé<sup>1</sup>. Doit-on voir là une vérification du principe qu'en temps de récession des termes d'échange des pays industriels s'améliorent? L'affirmer serait dans une certaine mesure exacte. Encore faut-il éliminer l'influence des dévaluations de la fin de l'année 1949. Il est cependant clair,

1. L'indice de terme d'échange calculé par Kindleberger, pour les pays industriels de l'Europe à l'exclusion des transactions intereuropéennes, qui était (sur la base 1913=100) de 125 en 1947 est de 118 en 1948, et de 118 en 1949. Cf. *The Terms of Trade*, New-York, 1956, p. 13.

que dans le cas par exemple de la Grande Bretagne, les termes d'échange au cours des neuf premiers mois de 1949 étaient à un niveau légèrement plus élevé qu'en 1948<sup>1</sup>.

La récession est trop courte pour faire apparaître une tendance générale à la chute des termes d'échange des exportateurs de biens primaires. C'est ainsi, par exemple, qu'alors que les indices pour la Malaisie et pour l'Égypte reculent, que l'indice pour le Nigéria se stabilise, les indices de la Nouvelle Zélande, de l'Australie et Ceylan avancent.

La guerre de Corée transforme profondément les conditions du marché. Cette transformation illustre bien le jeu des élasticités de l'offre. La demande de matières premières s'accroît rapidement pour deux raisons; en premier lieu, la production accrue due à la reprise des affaires; en second lieu la politique de stockage du gouvernement américain. Ce dernier facteur représente un renversement de la procédure normale puisque, en général, les stocks décroissent au moment d'une reprise, ce qui atténue l'effet d'un accroissement de la demande sur les prix.

En dépit, cependant, de cette demande doublement accrue, le volume des exportations de matières premières ne s'accroît pas sensiblement dans plusieurs secteurs. Si la demande s'est accrue très rapidement, l'offre est parfois extrêmement inélastique.

Au contraire, une certaine capacité inemployée existe dans plusieurs pays industriels et la demande de produits industriels dans le monde se fait sentir relativement lentement. En effet, les pays sous-développés n'accroissent leur demande de biens manufacturés qu'au fur et à mesure que leurs réserves de devises sont gonflés par la hausse de prix des matières premières, et avec un certain décalage. L'industrie a le temps de s'adapter.

Cela explique que les prix des produits manufacturés augmentent peu mais que le volume des expéditions s'accroît d'une façon sensible. En somme le jeu classique décrit par la théorie est bien mis en valeur. Encore faut-il ajouter que ce qui a été décrit n'est qu'une approximation et que les mouvements industriels de prix sont très divergents, certaines régions productrices de biens primaires (le pétrole par exemple) étant moins affectées que d'autres par la situation explosive due à la guerre de Corée. On doit aussi

1. Kindleberger, *op. cit.*, p. 109.

signaler que si le gouvernement américain voulait avoir la bonne grâce de ne pas stocker les matières premières au moment où le reste du monde en a le plus besoin, les économistes seraient moins bien placés pour vérifier leur principe.

Les chutes de prix des matières premières à partir de 1951 ne sont pas accompagnées d'une récession aux États-Unis et en Europe. Elles ne marquent que le relâchement de la spéculation et du stockage. C'est largement ce qui explique l'amélioration des termes de changes des pays industriels qui continuent de profiter d'une demande d'exportations soutenue par les achats retardés des pays sous-développés.

Que conclure de tout ceci? Sans doute que le dernier cycle dans les termes d'échange n'est pas plus le résultat d'un mécanisme simple que ne l'étaient les cycles précédents. À partir des constatations faites jusqu'à maintenant il semble bien être impossible de souscrire à la règle établie par un auteur récent qui, plus que la majorité des économistes qui ont étudié cette question, a su distinguer les nuances qu'il fallait apporter à la théorie originale.

