



LE LIBRE-ÉCHANGE ET COMMENT IL NOUS ENRICHIT

Donald J. Boureaux
Septembre 2018



First published in Great Britain in 2018 by

[The Institute of Economic Affairs](http://www.theinstituteofeconomicaffairs.org)

2 Lord North Street

Westminster

London SW1P 3LB

in association with London Publishing Partnership Ltd

www.londonpublishingpartnership.co.uk

L'Institut des affaires économiques a pour mission d'améliorer la compréhension des institutions fondamentales d'une société libre en analysant et en expliquant le rôle des marchés dans la résolution des problèmes économiques et sociaux.

Copyright © The Institute of Economic Affairs 2018

Les droits moraux des auteurs ont été revendiqués.

Traduction en français par Institute for Economics and Enterprises, une organisation qui a pour mission : ***"produire, par un apprentissage ciblé, une société fondée sur les principes du libre marché, de la propriété privée et de l'État de droit"***.

INSS Building

NO 147, Gabiro, Ngozi, Burundi

Tel. ☎ (+257) 76 280 523/79 424 379

www.instituteforeconomicsandentreprises.org

Tous les droits sont réservés. Sans limiter les droits de propriété intellectuelle réservés ci-dessus, aucune partie de cette publication ne peut être reproduite, enregistrée ou introduite dans un système de récupération, ni transmise, sous quelque forme ou par quelque moyen que ce soit (électronique, mécanique, photocopie, enregistrement ou autre), sans le transfert de données et autorisation écrite préalable du détenteur des droits d'auteur et de l'éditeur de ce livre.

Une notice de catalogue CIP pour ce livre est disponible à la British Library.

ISBN 978-0-255-36759-2 (interactif PDF)

De nombreuses publications de l'AIE sont traduites dans des langues autres que l'anglais ou sont réimprimées. La permission de traduire ou de réimprimer doit être demandée au directeur général à l'adresse ci-dessus. Composition Kepler de T & T Productions Ltd www.tandtproductions.com

À quelques exceptions près, comme dans le cas de la publication de conférences, les documents de travail de l'IEA font l'objet d'un examen aveugle par au moins un universitaire ou un chercheur expert dans le domaine concerné. Comme pour toutes les publications de l'IEA, les opinions exprimées dans les documents de discussion de l'IEA sont celles de l'auteur et non celles de l'Institut (qui n'a pas de vision institutionnelle), de ses administrateurs, de son Conseil consultatif académique ou de ses cadres supérieurs

Remerciements

L'IEA souhaite remercier le Politics and Economics Research Trust (enregistré en tant qu'organisation caritative au Royaume-Uni (n° 1121849)) pour son généreux soutien financier qui a permis la réalisation de cette publication. Ce document fait partie d'une série d'articles de PERT sur le thème de "La distribution géographique de la richesse". De plus amples informations sont disponibles à l'adresse suivante : www.pert.org.uk. Les opinions exprimées ou les conclusions tirées dans cette publication sont strictement celles de l'auteur et non celles du Politics and Economics Research Trust, de ses administrateurs ou de son personnel.

Contenu

A propos de l'auteur	06
Résumé	08
Introduction	10
Adam Smith sur la spécialisation et la taille du marché	12
L'avantage comparatif et au-delà	24
Commerce et emploi	35
Déficits commerciaux	44
Conclusion	60

A propos de l'auteur

Donald J. Boudreaux est professeur d'économie et ancien président du département d'économie de l'université George Mason en Virginie, aux États-Unis, et titulaire de la chaire Getchell au Mercatus Center de George Mason. Il est l'auteur, entre autres, de *The Essential Hayek* (2014) et de *Globalization* (2008). Ses écrits sont largement publiés, notamment dans le *Wall Street Journal*, le *New York Times*, le *U.S. News & World Report* et le *USA Today*. Il tient un blog à l'adresse www.cafehayek.com et rédige des chroniques régulières pour le *Pittsburgh Tribune-Review* et pour l'American Institute for Economic Research. M. Boudreaux est titulaire d'un doctorat en économie de l'université d'Auburn et d'un diplôme de droit de l'université de Virginie. La passion de M. Boudreaux est d'éduquer les étudiants et le grand public au mode de pensée économique.

Résumé

- Le libre-échange améliore le bien-être de toutes les parties concernées. La façon la plus significative dont le commerce atteint ce résultat est de permettre et d'encourager la spécialisation de la production et d'encourager la mécanisation et l'innovation. À mesure que la spécialisation se renforce et que la mécanisation et l'innovation progressent, la production de biens et de services par personne augmente.
- La production économique totale augmente avec la spécialisation ; la spécialisation augmente avec l'expansion des échanges ; et les échanges augmentent avec la taille des marchés.
- La spécialisation qui s'opère en fonction de l'*avantage comparatif* augmente la production économique totale même si elle n'augmente pas la productivité des travailleurs individuels. Chacun d'entre nous gagne à ce que ses partenaires commerciaux améliorent l'efficacité de leur production.
- Ni le libre-échange ni le protectionnisme n'affectent le niveau d'emploi total d'un pays à long terme. La politique commerciale n'affecte que les *types* d'emplois qui prévalent. Plus précisément, le libre-échange détruit des emplois dans les secteurs pour lesquels le pays a un désavantage comparatif et crée des emplois dans les secteurs pour lesquels le pays a un avantage comparatif. L'effet du protectionnisme sur l'emploi est inverse.
- Le commerce n'entraîne pas de réduction nette des emplois dans l'économie nationale, car les importations de l'économie nationale ont pour effet que les étrangers achètent davantage d'exportations de l'économie nationale ou investissent davantage dans l'économie nationale - deux activités qui créent des emplois pour compenser les emplois détruits par les importations.

- Les déficits commerciaux ne sont pas nécessairement la preuve de problèmes économiques ou politiques. Ils ne sont pas dus à des pratiques commerciales "déloyales" de la part de gouvernements étrangers, ils ne reflètent pas un manque d'épargne dans les pays qui les enregistrent et ils n'augmentent pas nécessairement l'endettement des citoyens nationaux à l'égard de l'étranger. Le commerce avec les étrangers ne diffère en rien, d'un point de vue économique, du commerce avec les concitoyens.

Introduction

Le commerce international est aussi ancien que la civilisation humaine. Mais jusqu'à récemment, il ne représentait pas grand-chose. Il a fallu attendre la révolution industrielle et l'abrogation des "corn laws" britanniques en 1846 pour qu'il prenne son essor, entraînant une vague de libéralisation des échanges dans toute l'Europe. Au cours des siècles précédents 1800, la valeur des biens échangés au-delà des frontières nationales représentait environ 5 % de la production mondiale, mesurée par le produit intérieur brut (PIB). En 2015, elle a atteint 60 % du PIB mondial. Cette explosion du commerce international a joué un rôle important dans l'étonnante croissance économique enregistrée au cours de cette période. En dollars américains de 2018, le PIB mondial par habitant est passé de 1,5 milliard d'euros à 1,5 milliard d'euros.

Il est passé de 1 000 dollars en 1800 à 16 000 dollars aujourd'hui. Au Royaume-Uni, il est passé de 3 500 à 4 000 euros. 43 000 dollars au cours de la même période.

Mais la "mondialisation" n'a pas été une progression ininterrompue. Le commerce international a fortement chuté pendant l'entre-deux-guerres et, en particulier, après l'introduction des droits de douane Smoot-Hawley visant à protéger les emplois américains pendant la Grande Dépression. Entre 1914 et 1939, le commerce international est passé de 30 % à 10 % du PIB mondial.

Il a été largement reconnu que les tarifs douaniers avaient exacerbé les problèmes qu'ils étaient censés résoudre et, après la Seconde Guerre mondiale, un lent processus de libéralisation du commerce international s'est mis en place. L'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) a été signé pour la première fois par 23 pays en 1949. Après de nombreux "cycles", il a été remplacé par l'Organisation mondiale du commerce (OMC) en 1995, qui compte aujourd'hui 164 pays membres. Les droits de

douane à l'importation et les subventions à l'exportation des pays membres ont été éliminés ou réduits au cours de la seconde moitié du XXe siècle, ce qui a permis au commerce international de redémarrer.

Jusqu'à récemment.

Le renversement est particulièrement évident chez Donald Trump, le président américain, qui a mis en pratique sa rhétorique protectionniste lors de la campagne présidentielle de 2016 en imposant de nouveaux droits de douane sur l'acier importé de Chine et de l'Union européenne. Mais avant même que Donald Trump ne se présente à l'élection présidentielle, le renversement avait déjà commencé. Entre la crise financière de 2008 et 2016, les pays du G20 ont introduit 1 583 nouveaux droits de douane, alors qu'ils n'en ont éliminé que 387. Et la croissance persistante du commerce international depuis la Seconde Guerre mondiale s'est arrêtée. Le consensus politique en faveur du libre-échange s'affaiblit.

D'où ce document de discussion. Il explique pourquoi les échanges commerciaux améliorent la situation de tous ceux qui y participent et pourquoi cela ne fait aucune différence si les partenaires commerciaux vivent dans des pays différents.

Les économistes connaissent les arguments en faveur du libre-échange depuis les travaux d'Adam Smith à la fin du XVIIIe siècle et de David Ricardo quatre décennies plus tard. Mais les hommes politiques continuent de l'oublier, si tant est qu'ils l'aient jamais su. Tout comme, apparemment, les électeurs qui les élisent.

Si seulement les gens cessaient d'oublier, nous, défenseurs du libre-échange, pourrions cesser de nous répéter.

Adam Smith sur la spécialisation et la
taille du marché

Le commerce n'est pratiqué que par des personnes en chair et en os

Nous commençons par un fait d'une importance vitale qui est trop souvent négligé : le commerce n'est effectué que par des individus. Les pays ne commercent pas. Les régions ne commercent pas. Les hémisphères ne commercent pas. Les collectifs, quelle que soit leur conception ou leur description, ne font pas de commerce. Seuls les individus commercent. Souvent, ils le font sans se concerter avec d'autres personnes de leur côté de l'échange, comme lorsque vous dépensez votre propre argent pour acheter une boule de glace pour vous-même, ou lorsque vous acceptez de travailler pour un certain salaire. D'autres fois, les individus commercent de concert avec d'autres personnes de leur côté de l'échange. L'exemple moderne le plus courant est celui des individus qui combinent leurs ressources dans des entreprises commerciales composées de plusieurs personnes, dont chacune a des membres autorisés à acheter et à vendre au nom de l'entreprise, comme lorsque les responsables de la Ford Motor Company dépensent une partie des ressources des actionnaires de Ford pour acheter de la tôle destinée à la production d'automobiles.¹

Mais même dans les plus grandes entreprises privées du monde, les dirigeants de chacune de ces organisations achètent et vendent en tant qu'agents des actionnaires, chacun d'entre eux choisissant individuellement de faire partie de cette relation mandant-mandataire. Ces relations mandant-mandataire créent des entités individuelles
- comme la Ford Motor Company - chacune d'entre elles est

¹ Les États peuvent également faire du commerce, par exemple lorsqu'un État achète un avion pour son armée de l'air ou lorsqu'une compagnie ferroviaire publique vend un billet à un client. Mais là encore, il s'agit d'une entité juridique particulière (l'État) qui fait du commerce et, encore une fois, la décision de faire des transactions est prise par des êtres humains en chair et en os

consciemment dirigée et a un objectif. À l'instar d'un homme, d'une femme ou d'un ménage, il est logique, lors de l'analyse du commerce et de la politique commerciale, de traiter les entreprises commerciales et les autres organisations composées de plusieurs personnes comme des individus. En revanche, les entreprises et autres organisations composées de plusieurs personnes sont considérées comme des individus, parce qu'il n'existe pas de direction ou d'objectif conscient pour les pays, les régions ou les nationalités, il est injustifié et trompeur de les traiter comme s'ils agissaient ou étaient dirigés de la même manière qu'un individu conscient et motivé par un objectif agit et est dirigé. Si les achats et les ventes des Allemands (ou de l'Allemagne), par exemple, peuvent être mesurés et rapportés de la même manière que les achats et les ventes de la Ford Motor Company, seuls ces derniers s'inscrivent dans le cadre d'un plan conscient. Les premiers sont simplement les résultats agrégés de nombreux individus, chacun poursuivant ses propres objectifs selon son propre plan. Nous verrons plus loin combien il est important d'éviter l'erreur consistant à considérer les nations ou les pays comme des entités commerciales conscientes.

Le commerce est un moyen pacifique de transférer les droits de propriété à ceux qui les apprécient le plus.

La raison principale pour laquelle nous faisons du commerce est que d'autres personnes possèdent des choses que nous voulons. Il s'agit d'objets physiques, tels que des pommes et des automobiles, et de services, tels que la réparation de tuyaux qui fuient et la coupe de cheveux. Mais le fait que d'autres personnes possèdent des choses que nous voulons n'explique pas à lui seul les échanges. Le vol, la fraude et la mendicité sont d'autres moyens d'acquérir les biens désirés. Un autre moyen encore consiste à produire nous-mêmes les choses souhaitées. En réalité, chacun de ces moyens d'acquisition est utilisé. Mais le moyen le plus couramment

utilisé pour acquérir les choses désirées est le commerce. Il y a échange lorsque deux personnes échangent volontairement leurs droits de propriété : Jill transfère volontairement sa propriété d'une pomme à Jack en échange du transfert volontaire par Jack de sa propriété d'un pamplemousse à Jill.

Par nature, le commerce est volontaire et pacifique. Et bien que certains échanges se fassent sous de faux prétextes - comme lorsque Jack fait croire à Jill que la balle jaune en plastique qu'il tient dans sa main est un pamplemousse - je ne considérerai comme "échanges", tout au long de cet abécédaire, que les échanges volontaires effectués en l'absence de fraude. Je le fais non seulement parce que l'écrasante majorité des échanges volontaires n'impliquent aucune fraude, mais aussi parce que les objections au commerce qui sont abordées dans cet ouvrage ne découlent pas d'accusations de fraude.

Le caractère volontaire d'un échange implique que chaque partie à un échange pense que sa situation s'améliore grâce à cet échange, c'est-à-dire qu'elle pense que sa situation s'améliorerait si elle n'effectuait pas cet échange. Toute personne qui se voit proposer un accord dont elle pense qu'il lui serait défavorable rejette tout simplement l'offre. Comme pour la possibilité de fraude, il y a toujours une possibilité d'erreur. Jill peut croire sincèrement qu'elle aura plus de plaisir à manger le pamplemousse de Jacks que sa pomme, pour découvrir, après avoir échangé sa pomme contre le pamplemousse, qu'elle aurait vraiment préféré manger la pomme. Comme pour les échanges effectués en raison d'une fraude, je vais, tout au long de cette brève monographie, supposer que ce type d'erreur de consommation n'existe pas. Je suppose que cette erreur n'existe pas, non pas parce que je pense qu'elle n'existe pas - bien sûr qu'elle existe - mais parce qu'une telle erreur n'entache qu'une petite partie des échanges, et parce que ce type d'erreur ne joue aucun rôle dans les principaux arguments contre le libre-échange.

Le motif fondamental du commerce est donc simple et évident : le commerce est un moyen pour chaque individu d'améliorer son bien-être. Ce résultat est obtenu en renonçant à quelque chose de moins intense en échange de quelque chose de plus intense. Et comme chaque partie à chaque échange est motivée de la même manière, chaque échange améliore le bien-être de chaque partie. Au niveau le plus simple - comme l'échange d'une pomme contre un pamplemousse

- le commerce améliore le bien-être humain même si rien de nouveau n'est produit. Le simple fait de modifier, par le biais du commerce, le modèle de propriété des biens existants augmente le bien-être humain.

