

Petites économies, marchés communs et politiques économiques

Rodrigue Tremblay

Volume 47, Number 1, April–June 1971

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1004353ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1004353ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

HEC Montréal

ISSN

0001-771X (print)

1710-3991 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this article

Tremblay, R. (1971). Petites économies, marchés communs et politiques économiques. *L'Actualité économique*, 47(1), 5–17.
<https://doi.org/10.7202/1004353ar>

Petites économies, marchés communs et politiques économiques*

Depuis Smith et Ricardo, presque deux siècles de théories économiques et d'expériences concluantes ont établi les avantages nets que les économies artificiellement limitées dans leur étendue pouvaient retirer des échanges internationaux. D'un point de vue technique, en effet, une économie est trop petite quand son seul marché domestique est trop limité pour absorber toute la production de l'unité de production la plus efficace dans une industrie donnée. On peut alors en conclure que la dimension technique optimale d'une économie varie d'une industrie à l'autre, à la fois pour les produits finis et les produits intermédiaires, et qu'il existe des seuils pour chaque industrie à l'intérieur desquels l'autarcie devient de plus en plus coûteuse à mesure que les marchés se rétrécissent. Lorsque les économies ne sont pas planifiées par une autorité centrale, cependant, les seules dimensions techniques optimales des industries ne suffisent pas à garantir l'efficacité de l'allocation des ressources, mais encore faut-il qu'il règne dans une économie un climat concurrentiel qui élimine le gaspillage et stimule la croissance.

Pour toutes ces raisons, rares sont les arguments sérieux en faveur du cloisonnement des économies derrière les barrières tarifaires, même lorsque ces économies ont une dimension économique optimale. Ces arguments reçoivent une justification temporaire lorsqu'il est possible pour une économie de retirer des avantages nets positifs en protégeant des industries naissantes dans le cadre d'un

* Cet article est rédigé en réponse à des observations formulées par M. Jean-Luc Migué dans cette revue, numéro d'octobre-décembre 1970, concernant les aspects techniques de la participation éventuelle du Québec à un marché commun nord-américain.

effort d'industrialisation. Il est alors carrément reconnu que le tarif abaisse le bien-être dans une première phase, mais la hausse de la productivité lorsque l'industrie atteint sa maturité et l'abolition subséquente du tarif permettent à cette économie de recouvrer les coûts initiaux. Cependant, même à l'intérieur de ces conditions fort restrictives pour une hausse éventuelle du bien-être par le recours à des tarifs temporaires, il a été démontré par J. Bhagwati et V.K. Ramaswani, dans un des meilleurs articles de la dernière décennie, qu'une politique de subvention optimale était préférable à une politique tarifaire ¹.

*L'union douanière comme solution
de « moindre mal » au libre échange*

À la lumière de ce qui précède et compte tenu de l'ouverture inévitable des petites économies aux échanges internationaux, les petites nations ont un intérêt vital à promouvoir la libéralisation internationale des échanges par l'abolition des obstacles douaniers. En pratique, cependant, ces efforts se heurtent inévitablement à la résistance des grandes économies ou des groupes structurés d'économies qui, ayant atteint une dimension optimale dans plusieurs secteurs, se montrent jalouses de leur chasse gardée. Il serait cependant erroné de conclure a priori que l'attitude des grandes économies ou des groupes d'économies va à l'encontre du bien-être de leurs populations. Dans un monde où toutes les conditions d'optimalité ne sont pas atteintes simultanément, la notion d'efficacité économique ne se limite pas à la seule efficacité de la production, de l'échange et de la consommation, mais doit aussi incorporer le plein emploi macro-économique des ressources et des travailleurs. Parce qu'il ne faut pas seulement qu'une économie soit *efficace* mais qu'elle puisse encore éventuellement être *stabilisée*, il est normal que le calcul coûts-bénéfices de l'élargissement des zones commerciales soit moins contraignant pour les grandes économies que pour les petites économies. C'est une des raisons pour lesquelles ce sont habituellement les petites économies qui sollicitent la libéralisation des échanges ou leur adhésion à des marchés communs déjà établis plutôt que l'inverse. Elles le font parce que la participation à des

1. J. Bhagwati et V.K. Ramaswani, « Domestic Distorsions, Tariffs and the Theory of Optimum Subsidy », *Journal of Political Economy*, février 1963.

marchés élargis leur procure des avantages économiques qui font plus que compenser les inconvénients découlant de la fusion ou de la coordination de leurs politiques de stabilisation avec celles des autres nations participantes. Nous élaborerons davantage ci-après sur le degré optimal de coordination et de décentralisation des politiques économiques quand plusieurs économies forment une même zone commerciale.

