

Glen Hodgson
Vice-président et économiste en chef adjoint
ghodgson@edc.ca

Mars 2004

Le commerce international en évolution : l'émergence du commerce d'intégration

Quand nous entendons l'expression « commerce international », la plupart d'entre nous pensons au plus évident : l'exportation et l'importation de marchandises. C'est naturel, puisque le commerce international a toujours consisté principalement à vendre et expédier des marchandises d'un pays à un autre. Les dirigeants d'entreprises et les analystes de politique ont été abreuvés de théories commerciales et d'études de cas qui utilisent l'échange concret de marchandises pour démontrer ce que les économistes appellent l'« avantage comparatif » et les bienfaits sociaux du commerce international.

Pourtant, le commerce international comporte désormais d'autres facettes importantes, comme les services et l'investissement, dont l'importance grandit d'année en année et qui ont ajouté une autre dimension à notre compréhension de la nature du commerce international. Le présent article examine comment le commerce international est passé de sa forme classique à un commerce d'intégration.

1. Commerce classique

La théorie économique relative au commerce international le décrit en fonction de l'avantage « absolu » et « comparatif ». En situation d'avantage absolu, il y a des échanges commerciaux parce qu'un certain bien n'est disponible qu'à certains endroits (comme les bananes) ou parce qu'un bien peut toujours être produit à meilleur marché dans un pays plutôt que dans un autre (comme le bois exporté de la Suède en Allemagne). Mais le commerce classique repose également sur une notion plus subtile – l'avantage comparatif – qui découle du fait que les pays se spécialisent dans ce qu'ils font le mieux. Même si un pays peut tout produire à un coût moindre que dans d'autres pays, une richesse globale plus grande sera créée si ce pays se spécialise dans les domaines où il excelle et fait du commerce pour obtenir le reste.

Prenons un exemple simple d'avantage comparatif à l'œuvre. À l'aide des mêmes intrants, le Chili peut produire plus de vin rouge et de chaussures que l'Italie. Il a un avantage absolu pour les deux produits. Mais si le Chili se spécialise dans le vin rouge et obtient ainsi une plus grande efficacité de la production et que l'Italie se spécialise dans les chaussures et obtient elle aussi une plus grande efficacité, puis les deux pays font du commerce entre eux pour obtenir le produit de l'autre, alors les deux seront plus riches. En se spécialisant, ils produiront une plus grande quantité de vin et de chaussures avec les mêmes intrants.

Concrètement, le commerce classique a été considéré comme **la vente et l'expédition de marchandises** entre des acheteurs et des vendeurs de pays différents. Le commerce des marchandises est facile à voir, facile à mesurer et, par conséquent, facile à comprendre. Le commerce des services existe depuis les premiers jours du commerce

international – notamment par l’entremise des revenus tirés du transport de marchandises étrangères – mais souvent, il n’a pas été reconnu ni mesuré. Même de nos jours, le commerce des services est sous-évalué et les statistiques à son sujet sont nettement décalées par rapport à celles sur le commerce des marchandises. Alors que les exportations et les importations de marchandises sont concrètes et peuvent être comptées lorsqu’elles traversent les frontières, le commerce des services repose essentiellement sur l’achat et la vente, d’un pays à l’autre, de comportements humains et d’idées et il est mesuré par des enquêtes et des collectes de données qui s’effectuent souvent bien après coup.

Par ailleurs, le modèle du commerce classique considère les marchés étrangers **principalement comme des utilisateurs finaux**. Dans le commerce classique, certains biens vendus à l’étranger deviennent un intrant dans un procédé de production et sont ensuite réexportés. La plupart du temps, toutefois, le commerce classique considère les biens vendus à l’étranger comme des biens qui sont consommés ou investis afin de produire d’autres biens destinés à la consommation intérieure. Le contenu étranger des exportations classiques n’est pas très élevé (souvent de 10 à 20 %) et il est habituellement constitué de biens en capital étrangers essentiels ou de matières premières servant d’intrants dans la production. Une grande raison pour laquelle le commerce classique porte surtout sur des biens destinés à une utilisation finale est l’existence des barrières tarifaires et non tarifaires. Les barrières tarifaires accroissent le coût des importations, gênent l’expansion générale du commerce et abaissent les ratios commerce/PIB – à des niveaux beaucoup plus bas que les niveaux actuels, dans la plupart des pays.