Bien que cette vérité ne doive jamais être négligée, il est évident que les augmentations significatives du bien-être humain requièrent bien plus qu'un simple réarrangement des titres de propriété des biens existants. Le stock de biens existants doit être augmenté, tout comme la capacité à fournir des services. Le commerce est indissociable de la coopération sociale nécessaire à la production de nouveaux biens et services.

Le commerce favorise la spécialisation productive - et est favorisé par la spécialisation

Dans le premier chapitre de son ouvrage monumental de 1776, *An Inquiry Into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* (*Enquête sur la nature et les causes de la richesse des nations*) - un livre considéré comme le point de départ de la discipline économique moderne - le philosophe moral écossais Adam Smith (1723-1790) fait remarquer l'ampleur insondable de la coopération sociale nécessaire pour produire un manteau de laine ordinaire. Les remarques de Smith méritent d'être citées en long et en large :

Le manteau de laine, par exemple, qui recouvre le

journalier, aussi grossier et rugueux qu'il puisse paraître, est le produit du travail commun d'une grande multitude d'ouvriers. Le berger, le trieur de laine, le cardeur, le teinturier, le scribouillard, le fileur, le tisserand, le foulon, l'habilleur, et bien d'autres encore, doivent tous se joindre à eux. Les artisans ont dû faire appel à leurs différents arts pour achever même cette production domestique. Combien de marchands et de transporteurs, en outre, ont dû être employés pour transporter les matériaux de certains de ces ouvriers à d'autres qui habitent souvent dans une partie très éloignée du pays ! Combien de commerce et de navigation en particulier, combien de constructeurs de navires, de marins, de voiliers, de cordonniers, ont dû être employés pour réunir les différentes drogues utilisées par le teinturier, qui viennent souvent des coins les plus reculés du monde ! Quelle variété de travail est également nécessaire pour produire les outils du plus modeste de ces ouvriers ! Sans parler de machines aussi compliquées que le navire du marin, le moulin du foulon, ou même le métier du tisserand, considérons seulement quelle variété de travail est nécessaire pour former cette machine très simple qu'est le sécateur avec lequel le berger coupe la laine. Le mineur, le constructeur du fourneau pour fondre le minerai, l'abatteur de bois, le brûleur de charbon de bois pour la fonderie, le briquetier, le briqueteur, les ouvriers qui s'occupent du fourneau, le meunier, le forgeron, le forgeron, doivent tous unir leurs différents arts pour les produire.... si nous examinons, dis-je, toutes ces choses, et si nous considérons la variété du travail employé pour chacune d'elles, nous nous rendrons compte que sans l'assistance et la coopération de plusieurs milliers de personnes, la personne la plus modeste d'un pays civilisé ne pourrait pas être pourvue, même selon ce que nous imaginons très faussement, de la manière facile et simple dont elle est communément logée". (Smith 1981 [1776] : 23-24)

Un manteau ordinaire est fait d'innombrables matériaux différents provenant de nombreux endroits différents et n'est produit que parce que chacun d'une multitude d'individus, aujourd'hui répartis dans le monde entier, apporte au processus de production sa créativité, ses connaissances, ses efforts et sa volonté de prendre des risques. Et chacun de ces producteurs ne le fait - ne *peut le faire* - que parce qu'il échange avec d'autres.

Il est évident que vous n'avez pas fabriqué votre manteau, mais que vous l'avez acheté, c'est-à-dire que vous l'avez échangé. De l'autre côté de ce marché, il y a la multitude de personnes dont les efforts productifs combinés ont abouti à la production physique de votre manteau et à sa livraison au magasin de détail où vous l'avez acheté. Chacune de ces personnes - l'éleveur de moutons, l'ouvrier de l'usine textile, le chauffeur du camion de livraison et l'actuaire employé par la compagnie d'assurance dont les services sont essentiels au bon fonctionnement économique du détaillant - a échangé ses efforts productifs contre un **manteau** en échange d'argent qu'il a ensuite utilisé pour acheter des biens et des services pour lui et sa famille. Si aucune de ces personnes n'avait été en mesure d'échanger avec d'autres les biens et services qu'elle souhaite consommer, aucune n'aurait volontairement consacré son temps et ses efforts à la production des composants d'un manteau destiné à être porté par vous.

Il en va de même pour vous. Vous avez gagné l'argent que vous avez dépensé pour acheter votre manteau en travaillant pour une entreprise productive. Il se peut que vous aimiez vraiment votre travail, mais il est peu probable que vous continuiez à travailler si votre employeur cesse de vous payer. Vous continuez à travailler parce que cela vous *permet d'échanger* votre temps et vos efforts contre de l'argent que vous échangez ensuite avec d'autres personnes en échange des biens et des services que ces autres personnes ont produits pour que vous puissiez les

consommer. En fin de compte, vous ne travaillez pas pour l'argent mais pour ce que l'argent peut acheter.

Et faisons une pause pour noter que vous êtes un parfait inconnu pour presque tous ceux qui ont travaillé pour produire votre manteau. Vous êtes également un parfait étranger pour presque tous ceux qui bénéficient de vos efforts productifs. Des étrangers qui aident des étrangers, jour après jour. Et ce qui unit tous ces étrangers dans ce réseau mondial de production et d'assistance mutuelle, c'est le commerce.

Il est important d'apprécier à quel point le système actuel de coopération économique à l'échelle mondiale est merveilleusement productif. En utilisant Internet, je viens de relever les prix de détail de nouveaux manteaux de laine disponibles à la vente au Royaume-Uni.² 200 £ est un prix représentatif. Le salaire horaire médian des travailleurs à temps plein au Royaume-Uni est aujourd'hui de 13,94 £. Ainsi, un travailleur ordinaire ne doit travailler que 14,3 heures pour gagner suffisamment d'argent pour acheter un nouveau manteau de laine. En d'autres termes, pour seulement 14,3 heures de son temps, le travailleur ordinaire peut s'approprier l'un des fruits du travail de millions - voire de centaines de millions - d'étrangers. Bien entendu, ce qui est vrai pour un manteau l'est aussi pour tous les autres biens et services que nous consommons couramment. Chacun d'entre eux, à de rares exceptions près, ne nous coûte que quelques minutes ou quelques heures de notre temps. Pourtant, dans chaque cas, ce que nous acquérons en échange d'une si petite quantité de notre temps et de nos efforts est un bien ou un service dont la production a nécessité les efforts de millions de personnes. En effet, s'il nous coûte si peu, c'est précisément *parce que* sa production a fait appel aux efforts de millions d'individus, chacun d'entre eux apportant ses propres talents spécialisés.

² Mon enquête sur les prix a été réalisée le 5 juillet 2018.

Adam Smith explique pourquoi la spécialisation des travailleurs est productive

L'explication d'Adam Smith sur ce fait phénoménal commence par l'observation que la production totale de tout groupe de personnes augmentera si chaque membre de ce groupe se spécialise dans l'exécution d'une tâche particulière, par opposition à ce que chaque membre produise tout pour lui-même. Smith a ensuite observé que les possibilités de spécialisation augmentent avec la taille du marché, c'est-à-dire avec le nombre de personnes qui font partie du réseau commercial.

Examinons tout d'abord les raisons invoquées par Smith pour expliquer pourquoi la spécialisation d'un nombre *donné* de personnes entraîne une production totale supérieure à ce qu'elle serait si le même nombre de personnes produisait pour lui-même tous les biens et services qu'il consomme avec sa famille.

Premièrement, lorsque les travailleurs se spécialisent, ils ne perdent pas de temps à passer d'une tâche à l'autre. Si Simon nettoie les vitres des gratte-ciel le matin et garde les moutons l'après-midi, et si Jeanne travaille le matin dans l'élevage de moutons et l'après-midi au nettoyage des vitres, le temps que chaque travailleur passe à se déplacer de la ville à la campagne et inversement est du temps pendant lequel aucun travailleur ne produit de biens ou de services. Il est préférable que l'un de ces travailleurs se spécialise dans l'élevage des moutons et l'autre dans le nettoyage des vitres des gratte-ciel. Chaque travailleur, qui n'est plus obligé de perdre du temps à se rendre à un autre travail, produit davantage par jour.

Si la validité de ce point est incontestable, son importance est minime. La majeure partie de la prospérité de masse dont nous jouissons aujourd'hui n'est manifestement pas due au

simple fait que les travailleurs perdent moins de temps.

La deuxième raison avancée par Smith pour expliquer pourquoi la spécialisation augmente la production totale est que, grâce à la spécialisation, les compétences professionnelles de chaque travailleur s'améliorent. Un travailleur qui passe tout son temps à effectuer une seule tâche - par exemple, réparer des aspirateurs - devient plus compétent dans l'exécution de cette tâche qu'il ne le serait s'il répartissait son temps entre plusieurs tâches différentes. À mesure que les travailleurs spécialisés deviennent plus compétents, leur rendement horaire augmente, tout comme la qualité de leur travail. Une économie dans laquelle les travailleurs sont spécialisés produit donc, par habitant, une production plus importante et de meilleure qualité par période de temps.

Bien qu'elle soit sans aucun doute plus importante que son argument sur le gain de temps, cette deuxième raison identifiée par Smith est également insuffisante pour expliquer la prospérité moderne. Qu'en est-il de la troisième raison invoquée par Smith ?

La troisième raison est la mécanisation. Selon Smith, plus les emplois sont spécialisés, plus ils sont susceptibles d'être mécanisés. Il est plus facile d'inventer une machine pour effectuer une tâche spécifique et restreinte que d'inventer une machine pour effectuer une variété de tâches différentes. Ainsi, lorsqu'une tâche spécifique et restreinte devient l'apanage de travailleurs spécialisés dans son exécution, il est plus probable que quelqu'un saisisse l'occasion d'inventer une machine pour l'exécuter.

Lorsqu'une machine prend le relais d'un travailleur humain, la tâche désormais mécanisée est généralement mieux exécutée que lorsqu'elle était effectuée par des humains. Les machines sont généralement plus rapides, plus fortes et plus précises que les humains. Les machines n'ont pas besoin de pauses pour déjeuner, aller aux toilettes ou se précipiter à la maison pour soigner un enfant malade. Les

machines ne font pas non plus la grève. Mais surtout, la main-d'œuvre humaine libérée par cette mécanisation devient disponible pour effectuer des tâches qui, autrement, resteraient inachevées - pour produire des biens qui, autrement, resteraient improductifs. Au fur et à mesure que la mécanisation progresse, la société continue non seulement à obtenir les produits autrefois produits par les humains et désormais produits par les machines, mais elle obtient également les produits réalisés par les travailleurs libérés de ces tâches désormais mécanisées.

En 1800, environ un tiers des travailleurs britanniques travaillaient dans l'agriculture. Aujourd'hui, ils ne sont plus que 1,1 %. La mécanisation - y compris l'utilisation de pesticides et d'engrais chimiques, ainsi que la réfrigération et l'amélioration du conditionnement des produits agricoles - a libéré la quasi-totalité des travailleurs de la nécessité de cultiver des denrées alimentaires. Le nombre de travailleurs nécessaires à la culture des denrées alimentaires étant aujourd'hui très réduit, la plupart d'entre nous sont libres d'exercer d'autres activités. Si la technologie utilisée pour cultiver, récolter, stocker et distribuer les aliments n'était pas meilleure aujourd'hui qu'en 1800, un tiers de tous les travailleurs britanniques travailleraient aujourd'hui dans l'agriculture, ce qui signifie que de nombreux emplois actuels n'existeraient pas. Des emplois tels que concepteur de sites web, technicien IRM, gastro-entérologue pédiatrique et entraîneur personnel - parmi d'innombrables autres - n'auraient peut-être jamais été créés. Cette situation aurait été regrettable non seulement pour ceux qui occupent aujourd'hui ces emplois, mais aussi pour ceux d'entre nous dont la vie est améliorée par la consommation de la production de ceux qui occupent ces emplois.

Si Adam Smith a jugé bon de citer la mécanisation comme l'une des trois raisons pour lesquelles la spécialisation accroît "la richesse des nations", il n'a pas accordé à la mécanisation l'importance qu'elle mérite. Plus précisément, Smith n'a pas prouvé qu'il comprenait pleinement le rôle

central de l'innovation dans la croissance économique qui a fait le monde moderne. Les travailleurs libérés des fermes et des usines ne sont pas seulement disponibles pour occuper des emplois existants dans d'autres industries existantes ou en expansion. En outre, ils deviennent souvent des innovateurs qui créent des marchés pour des emplois entièrement nouveaux en concevant des produits entièrement nouveaux, en mettant au point des méthodes de production révolutionnaires et bien meilleures, et en améliorant radicalement le flux de financement pour garantir qu'un grand nombre d'idées valables soient effectivement testées sur le marché.

Il est important de noter que la mise en œuvre de ces idées novatrices dépend de la disponibilité des ressources, y compris de la main-d'œuvre, nécessaires à leur concrétisation. Même les travailleurs qui ne deviennent pas eux-mêmes des innovateurs ou des entrepreneurs après avoir quitté leur emploi actuel jouent un rôle crucial dans le processus de croissance économique. Ils deviennent les ingénieurs, les gestionnaires, les vendeurs, les artisans, les avocats, les comptables et le reste du personnel "de soutien" nécessaire pour transformer les idées novatrices en biens et services réels et en nouvelles technologies de production. L'innovation est la principale cause immédiate de l'énorme "richesse des nations" dont nous jouissons aujourd'hui.

Adam Smith explique pourquoi les marchés plus vastes se caractérisent par une spécialisation plus productive.

Outre les trois raisons invoquées par Adam Smith pour expliquer pourquoi la spécialisation d'un nombre donné de personnes augmente la production totale, Smith a identifié une quatrième source de croissance économique : l'augmentation de la taille du marché.

- c'est-à-dire l'augmentation du nombre de personnes faisant partie du réseau commercial. Smith a résumé cet effet en observant que "la division du travail est limitée par l'étendue

du marché". Cet effet s'exerce à la fois du côté de l'offre (c'est-à-dire l'offre de travailleurs) et du côté de la demande (c'est-à-dire la demande de produits fabriqués par des travailleurs spécialisés et des machines). Examinons ces deux aspects l'un après l'autre.

La division du travail s'accroît avec l'augmentation du nombre de travailleurs

Plus le nombre de travailleurs disponibles est élevé, plus les possibilités de spécialisation productive sont importantes. Si vous êtes seul sur une île déserte et que vous vous nourrissez de poissons et de bananes pour survivre, vous devez évidemment pêcher tous les poissons et cueillir toutes les bananes que vous mangez. Toutefois, si une autre personne échoue avec vous sur cette île, l'un d'entre vous peut se spécialiser dans la collecte de bananes tandis que l'autre se spécialise dans la pêche, à condition que chacun soit disposé à faire des échanges avec l'autre. Pour les raisons exposées ci-dessus, Adam Smith prédit à juste titre que ce doublement de l'offre de biens et de services dans l'Union européenne n'aura pas d'incidence sur le niveau de **vie de la population** de l'île ferait plus que doubler la production économique totale de l'île. La production *par habitant* augmenterait de 3 %.³

De même, l'ajout d'une troisième personne sur l'île entraînerait une augmentation de la production totale plus que proportionnelle à l'augmentation du nombre de travailleurs, même si tous les trois continuent à produire et à consommer uniquement du poisson et des bananes. Une troisième personne sur l'île pourrait se spécialiser dans la pêche sur une partie de l'île tandis que l'autre pêcheur se

³ Les lecteurs avisés reconnaîtront que l'augmentation de la production par habitant causée par la participation d'un plus grand nombre de personnes à l'économie n'est, à la base, pas différente de l'augmentation de la production par habitant qui se produit lorsqu'un nombre fixe de personnes passe de la non-spécialisation à la spécialisation. Lorsque chaque personne d'un nombre fixe de personnes passe d'une autonomie totale à une spécialisation et à des échanges avec toutes les autres, il se produit en fait qu'une économie plus grande remplace plusieurs économies plus petites, composées d'une seule personne. En raison de la spécialisation de la grande économie, sa production totale est supérieure à la somme des productions des petites économies qu'elle a remplacées.

concentrerait désormais sur une autre partie. Tant que vous êtes tous les trois disposés à commercer les uns avec les autres, la production de poisson et de bananes par habitant augmente plus que proportionnellement à la spécialisation accrue rendue possible par l'augmentation de la population.