Les petites économies ont une autre raison de prendre l'initiative en faveur de la libéralisation des échanges ou de l'adhésion à des zones commerciales élargies. Il existe une présomption, en effet, que les entreprises des petites économies sont davantage rompues à la concurrence internationale que celles des grandes économies puisqu'elles doivent naturellement recourir davantage aux marchés d'exportation et parce que le niveau de protection tarifaire est habituellement moins élevé dans une petite économie que dans une grande. Quand c'est le cas, tout élargissement additionnel de leur marché permet aux entreprises des petites économies de jouir d'un taux rapide d'expansion.

Si donc une petite économie se trouve dans l'incapacité pratique de susciter une libéralisation généralisée des échanges internationaux, ou encore, si les avantages escomptés au chapitre de l'allocation des ressources sont plus que compensés par des coûts escomptés au chapitre de la stabilisation macro-économique de l'économie, quelle est alors la meilleure alternative qui lui est offerte ? À défaut du libre échange mondial, cette économie peut former une *union douanière* avec une ou plusieurs économies, pourvu que la *distance économique* entre celles-ci ne soit pas telle que les avantages escomptés de la spécialisation ne soit pas neutralisés par les coûts de transport, pourvu que la fusion ou la coordination des politiques de stabilisation n'entraînent pas de coûts sociaux supérieurs aux avantages escomptés, et pourvu que la création d'une telle union douanière avec un mur tarifaire unique s'accompagne d'un accroissement net des échanges commerciaux². En effet, une petite économie retirera des avantages d'autant plus importants d'une union douanière que la création de commerce avec les nou-

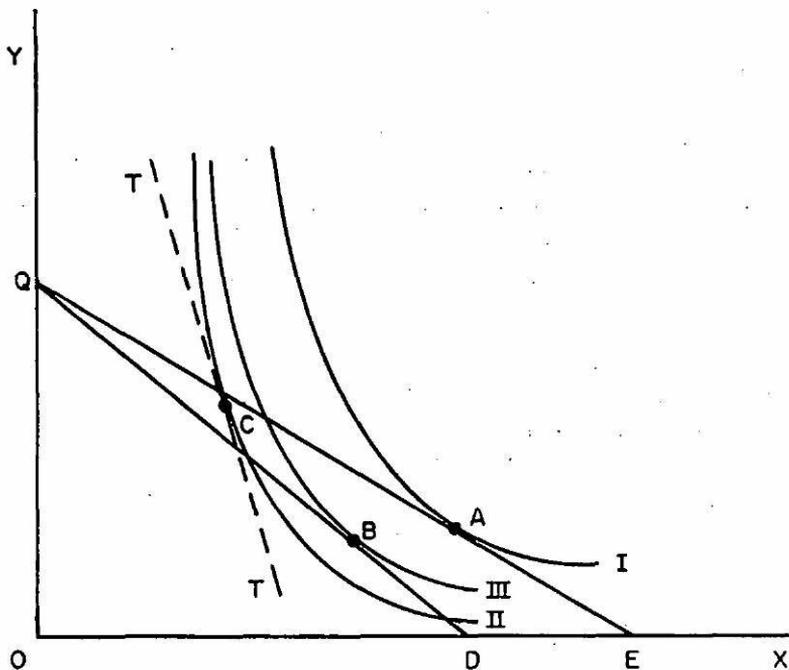
2. Jacob Viner, *The Customs Union Issue*, New York, 1950. Franz Gebrels, « Customs Unions from a Single-Country View point », *Review of Economic Studies*, no 1 (1956-1957).

veaux partenaires excède le détournement de trafic en provenance des tiers pays. Il en sera nécessairement ainsi, c'est-à-dire que la somme des effets de production (économies d'échelle) et des effets de consommation (prix abaissés) sera positive, si la structure tarifaire de l'union douanière est semblable à celle dont la petite économie s'était entourée auparavant et si l'union douanière n'exclut pas une économie efficace pour la remplacer par une économie à coûts de production élevés.

Il est utile d'illustrer cette situation à l'aide d'un graphique en limitant l'analyse à deux groupes de biens commercialisables X et Y et à trois économies A, B et C.