Si les exportations vers un marché en particulier ne sont pas rentables à cause des barrières tarifaires, une solution dans le commerce classique consiste à **utiliser l’investissement direct étranger (IDE) afin de surmonter ces barrières** et de créer la capacité de production nécessaire pour vendre sur ce marché national étranger. C’est ce qui s’est passé au Canada pendant la plus grande partie du XX^e siècle. L’IDE au Canada, habituellement par des entreprises américaines, remplaçait l’exportation de biens manufacturés des États-Unis au Canada. L’IDE sert aussi à assurer un accès aux ressources naturelles, soit pour les activités de base d’entreprises de ressources, soit comme intrant industriel clé pour des secteurs plus intégrés verticalement comme l’aluminium.

Étant donné cette vision classique du commerce qui insiste fortement sur les exportations de marchandises vers des utilisateurs finaux étrangers, l’élaboration des politiques ou les débats publics **portent une attention limitée au rôle des importations** dans la production et la consommation. Pour le public, les enjeux commerciaux sont surtout reliés au fait que les exportations sont menacées par le comportement protectionniste d’une autre nation, ou qu’un dumping d’importations au Canada nuit à une industrie intérieure. Le public s’intéresse rarement au fait qu’une entreprise ou un consommateur subit les contrecoups des contrôles à l’importation qui rendent les importations plus chères. Un autre exemple du préjugé favorable aux exportations est le fait que la plupart des pays industrialisés ont créé un organisme de crédit à l’exportation dans la première moitié du XX^e siècle, mais que très peu ont donné à cet organisme le pouvoir de faciliter les importations – et quand ils l’ont fait, ce pouvoir a été limité par des conditions très étroites et très rares.

Ce préjugé favorable aux exportations dans le commerce classique risque d'être manipulé et de déboucher sur une conviction que les exportations sont bonnes pour l'économie mais que les importations le sont moins parce qu'elles font concurrence aux fournisseurs et aux emplois sur le marché intérieur. C'est ce que les économistes appellent le « **mercantilisme** ». **Cette idée est fondamentalement erronée parce qu'il est impossible que tous les pays affichent un excédent commercial – toute exportation constitue une importation pour quelqu'un d'autre.** Une vision mercantiliste ouvre la voie à des tendances protectionnistes, en particulier lorsque la croissance économique ralentit ou que les structures économiques fondamentales évoluent et que certaines industries commencent à voir leur marché se contracter. Comme l'histoire nous l'a appris, le protectionnisme rend les économies sous-performantes et est une source de conflit entre les nations.

Enfin, le commerce classique – l'achat et la vente de marchandises à des utilisateurs finaux – s'attend généralement à une relation étroite entre **les variations de la balance commerciale d'un pays** et du solde du compte courant **et le taux de change du pays**. Il faut reconnaître qu'au cours du dernier siècle le système financier international a oscillé entre des périodes de taux de change fixes (comme durant la période de Bretton Woods entre 1945 et 1971) et des périodes de régime de change flexible dans la plupart des pays – comme entre la Première Guerre mondiale et la Deuxième, ou depuis 1971. Dans le commerce classique, lorsque les cours sont flexibles ou flottants, un pays qui a un excédent commercial ou un excédent du compte courant s'attend normalement à subir des pressions à la hausse sur sa monnaie. Inversement, un pays qui a un déficit commercial ou un déficit du compte courant s'attend généralement à des pressions à la baisse sur sa monnaie.

2. Commerce d'intégration

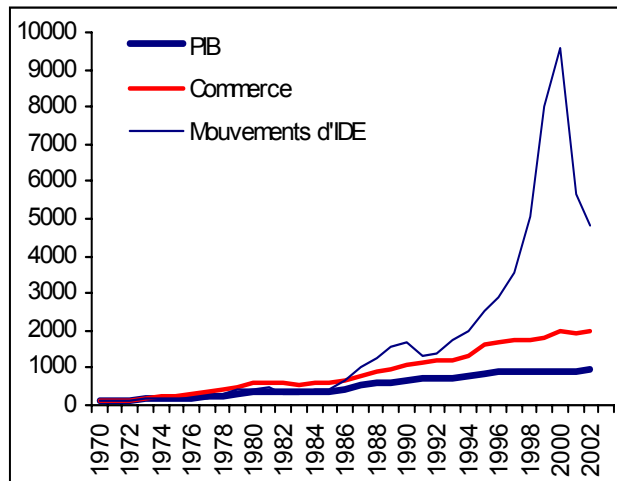
Une nouvelle génération de commerce international est arrivée en scène – ce que nous appellerons le **commerce d'intégration**. Le commerce d'intégration inclut tous les éléments du commerce international actuel – les exportations et les importations, l'investissement étranger, les ventes internationales de services. L'émergence de ce type de commerce ne signifie pas que le commerce classique est remplacé; au contraire, il est amélioré. Le commerce classique tel que décrit ci-dessus reste important dans de nombreux secteurs et pour de nombreux pays, et il crée des assises solides pour la prochaine génération de débouchés commerciaux nouveaux et plus dynamiques qui voient le jour grâce à une meilleure intégration économique.