En général, pour un nombre donné de biens et de services à produire, un plus grand nombre de travailleurs permet et encourage une spécialisation plus poussée qui se traduit par une croissance de la production totale par habitant. Ces "rendements croissants" (comme les économistes les appellent) d'un nombre croissant de travailleurs produisant une gamme fixe de biens différents existent en raison de deux caractéristiques de la plupart des processus de production. Premièrement, le processus de production de presque tous les biens ou services consiste en un grand nombre de petites tâches, dont chacune peut devenir la spécialité d'un sous-ensemble de travailleurs. Par exemple, si le travail de pêche consiste à attraper les poissons et à les emballer soigneusement dans des paniers pour les ramener à la maison, si deux personnes travaillent à la pêche, l'une peut se spécialiser dans l'attrapage des poissons tandis que l'autre se spécialise dans l'emballage des poissons attrapés dans les paniers.

Deuxièmement, avec un plus grand nombre de travailleurs, le processus de production lui-même peut s'allonger de manière productive. Un plus grand nombre de travailleurs permet d'effectuer de nouvelles tâches qui contribuent à accélérer ou à améliorer la production du produit final. Par exemple, avec une seule personne spécialisée dans la fourniture de bananes, ce spécialiste monte et descend des bananiers en se trémoussant. Mais avec deux travailleurs, l'un d'entre eux peut se spécialiser dans le hissage et le maintien de l'autre sur ses épaules afin que ce dernier puisse cueillir les bananes plus rapidement qu'auparavant. (Un travailleur devient en fait un ascenseur humain). Le résultat de cet "allongement" du processus de collecte des bananes est que davantage de bananes sont produites par période

de temps.

La division du travail s'accroît avec l'augmentation du nombre d'acheteurs

Supposons (ce qui est plausible) qu'une ville de 500 habitants seulement accueille un médecin - un médecin généraliste. Multiplions maintenant la population par 1 000 pour atteindre 500 000 habitants. Cette ville comptera désormais des spécialistes médicaux qu'elle n'avait pas lorsqu'elle était plus petite - des spécialistes tels que des pédiatres, des oncologues, des podologues, des cardiologues et des chirurgiens cardio-vasculaires. Comment expliquer l'émergence de ces médecins plus spécialisés ?

La réponse tient en partie au fait qu'une population plus nombreuse a plus de chances qu'une population plus restreinte de contenir des individus ayant les aptitudes et la volonté de travailler à ces tâches hautement spécialisées. Mais l'essentiel de la réponse réside dans le fait qu'une population plus nombreuse a plus de chances qu'une population plus restreinte d'avoir suffisamment de *clients* pour justifier une spécialisation aussi poussée.

Le pourcentage de personnes de moins de 16 ans souffrant de troubles digestifs nécessitant une attention médicale est (heureusement) très faible. Le pourcentage de personnes de moins de 16 ans souffrant de troubles digestifs nécessitant une attention médicale est (heureusement) très faible. En fonction de la taille de la population, celle-ci peut compter suffisamment de personnes pour faire vivre un gastro-entérologue qui traite des patients de *tous* âges, et suffisamment d'enfants pour faire vivre un pédiatre qui traite les enfants pour toutes les maladies. Mais pour pouvoir accueillir un gastro-entérologue pédiatrique très spécialisé, la population de la ville doit être suffisamment importante pour garantir un nombre suffisamment élevé d'enfants qui souffriront, à un moment ou à un autre, de maladies

digestives nécessitant l'attention d'un tel spécialiste.

Non seulement un grand marché permet aux individus de gagner leur vie en travaillant à des tâches hautement spécialisées, mais il encourage ces individus à investir le temps et les ressources nécessaires pour acquérir les compétences propres à ces tâches spécialisées. Un gastro-entérologue pédiatrique a suivi les études et la formation supplémentaires nécessaires à l'exercice de cette activité spécialisée.⁴

Il ne l'aurait pas fait s'il pensait que le marché pour un tel service spécialisé serait trop petit pour lui permettre de gagner sa vie en pratiquant cette spécialisation.

Des marchés plus vastes favorisent l'innovation et le développement des produits

De même qu'un médecin est plus enclin à investir le temps et les efforts nécessaires pour se spécialiser en gastro-entérologie pédiatrique si la population du marché qu'il desservira est importante, de même les entrepreneurs et les investisseurs sont plus enclins à expérimenter et à investir dans la production de biens et de services dont les coûts initiaux sont élevés si la population du marché est importante. Les produits nécessitant des coûts initiaux importants ne seront pas développés et produits si les entrepreneurs et les investisseurs ne s'attendent pas à pouvoir vendre suffisamment d'unités pour récupérer ces coûts initiaux. Par conséquent, plus le marché est grand, plus la base de clients est importante et, donc, plus le volume des ventes futures a des chances d'être suffisamment élevé pour permettre le recouvrement des coûts initiaux.

⁴ J'ai une affection inhabituelle pour cette spécialité médicale. La raison en est qu'un tel spécialiste a sauvé la vie de mon fils, alors âgé de trois ans, en 2000. Il convient ici de souligner que ma famille et moi-même vivions alors dans la région métropolitaine de New York.

Un simple exemple hypothétique permet d'éclaircir ce point. Supposons que la société pharmaceutique Merck, basée dans le New Jersey, aux États-Unis, soit confrontée à la décision de développer ou non un médicament pour traiter une maladie douloureuse mais rarement mortelle qui, chaque siècle, n'affecte qu'une personne sur 1 500. Si ce médicament est typique, Merck devra dépenser d'emblée environ 2,5 milliards de dollars pour la recherche, le développement et les tests du médicament. Même si Merck était certain que ces efforts initiaux seront couronnés de succès, il ne les entreprendra que s'il espère vendre suffisamment d'unités du médicament à un prix suffisamment élevé pour lui permettre de récupérer non seulement le coût de la fabrication physique des pilules, mais aussi les coûts de ces efforts initiaux considérables.

Supposons que la clientèle de Merck se limite aux États-Unis et que la population annuelle moyenne de ce pays soit de 400 millions d'habitants au cours des 100 prochaines années. Supposons également que le médicament ne soit pris qu'une seule fois dans la vie de chaque patient. Dans ces conditions, Merck s'attend à ce qu'il n'y ait pas plus de 266 667 acheteurs uniques de son médicament. Pour que Merck justifie le développement de ce médicament, il doit s'attendre à vendre chaque traitement à un prix d'*au moins* 9 375 dollars.⁵ Si Merck n'est pas certain de vendre au moins 266 667 unités à un prix unitaire de 9 375 dollars, il ne développera pas le médicament. Supposons maintenant que la clientèle de Merck soit le monde entier.

Même si la population mondiale se maintient au cours du prochain siècle à un niveau d'environ 7,5 milliards d'habitants, Avec un chiffre d'affaires de 7,5 milliards d'euros, Merck sera alors en mesure de vendre plus de 5 millions d'unités de son médicament. La vente de chaque unité à un prix d'au moins 500 dollars permettra à Merck de récupérer ses coûts de

⁵ $9\,375 \$ = 2\,500\,000\,000 \$ \div 266\,667$ (et 266 667, c'est une personne sur 1 500 dans la population américaine supposée de 400 millions d'habitants).

développement initiaux. Si Merck est certain de pouvoir vendre au moins 5 millions d'unités du médicament au prix beaucoup plus bas de 500 dollars, il développera le médicament.⁶

L'idée générale est que plus le nombre d'acheteurs potentiels est important, plus un effort de développement de produit impliquant des coûts initiaux élevés a des chances d'être rentable et, par conséquent, d'être entrepris. Par conséquent, les réseaux commerciaux qui couvrent le monde entier favoriseront la production et la vente de nombreux biens et services qui ne seraient pas produits et vendus dans des réseaux commerciaux plus petits, tels que ceux qui sont limités à un seul pays.

Conclusion

Tous les échanges volontaires améliorent le bien-être de toutes les parties concernées. La façon la plus significative dont le commerce atteint ce résultat est qu'il permet et encourage la spécialisation de la production, ainsi que la mécanisation et l'innovation. À son tour, à mesure que la spécialisation se renforce et que la mécanisation et l'innovation progressent, la production totale de biens et de services par personne augmente.

La spécialisation serait impossible sans le commerce. (Une personne spécialisée dans la menuiserie mourrait de faim si elle ne pouvait pas échanger ses services de menuiserie contre de la nourriture). Le commerce encourage et favorise la spécialisation, la mécanisation et l'innovation, qui sont les causes immédiates de notre prospérité moderne.

Avantage comparatif et au-delà

⁶ Dans cet exemple, je ne tiens pas compte de nombreux facteurs, tels que la nécessité d'actualiser les recettes futures attendues par le taux d'intérêt que Merck devrait en réalité prendre en considération, en plus de la taille du marché. Aucun des facteurs que j'ignore ne modifie le sens ou l'importance de l'exemple.

Comme nous l'avons vu au chapitre 1, Adam Smith a soutenu que la spécialisation augmente la production économique par personne en rendant, dans certains cas, chaque travailleur plus productif dans la tâche qu'il accomplit et, dans d'autres cas, en donnant lieu à des processus de production permettant d'économiser de la main-d'œuvre qui libère les travailleurs pour produire des biens ou des services qui, autrement, ne seraient pas produits.

Il existe encore un autre canal par lequel la spécialisation augmente la production par personne - un canal qui n'implique aucun changement dans la productivité d'un travailleur ni aucune introduction de processus de production permettant d'économiser de la main-d'œuvre. Il s'agit de la spécialisation en fonction de l'avantage comparatif de chaque travailleur.

Le commerce déplace la production vers ceux pour qui le coût d'opportunité est le plus faible.

Le principe de l'avantage comparatif est peut-être le concept le plus contre-intuitif de tous les concepts centraux de l'économie. Bien qu'une version sommaire de ce principe apparaisse dans *An Essay on the External Corn Trade* (1815) de Robert Torrens, la découverte du principe de l'avantage comparatif est attribuée, probablement à juste titre, au financier et économiste anglais du début du dix-neuvième siècle David Ricardo (1772-1823). Ricardo a introduit le concept dans le chapitre 7 ("Sur le commerce extérieur") de son ouvrage très influent de 1817, *Sur les principes de l'économie politique et de l'impôt*.

Ricardo a utilisé un exemple numérique simple impliquant deux pays (l'Angleterre et le Portugal) et deux produits (le tissu et le vin). Ricardo a montré que même si les Portugais ont besoin de moins d'heures de travail pour produire à la fois du tissu et du vin, ils ne sont pas en mesure de le faire.

Le Portugal peut encore gagner en se spécialisant dans la production de vin et en l'exportant vers l'Angleterre en échange d'étoffes fabriquées en Angleterre. Le Portugal gagnera à cette spécialisation et à ces échanges si la quantité de tissu qu'il abandonne en produisant une unité de vin est inférieure à la quantité de tissu que l'Angleterre abandonne en produisant une unité de vin.

En se spécialisant dans la production de vin, qui leur coûte comparativement moins cher à produire qu'aux Anglais, les Portugais peuvent vendre une partie de leur vin aux Anglais en échange d'une quantité de tissu supérieure à celle qu'ils produiraient s'ils produisaient eux-mêmes le tissu au lieu du vin qu'ils exportent vers l'Angleterre.

Il est notoirement difficile de suivre une explication purement verbale de l'avantage comparatif. Examinons donc quelques chiffres hypothétiques. Dans l'exemple qui suit, j'utilise deux individus - Ann et Bill - plutôt que deux pays. En effet, l'avantage comparatif existe en dernier ressort au niveau de l'individu ; tout avantage comparatif au niveau d'un pays n'est que le reflet des avantages comparatifs des individus (ou des entreprises) résidant dans ce pays.

Outre l'hypothèse de deux individus seulement, j'utilise plusieurs autres hypothèses, que j'identifie ci-dessous. Chacune de ces hypothèses n'est utilisée que pour rendre l'explication aussi claire que possible. Chaque hypothèse peut être abandonnée sans mettre en péril la conclusion de l'analyse. Voici, par souci de commodité, les principales hypothèses utilisées dans l'analyse qui suit :

- Il n'y a que deux personnes : Ann et Bill.
- Il n'y a que deux biens que ces individus souhaitent consommer et, d'où l'attention portée à la production de poissons et de bananes

- Chacun respecte les droits de propriété de l'autre et s'engage à honorer ses obligations contractuelles.
- Les poissons produits par une personne sont identiques aux poissons produits par l'autre personne ; de même, les bananes produites par une personne sont identiques aux bananes produites par l'autre personne.
- La courbe des possibilités de production de chaque personne est "linéaire". Par cette hypothèse, j'entends que la quantité d'un bien - disons le poisson - que chaque personne - disons Ann - sacrifie pour produire une unité supplémentaire de l'autre bien (les bananes) est la même, quelle que soit la quantité de poisson qu'Ann produit actuellement.
- Lorsque Ann et Bill se spécialisent et échangent, chacun souhaite continuer à consommer le même nombre de bananes que celui qu'il consommait avant le début de la spécialisation et de l'échange.

Si Ann consacre tout son temps de travail à la cueillette de bananes, elle en ramasse cent par mois, mais ne pêche pas. Si, au contraire, elle consacre tout son temps de travail à la pêche, elle attrape deux cents poissons par mois et ne ramasse aucune banane. Comme nous supposons que les fonctions de production sont linéaires, si Ann divise son temps de travail de manière égale entre ces deux tâches, elle ramasse chaque mois cinquante bananes et attrape cent poissons. Si Bill consacre tout son temps de travail à la cueillette des bananes, il en cueille cinquante régimes. Si, au contraire, il consacre tout son temps à la pêche, il attrape cinquante poissons. Le tableau 1 indique les quantités maximales de bananes et de poissons qu'Ann et Bill peuvent chacun produire mensuellement.

Tableau 1 : Possibilités de production

	Projet de loi	Ann
Bananes	5	100

	0	
Poisson	5 0	200

Si Ann et Bill ne commercent pas, les quantités que chacun peut consommer sont strictement limitées aux quantités que chacun peut produire. Supposons qu'avant le début de la spécialisation et des échanges, Ann et Bill partagent équitablement leur temps de travail entre la pêche et la cueillette des bananes. Le tableau 2 indique les quantités de poisson et de bananes que Ann et Bill produisent et *consomment* chaque mois.

Tableau 2 : Quantités produites et consommées avant la spécialisation et le commerce

	Projet de loi	Ann
Bananes	2 5	50
Poisson	2 5	100

Ann rencontre Bill et, après avoir observé ses habitudes de travail, lui propose le marché suivant : "Je te donnerai trente-sept de mes poissons", dit Ann, "en échange de vingt-cinq de tes bananes". Bill accepte. L'un de ces individus, aucun d'entre eux ou les deux seront-ils mieux lotis grâce à cet échange ?

Encore une fois, pour des raisons de simplicité, nous supposons qu'Ann et Bill veulent consommer le même nombre de bananes avec l'échange que celui qu'ils consommaient avant l'échange. Le tableau 3 montre les quantités de bananes et de poisson que Ann et Bill *produisent* chacun en prévision des échanges avec l'autre. Notez que Bill se spécialise entièrement dans la cueillette de bananes. Il veut continuer à consommer 25 bananes à

chaque période, mais il doit aussi donner 25 bananes à Anne. Il ne peut atteindre ce résultat qu'en passant tout son temps à produire des bananes, auquel cas il produit 50 bananes et aucun poisson.