Comme situation de départ, la petite économie C pourrait produire les deux groupes de biens commercialisables X et Y le long d'une fonction de possibilités de production linéaire mais opte pour une spécialisation de la production des biens Y au point Q et exporte

Graphique 1



l'excédent en échange des biens X. Si l'économie A jouit des niveaux de productivité les plus élevés dans le monde et des coûts de production les plus bas pour le groupe de biens X, le pays C pourra échanger avec le pays A des produits Y pour des produits X selon des termes d'échange *QE*. Le point A deviendra le point de consommation pour l'économie C et il représentera le niveau de bien-être le plus élevé sur la courbe d'indifférence collective I. Une union douanière entre le pays C et le pays A serait fort profitable aux citoyens du pays C puisque cette union douanière inclurait le fournisseur international le plus efficace pour les produits que l'économie C doit importer.

Il convient de comparer deux autres situations avec la situation précédente. Supposons que l'économie C, toute petite qu'elle soit, érige un mur tarifaire entre elle-même et les pays A et B en imposant un tarif *ad valorem* à l'importation des biens X. Les prix domestiques des biens X s'écartent alors des prix internationaux et le rapport des prix domestiques entre X et Y est illustré par la ligne de prix *TT*. Il s'ensuit une contraction des importations des biens X et une contraction des exportations des biens Y, de telle sorte que le nouveau point de tangence C entre la ligne des prix majorés par le tarif et la courbe d'indifférence collective II représente un niveau de bien-être considérablement inférieur à celui qui est illustré par la courbe d'indifférence I. On peut affirmer que plus l'économie C sera petite plus la courbe d'indifférence II sera rapprochée de l'origine et plus le tarif sera coûteux.

Tout en ne formant pas une union douanière avec l'économie la plus productive, l'économie C peut opter pour une solution intermédiaire en maintenant sa spécialisation dans la production des biens Y mais en important les biens X d'une économie B. Si cette économie B est moins efficace que l'économie A, le commerce entre B et C s'effectuera selon des termes d'échange *QD* avec un point de consommation B pour l'économie C qui se situera sur une courbe d'indifférence collective III. Le niveau de bien-être des citoyens de C sera plus élevé avec l'union douanière entre A et C.

L'exclusion du fournisseur le moins coûteux d'une union douanière est toujours néfaste en termes de bien-être collectif car non seulement les effets de production sont-ils réduits par la perte

d'économies d'échelle, mais les effets de consommation seront inévitablement moins importants que dans le cas contraire.

L'union douanière et les économies nord-américaines

En regard de ce qui précède, on peut se demander comment se présente la situation nord-américaine. Du strict point de vue politique, et du contrôle des politiques commerciales, il existe deux économies en Amérique du Nord, soit l'économie américaine et l'économie canadienne. Du point de vue plus fonctionnel de l'immobilité des ressources et surtout de la main-d'œuvre, il est plus conforme à la réalité de parler d'une économie américaine, d'une économie canadienne et d'une économie québécoise³. Quoi qu'il en soit, il n'est pas nécessaire d'établir qu'une économie existe juridiquement pour analyser les effets de bien-être de différents arrangements commerciaux.

Si nous prenons comme point de référence l'économie québécoise, on peut en effet s'interroger sur les orientations commerciales qui seraient le plus susceptibles d'accroître le bien-être de la population. Nous soulevons l'hypothèse que du point de vue québécois, la réalité nord-américaine est telle qu'illustrée par le graphique 1, c'est-à-dire que l'économie A est celle des États-Unis, l'économie B celle du reste du Canada et surtout de l'Ontario et que l'économie C est celle du Québec.

Dans ces circonstances, il n'est pas nécessaire de mettre sur pied une commission d'enquête gouvernementale pour prévoir les effets de l'isolation de l'économie québécoise derrière un mur tarifaire : l'analyse économique nous dit que ce serait là la solution la moins efficace en termes de bien-être économique avec un point de consommation C et une courbe d'indifférence collective II. Il ne convient donc pas d'insister sur cette première alternative, mais de concentrer notre attention sur la dimension souhaitée d'une union douanière avec d'autres économies. Le problème fondamental du Québec consiste à identifier le fournisseur le moins coûteux pour ses produits d'importation et le marché le plus rémunérateur pour ses produits d'exportation. Nous postulons alors une constatation

3. Thomas J. Courchène, « Interprovincial Migrants and Economic Adjustment », *The Canadian Journal of Economics*, nov. 1970.