a. L'IDE, moteur de l'intégration commerciale

La baisse spectaculaire des frais de communication et de transport, conjuguée à toute la série de mesures de libéralisation du commerce et de l'investissement qui se sont multipliées à la fin du XX^e siècle, a encouragé une concurrence accrue pour les capitaux, la technologie et les marchés. Parce que les obstacles au commerce et à l'investissement ont diminué, **les produits sont de plus en plus décomposés en éléments** – les services comme les marchandises – et chaque élément est alors produit ou offert dans les endroits les plus avantageux. Il en résulte un produit planétaire, fabriqué dans de nombreux pays, dont la production est distribuée le long d'une chaîne d'approvisionnement mondiale.

Afin de créer des chaînes d'approvisionnement mondiales et de se rapprocher des clients étrangers pour leur offrir un meilleur service, les entreprises font de plus en plus appel à **l'investissement direct étranger, ou IDE**. La croissance des mouvements mondiaux d'IDE dépasse largement celle des échanges commerciaux et du PIB depuis deux décennies, comme le montre le graphique 1. Le stock mondial d'IDE accumulé a presque triplé dans les années 1980. Il a plus que triplé dans les années 1990, atteignant 7,12 T USD en 2002. Comme l'IDE crée des chaînes d'approvisionnement mondiales, aide à servir les clients étrangers et donc, à rendre les entreprises plus concurrentielles, **les mouvements d'IDE dans les deux sens sont essentiels pour accroître la capacité d'exportation** – qui ouvre la voie à encore plus d'échanges internationaux.

Graphique 1 : La mondialisation en bref (1970=100)



Source : US Bureau of Economic Analysis, moyenne mobile sur quatre trimestres.

Le commerce et l'investissement devraient donc être considérés de plus en plus comme les éléments d'un ensemble intégré. Les entreprises créent des revenus et des bénéfices non seulement en exportant et en important des biens et des services, mais aussi en investissant à l'étranger et/ou en attirant l'IDE pour devenir plus concurrentielles. Les bénéfices et les dividendes découlant de l'investissement étranger sont transférés entre les pays et ensuite réinvestis dans d'autres échanges commerciaux, entraînant ainsi une croissance économique plus solide.

b. Les exportations et les importations : éléments indissociables

Une conséquence de cette nouvelle vision du commerce axée sur l'intégration est que **le contenu étranger ou importé de la production, et des exportations, ne cesse d'augmenter**. Autrement dit, le contenu national des exportations diminue à mesure que les entreprises cherchent la meilleure qualité et le meilleur prix pour tous les maillons de leur chaîne d'approvisionnement, quelle que soit la source. Par conséquent, une importance accrue devrait être attachée au mouvement efficient des importations dans le commerce d'intégration. Il ne suffit plus ou il ne convient plus de traiter les exportations et les importations séparément puisque, dans la fabrication en particulier, l'exportation et l'importation font partie de la même chaîne d'approvisionnement mondiale.

Cette tendance s'observe de façon plus évidente dans les biens manufacturés de pointe comme les automobiles, les avions ou les technologies de télécommunications, où les matières premières, les machines-outils, les biens d'équipement et la technologie de production, les pièces, les produits semi-finis et les produits finis traversent les frontières à maintes reprises avant que le produit final ne soit livré à l'acheteur. Dans ces secteurs, le contenu national d'un produit fini dépasse rarement 40 % et il peut bien être inférieur

à 25 % quand les entreprises optimisent leur chaîne d'approvisionnement mondiale pour améliorer leur productivité et rester concurrentielles à l'échelle internationale.

c. Ventes internationales de services et ventes des sociétés affiliées étrangères