Tableau 3 : Quantités produites en fonction de la spécialisation et du commerce

	Projet de loi	Ann
Bananes	50	25
Poisson	0	150

Ann, sachant qu'elle recevra 25 bananes de Bill, transfère une partie de son temps de travail de la cueillette des bananes à la pêche. Avec l'échange, Ann ne produit plus que la moitié (25) des 50 bananes qu'elle produisait avant l'échange. Pouvant désormais consacrer plus de temps à la pêche, Ann attrape 50 poissons supplémentaires, ce qui fait passer sa production mensuelle de poisson de 100 à 150.

Le jour de l'échange, fidèles à leur parole, Ann donne à Bill trente-sept poissons et Bill donne à Ann vingt-cinq bananes. Le tableau 4 montre les quantités de bananes et de poissons que Ann et Bill *consomment* chacun grâce à l'échange. Notez qu'Anne et Bill sont tous deux mieux lotis qu'ils ne l'étaient avant l'échange. Chaque personne a le même nombre de bananes à consommer qu'auparavant, mais Anne a maintenant treize poissons de plus, tandis que Bill a douze poissons de plus à consommer. Cette petite société - appelée Annbillania - est plus riche de vingt-cinq poissons au total !

Tableau 4 : Montants consommés en fonction de la spécialisation et du commerce

	Projet de	Ann
--	-----------	-----

	loi	
Bananes	2 5	50
Poisson	3 7	113

Cette augmentation de la production totale n'est pas le résultat du pillage ou de l'"exploitation" d'un tiers par l'un ou l'autre de ces individus, ou par les deux, car il n'y a pas de tiers à piller ou à "exploiter". Cette augmentation de la production et de la consommation n'est pas non plus le résultat de l'un des facteurs identifiés par Adam Smith. Cette augmentation de la production et de la prospérité pour les deux personnes résulte exclusivement du fait qu'Ann se spécialise davantage dans la pêche et que Bill se spécialise davantage dans la cueillette des bananes. Ce résultat heureux est dû au fait que, dans cette société, chaque personne se concentre davantage sur la production du bien qu'elle produit de manière *comparativement* efficace, c'est-à-dire de manière efficace par rapport à l'autre personne.

La première impression que l'on a en regardant le tableau 1 est que Ann est meilleure que Bill à la *fois* pour la pêche et pour la cueillette des bananes. Après tout, Ann peut produire chaque mois de plus grandes quantités de ces biens que Bill. Mais le génie du principe de l'avantage comparatif réside dans le fait qu'il nous permet de comprendre que cette première impression est erronée. Ce qui compte économiquement, c'est le coût de production de chacun de ces biens pour Anne par rapport au coût de production de chacun de ces biens pour Bill. Et comme (par hypothèse) les deux seuls biens que l'une ou l'autre personne souhaite consommer sont le poisson et les bananes, le coût de production du poisson est mesuré en bananes perdues, tandis que le coût de production des bananes est mesuré en poisson perdu.

Ainsi, lorsque nous *comparons* le coût de production d'un

bien par une personne au coût de production de ce bien par l'autre personne, nous constatons que, si Ann peut produire une banane au prix de deux poissons, Bill peut produire une banane au prix d'un seul poisson. De ces deux personnes, Bill est le producteur de bananes dont le coût est comparativement le plus faible. En revanche, alors que pour chaque poisson supplémentaire que Bill produit, il produit une banane de moins - c'est-à-dire que le coût de production d'un poisson pour Bill est d'une banane - pour chaque poisson supplémentaire que Ann produit, elle produit $\frac{1}{2}$ banane de moins - ce qui signifie que le coût de production d'un poisson pour Ann est de $\frac{1}{2}$ banane. De ces deux personnes, Bill est le fournisseur de bananes à moindre coût, tandis qu'Ann est le fournisseur de poissons à moindre coût. On dit que Bill a un avantage comparatif **par rapport à Ann à fournir des bananes**, tandis que Ann a un avantage comparatif sur Bill à fournir du poisson.

Du point de vue de chaque individu, Ann sait que chaque poisson qu'elle pêche lui coûte une demi-banane ; elle est donc prête à vendre chacun de ses poissons à tout prix supérieur à une demi-banane (dans notre exemple, elle a vendu trente-sept poissons à Bill à un prix d'environ deux tiers de banane par poisson). Bill sait que la production de chaque banane lui coûte un poisson, il vendra donc les bananes à tout prix supérieur à un poisson par banane (dans notre exemple, il a vendu vingt-cinq bananes à un prix d'environ un poisson et demi par banane).

Ce prix particulier, c'est-à-dire ce rapport d'échange particulier entre le poisson et les bananes, n'a rien de particulier. Tout prix du poisson compris entre une demi-banane et une banane complète générera des gains commerciaux pour Ann et Bill.⁷ Ce qui est important, c'est l'existence d'au moins un prix - un rapport d'échange - qui

⁷ Comme la production de chaque poisson coûte à Ann la moitié d'une banane, elle n'est pas disposée à vendre des poissons à un prix inférieur à la moitié d'une banane. Parce que Bill peut produire pour lui-même un poisson Il n'est pas disposé à acheter un poisson à un prix supérieur à une banane, mais à un prix inférieur à une banane, et il n'est pas disposé à acheter un poisson à un prix supérieur à une banane

est mutuellement avantageux pour les deux personnes. Ce qui importe, c'est l'existence d'au moins un prix - un rapport d'échange - qui soit mutuellement avantageux pour les deux personnes. Un tel prix (ou une telle fourchette de prix) existera s'il existe un avantage comparatif, c'est-à-dire si chaque personne a un coût de production de chaque bien différent de celui de l'autre personne.

Lorsque la fournisseuse de poisson à moindre coût (Ann) produit plus de poisson qu'elle ne prévoit d'en consommer, c'est-à-dire qu'elle capture du poisson qu'elle échange avec Bill, ce dernier profite de la plus grande efficacité de Ann en matière de pêche. Il ne peut pas produire lui-même du poisson à un coût inférieur à une banane par poisson, mais en échangeant avec Ann, il acquiert du poisson à un coût (dans notre exemple) de deux tiers de banane. De même, en commerçant avec Bill, Ann profite de la plus grande efficacité de Bill dans la collecte de bananes. En substance, en acceptant de se spécialiser chacun selon son avantage comparatif, puis de commercer, Ann et Bill acceptent chacun de permettre à l'autre de partager les fruits de son avantage comparatif.

L'exemple ci-dessus, bien que simple, révèle la caractéristique essentielle de l'avantage comparatif, à savoir qu'il existe des possibilités mutuellement avantageuses de se spécialiser et d'échanger entre deux entités si le coût de production d'un bien ou d'un service apprécié par les deux entités diffère du coût de production de ce bien ou de ce service par l'autre entité. Un exemple plus réaliste en ajoutant des millions de personnes et des millions de biens et services - y compris des machines et d'autres biens d'équipement - ne fait qu'accroître l'applicabilité et la puissance du principe, car un plus grand nombre de personnes et de produits signifie une plus grande possibilité de spécialisation et d'échange mutuellement avantageux.

Une compréhension plus approfondie de l'avantage comparatif est obtenue en combinant les idées d'Adam Smith avec celles de David Ricardo. Rappelez-vous que l'augmentation de la prospérité d'Ann et de Bill décrite ci-dessus n'a impliqué aucun changement dans les capacités des deux personnes à produire l'un ou l'autre bien. Elle n'a pas non plus impliqué l'introduction d'une quelconque machine. Assouplissons maintenant l'une de ces hypothèses. Supposons plus précisément - ce qui n'est pas irréaliste - qu'en se spécialisant davantage dans la pêche, Ann a tellement amélioré sa capacité à attraper des poissons que si elle passait tout son temps à pêcher, elle attraperait à chaque période non pas 200 poissons comme auparavant, mais 300 poissons. Le tableau 5 présente les nouvelles possibilités de production d'Ann et de Bill.

Tableau 5 : Ann devient plus compétente en matière de pêche

	Projet de loi	Ann
Bananes	5 0	100
Poisson	5 0	300

Ann a clairement amélioré sa production de poisson. Cependant, il est important de comprendre comment l'économiste mesure cette amélioration, à savoir en termes de coût d'opportunité pour Ann de produire chaque article. Avant l'amélioration de ses compétences en matière de pêche, chaque poisson coûtait à Ann $\frac{1}{2}$ banane à produire ; aujourd'hui, étant plus habile à pêcher, chaque poisson qu'elle attrape ne lui coûte plus qu'un tiers de banane à produire. Mais remarquez ce que la baisse du coût de production des poissons par Ann implique quant à son coût de production des bananes. Avant l'amélioration des compétences d'Ann, le coût de production de chaque

banane était de deux poissons. Aujourd'hui, grâce à l'amélioration de ses compétences en matière de pêche, chaque banane produite par Ann lui coûte *trois* poissons. En d'autres termes, précisément *parce qu'Anne* peut désormais produire plus de poissons par unité de temps qu'auparavant, la quantité de poissons qu'elle renonce à produire lorsqu'elle passe du temps à ramasser des bananes est **plus importante qu'auparavant**.

En bref, en devenant une meilleure productrice de poisson, Ann devient, *économiquement*, une moins bonne productrice de bananes. Plus surprenant encore, l'amélioration de la capacité d'Ann à produire du poisson améliore également la capacité de Bill à produire des bananes par rapport à la capacité d'Ann à produire des bananes. Avant qu'Anne ne devienne une productrice de poisson plus efficace, Bill pouvait produire des bananes à la moitié du coût de production d'Anne. Aujourd'hui, cependant, Ann étant une productrice de poisson plus efficace, Bill peut produire des bananes à un tiers du coût de production des bananes d'Ann. Pour répéter ce fait remarquable : Ann devenant une meilleure productrice de poisson fait de Bill, par rapport à Ann, un meilleur producteur de bananes, bien qu'il n'y ait aucun changement dans les capacités absolues de Bill à produire soit du poisson, soit des bananes.

Il s'ensuit que Bill bénéficie, au moins potentiellement, de l'amélioration des compétences d'Ann en matière de pêche. Pour comprendre comment, rappelons qu'avant l'amélioration des compétences d'Ann en matière de pêche, le coût de production des bananes de Bill était deux fois moins élevé que celui d'Ann. Mais comme l'amélioration des compétences d'Ann en matière de pêche a augmenté son coût de production des bananes (de deux poissons par banane à trois poissons par banane), le coût de production des bananes de Bill - qui, comme auparavant, est toujours d'un poisson par banane - passe de la moitié du coût d'Ann à un tiers du coût d'Ann.

La possibilité pour Bill de tirer profit de l'amélioration des

compétences d'Ann en matière de pêche réside dans le fait qu'Ann est désormais disposée, contrairement à ce qui se passait auparavant, à vendre des poissons à Bill à un prix inférieur à $\frac{1}{2}$ banane l'unité (mais pas inférieur à $\frac{1}{3}$ de banane l'unité). Avec un pouvoir de négociation suffisant, Bill peut maintenant inciter Ann à lui donner, en échange d'une quantité donnée de ses bananes, plus de poissons qu'elle ne lui en donnait auparavant.

Dans cet exemple de deux personnes, le partage des gains du commerce - la part du bénéfice du commerce qui revient à une personne et celle qui revient à l'autre - est déterminé exclusivement par le pouvoir de négociation. Plus Ann est douée pour la négociation par rapport à Bill, plus la part des gains tirés des échanges qu'elle capte est importante et moins la part captée par Bill est importante. Cependant, il est essentiel de ne jamais oublier que tant que les producteurs se spécialisent en fonction de leur avantage comparatif et échangent ensuite, le commerce génère des gains mutuels. Quelle que soit la part des gains du commerce capté par Bill, il est toujours mieux loti matériellement qu'il ne le serait s'il refusait de commercer. D'un autre point de vue, quelle que soit l'habileté de Ann à négocier, elle ne pourra pas persuader Bill de se spécialiser et de commercer à des conditions auxquelles il ne perdra rien ou ne gagnera tout simplement rien. Dans la réalité du monde moderne - un monde dans lequel chaque bien et service est généralement produit et vendu par de nombreux fournisseurs différents - le partage des gains provenant de la spécialisation et du commerce est déterminé par la concurrence. Il est évident qu'après avoir amélioré ses compétences en matière de pêche, Ann aimerait récolter tous les bénéfices de cette amélioration en continuant à vendre à Bill au même prix qu'auparavant : chaque poisson rapportant $\frac{2}{3}$ bananes. Mais si Ann est confrontée à la concurrence d'autres fournisseurs de poisson qui peuvent produire du poisson à un coût inférieur à $\frac{2}{3}$ bananes (par poisson produit), elle sera probablement amenée par la concurrence à baisser son prix. Alors qu'avant l'amélioration de ses compétences, elle

n'aurait pas baissé son prix en dessous de 1/2 banane par poisson, avec ses compétences désormais améliorées, elle est prête, si la concurrence l'y oblige, à baisser son prix jusqu'à 1/3 banane par poisson. Et s'il y a suffisamment d'autres personnes spécialisées dans la pêche qui ont des compétences comparables à celles d'Ann, alors la concurrence entre elles pour les bananes de Bill obligera Ann à partager au moins une partie des bénéfices de ses compétences améliorées avec Bill (et avec d'autres acheteurs de poisson).

Les frontières nationales n'ont rien à voir avec les avantages du commerce

Ensemble, les explications smithiennes et rocardiennes des raisons pour lesquelles les gens se spécialisent et commercent constituent une formidable justification d'une politique de libre-échange. Un gouvernement poursuit une politique de libre-échange dans la mesure où il ne fait pas de discrimination à l'encontre ou en faveur de biens ou de services sur la base de la juridiction politique dans laquelle ces biens ou services sont produits ou vendus.

En effet, les arguments économiques en faveur du libre-échange peuvent se résumer à la démonstration que les frontières politiques n'ont pas de sens sur le plan économique. Les avantages qui découlent du commerce entre deux résidents d'un même pays se retrouvent lorsque des résidents de deux pays différents commercent entre eux ; les inconvénients - réels ou imaginaires - qui découlent du commerce entre deux résidents de pays différents se retrouvent lorsque deux résidents d'un même pays commercent entre eux. Rien dans une frontière politique ne change la nature ou les conséquences du commerce.

L'une des erreurs les plus fréquentes commises par les opposants au libre-échange est d'identifier les pertes d'emplois ou les fermetures d'entreprises qui résultent du commerce avec les étrangers comme des inconvénients

propres au commerce avec les étrangers. Or, ce n'est pas le cas. *Chaque fois que* les consommateurs modifient leur façon de dépenser leur argent, il y a des entreprises qui prospèrent et des emplois qui sont créés, mais aussi des entreprises qui souffrent et des emplois qui sont détruits. Chaque fois qu'*une* nouvelle source de matières premières est découverte - *chaque fois qu'un* entrepreneur introduit un nouveau produit ou une nouvelle méthode de production ou de distribution - en cas *de* changement économique, la fortune économique de certaines personnes augmente tandis que celle d'autres personnes diminue.