facilement vérifiable dans les faits, soit que la distance économique entre les économies nord-américaines est inférieure à celle qui existerait entre chacune de ces économies et toute autre économie. Nous postulerons encore une autre constatation facilement vérifiable dans les faits, à savoir que l'économie américaine constitue non seulement un marché de grandeur optimale pour plusieurs industries mais qu'elle est la source d'approvisionnement la moins coûteuse pour la plupart des produits d'importation du Québec. Que l'économie américaine soit plus productive que l'économie canadienne n'est plus à démontrer puisque les coûts de production au Canada sont maintenus artificiellement élevés par les barrières tarifaires nord-américaines avec des entreprises trop petites et des marchés oligopolistiques. On a déjà évalué que la majoration artificielle de ces coûts de production était de l'ordre de 10.5 pour cent du produit national brut canadien⁴. Par conséquent, quoique la formation d'une union douanière entre le Québec et le reste du Canada représente une situation préférable à l'isolement tarifaire, la formation d'une union douanière avec le fournisseur le moins coûteux mettrait en cause des effets de bien-être supérieurs pour le Québec. En d'autres termes, à moins de pouvoir établir que l'Ontario et le reste du Canada sont pour le Québec des fournisseurs moins coûteux que les États-Unis, l'analyse économique ne permet pas de conclure qu'une union douanière Québec-États-Unis ne soit pas préférable à une union douanière Québec-Canada. Raisonner autrement en se basant sur les flux commerciaux existants, tels qu'ils sont orientés artificiellement par les barrières tarifaires dans une direction est-ouest, et en supposant à priori que l'économie québécoise ne puisse pas se développer en fonction de ses avantages comparatifs équivaut à rejeter cavalièrement et à tort la contribution de l'analyse économique à la compréhension des phénomènes économiques.

Mais il y a davantage, car s'il est vrai que l'économie américaine est l'économie la plus efficace au plan mondial, comme c'est universellement reconnu, l'union douanière Québec-États-Unis est alors préférable à toute autre alliance commerciale que le Québec

4. Ronald J. Wonnacott et Paul Wonnacott, *Free Trade Between The United States and Canada*, Harvard University Press, 1967, p. 300.

pourrait contracter et de laquelle serait exclue l'économie américaine.

Nous en concluons donc qu'une union douanière Québec-États-Unis est de toute évidence préférable à une union douanière Québec-Canada, et que la formation d'une union douanière Québec-États-Unis-Canada n'est que marginalement supérieure à l'union douanière Québec-États-Unis puisque l'élargissement du marché qui en résulterait ne créerait pas d'effets de production appréciables tandis que les effets de consommation seraient négligeables⁵. Il est bien entendu, cependant, que les coûts de transition et de réajustement seraient moindres avec une union douanière nord-américaine, mais il s'agit là de coûts temporaires qui ne peuvent pas infirmer les résultats à long terme prédits par l'analyse économique.

Les dangers de l'union douanière sans intégration monétaire

Nous avons déjà indiqué que les avantages découlant de la libéralisation des échanges devaient être confrontés avec les inconvénients que l'ouverture des économies soulève au chapitre de la stabilisation macro-économique. Beaucoup d'erreurs d'analyse et d'interprétation sont commises quand ces deux facettes de la réalité économique ne sont pas traitées simultanément. S'il est en effet indéniable que la suppression des contraintes sur les échanges internationaux élève le niveau de vie des populations, il n'est pas moins indéniable que les contraintes sur les balances des paiements nationales peuvent mettre en cause la stabilité conjoncturelle des économies. Le problème fondamental des unions douanières et des marchés communs consiste justement à réconcilier l'efficacité économique qui découle de la mobilité des produits avec la non moins grande nécessité de maintenir l'activité dans chacune des économies participantes à un niveau élevé. Or ce problème fondamental se porte inévitablement sur le type de mécanisme d'ajustement existant à l'intérieur d'une même zone commerciale. Toute la question consiste à savoir, en effet, si le mécanisme d'ajustement est suffisamment souple pour éliminer les déficits et les excédents des balances des paiements sans créer de chômage et sans nourrir l'inflation à

5. Il est permis de supposer cependant que les aspects politiques accompagnant la formation d'une union douanière militeraient en faveur d'une union douanière nord-américaine et non pas uniquement limitée à une union douanière Québec — États-Unis.