*«Taking pre-war, interwar and postwar periods together, it is clear that there is no simple, hard and fast generality about the relations between the business cycle and the merchandise terms of trade. (The normal pattern for an industrial country) does exist: The terms of trade deteriorate in prosperity and improve in depression. However, this pattern is honored in the breach as well as in the observance, and may take on a substantial or a trivial amplitude»<sup>1</sup>.*

Ce «comportement normal», il semble être introuvable pour une période aussi longue que celle qui sépare la fin du XIX<sup>e</sup> siècle du milieu du XX<sup>e</sup> siècle. Quant à la justification d'un mouvement cyclique des termes d'échange par les différences du niveau des coefficients d'élasticité de l'offre il ne peut en être question. Qu'à certains moments, la faible élasticité de l'offre de biens primaires ait amené une hausse plus rapide des prix de ces produits que des prix des objets manufacturés, cela est vérifiable. Mais on ne peut chercher à expliquer la liaison des termes d'échange

1. C. P. Kindleberger, op. cit., p. 155. L'auteur a cependant noté qu'avant 1914 la tendance des termes d'échange des pays industriels est d'être en corrélation positive avec le niveau de l'activité économique. (Les italiques sont de l'auteur de ce texte.)

au niveau de l'activité économique par le seul jeu des élasticités de l'offre.

On remarquera que jusqu'à maintenant on a utilisé des généralisations telles que «le niveau des termes d'échange des pays industriels» ou «la chute des termes d'échange des pays exportateurs de produits primaires». Ces approximations ou plutôt ces concepts moyens sont dans une bonne mesure valables pendant des nombreuses années. Depuis la seconde guerre, cependant, ils le sont de moins en moins. Parler des termes d'échange des pays industriels n'a plus toujours beaucoup de sens. Cette constatation affecte toute l'analyse théorique du concept et à ce titre mérite d'être développée sans que toutefois on doive chercher à en tirer des conclusions générales.

Les quinze dernières années ont été marquées par un renforcement considérable des espaces économiques compartimentés<sup>1</sup>. En raison des barrières élevées entre ces espaces régionaux, un même exportateur peut avoir la possibilité de vendre à des prix fort différents la même marchandise selon qu'il traite avec un pays ou avec un autre. Deux pays n'appartenant pas au même groupe régional n'obtiennent pas non plus les mêmes prix pour le même produit et n'importent pas aux mêmes prix.

Pratiquement cela veut dire qu'une matière première n'est pas toujours vendue au même prix dans la zone sterling, la zone franc et la zone dollar et d'autre part que deux pays appartenant respectivement à la zone sterling et à la zone dollar n'obtiennent pas le même pouvoir d'achat en biens d'équipement avec une tonne de cuivre, par exemple.

Au cours de plusieurs années les termes d'échange de deux producteurs et exportateurs des mêmes denrées peuvent donc fort bien diverger d'une zone à l'autre. Cela rend d'autant plus difficile la généralisation et l'élaboration de principes liant l'évolution des termes d'échange au comportement général des prix des objets manufacturés. D'autant plus difficile qu'à l'intérieur de chacun des espaces économiques, l'évolution des termes d'échange régionaux n'est pas seulement dépendante des élasticités de la demande et de l'offre, ou des accidents d'ordre militaire et

1. Une analyse de ce concept et de certaines de ses implications est présentée dans un article de l'auteur: "Note sur l'aménagement des espaces économiques internationaux", *L'Actualité Économique*, octobre-décembre 1954.

climatique, mais aussi de pressions politiques intenses et permanentes.

Il ne fait pas de doute, d'ailleurs, que le cloisonnement des zones économiques offre au pays dirigeant de chaque zone des possibilités de contrôle plus étendues qu'autrefois en restreignant la possibilité de manoeuvre des pays dépendants, ce qui achève de bouleverser les règles classiques en soumettant leur fonctionnement ou même leur apparition aux effets de domination émanant du centre de la zone.

Quoiqu'il en soit, l'observation de ce nouveau phénomène est rendu particulièrement difficile par l'absence à peu près complète de statistiques élaborées dans ce but. On peut cependant se rendre compte du degré de disparité que peuvent atteindre les termes d'échange régionaux à partir des données qui suivent. Elles sont présentées ici uniquement comme une illustration. Il est inutile de pousser très loin l'interprétation d'un cas dont on connaît mal le degré de généralité.