Un petit exemple suffit. À la fin des années 1990, le régime Atkins est devenu très populaire aux États-Unis. Les personnes qui suivent ce régime mangent moins de glucides et plus de protéines. Peu après que ce régime ait fait fureur, un magasin de beignets très populaire aux États-Unis (Krispy Kreme) a fermé certains de ses magasins et a accusé - sans doute à juste titre - le régime Atkins. De nombreux travailleurs ont perdu leur emploi dans la fabrication et la vente de beignets, non pas en raison d'une augmentation des importations, mais exclusivement parce que les habitudes alimentaires des Américains ont changé. Et pourtant, la détresse, l'anxiété et les difficultés subies par ceux qui perdent leur emploi parce que leurs concitoyens achètent davantage d'importations sont également subies par ceux qui perdent leur emploi en raison de changements dans les préférences des consommateurs qui n'ont rien à voir avec le commerce international.

En d'autres termes, si la concurrence économique est bonne lorsqu'elle s'exerce entre des entreprises rivales situées dans un même pays, il y a tout lieu de penser qu'elle est tout aussi bonne lorsqu'elle s'exerce entre des entreprises rivales situées dans des pays différents. Cette observation met en évidence un autre avantage du libre-échange international : il encourage une concurrence maximale. Même si les consommateurs nationaux n'achètent actuellement rien à un pays ou à une entreprise étrangère, leur liberté de le faire

incite les fournisseurs nationaux à rester attentifs aux demandes des consommateurs en maintenant des prix bas et une qualité de produit élevée.

Voici un autre avantage d'une politique résolue de libre-échange : elle décourage le gaspillage des ressources dans la recherche de privilèges particuliers. Si les hommes d'affaires pensent qu'ils ont de bonnes chances d'obtenir des privilèges spéciaux de la part du gouvernement - des privilèges tels que des taxes punitives sur les consommateurs qui achètent les produits de leurs rivaux étrangers - les hommes d'affaires consacreront du temps et des ressources à la recherche de tels privilèges. Et plus le gouvernement est disposé à accorder de tels privilèges, plus le temps et les ressources consacrés à leur obtention seront importants.

Ces dépenses, bien que rentables pour les entreprises qui parviennent à obtenir des privilèges spéciaux, constituent une perte nette pour la société. L'une des raisons est que ces dépenses sont destinées à gonfler les profits des demandeurs de privilèges en créant des pénuries artificielles qui réduisent la prospérité des autres. Une autre raison est que l'utilisation des ressources de cette manière signifie nécessairement que ces ressources sont détournées d'autres usages plus productifs. La femme d'affaires de Manchester qui passe la journée à Londres à faire du lobbying pour obtenir une protection L'avocat engagé par un groupe industriel pour demander des droits de douane n'utilise pas son temps et son expertise juridique pour aider les entreprises à rédiger de meilleurs contrats ou à aider les clients dans leurs transactions immobilières. L'avocat engagé par un groupe industriel pour demander des droits de douane n'utilise pas son temps et son expertise juridique pour aider les entreprises à rédiger de meilleurs contrats ou pour aider les clients dans leurs transactions immobilières. Ces pertes de production sont réelles. Ces pertes - que les économistes appellent "gaspillages liés à la recherche de rentes" - seraient réduites si les gouvernements étaient

moins enclins à accorder des droits de douane et d'autres privilèges spéciaux.

Commerce et emplois

Aucune objection au libre-échange n'est plus répandue que l'affirmation selon laquelle l'augmentation des importations entraîne une hausse permanente du chômage. Il existe plusieurs autres arguments contre le libre-échange, mais aucun n'arrive à la cheville de l'argument "les importations augmentent le chômage" pour attiser les craintes de la population à l'égard du commerce avec les étrangers.

L'argument selon lequel plus d'importations signifie plus de chômage est simple - et, comme nous le verrons, simpliste. Cet argument commence par la reconnaissance correcte du fait que, puisque les achats d'importations ne sont pas des achats de biens ou de services produits dans l'économie domestique, les concitoyens qui pourraient autrement être employés à produire ces biens et services particuliers ne le sont pas. Cet argument se termine un peu plus loin par cette conclusion incorrecte : "Par conséquent, les importations favorisent un chômage intérieur durable".

S'il est vrai que les importations détruisent souvent des emplois *particuliers* ou empêchent la création d'autres emplois *particuliers*, il est faux de dire que les importations augmentent le chômage durable. Les êtres humains n'étant pas des robots à vocation unique, conçus et programmés pour accomplir une seule et unique tâche, la destruction d'un emploi particulier ne plonge pas le travailleur qui l'occupait dans un état de chômage permanent.

Pour comprendre pourquoi les importations ne créent pas de chômage permanent, il faut prendre du recul et avoir une vision plus large et plus complète des activités économiques dont font partie les importations et les pertes d'emplois.

Prenons l'exemple hypothétique des pommes importées au Royaume-Uni en provenance des États-Unis.

Supposons que Jones, un épicier britannique, achète pour 1 000 000 de livres sterling de pommes en provenance d'Amérique. La raison de cet achat est que Jones trouve que ces pommes sont une meilleure affaire que les pommes vendues **dans les magasins nationaux**. En supposant que la qualité des pommes américaines soit la même que celle des pommes produites dans le pays, le prix par pomme des pommes américaines doit être inférieur à celui des pommes britanniques comparables. Jones s'attend donc à réaliser des bénéfices plus importants en vendant ces pommes américaines au détail dans son supermarché qu'en vendant au détail des pommes produites localement pour une valeur de 1 000 000 £.

Ce que l'opposant au libre-échange voit dans cet échange, c'est la perte des ventes des producteurs de pommes britanniques et, par conséquent, la perte des emplois des concitoyens qui travaillent, ou qui travailleraient, dans les vergers de pommes britanniques. Mais ce que l'opposant au libre-échange ne voit *pas* est plus grand et plus important.

Un effet important de cet échange est le sort des 1 000 000 de livres sterling dépensées pour acheter les pommes importées. Que fait l'exportateur américain de pommes avec cette somme ? Les livres sterling ne peuvent pas être dépensées aux États-Unis. L'utilisation la plus évidente de ces livres sterling est l'achat par l'Américain de

L'exportateur américain pourrait acheter pour 1 000 000 de livres sterling d'exportations en provenance du Royaume-Uni, ce qu'il pourrait faire. En réalité, il est probable que l'exportateur américain de pommes n'ait aucun intérêt à acheter quoi que ce soit au Royaume-Uni. Pourtant, le fait qu'il accepte 1 000 000 de livres sterling en échange de ses pommes révèle qu'il connaît quelqu'un qui possède des dollars américains et qui souhaite dépenser au moins 1 000 000 de livres sterling au Royaume-Uni. Nous pouvons

appeler cette personne une banque américaine.

L'exportateur américain de pommes échange ses 1.000.000 de livres sterling contre des

1 000 000 de livres sterling en dollars américains. La seule raison pour laquelle la banque américaine accepte de remettre au pomiculteur des dollars d'une valeur de 1 000 000 de livres sterling en échange de 1 000 000 de livres sterling est qu'elle sait que certains de ses clients souhaitent acquérir - et sont prêts à payer - au moins 1 000 000 de livres sterling.

£1,000,000.

Mais la seule raison pour laquelle un Américain veut des livres sterling est de les utiliser pour acquérir quelque chose au Royaume-Uni. Supposons que l'un des clients de la banque soit un importateur américain de bière. Cet importateur de bière souhaite mettre en vente aux États-Unis pour 1 000 000 de livres sterling de bière britannique. L'importateur américain de bière utilise donc des dollars pour acheter les 1.000.000 de livres à la banque américaine et utilise ensuite les 1.000.000 de livres pour acheter de la bière au Royaume-Uni.

La somme de 1 000 000 de livres sterling initialement dépensée au Royaume-Uni pour acheter des pommes américaines revient, dans cet exemple, au Royaume-Uni pour acheter de la bière britannique. En d'autres termes, le million de livres sterling qui n'a pas été dépensé pour acheter des pommes britanniques l'a été pour acheter de la bière britannique. Par conséquent, bien que l'achat au Royaume-Uni de pommes importées fasse baisser le prix de la bière britannique, il n'en reste pas moins que le prix de la bière britannique n'a **pas changé** ... Si elle exerce une pression à la hausse sur l'emploi dans les vergers britanniques, elle exerce une pression à la hausse sur l'emploi dans les brasseries britanniques. En bref, les Britanniques ont acheté des pommes américaines avec de la bière brassée en Grande-Bretagne et les Américains ont acheté de la bière

britannique avec des pommes cultivées aux États-Unis.

Cet exemple, bien qu'hypothétique et simple, révèle une vérité essentielle sur le commerce : il n'a pas d'effet à long terme sur le niveau de l'emploi total. Au contraire, le commerce *réorganise l'emploi*. Le commerce *déplace* des emplois de certaines entreprises et industries nationales (à savoir celles qui produisent des biens en concurrence avec les importations) vers d'autres entreprises et industries nationales. Ce déplacement d'emplois - cette réorganisation par le commerce de la production et des possibilités d'emploi dans le pays d'origine - est à somme positive. Les emplois créés sont généralement mieux rémunérés que ceux qui sont détruits. La raison en est que le commerce permet aux industries qui bénéficient d'avantages comparatifs de se développer et oblige celles qui souffrent de désavantages comparatifs à se contracter - ce qui signifie que les industries qui utilisent les ressources (y compris la main-d'œuvre) de la manière la plus productive se développent tandis que celles qui utilisent les ressources de manière moins productive se contractent.

Les économistes affirment souvent que les entreprises et les industries nationales vers lesquelles les emplois sont déplacés par le commerce sont des entreprises qui exportent. Cette affirmation n'est que partiellement correcte. Il est vrai que plus un pays importe, plus il exporte. L'augmentation des importations entraîne donc une augmentation des emplois dans les entreprises et les industries qui produisent des biens destinés à l'exportation. Mais les entreprises et les industries qui exportent ne sont pas les seules dans lesquelles l'emploi est stimulé par le commerce. Comme les importations exercent une pression à la baisse sur les prix que les consommateurs paient pour les biens de consommation, les consommateurs ont plus d'argent à dépenser pour d'autres biens et services. Par exemple, l'argent que les consommateurs économisent en achetant des chaussures importées moins chères peut être consacré à des repas au restaurant. Les importations de

chaussures augmentent donc l'emploi dans l'industrie nationale de la restauration, bien que cette industrie n'exporte pas.

Un autre moyen par lequel le commerce crée des emplois dans des entreprises et des industries qui n'exportent pas nécessairement est la baisse des prix des intrants utilisés par les producteurs nationaux. Par exemple, les importations d'acier et d'autres matériaux de construction pourraient faire baisser les coûts d'ouverture et d'exploitation des salles de cinéma. La concurrence entre les cinémas fait que ces coûts inférieurs sont répercutés sur les spectateurs sous la forme d'une baisse du prix des billets. L'augmentation de la fréquentation des salles de cinéma qui en résulte créera des emplois supplémentaires dans l'industrie non exportatrice des loisirs locaux.

Bien que l'exemple ci-dessus n'implique que deux pays, rien d'important ne change si l'on ajoute d'autres pays au tableau. La conclusion reste inchangée : l'argent dépensé pour les importations revient dans l'économie nationale sous la forme d'une demande de produits fabriqués dans le pays.

Prenons par exemple l'hypothèse extrême que personne aux États-Unis ne souhaite, en aucune circonstance, acheter quoi que ce soit au Royaume-Uni. À première vue, on pourrait penser que ce manque d'intérêt universel des Américains pour les biens et services britanniques dissuadera le pomiculteur américain d'exporter des pommes au Royaume-Uni. Après tout, si aucun Américain - y compris le pomiculteur - ne veut des produits britanniques, à quoi servent les livres sterling pour l'exportateur américain de pommes ? Une réflexion plus approfondie révèle toutefois que si un habitant d'un pays tiers - disons le Canada - souhaite acheter des biens ou des services au Royaume-Uni, le pomiculteur américain sera disposé à échanger ses pommes contre des livres sterling si lui-même, ou un autre Américain, souhaite acheter des biens ou des services au Canada. Dans cet exemple, le pomiculteur américain exportera des pommes vers le Royaume-Uni et acceptera

des livres en guise de paiement. Cet Américain utilisera ensuite les livres pour acheter (par exemple) du bois d'œuvre à des Canadiens. Les Canadiens acceptent les livres en paiement de leurs exportations de bois d'œuvre vers les États-Unis parce qu'ils souhaitent acheter (par exemple) de la bière au Royaume-Uni.

L'idée générale est que tant que des *étrangers*, indépendamment de leur nationalité ou de leur pays de résidence, souhaitent acheter certains produits fournis par les producteurs de l'économie nationale, il y aura une demande étrangère pour les exportations de l'économie nationale. La demande étrangère pour les exportations de l'économie nationale ne doit pas nécessairement provenir des pays particuliers qui vendent des importations à l'économie nationale.

Plus généralement, du point de vue de chaque pays, il vaut mieux considérer le reste du monde comme étant simplement le reste du monde. Tout comme vous, en tant qu'individu, ne vous attendez pas à vendre à chacun des nombreux marchands avec lesquels vous traitez la même quantité que celle que vous achetez à chaque marchand, les personnes considérées comme un seul pays ne doivent pas s'attendre à exporter vers chacun des nombreux pays avec lesquels ils traitent la même quantité que celle qu'ils importent de chaque pays. Ce qui compte pour vous, en tant qu'individu, c'est la quantité que vous achetez aux autres dans l'ensemble, et la quantité que vous vendez (généralement votre travail) aux autres dans l'ensemble, sans que l'identité particulière des acheteurs et des vendeurs n'ait d'importance. De même, ce qui importe aux personnes considérées comme un pays, c'est la quantité qu'elles achètent à d'autres pays dans leur ensemble et la quantité qu'elles vendent à d'autres pays dans leur ensemble, les identités particulières des pays qui achètent et de ceux qui vendent n'ayant pas d'importance.

Il est raisonnable de supposer que les marchés du travail sont flexibles

La conclusion selon laquelle le commerce ne réduit pas le nombre total d'emplois repose sur plusieurs hypothèses, dont le réalisme varie d'un pays à l'autre. La plus importante de ces hypothèses est que les marchés du travail sont raisonnablement efficaces et flexibles - c'est-à-dire que les travailleurs sont généralement libres de changer d'emploi, que les employeurs sont généralement libres d'étendre leurs activités et de se faire concurrence pour attirer des travailleurs, et que les salaires s'ajustent au fil du temps pour refléter la demande de chaque type particulier de travailleur en interaction avec l'offre de ce type de travailleur.⁸

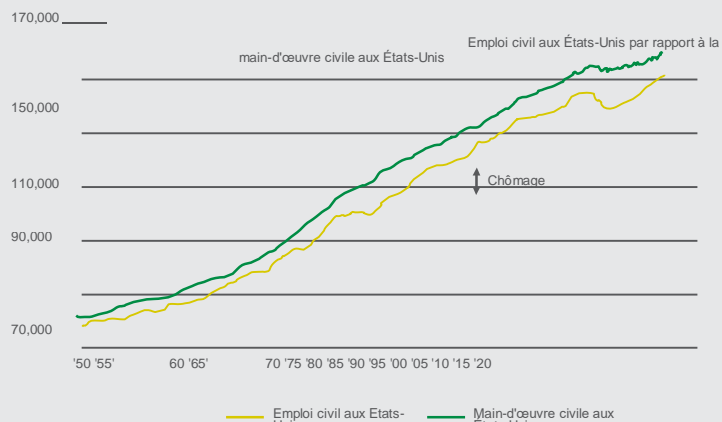
Dans la mesure où les marchés du travail sont entravés par des obstacles à la création de nouveaux emplois - des obstacles tels que les restrictions en matière de licences professionnelles ou les règles syndicales qui réservent certains emplois aux membres du syndicat - les travailleurs qui perdent leur emploi au profit des importations auront plus de difficultés que les autres à trouver un nouvel emploi. De même, si et dans la mesure où les salaires sont empêchés de baisser pour refléter l'offre plus importante, par rapport à la demande, de certains travailleurs, les travailleurs qui perdent leur emploi au profit des importations auront plus de difficultés à trouver un emploi ailleurs.