une époque où les prix sont inflexibles à la baisse. En réalité, il est facile de comprendre pourquoi une union douanière ne peut être vraiment optimale si elle n'est point prolongée par une intégration monétaire. L'union douanière stipule en effet comme point de départ que les conditions environnantes doivent favoriser le plus possible les flux commerciaux entre les économies régionales en écartant d'office toute mesure qui pourrait remettre en question la libre circulation des biens. Puisque l'efficacité d'ensemble de l'union douanière et la répartition géographique des investissements reposent sur cette libre circulation des biens, les autorités gouvernementales ne peuvent donc pas freiner les importations ou encourager les exportations en faisant appel à des droits de douane, taxes, subventions, quotas ou contingentements. Pour la même raison, il n'est pas souhaitable que persiste une incertitude quant à la valeur relative des monnaies à l'intérieur d'une union douanière. L'ajustement par les variations des taux de change nourrit inévitablement une incertitude des taux futurs que ne peuvent éliminer les marchés de change à terme. La seule possibilité de dévaluer ou de réévaluer fait naître des anticipations de gains ou de pertes de capital qui nourrissent les mouvements de capitaux spéculatifs et défavorisent les investissements dans l'économie régionale dont la monnaie est instable. Il y aurait contradiction flagrante dans les objectifs si les monnaies à l'intérieur d'une union douanière n'étaient pas complètement convertibles et si les taux de change n'étaient pas immuables.

Cette convertibilité et cette immuabilité des taux de change, lorsque combinées à l'intégration des marchés de capitaux, mettent alors en cause le mécanisme d'ajustement le plus souple qu'il se puisse trouver⁶. L'union douanière fonctionne avec d'autant plus de souplesse que la contrainte même de la balance des paiements est abolie pour chacune des économies participantes et consolidée au seul niveau de l'union douanière tout entière. Tout comme il n'y a pas de difficultés de balances de paiements entre les régions d'une même économie, l'intégration monétaire et financière à l'intérieur d'une union douanière permet de mettre en commun les contraintes

6. Voir : R. Tremblay, « L'équilibre de la balance des paiements et l'intégration des marchés de capitaux », *Revue Canadienne d'Économique*, nov. 1968 ; Tibor Scitovsky, *Money and the Balance of Payments*, Chicago, 1969, chap. 8.

de balance des paiements au lieu de forcer chaque économie participante à un équilibre individuel. Une telle intégration rend en effet superflu et même accidentel l'équilibre instantané permanent des importations et des exportations de marchandises et de titres de créances à long et moyen terme auquel nous sommes habitués entre les pays. Ce sont plutôt les mouvements de capitaux à court terme et les flux monétaires qui équilibrent en tout temps les balances de paiements interrégionales.

Dans une situation de cloisonnement des marchés financiers et monétaires, en effet, la permanence d'un déficit de la balance des paiements d'un pays se heurte inévitablement au plancher des réserves de change et d'or que les autorités monétaires détiennent pour stabiliser leur monnaie, de sorte que le respect de la contrainte de balance des paiements pousse les gouvernements à comprimer les importations de biens et les exportations de capitaux par des politiques restrictives de stabilisation. Cependant, lorsque les baisses des excédents budgétaires et la hausse des taux d'intérêt réussissent à rééquilibrer la balance des paiements et à réaligner le taux relatif d'inflation sur celui des pays voisins, l'inflexibilité du niveau général des prix à la baisse et les effets quantitatifs de revenu et de richesse équivalent presque inévitablement au sacrifice de l'objectif interne du plein-emploi à l'objectif externe de l'équilibre de la balance des paiements. Les pays peuvent vouloir se libérer de la contrainte de balance des paiements en laissant leur taux de change fluctuer, mais ils ne peuvent alors tolérer les mouvements de capitaux, à court ou à long terme, sous peine de devoir quand même orienter les politiques internes de stabilisation de manière à empêcher ces mouvements de capitaux de surévaluer le taux de change et d'exercer un effet déflationniste sur l'économie. En effet, contrairement à ce que l'on croit souvent, les taux de change flexibles ne libèrent pas automatiquement la politique monétaire pour des fins domestiques, à moins que le pays ne proscrive les mouvements de capitaux⁷.

Il est clair, cependant, que la participation d'une économie à une union douanière présuppose la liberté d'établissement des entre-

7. R.A. Mundell, « Capital Mobility and Stabilization Policy Under Fixed and Flexible Exchange Rates », *Canadian Journal of Economics and Political Science*, XXIX, nov. 1963, pp. 475-485 ; A. Takayama, « The Effects of Fiscal and Monetary Policies under Flexible and Fixed Exchange Rates », *The Canadian Journal of Economics*, II, mai 1969, pp. 190-209.

prises et donc présuppose la convertibilité des monnaies et la libre circulation des capitaux. Un pays ne peut pas simultanément s'isoler économiquement et rechercher les avantages de l'intégration de son économie avec celles de ses voisins. La cohérence des objectifs s'impose pour les pays comme pour les individus.