Une étude récente des Nations-Unies présentait le cas hypothétique suivant: on suppose qu'un producteur de jute veut acheter des automobiles. Il décide de diviser sa production en trois parties: la première est vendue aux États-Unis, les recettes sont transformées en livres et les automobiles sont achetées en Angleterre. La seconde est vendue aux États-Unis et les recettes servent à acheter des voitures américaines. La troisième enfin est vendue au Royaume-Uni et les véhicules britanniques sont achetés en retour. De 1948 à 1952 voici quels termes d'échange cet exportateur aurait obtenu<sup>1</sup>:

Tableau II

	1948	1949	1950	1951	1952
			2 <sup>e</sup> trimestre		
			1 <sup>ère</sup> partie U.S./U.K. . . . .	94.2	100.0
2 <sup>e</sup> partie U.S./U.S. . . . .	99.8	100.0	67.5	72.1	85.8
3 <sup>e</sup> partie U.K./U.K. . . . .	97.0	100.0	112.5	114.2	124.0

1. Il s'agit vraisemblablement d'un exportateur indien, le Pakistan n'ayant pas dévalué sa monnaie en 1949.

Si on suppose maintenant qu'un exportateur de caoutchouc veut acheter des tissus de textiles artificiels, et divise aussi ses exportations en trois parties, on obtient les chiffres suivants:

Tableau III

	1948	1949	1950	1951	1952
			2 <sup>e</sup> trimestre		
			1 <sup>ère</sup> partie U.S./U.K. ....	104.8	100.0
2 <sup>e</sup> partie U.S./U.S. ....	79.6	100.0	115.6	263.2	247.8
3 <sup>e</sup> partie U.K./U.K. ....	106.9	100.0	143.6	403.6	246.2

Même avant 1950, où les effets de la dévaluation de la livre sterling et ceux de la guerre de Corée se font sentir, les écarts des termes d'échange bilatéraux sont sensibles. Après 1949, l'effet de la dévaluation doit entrer en ligne de compte. Dans les deux cas les exportateurs ne semblent pas avoir élevé leur prix en monnaie nationale d'un montant équivalent à la dévaluation, ce qui entraîne une chute automatique de leurs termes d'échange bilatéraux avec les États-Unis (U.S./U.S.).

La comparaison des 1<sup>ère</sup> et 3<sup>e</sup> parties (U.S./U.K. et U.K./U.K.) est beaucoup plus révélatrice. Les écarts sont importants. Mais alors qu'ils tendent à s'atténuer dans le premier cas, ils tendent à s'accroître dans le second. Toute espèce de facteurs interviennent ici pour déterminer ces écarts et il est inutile de les envisager dans le détail. On doit cependant noter que dans un tel contexte, discuter des termes d'échange généraux des producteurs de jute ou de caoutchouc cesse d'avoir un sens particulier. Cela a été dit. Il n'est pas inutile de le faire ressortir d'une façon expérimentale.

En effet, si les espaces économiques tendent à rester ce qu'ils sont de nos jours ou continuent de se consolider, on en arrivera fatalement à une situation où les termes d'échange d'un producteur pourront s'améliorer dans une zone tout en se détériorant dans une autre. Si au contraire une interpénétration des zones se produit d'une façon sensible, les termes d'échange bilatéraux, c'est-à-dire les termes d'échange de pays pris deux à deux auront

tendance à retrouver leur parallélisme, lorsque les produits échangés sont les mêmes<sup>1</sup>.

Quoi qu'il en soit nous traversons maintenant une période transitoire où des signes contradictoires empêchent de saisir la portée à long terme des tendances qui périodiquement se manifestent dans l'économie internationale. Des organismes comme le Plan Schuman agissent dans le sens du renforcement des zones, alors que les essais de convertibilité agissent en sens contraire. Il faudra que la situation se soit enfin stabilisée pour qu'apparaisse à nouveau la possibilité d'étudier des types de comportement des termes d'échange.

\* \* \*

Nous sommes maintenant en mesure de résumer les résultats obtenus au cours de cette étude.

a) Il semble qu'au cours des derniers soixante ans, trois types caractérisés de comportements des termes d'échange soient apparus qui correspondent à trois périodes de temps: avant la première guerre mondiale, entre les deux guerres et après 1940. De ces trois types, les deux premiers, tout au moins, semblent être homogènes et cohérents.

b) Dans le cas de chaque type de comportement, le nombre et l'influence de facteurs accidentels sont très grands. Tellement grands qu'il semble impossible de conclure à l'existence d'un principe directeur ou à la validité d'une théorie générale. Sans doute, si aucun facteur accidentel ne se manifestait, s'il était généralement vrai que l'offre de produits primaires est généralement plus inélastique que l'offre de produits manufacturés, s'il était vrai d'autre part que cette offre inélastique de produits primaires était entièrement localisée ailleurs que dans les pays industriels; si enfin les espaces économiques n'étaient pas compartimentés, alors les pays industriels auraient des termes d'échange favorables en temps de dépression et défavorables en temps de prospérité. Mais il est assez illusoire d'imaginer que toutes ces conditions se trouvent