Les économistes sont fondés, *lorsqu'ils discutent du commerce*, à supposer que les marchés du travail sont suffisamment efficaces et flexibles pour que les travailleurs

⁸ Deux autres hypothèses méritent d'être mentionnées ici. La première est l'hypothèse que le pays n'est pas en pleine récession économique. La seconde est que l'indemnisation du chômage par l'État n'est pas généreuse au point d'encourager les chômeurs à se mettre au travail et les travailleurs à quitter définitivement le marché du travail simplement en raison de la perte d'emplois particuliers aujourd'hui

déplacés de leur emploi actuel finissent par trouver un nouvel emploi différent. L'une des justifications est que cette hypothèse décrit assez fidèlement la réalité pour la plupart des pays du premier monde aujourd'hui, du moins à long terme. De nouvelles entreprises - avec de nouvelles possibilités d'emploi - *sont* créées. Les travailleurs peuvent changer d'emploi et le font souvent. Les salaires et les autres conditions d'emploi peuvent changer et changent suffisamment pour refléter l'évolution de l'offre et de la demande de différents types de travailleurs.

Figure 1 : Emplois et taille de la population (en milliers)



Source : BLS, FRED

La figure 1 montre que l'augmentation de plus de 150 % de la population active américaine depuis 1950 s'est accompagnée d'une augmentation de même ampleur du nombre d'emplois aux États-Unis (la distance verticale entre les deux lignes correspond au taux de chômage). (La distance verticale entre les deux lignes est le taux de chômage.) Ces données sont une preuve puissante de la validité de l'interprétation des économistes selon laquelle le nombre d'emplois dans une économie de marché à

Une deuxième justification de l'hypothèse de marchés du travail raisonnablement efficaces et flexibles est que, lorsque la discussion porte sur le commerce et la politique

commerciale, nous voulons isoler, autant que possible, les effets du commerce de ceux des facteurs non commerciaux. Si, par exemple, les marchés du travail d'un pays sont tellement encombrés d'obstacles à la création de nouveaux emplois imposés par le gouvernement que les travailleurs déplacés par les importations ne peuvent jamais trouver un nouvel emploi, devons-nous blâmer le commerce ou les obstacles ? La question de savoir à qui attribuer la responsabilité peut sembler théorique et sans intérêt, mais ce n'est pas le cas. Si les gens comprennent que les changements dans les schémas commerciaux eux-mêmes ne provoquent pas de baisse permanente de l'emploi lorsque les marchés du travail sont flexibles, les baisses d'emploi à long terme observées dans le sillage d'une pénétration accrue des importations seront correctement perçues comme étant en fin de compte causées par les interventions des gouvernements sur le marché du travail plutôt que par le commerce. La pression publique sera alors plus susceptible de se concentrer sur l'élimination des obstructions imposées par le gouvernement sur les marchés du travail que si le chômage observé est imputé à tort au commerce.

Une meilleure façon d'appréhender ce point est peut-être de reconnaître que les marchés du travail inefficaces et inflexibles causent des dommages quelle que soit la raison pour laquelle les travailleurs perdent leur emploi. Si les marchés du travail fonctionnent mal, les travailleurs qui perdent leur emploi parce que les consommateurs, par exemple, choisissent d'acheter moins de pain et plus de poisson, ne seront pas moins affectés, et pas de manière moins dommageable, que les travailleurs qui perdent leur emploi en raison d'une plus grande pénétration des importations. En supposant, dans les discussions sur le commerce, que les marchés du travail fonctionnent raisonnablement bien, nous sommes moins enclins à attribuer au commerce des conséquences qu'il serait plus approprié d'attribuer à d'autres sources.

En bref, pour comprendre les causes et les conséquences du commerce et de la politique commerciale, il convient de les considérer indépendamment des autres changements et politiques économiques, pour autant que ces autres changements et politiques soient plausiblement distincts du commerce et des politiques commerciales.

Les emplois ne sont pas rares

Si les marchés du travail fonctionnent raisonnablement bien, l'augmentation de l'offre d'un certain type de travailleurs fera baisser les salaires, du moins dans un premier temps, et encouragera donc l'emploi d'un plus grand nombre de ces travailleurs. De même, la disponibilité accrue de certains types de travailleurs incite les employeurs à leur trouver des emplois rentables. Les personnes capables et désireuses de travailler sont, après tout, des ressources productives - et l'une des principales fonctions de l'esprit d'entreprise est de trouver des moyens d'employer de manière rentable des ressources productives. Une fois encore, la conclusion est que le niveau global de l'emploi à long terme n'est pas affecté par le commerce et est plutôt déterminé par la taille de la main-d'œuvre en combinaison avec l'efficacité du marché du travail.

Cette conclusion va directement à l'encontre de l'erreur de la "masse de travail". L'erreur de la masse de travail est l'idée qu'il y a une quantité fixe de travail à effectuer dans une économie et un nombre fixe d'emplois nécessaires pour effectuer ce travail. Contrairement aux affirmations imprudentes de certains défenseurs du libre-échange, l'erreur de la masse de travail n'implique pas nécessairement la conclusion que l'augmentation des importations entraîne une diminution du nombre d'emplois dans l'économie nationale. Comme nous l'avons vu plus haut, si davantage d'importations de pommes en provenance d'Amérique entraînent davantage d'exportations de bière vers l'Amérique, le nombre d'emplois dans l'économie nationale, et en Amérique, reste fixe. Tout ce qui

s'est passé à cause du commerce, c'est qu'au Royaume-Uni, certains emplois dans les vergers de pommiers ont été remplacés par des emplois dans les brasseries, tandis qu'en Amérique, certains emplois dans les brasseries ont été remplacés par des emplois dans les vergers de pommiers.⁹

Néanmoins, ceux qui commettent l'erreur de la masse de travail sont enclins à être sceptiques à l'égard des importations. Ils considèrent les emplois comme des éléments fixes et donnés d'une économie plutôt que d'être créés et conditionnés par l'économie dont ils font partie. Ils imaginent que les emplois sont créés indépendamment de l'économie et qu'ils existent indépendamment du nombre de travailleurs dans l'économie, des conditions du marché du travail, des conditions macroéconomiques et de toutes les nombreuses institutions et innombrables détails qui constituent l'économie. Dans cette vision fallacieuse du monde, la destruction d'un emploi ne fait pas partie d'un processus de création d'un autre emploi. Par conséquent, même si le sophisme de la masse de travail n'implique pas en soi la conclusion logique que plus d'importations signifie nécessairement plus de chômage, la vision du monde dont ce sophisme fait partie conduit ceux qui en font partie à considérer la destruction d'un emploi particulier comme une calamité sans aucun avantage.

Contrairement à ce que l'on croit souvent, les emplois ne sont pas rares. En d'autres termes, les emplois sont aussi rares que les désirs humains. Tant qu'il y a des désirs humains insatisfaits, il y a des emplois à faire, c'est-à-dire des emplois qui permettent de mieux satisfaire ces désirs encore insatisfaits. Les emplois ne disparaîtront vraiment que si et quand l'humanité atteindra une condition dans

⁹ Si le sophisme de la masse de travail n'implique pas logiquement que les importations entraînent une diminution des emplois, *il* implique logiquement que les technologies permettant d'économiser de la main-d'œuvre entraînent une diminution des emplois. Si, par exemple, les camions sans chauffeur détruisent les emplois des chauffeurs routiers, alors, si le sophisme de la masse de travail était vrai, le chômage augmenterait de façon permanente.

laquelle tous les désirs possibles de chaque humain seront complètement satisfaits. Mais, bien sûr, dans une telle condition - dans un tel état paradisiaque - personne n'aura besoin ou ne voudra d'un emploi, car, par définition, nous serons tous incroyablement riches. Le défi pratique n'est donc pas de créer des emplois. Encore une fois, comme les désirs et les besoins humains sont virtuellement illimités, les emplois sont - et seront toujours – surabondants. Le défi pratique consiste plutôt à faire en sorte que chaque personne puisse travailler pour satisfaire le plus grand nombre possible de désirs humains, y compris les siens. Pour relever ce défi, il faut éviter de gaspiller les ressources rares et les efforts humains. Cela implique la nécessité, chaque fois que cela est possible, de déplacer les ressources et les efforts humains vers la satisfaction de désirs plus pressants et, par conséquent, d'écarter la satisfaction de désirs moins pressants. Et parce que le coût de la satisfaction des désirs que nous satisfaisons est la renonciation à la satisfaction d'autres désirs, relever ce défi implique certainement la nécessité d'éviter de gaspiller des ressources et des efforts humains.

Il faut éviter d'utiliser plus de ressources rares et de travail humain que ce qui est minimalement nécessaire pour satisfaire un désir humain donné. Si nous utilisons plus de ressources et de travail que nécessaire pour satisfaire un désir particulier, nous renonçons à la satisfaction d'autres désirs qui auraient pu être satisfaits, mais qui ne le sont pas. En bref, nous nous rendons plus pauvres que nous ne l'aurions été autrement.

De ce point de vue, les tarifs douaniers et autres interventions gouvernementales qui protègent artificiellement certains emplois existants de la destruction par les forces concurrentielles du marché nous empêchent, en tant que consommateurs, de satisfaire le plus grand nombre possible de nos désirs.

Déficits commerciaux

Dans la section précédente, nous avons vu que l'achat d'importations ne réduit pas l'emploi global dans l'économie. L'une des principales raisons de ce résultat est que l'argent dépensé pour les importations, une fois reçu par les exportateurs étrangers, revient dans l'économie nationale sous la forme d'une demande de biens et de services produits dans le pays. Mais que se passe-t-il si l'argent ne revient *pas* ?

Les craintes que l'argent dépensé pour les importations ne revienne jamais dans l'économie nationale sous la forme d'une demande pour des produits fabriqués dans le pays alimentent en grande partie le soutien au protectionnisme. Pourtant, ces craintes sont déplacées. Personne ne travaille - ou des pièces avec des marchandises ou des actifs de valeur - en fin de compte pour obtenir de *l'argent*. L'argent est un moyen d'échange. Les gens acceptent l'argent comme moyen de paiement uniquement parce qu'ils veulent et espèrent l'utiliser pour acquérir des biens et des services réels pour leur consommation ou celle de leur famille.

Bien entendu, l'utilisation de l'argent pour acquérir des biens et des services réels à des fins de consommation ne doit pas nécessairement - et en réalité ne le fait que rarement - avoir lieu immédiatement après sa réception. Chacun d'entre nous conserve son argent jusqu'à ce qu'il rencontre des offres suffisamment attrayantes pour l'inciter à s'en séparer. Plus important encore, beaucoup d'entre nous épargnent, ce qui signifie généralement que nous utilisons aujourd'hui notre argent pour acquérir, non pas des biens ou des services

destinés à une consommation immédiate, mais plutôt des actifs dont nous prévoyons qu'ils prendront de la valeur pendant la période où nous les conserverons. Lorsque nous épargnons, nous différons notre consommation dans l'espoir d'augmenter le montant que nous pourrions consommer à l'avenir.

Il en va de même pour les étrangers qui reçoivent de l'argent de notre part lorsqu'ils nous vendent leurs exportations. En plus de dépenser une partie de leurs revenus monétaires pendant la période en cours pour acheter nos exportations, ils conservent également une partie de leurs revenus sous forme de liquidités et utilisent une autre partie de leurs revenus pour acheter des actifs libellés dans notre monnaie. Lorsque des étrangers, au cours de la période **actuelle** (disons le mois), **achètent moins de nos exportations** que nous n'en achetons, on dit que notre pays a un "déficit commercial".

Tout au long de cette monographie, j'utiliserai le terme "déficit commercial" (ou "excédent commercial") comme synonyme de "déficit des comptes courants" (ou "excédent des comptes courants"). Les pédants souligneront qu'il existe techniquement une différence entre un déficit commercial et un déficit des comptes courants, mais pour nos besoins, cette différence est insignifiante et peut être ignorée. En pratique, lorsque le terme "déficit commercial" est utilisé dans les discussions populaires et politiques, il s'agit toujours de l'excédent des importations d'un pays (mesurées en valeur monétaire) par rapport aux exportations de ce pays. Cet excédent des importations sur les exportations est le principal facteur contribuant au déficit du "compte courant" de ce pays - qui est le nom du grand livre sur lequel est enregistrée la valeur de toutes les importations et exportations. Pourtant, quelle que soit son appellation - "déficit de la balance courante" ou, plus communément, "déficit commercial" - aucun concept économique n'est responsable d'autant de malentendus, de confusion et de méfaits politiques que ce concept.

Comme nous le verrons plus loin, un pays qui enregistre un déficit commercial ne souffre en fait d'aucune déficience réelle dans ses pratiques commerciales ou ses résultats. Un déficit commercial ne signifie pas non plus que les relations commerciales internationales sont "déséquilibrées". Un déficit commercial n'est pas non plus nécessairement la preuve d'une mauvaise santé économique, de politiques ou de pratiques économiques imprudentes ou de pratiques commerciales "déloyales" de la part d'étrangers. Pourtant, la plupart des gens, lorsqu'ils apprennent que leur pays enregistre des déficits commerciaux, en concluent à tort que quelque chose ne va pas dans leur économie nationale ou dans leurs relations commerciales avec d'autres pays, ou dans les deux à la fois. Et les politiciens, toujours à la recherche d'excuses pour exercer plus de pouvoir sur les citoyens, utilisent l'adhésion du public à cette conclusion erronée comme prétexte pour faire obstruction au commerce.

Les déficits de la balance des opérations courantes sont égaux aux excédents de la balance des opérations en capital, et vice versa.

Il n'est pas difficile de comprendre les déficits commerciaux - ou, plus généralement, de comprendre la balance des paiements, qui est le système de comptes sur lequel sont enregistrés les déficits (ou les excédents) commerciaux. Mais cette compréhension nécessite de se familiariser avec quelques termes spécifiques et des règles comptables simples.

Chaque pays dispose de deux comptes différents sur lesquels sont enregistrées toutes les transactions économiques de ses citoyens avec l'étranger. L'un de ces comptes, comme indiqué ci-dessus, est le *compte courant* ; l'autre est le *compte de capital*.¹⁰ La valeur de chaque transaction économique internationale est enregistrée sur l'un ou l'autre de ces deux comptes. En outre, comme ces comptes sont construits de manière à toujours s'équilibrer, il arrive généralement qu'une transaction sur l'un des comptes implique une transaction exactement compensatoire sur l'autre compte. Par construction, donc, lorsque la valeur du compte courant d'un pays est ajoutée à la valeur du compte de capital d'un pays, la somme est *toujours* nulle. Si, par exemple, le Royaume-Uni présente cette année un déficit de 73 milliards de livres sur son compte courant avec le reste du monde, le Royaume-Uni présente cette année un excédent compensatoire ("équilibrant") de 73 milliards de livres sur son compte de capital avec le reste du monde. De même, si l'Allemagne a cette année un excédent de compte

¹⁰ Ce que nous appellerons ici "le compte de capital" est parfois divisé en deux, à savoir le "compte de capital" et le "compte financier". Ensemble, ces deux comptes enregistrent toutes les activités d'investissement. Pour simplifier au maximum notre propos, nous utiliserons le terme "compte de capital" pour désigner le compte sur lequel sont enregistrées toutes les activités d'investissement, qu'elles soient financières ou "réelles".

courant de 209 milliards d'euros avec le reste du monde, ce pays a un déficit de compte de capital exactement compensé - de 209 milliards d'euros - avec le reste du monde. En ce sens, le commerce est toujours équilibré.