Une troisième caractéristique du commerce d'intégration est **un rôle beaucoup plus important pour les ventes internationales de services**. Le magazine The Economist donne une définition assez imagée des services : « si c'est quelque chose qui peut faire mal aux orteils en tombant, ce n'est pas un service ». On comprend plus facilement le commerce des services quand on pense aux revenus que les entreprises tirent de sources étrangères et qui sont ensuite constatés dans les états financiers. Les importations et les exportations de services de tous types ont toujours fait partie du commerce classique. Des secteurs aussi variés que les transports, le tourisme et les conseils en gestion procurent des revenus de sources étrangères (c.-à-d. exportation d'un service) et contribuent donc à créer de la richesse nationale et des emplois. Les services représentent maintenant au moins 75 % du PIB des économies avancées et jusqu'à 30 % de toutes les exportations de nombreuses économies pleinement développées.

En outre, dans le commerce d'intégration, **les ventes internationales de services dépendent de plus en plus de l'investissement direct étranger**. Les services représentent maintenant 60 % de tous les mouvements mondiaux d'IDE, comparativement à moins de 50 % il y a une décennie. Les entreprises ont tiré la conclusion qu'offrir des services à partir de sociétés affiliées étrangères, créées grâce à l'IDE, est souvent la manière la plus efficace de se rapprocher des clients étrangers et de combler leurs besoins et leurs attentes. Par le passé, les services financiers dominaient du point de vue de l'IDE dans le secteur des services et des ventes de sociétés affiliées étrangères, mais la part des services financiers diminue, car de nombreux autres types de services – de l'installation de technologies jusqu'aux conseils en gestion et aux divertissements – sont maintenant offerts à l'échelle internationale par l'entremise des investissements dans des sociétés affiliées étrangères.

L'évolution vers le commerce d'intégration signifie que les pays et les entreprises vont tirer des revenus de sources étrangères et faire entrer des devises dans leur pays par des moyens différents et de plus en plus nombreux. Les bilans de nombreuses sociétés vont compter de plus en plus sur le rapatriement des bénéfices et des dividendes de leurs sociétés affiliées étrangères. Les envois de fonds des personnes travaillant à l'étranger pour une société affiliée étrangère de leur employeur devraient augmenter et devenir plus visibles, car ces employés renvoient chez eux une partie de leur revenu et de leurs économies. Par conséquent, le poste des « invisibles » de la balance des paiements d'un pays deviendra plus important et nous devons donc apprendre à ne pas être si obsédés par les statistiques mensuelles ou trimestrielles sur le commerce des marchandises.

d. Taux de change et mouvements des capitaux

Enfin, l'évolution vers le commerce d'intégration exige de nous une **vision plus complexe** des facteurs qui influent sur le taux de change et la balance des paiements d'un pays. Dans un monde où règne le commerce d'intégration, les fluctuations des monnaies sont guidées par des forces différentes à court et à long terme. À court terme, **le taux de change d'un pays est fortement influencé par les mouvements de**

capitaux de portefeuille. Les mouvements de capitaux quotidiens, par l'entremise des marchés de change, ou ce qu'on appelle les « capitaux fébriles », peuvent être beaucoup plus élevés que le montant des échanges de biens et services qu'ils sous-tendent. Les pays en développement, qui ont une base économique plus étroite et de minuscules marchés financiers locaux, sont particulièrement vulnérables aux fluctuations de change à court terme attribuables à l'évolution de la confiance sur le marché financier, mais l'accroissement des fluctuations sur les marchés de change ne se limite pas aux pays en développement. À long terme cependant, les tendances du taux de change et de la balance des paiements d'un pays seront encore guidées par les facteurs fondamentaux – l'évolution de la balance commerciale et la position extérieure en matière d'investissement.

Conclusion?

Le commerce a évolué au-delà du modèle classique de l'exportation et de l'importation de marchandises et est entré dans la prochaine génération d'échanges internationaux – le commerce d'intégration. Ce type de commerce, mû par l'investissement étranger, accorde une plus grande importance à des éléments comme l'intégration des importations dans les exportations, le commerce des services et les ventes des sociétés affiliées étrangères établies grâce à l'investissement étranger. Comme pour tous les changements subtils à un modèle, le public a mis du temps à percevoir et à saisir la nouvelle notion de commerce d'intégration. Mais il faut bien admettre que le commerce d'intégration est déjà une réalité et que nous ne faisons que commencer à mesurer à quel point il modifiera le mode de fonctionnement de l'économie mondiale.

Les opinions exprimées dans cet article sont celles de l'auteur. Elles ne sont pas nécessairement partagées par Exportation et développement Canada.