1. Il serait illusoire de croire que ce parallélisme serait parfait même dans le cas d'un retour à une situation analogue à celle d'avant guerre. L'unité de prix n'est plus réalisée depuis longtemps sur le marché international et, même avant 1939, on constate que les termes d'échange bilatéraux d'un même pays pour des produits identiques ne sont pas les mêmes et sont même parfois fortement divergents comme ce fut le cas pendant les quelques premières années de la crise.

réalisées ou même, ce qui est plus grave, représentent une approximation valable de la réalité.

c) En définitive, l'exposé qui précède devrait indiquer qu'il n'y a pas d'explication simple et précise des mouvements cycliques des termes d'échange. Il n'y a donc pas non plus de possibilités de lier dans le même schéma théorique le niveau de l'activité économique et l'évolution des termes d'échange sans tenir compte d'une série complexe d'éléments intermittents dont l'importance est variable avec le temps et qui rendent difficile la prévision.

Est-il alors possible de rescaper certains éléments généraux susceptibles d'expliquer l'apparition récurrente de cycles dans les termes d'échange? Sans doute, mais il faut alors se contenter d'un niveau élevé d'abstraction.

a) Nous savons, en premier lieu, que les entrepreneurs ne sont pas tous influencés de la même façon par un mouvement donné des prix. Les décisions d'investir sont plus ou moins élastiques à un changement de la conjoncture. Cela implique que tous les investissements ne seront pas faits en même temps et n'auront pas la même importance relative selon les secteurs de production, lorsque la demande internationale ou la demande d'une zone économique s'accroît. Vouloir classer à priori les grands secteurs de la production en fonction de la rapidité et de l'ampleur des décisions des entrepreneurs, serait stérile. On retomberait simplement dans les difficultés soulignées au cours de ce travail.

b) Nous savons, d'autre part, que les périodes de gestation des investissements n'ont pas la même durée. Un investissement dans un barrage hydro-électrique ne «produira» de l'électricité qu'au bout de quelques années; un investissement en semences donnera une récolte accrue au bout d'un an. L'accroissement de la production consécutif à un investissement est donc plus ou moins rapproché dans le temps de la décision d'investir selon le type d'investissement dont il s'agit.

c) Nous savons, enfin, que le commerce extérieur de nombreux pays est relativement spécialisé. Bon nombre de pays, en effet, n'exportent qu'un petit nombre de produits. La spécialisation des importations est d'ailleurs moins poussée, règle générale, que celle des exportations.

Dans ces conditions, en réponse à un changement dans le niveau de la demande au centre d'une zone ou dans l'ensemble des pays industriels, les prix à l'exportation des pays de la périphérie ne vont varier ni au même rythme les uns par rapport aux autres ni au rythme de variation des prix à l'importation.

Ces changements du niveau de la demande au centre sera peut-être erratique et alors les mouvements des termes d'échange seront désordonnés. Mais si la demande varie dans le même sens pendant quelques années, les termes d'échange vont nécessairement prendre une allure cyclique.

Des cycles apparaîtraient donc dans les termes d'échange si le niveau de l'activité économique était toujours en hausse, croissant à un rythme accéléré pendant une dizaine d'années, par exemple, puis à un rythme moins rapide, et ainsi de suite.

De là cependant à déterminer l'orientation d'un cycle par rapport au niveau de l'activité économique, il y a loin. On peut savoir que des cycles vont se produire mais il semble être impossible de déterminer de type de corrélation qui les associera aux fluctuations de la demande. L'hypothèse du plein emploi peut faciliter l'élaboration d'une théorie précise en éliminant l'effet des capacités de production inemployées. Avant de poser une telle condition il est important de savoir si elle est suffisamment caractéristique de notre époque.

Ces résultats ne sont certes pas encourageants. Il est préférable, cependant, de disposer d'un petit nombre de théories valables, que d'un grand nombre de constructions abstraites dont la seule utilité réside dans l'exercice logistique qu'elles imposent à leurs bâtisseurs.

Jacques PARIZEAU,  
*professeur à l'École des Hautes Études  
 commerciales (Montréal).*