Dans l'encadré ci-contre, vous trouverez plus de détails sur les composantes de chaque compte. Mais la connaissance de ces détails n'est pas nécessaire pour comprendre la fonction de base de chacun des deux comptes. Le compte des opérations courantes enregistre les ventes et les achats de biens et de services destinés à être consommés ou utilisés pendant la période *en cours*. Le compte de capital enregistre toutes les activités d'investissement, c'est-à-dire les achats et les ventes d'actifs (y compris les biens immobiliers) effectués en vue de périodes futures.

Cette comptabilité internationale comporte deux règles de base :

Premièrement, si les habitants du pays A, au cours d'une période donnée, importent plus qu'ils n'exportent, le pays A enregistre un déficit commercial, ou compte courant ; si les habitants du pays A importent moins qu'ils n'exportent, le pays A enregistre un excédent commercial, ou compte courant. Si les habitants du pays A importent exactement la même quantité qu'ils exportent, le compte courant du pays A pour cette période est équilibré, c'est-à-dire qu'il n'est ni déficitaire ni excédentaire.

Deuxièmement, si la population du pays A, au cours d'une période donnée, investit moins dans les pays étrangers que les étrangers n'investissent dans le pays A, le pays A enregistre un excédent du compte de capital ; si la population du pays A investit plus dans les pays étrangers que les étrangers n'investissent dans le pays A, le pays A enregistre un déficit du compte de capital.

Chacune de ces règles est étroitement liée à l'autre par le fait que toutes les transactions économiques internationales qui ne sont pas enregistrées sur le compte courant (c'est-à-

dire la plupart des transactions autres que les achats d'importations et les ventes d'exportations) sont, par définition, des transactions d'investissement et, par conséquent, enregistrées sur le compte de capital. L'investissement étranger dans le pays d'origine peut être utilement divisé en quatre composantes différentes. Ces investissements peuvent être effectués dans :

- Les fonds propres - c'est-à-dire l'acquisition de la propriété, en tout ou en partie, d'une entreprise les entreprises situées dans le pays d'origine.
- La dette - c'est-à-dire le fait de prêter de l'argent, quelle qu'en soit la durée, à des citoyens du pays d'origine qui sont ainsi légalement tenus de rembourser les fonds qui leur sont prêtés par des créanciers étrangers.
- L'immobilier, c'est-à-dire l'achat de terrains ou de bâtiments situés dans le pays d'origine.
- Les liquidités - c'est-à-dire la détention par les étrangers de la monnaie du pays d'origine dans le cadre de leurs portefeuilles.

Chaque fois que des étrangers s'engagent dans l'une de ces quatre activités dans le pays d'origine, ce dernier reçoit un flux de capitaux en provenance de l'étranger. Du point de vue des pays dont les citoyens effectuent ces investissements à l'étranger, ces investissements constituent des *sorties de capitaux*.

Toute entrée de capitaux dans le pays d'origine accroît le déficit de la balance courante du pays d'origine (ou diminue son excédent de la balance courante). Simultanément, cet afflux de capitaux en provenance de l'étranger augmente, du même montant, l'excédent du compte de capital du pays d'origine (ou diminue son excédent du compte de capital, déficit du compte de capital). Comme pour tout pays dont les citoyens effectuent des investissements à l'étranger, cette sortie de capitaux augmente l'excédent de la balance des opérations courantes de ce pays (ou diminue son déficit de la balance des opérations courantes). Simultanément, cette

sortie de capitaux vers d'autres pays augmente, du même montant, le déficit du compte de capital de ce pays (ou diminue son excédent de compte de capital).

Comptabilité du commerce international et de

l'investissement COMPTE COURANT

Importations [-] et exportations [+] de marchandises

Importations [-] et exportations [+] de services

le tourisme

le transport

services aux entreprises et services professionnels

Revenus versés à des étrangers sur leurs investissements dans le pays d'origine [-] et revenus perçus par des résidents du pays d'origine sur leurs investissements dans des pays étrangers [+]

Transferts monétaires unilatéraux

subventions publiques accordées [-] et reçues [+]

envois de fonds privés donnés [-] et reçus [+]

COMPTE DE CAPITAL

Investissements directs, entrants [+] et sortants [-] (y compris les investissements immobiliers)

Investissements de portefeuille, entrants [+] et sortants [-] (titres et flux bancaires, y compris ceux des banques centrales)

équité

dette

argent liquide

Acquisitions d'or [+] et abandons [-]

Crédits du Fonds monétaire international et droits de tirage spéciaux acquisitions [+] et restitutions [-]

- Acquisitions [+] et cessions [-] officielles de réserves de change

Les signes dans chaque parenthèse indiquent si la valeur monétaire de l'opération sur le compte où elle est enregistrée est enregistrée comme un crédit [+] ou comme un débit [-]. Par construction, la valeur positive d'un compte est toujours égale à la valeur négative de l'autre, de sorte que la somme des valeurs des deux comptes est égale à zéro.

Supposons qu'en janvier, les habitants du Royaume-Uni importent un total de 50 milliards de livres sterling de l'étranger. Supposons également qu'au cours de ce même mois, les Britanniques exportent exactement le même montant - 50 milliards de livres - de biens et de services. Dans ce cas, la valeur de ses exportations étant égale à la valeur de ses importations, le compte courant du Royaume-Uni pour le mois de janvier est équilibré à 0 £. De plus, comme toutes les livres reçues par les étrangers sur leurs ventes à l'exportation vers le Royaume-Uni retournent au Royaume-Uni sous forme de demande d'exportations britanniques, les étrangers n'ont plus de livres à *investir* au Royaume-Uni. De même, comme les résidents britanniques dépensent en importations tout ce qu'ils gagnent en exportations, il ne leur reste pas non plus de fonds à investir à l'étranger. Par conséquent, étant donné qu'en janvier il n'y a pas d'activité sur le compte de capital du Royaume-Uni, ce compte est également équilibré à 0 £. Et, bien sûr, en ajoutant la valeur du compte courant à celle du compte de capital, on obtient, comme toujours, un solde total de 0 £.

Supposons maintenant qu'en février, les habitants du Royaume-Uni importent un total de 46 milliards de livres sterling, mais n'exportent que 44 milliards de livres sterling - c'est-à-dire qu'ils importent 2 milliards de livres sterling de plus qu'ils n'en exportent. En février, le Royaume-Uni accuse donc un déficit courant, ou "commercial", de 2 milliards de livres. Mais que font les étrangers avec les 2 milliards de livres qu'ils ont choisi de ne pas dépenser ce mois-là en exportations britanniques ? La réponse est que les étrangers investissent nécessairement ces deux milliards de livres dans des actifs libellés en livres. Peut-être ces deux milliards servent-ils à acheter des actions à la Bourse de Londres. Ou peut-être s'agit-il du prix payé pour des biens immobiliers à Londres et à Glasgow. Une autre possibilité est que les 2 milliards de livres soient prêtés au gouvernement du Royaume-Uni (sous la forme d'achats d'obligations émises par le Trésor de Sa Majesté). Quelle que soit la forme particulière de l'investissement, chaque tranche de 2 milliards de livres sterling qui ne revient pas au Royaume-Uni en février sur le compte courant - c'est-à-dire en tant que demande d'exportations britanniques - est considérée comme un investissement.

- En février, le déficit de 2 milliards de livres du compte courant du Royaume-Uni est exactement compensé par l'*excédent* de 2 milliards de livres du compte de capital du Royaume-Uni.

La reconnaissance du fait que tout déficit du compte courant est exactement compensé par un excédent du compte de capital fournit une bonne raison de cesser de s'inquiéter si votre pays enregistre un déficit commercial. Lorsque toutes les activités économiques internationales sont prises en

compte, il n'y a en fait aucun déficit. Toutes les livres sterling qui quittent le Royaume-Uni sous forme de demande d'importations reviennent *soit* sous forme de demande d'exportations britanniques, soit sous forme d'investissements au Royaume-Uni. L'activité économique internationale étant constituée à la fois d'activités de consommation et d'investissement, elle est toujours équilibrée lorsque ces deux types d'activités économiques saines sont pris en compte.

Mythes sur le déficit commercial

Malgré le fait que, *par construction*, le compte courant et le compte de capital de chaque pays s'équilibrent de telle sorte que, lorsqu'on les additionne, la somme est toujours égale à 0 £, une myriade de mythes entoure la balance des paiements. Examinons ces principaux mythes.

Mythe 1 : Les déficits commerciaux réduisent l'emploi

L'inquiétude injustifiée selon laquelle un pays qui présente un déficit commercial souffre par conséquent d'un taux de chômage plus élevé est due au fait que l'on se concentre exclusivement sur le fait que le pays exporte moins qu'il n'importe. Le raisonnement erroné est le suivant : "Comme nous exportons moins que nous n'importons, nous produisons moins que si nous n'avions pas de déficit commercial. Les emplois détruits par nos importations ne sont pas entièrement compensés par les emplois créés par nos exportations. Le déficit commercial diminue donc l'emploi dans notre pays".

Ceux qui se concentrent uniquement sur les importations et les exportations - c'est-à-dire uniquement sur les activités économiques enregistrées sur le compte courant - supposent que produire davantage de biens et de services pour l'exportation est la seule source de création d'emplois qui peut compenser les emplois détruits par les importations. **Cette hypothèse est erronée et sans fondement.** Les emplois dans l'économie nationale sont créés non seulement lorsque les étrangers achètent davantage de nos exportations, mais aussi lorsqu'ils investissent davantage dans notre pays. Les investissements étrangers dans l'économie nationale fournissent les capitaux nécessaires au lancement de nouvelles entreprises, à l'expansion et à la modernisation des entreprises existantes, au financement de la recherche et du développement, à la formation des travailleurs. La liste des utilisations possibles des fonds d'investissement est longue. Et chacune de ces utilisations crée des emplois.

Lorsque, par exemple, Ikea ouvre un magasin à Édimbourg, cet investissement de l'entreprise suédoise accroît le déficit commercial du Royaume-Uni¹¹, mais il crée également des emplois au Royaume-Uni. Des travailleurs sont embauchés pour construire le magasin et, bien sûr, pour le faire

¹¹ Cette affirmation n'est pas toujours *tout à fait* exacte. Étant donné que les comptes de la balance des paiements sont enregistrés pour des périodes spécifiques et limitées - par exemple, mensuellement - une augmentation d'un type d'investissement étranger dans l'économie nationale ne doit pas nécessairement accroître le déficit commercial de ce pays au cours de la même période pendant laquelle l'investissement a lieu. L'augmentation d'un type d'investissement peut être financée exclusivement par des fonds provenant de la vente par des étrangers d'autres actifs libellés dans la monnaie de ce pays. Par exemple, Ikea pourrait payer ce mois-ci la construction de son nouveau magasin à Édimbourg, non pas avec des fonds détournés ce mois-ci de l'achat d'exportations britanniques, mais plutôt avec le produit de ses ventes ce mois-ci d'obligations britanniques (par exemple) qu'elle a acquises au cours de périodes précédentes. Mais cette possibilité n'existe que parce que des étrangers ont acheté des obligations britanniques au cours de périodes antérieures et ont ainsi creusé le déficit commercial du Royaume-Uni au cours de ces mêmes périodes. Le point essentiel est que chaque fois que des étrangers utilisent des fonds pour investir dans votre pays, ils n'achètent pas à votre pays toutes les exportations qu'ils pourraient acheter. Cela ne signifie pas pour autant que les fonds qui reviennent dans votre pays sous forme d'investissements soutiennent moins la création d'emplois qu'ils ne le feraient s'ils revenaient dans votre pays sous forme de demande pour les exportations de votre pays.

fonctionner. Le fait qu'aucun de ces emplois ne relève du secteur de l'exportation n'est pas pertinent : il s'agit d'emplois particuliers rendus possibles uniquement parce que certains Suédois ont choisi d'utiliser une partie de leur livre sterling non pas pour acheter des exportations britanniques mais, au contraire, pour investir au Royaume-Uni.

Plus généralement, lorsque des étrangers investissent dans l'économie du pays d'origine, leurs recettes d'exportation reviennent et sont utilisées dans l'économie du pays d'origine. Supposons qu'un exportateur chinois achète une maison à Londres. Étant donné que tous les achats de biens immobiliers sont enregistrés sur le compte de capital, les livres sterling utilisées pour acheter cette maison à Londres reviennent au Royaume-Uni non pas sur le compte courant - c'est-à-dire non pas en tant que demande d'exportations britanniques - mais sur le compte de capital. Mais elles reviennent bel et bien au Royaume-Uni.¹²

Ces livres seront ensuite dépensées ou investies au Royaume-Uni. Le vendeur britannique de la maison utilisera peut-être une partie du produit de la vente pour acheter une automobile fabriquée au Royaume-Uni, et utilisera le reste du produit de la vente pour acheter des actions de BP ou pour créer une nouvelle entreprise de technologie de l'information à Londres. Quelle que soit l'utilisation particulière de ces livres au Royaume-Uni, cette utilisation crée des emplois au Royaume-Uni - emplois dont la création compense les emplois britanniques perdus à cause des importations.

¹² Même les livres sterling détenues pour une durée indéterminée par des étrangers reviennent au Royaume-Uni. - ou, du moins, le pouvoir d'achat de ces livres augmente. Toutefois, l'explication de cet effet de "solde de trésorerie réel »

Pour mieux comprendre la folie qui consiste à interpréter un déficit commercial comme une fuite nette de l'économie nationale de la demande globale créatrice d'emplois, il faut savoir que les livres peuvent être dépensées ou investies par les résidents nationaux de la même manière que les livres peuvent être dépensées ou investies par les résidents des pays étrangers. Les étrangers peuvent utiliser toutes leurs livres pour acheter de la bière et des automobiles de fabrication britannique, ce qui n'entraîne aucun déficit commercial pour le Royaume-Uni. Mais les étrangers peuvent aussi utiliser toutes leurs livres, par exemple, pour acheter des actions à la Bourse de Londres, ce qui entraîne un déficit commercial au Royaume-Uni. Mais supposons, ce qui n'est pas déraisonnable, que dans ce dernier cas, les vendeurs britanniques d'actions utilisent immédiatement le produit de leurs ventes pour acheter de la bière brassée en Grande-Bretagne et des automobiles fabriquées en Grande-Bretagne. Il est clair que l'effet positif sur l'emploi dans les brasseries et les usines automobiles britanniques est le même dans les deux cas. Pourtant, dans le premier cas, le Royaume-Uni n'a pas de déficit commercial, alors que dans le second, il en a un. Cet exemple devrait suffire à démontrer l'erreur de l'affirmation selon laquelle les déficits commerciaux réduisent nécessairement l'emploi national.

Mythe 2 : Les déficits commerciaux sont nécessairement la preuve de problèmes économiques ou politiques

Les déficits commerciaux sont généralement considérés comme la preuve que l'économie du pays d'origine est chancelante, soit en raison de l'irresponsabilité des citoyens, soit en raison de la mauvaise gestion des politiques par le gouvernement (ou les deux). Cette croyance est

probablement le résultat d'une combinaison entre la connotation négative du mot "déficit" et l'ignorance généralisée du fait que chaque déficit commercial est toujours compensé par un excédent de la balance des capitaux. Le simple fait d'*appeler* un déficit commercial par son autre nom, tout aussi correct (mais moins effrayant) - "excédent du compte de capital" - contribuerait grandement à apaiser les craintes concernant les déficits commerciaux.