À l'intérieur d'une union douanière, toute la question consiste à savoir finalement si les taux de change doivent être ou pas immuables (et non pas ajustables comme dans le système monétaire actuel). Au plan commercial, il est évident que l'immuabilité des taux de change réduit considérablement les incertitudes sur les prix et les débouchés et encourage la localisation des investissements en fonction des avantages comparatifs des économies. Au plan monétaire il n'est pas moins évident que les mouvements de capitaux et les flux monétaires absorbent avec souplesse les chocs dans les autres postes de la balance des paiements, équilibrant ainsi les taux d'inflation relatifs entre les économies de l'union douanière et assurant la fixité permanente des taux de change. L'union douanière s'accommode mal de l'instabilité et la source principale de cette instabilité se retrouve dans le caractère « ajustable » des taux de change et dans des politiques internes de stabilisation axées sur le maintien des balances des paiements régionales. C'est pourquoi une union douanière tend à perpétuer l'inefficacité si elle ne s'accompagne pas d'une intégration monétaire⁸. Il n'est pas nécessaire qu'il n'existe qu'une seule monnaie à l'intérieur de l'union douanière, mais il est essentiel que les banques centrales adoptent une politique monétaire commune à cause de la porosité des marchés financiers et monétaires qui rend futile toute politique monétaire régionale.

*La stabilité conjoncturelle de chacune des économies
d'une union douanière*

Si les travailleurs ne sont pas fortement mobiles géographiquement à l'intérieur de l'union monétaire ou si des considérations d'instabilité politique viennent s'ajouter aux considérations économiques dans le fonctionnement des marchés, il est possible que l'intégration commerciale et monétaire à l'intérieur d'une union douanière ne garantisse pas une situation conjoncturelle identique dans

8. Cf. S.C. Kolm, « De l'union douanière sans intégration monétaire », *Revue d'Économie politique*, vol. LXXIX, 1969.

chacune des économies. En vertu du principe de Meade-Tinbergen⁹ pour l'alignement des objectifs économiques et des politiques instrumentales, il devient alors nécessaire d'orienter la politique budgétaire des gouvernements de chacune des économies pour compenser les écarts conjoncturels qui pourraient apparaître.

À l'intérieur d'une union douanière, les banques centrales de chacune des économies participantes peuvent alors remplir le rôle de banquier et d'agent fiscal de leur gouvernement respectif, et faciliter la mise en œuvre des politiques fiscales nationales. Le modèle des douze banques centrales régionales (Federal Reserve Banks) aux États-Unis peut être retenu à cet effet puisqu'il constitue un exemple pratique du fonctionnement d'une union douanière dotée d'une seule politique monétaire (politique du Comité de l'*open market*) et de banques centrales régionales qui non seulement supervisent les banques commerciales privées mais agissent comme agent fiscal du gouvernement.

Conclusion

Deux conclusions pratiques découlent de notre étude pour l'orientation économique des petites économies. Dans le cadre d'une solution de rechange au libre échange, nous avons, en effet, établi qu'il était d'autant plus profitable pour une petite économie de participer à une union douanière que le fournisseur le moins coûteux en faisait partie, compte tenu des distances économiques. Nous avons conclu finalement qu'une union douanière ne pouvait pas fonctionner efficacement sans l'immuabilité des taux de change et sans une intégration monétaire.

Une telle analyse peut de toute évidence faciliter l'identification des orientations possibles d'une petite économie comme celle du Québec. Si on classe ces alternatives par ordre de qualité décroissante, il ressort de notre étude que les structures institutionnelles souhaitées pour le Québec seraient : le libre échange mondial ; l'union douanière Québec-États-Unis-Canada ; l'union douanière Québec-États-Unis ; l'union douanière Québec-Canada ; et, finalement, l'isolement derrière un mur tarifaire. Dans chacun des cas

9. J.E. Meade, *The Theory of International Economic Policy*, v. I : *The Balance of Payments*, Londres, 1951 ; Jan Tinbergen, *On The Theory of Economic Policy*, Amsterdam, 1952.

cependant, la cohérence des objectifs et l'efficacité économique exigent une intégration monétaire et une politique monétaire commune, alors que les déséquilibres conjoncturels localisés militent en faveur d'un recours à la politique fiscale au niveau de chacune des économies de l'union douanière.

Rodrigue TREMBLAY,
professeur à l'Université de Montréal.