Le bon sens et la théorie économique nous disent que les pays qui reçoivent un afflux disproportionné de fonds d'investissement font probablement quelque chose de *bien*, du moins par rapport à beaucoup d'autres pays, plutôt que quelque chose de mal. Un déficit de la balance des opérations courantes - également connu sous le nom de déficit de la balance des opérations en capital - est un déficit de la balance des **opérations en capital, c'est-à-dire excédentaire** - implique que tout pays qui en a un est considéré par les investisseurs mondiaux comme un endroit relativement attrayant pour placer leurs fonds. Personne n'investit sciemment dans des entreprises ou des pays dont il pense qu'ils sont en déclin économique. L'existence même d'un déficit commercial pour votre pays implique donc que les investisseurs mondiaux considèrent que l'éventail des possibilités d'investissement de votre pays est, au net, sain et rentable par rapport à celui de nombreux autres pays. S'il est possible que les investisseurs mondiaux en tant que groupe se trompent sur l'attrait de l'éventail des possibilités d'investissement de votre pays, le fait que les investisseurs mondiaux estiment que l'avenir économique de votre pays est suffisamment prometteur pour justifier qu'ils y confient leurs fonds n'est pas un motif d'embarras et de lamentations pour votre pays.

Il est vrai qu'un déficit commercial, s'il n'est jamais la *cause* de problèmes économiques, peut en être le *symptôme*. Si les citoyens du pays d'origine deviennent des dépensiers irresponsables et extravagants, et s'ils empruntent de l'argent à des étrangers pour financer les dépenses extravagantes d'aujourd'hui, le déficit commercial du pays d'origine augmentera. Et parce qu'une telle irresponsabilité crée aujourd'hui à la fois une augmentation de l'endettement et une diminution de la capacité des citoyens du pays d'origine à rembourser cette dette, un déficit commercial enregistré dans *ces circonstances* est en fait le symptôme d'un problème économique sous-jacent dans le pays d'origine - à savoir la prodigalité irresponsable des citoyens du pays d'origine.¹³

Pourtant, même si, dans cet exemple, l'un des symptômes du problème économique du pays d'origine est un déficit commercial, le problème n'est pas *causé* par le commerce. Le problème est plutôt dû à ce que les économistes appellent une préférence temporelle excessivement élevée de la part des citoyens de l'économie d'origine - ce que la plupart des gens appellent une extravagance à courte vue. Si les citoyens du pays d'origine choisissent, pour quelque raison que ce soit, d'ignorer l'avenir de manière irresponsable afin de consommer somptueusement aujourd'hui, il est peu probable que la restriction de leurs échanges avec l'étranger guérisse ce mal.

L'exemple le plus plausible dans le monde réel de ces

¹³ Bien entendu, pour que le pays d'origine enregistre un déficit commercial dans ces circonstances, les créanciers étrangers doivent croire que les citoyens du pays d'origine sont encore suffisamment susceptibles d'être assez productifs ou assez riches pour rembourser les dettes.

dépenses irresponsablement extravagantes est celui des gouvernements qui enregistrent des déficits *budgétaires*.¹⁴ Parce qu'il est plus facile de dépenser l'argent des autres que le sien - et parce que les emprunts du gouvernement consistent en fait à dépenser l'argent des futurs contribuables, dont beaucoup ne sont pas encore nés (et ne votent donc pas) - la capacité des gouvernements à financer leurs dépenses avec des fonds empruntés conduit sans doute à des dépenses publiques excessives aujourd'hui payées avec des fonds empruntés.¹⁵ Dans la mesure où les étrangers font partie des créanciers du gouvernement, le pays d'un gouvernement qui enregistre des déficits budgétaires enregistre par conséquent des déficits commerciaux plus élevés (ou des excédents commerciaux plus faibles) que dans le cas contraire. Si l'emprunt du gouvernement est vraiment imprudent ou excessif, le déficit commercial de ce pays sera en partie la preuve de cette politique budgétaire imprudente.

Mais si, au contraire, les actions de ce gouvernement sont généralement dans l'intérêt public, alors les déficits budgétaires qu'il enregistre doivent être présumés être, non pas la preuve de dépenses publiques excessives par rapport aux recettes fiscales, mais plutôt le résultat d'une prise de décision budgétaire prudente et dans l'intérêt du public. Dans ce cas, même si les fonds prêtés au gouvernement par des étrangers entraîneront, comme dans le premier cas, une

¹⁴ Un déficit budgétaire public n'est pas du tout la même chose qu'un déficit commercial. Le premier représente en effet nécessairement un excès de dépenses par rapport aux recettes, et donc une augmentation de l'endettement de l'État. Contrairement aux déficits commerciaux, *les* déficits budgétaires publics créent toujours une dette qui, sauf faillite souveraine ou révolution, doit être remboursée.

¹⁵ Voir en particulier : Buchanan, J. M. et Wagner, R. E. (1997) *Democracy in Deficit*. New York : Academic Press

augmentation du déficit commercial de ce pays (ou une diminution de son excédent commercial), l'augmentation du déficit commercial de ce pays qui en résulte, contrairement au premier cas, n'est pas la preuve d'un problème économique ou politique sous-jacent.

Dans les deux cas, cependant, les fonds prêtés au gouvernement par les étrangers *profitent* aux citoyens de ce pays. Plus les étrangers prêtent au gouvernement du pays d'origine, plus l'épargne des citoyens du pays d'origine est disponible pour être investie dans l'économie privée. En d'autres termes, lorsque les étrangers joignent une partie de leur épargne à celle des citoyens du pays d'origine pour aider à financer les dépenses déficitaires du gouvernement du pays d'origine, la réserve totale d'épargne utilisée dans le pays d'origine est plus importante. Les taux d'intérêt à long terme sont donc plus bas, tout comme le montant de l'investissement privé qui est évincé par les emprunts publics. Ces faits sont valables indépendamment de la prudence ou de l'imprudence des politiques fiscales du gouvernement.

Mythe 3 : Les déficits commerciaux sont dus à des pratiques commerciales "déloyales" de la part de gouvernements étrangers

Nous avons suffisamment parlé des déficits commerciaux pour expliquer pourquoi ils ne sont pas la preuve de pratiques commerciales déloyales de la part de gouvernements étrangers. Les experts, les hommes politiques et les protectionnistes qui soutiennent le contraire estiment que si les gouvernements étrangers ne restreignaient pas aussi sévèrement les importations de leur

pays ou ne subventionnaient pas aussi généreusement les exportations de leur pays, l'économie nationale exporterait davantage et importerait moins. Le résultat pour l'économie nationale serait donc un déficit commercial plus faible. Mais ce raisonnement est fallacieux.

Lorsqu'un gouvernement étranger restreint les importations de ses citoyens, il restreint également les exportations de ses citoyens. Si, en conséquence des restrictions à l'importation, les citoyens d'un pays dépensent moins au total pour les importations, les citoyens d'autres pays reçoivent moins de monnaie de ce pays pour acheter les exportations de ce dernier. De même, si un gouvernement étranger utilise avec succès des subventions pour augmenter les exportations de son pays, l'augmentation des recettes d'exportation des citoyens de ce pays leur permet d'importer davantage.

Le fait qu'un pays connaisse ou non un déficit commercial, et que ce déficit soit important ou non, dépend principalement de l'attrait qu'ont les investisseurs mondiaux à investir dans ce pays par rapport à l'attrait qu'ils ont à investir ailleurs. Un pays que les investisseurs jugent attrayant attirera des quantités relativement importantes de capitaux du monde entier et affichera donc des déficits commerciaux. Plus les investisseurs trouvent ce pays attrayant, plus ses déficits commerciaux seront importants et réguliers. À l'inverse, les pays qui sont particulièrement peu *attractifs* pour les investisseurs mondiaux enregistreront des excédents commerciaux. Les restrictions commerciales et les subventions à l'exportation accordées par les gouvernements étrangers n'ont donc que peu ou pas d'effet direct sur la balance des paiements du pays d'origine.

Paradoxalement, il pourrait y avoir un effet indirect, mais un effet tout à fait contraire à ce que prédisent les protectionnistes et autres sceptiques du commerce. Étant donné que les gouvernements qui jouent les favoris en recourant à des restrictions à l'importation et à des subventions à l'exportation affaiblissent l'économie de leur pays au fil du temps, ces pays deviennent moins attrayants pour les investisseurs mondiaux par rapport aux pays dont les gouvernements n'interviennent pas, ou moins, dans ce domaine. Par conséquent, à long terme, les tarifs douaniers protecteurs ou les subventions à l'exportation (ou les deux) des gouvernements étrangers éloigneront les capitaux mondiaux des pays qui dépendent fortement de ce type d'intervention et les orienteront vers des pays où ces interventions sont moindres. En raison des interventions commerciales des gouvernements étrangers, les pays dans lesquels une plus grande proportion de l'allocation des ressources est guidée par les principes de l'économie de marché sont ceux qui ont le **plus besoin de ces interventions**.

Les déficits commerciaux *s'aggraveront lorsque* les marchés seront plus compétitifs que les politiciens et les bureaucrates.

Mythe 4 : Les déficits commerciaux reflètent un manque d'épargne dans les pays qui les enregistrent

Il est vrai que, d'un point de vue comptable, lorsqu'un pays enregistre un déficit commercial, le montant des investissements réalisés dans ce pays dépasse le montant de l'épargne des citoyens de ce pays. Toutefois, ce fait ne signifie pas nécessairement que les citoyens des pays qui enregistrent des déficits commerciaux épargnent trop peu. C'est une erreur de penser que si les citoyens des pays qui

ont des déficits commerciaux augmentent leur épargne du montant de ces déficits, ces derniers disparaîtront.

Cette erreur est très courante et est souvent commise même par des économistes professionnels. Par exemple, dans une tribune publiée le 2 mai 2018 dans le *Wall Street Journal*, Jason Furman, économiste à l'université de Harvard, qui a été président du Conseil des conseillers économiques du président Barack Obama, a écrit ce qui suit :

Le déficit des comptes courants est l'écart entre l'investissement total et l'épargne totale. Si un pays épargne moins d'argent qu'il n'en investit dans des biens tels que les usines et les équipements, il doit financer la différence par des emprunts à l'étranger.¹⁶

La déclaration de M. Furman donne l'impression erronée que toutes les idées et initiatives d'investissement qui ont lieu dans un pays sont exclusivement le fait des citoyens de ce pays - des citoyens qui, chacun, "consacrent à des choses telles que les usines et les équipements" les investissements nécessaires pour les faire naître. Pourtant, ce récit commun se poursuit

- ces mêmes citoyens, en tant que groupe, peuvent ne pas épargner suffisamment pour financer tous ces investissements. Lorsque cela se produit, ces citoyens doivent donc puiser dans l'épargne étrangère - ou l'"absorber" - pour compenser le déficit de leur propre épargne.

Mais ce discours est erroné. Il est tout simplement faux de

¹⁶ Worry About the Trade Deficit - a Bit, *Wall Street Journal*, 2 mai 2018, <https://www.wsj.com/articles/worry-about-the-trade-deficit-a-bit-1525215114>

dire que tous les investissements qui ont lieu dans un pays sont des investissements que "lui" - le peuple de ce pays - "investit dans des choses telles que des usines et des équipements". L'investissement dans l'économie nationale peut être, et est souvent, déclenché par la créativité et l'innovation, l'initiative des étrangers. En effet, comme aucun pays n'a le monopole de la créativité entrepreneuriale ou du courage d'entreprendre des investissements risqués, de nombreux investissements réalisés par des étrangers dans l'économie nationale n'auraient pas été réalisés si les étrangers avaient été empêchés ou dissuadés, pour quelque raison que ce soit, d'investir dans le pays.

Et comme les personnes ayant des idées entrepreneuriales sont souvent les seules à avoir suffisamment confiance en leurs idées pour les financer, il n'est pas surprenant qu'une grande partie des investissements étrangers dans l'économie nationale soit financée, non pas par l'épargne nationale, mais par l'épargne des étrangers.

Cette réalité est toutefois masquée par la pratique courante qui consiste à parler de tous les investissements réalisés dans un pays comme si ces investissements étaient suscités, non pas par les individus qui investissent, mais par le pays dans lequel les investissements sont réalisés. Il n'y a qu'un pas entre l'impression que tous les investissements qui se produisent dans un pays sont en quelque sorte destinés à se produire dans ce pays et la conclusion que la seule raison pour laquelle les étrangers financent ces investissements est que les citoyens nationaux n'ont pas assez épargné. Cette conclusion erronée conduit à son tour à la croyance tout aussi erronée que si les citoyens d'un pays en déficit commercial avaient augmenté leur épargne du montant du déficit commercial, leur épargne - et non celle

des étrangers - financerait tous les investissements, de sorte que ce pays n'aurait pas de déficit commercial.

Les opportunités d'investissement ne sont pas "données". Elles ne sont pas indépendantes des perceptions, des talents et des préférences - y compris les préférences en matière d'épargne par rapport à la consommation - des investisseurs en chair et en os qui les créent. Les opportunités d'investissement, plutôt que de naître d'elles-mêmes, sont souvent *créées* par les personnes qui investissent. Lorsque les dirigeants d'Ikea investissent une partie des ressources de l'entreprise dans la construction d'un nouveau magasin de meubles, ils ne saisissent pas passivement une opportunité d'investissement qui serait autrement saisie par d'autres investisseurs. Grâce à leurs talents et préférences uniques et à ceux de leur entreprise, ils créent des opportunités spécifiques de vente de meubles. Ainsi, si la construction par Ikea de magasins en dehors de la Suède entraîne une augmentation des déficits commerciaux des autres pays, il est erroné de supposer qu'il est revenu à Ikea de construire ces magasins uniquement parce que les citoyens de ces autres pays n'ont pas suffisamment épargné.

Si les citoyens de ces autres pays avaient épargné davantage, il est possible, bien sûr, que certains d'entre eux auraient ouvert des magasins de meubles chez eux, ce qui aurait réduit la rentabilité attendue des nouveaux magasins **Ikea dans ces pays**. Mais même si cette possibilité était devenue une réalité, il ne s'ensuit pas que ces autres pays auraient pour autant des déficits commerciaux plus faibles.

*Mythe 5 : Les déficits commerciaux augmentent
nécessairement l'endettement des citoyens nationaux*

à l'égard des étrangers

Ce mythe en est un autre qui apparaît dans le passage cité ci-dessus de l'essai de M. Furman au *Wall Street Journal* sur les déficits commerciaux. C'est le cas lorsqu'il écrit que l'"écart" entre l'investissement total et l'épargne totale dans le pays doit être financé "par des emprunts à l'étranger".

Le fait qu'un déficit commercial n'implique pas nécessairement un emprunt auprès d'étrangers est facile à comprendre si l'on se réfère aux quatre différentes façons dont les investissements étrangers sont réalisés. Un seul de ces quatre modes d'investissement implique un endettement. Les trois autres - les investissements en actions, les achats de biens immobiliers et les liquidités - sont des investissements en capital- ne pas créer de dettes des citoyens nationaux envers les étrangers.

À titre d'exemple, considérons à nouveau la décision d'Ikea de construire un magasin au Royaume-Uni. En construisant ce magasin, Ikea utilise des livres sterling pour créer un magasin qu'il possède et exploite ensuite. La décision d'Ikea accroît le déficit commercial du Royaume-Uni, mais aucun citoyen ou résident britannique n'est endetté davantage en conséquence. La valeur de cet investissement n'est pas une somme d'argent que n'importe qui au Royaume-Uni peut utiliser.

- ou qui que ce soit d'autre d'ailleurs - doit rembourser. Si le magasin fait faillite, la perte retombe exclusivement sur les propriétaires d'Ikea ; personne n'est obligé d'indemniser les propriétaires d'Ikea pour leurs pertes.

De même, si le magasin est un succès, les bénéfices réalisés par Ikea reflètent la valeur *créée par* la construction

et l'exploitation réussies de ce magasin par Ikea. Ces bénéfices ne sont pas le produit du remboursement d'une quelconque dette. Ils ne constituent pas non plus une "valeur" retirée de l'économie britannique. La raison mérite d'être soulignée : ces bénéfices sont *créés* par Ikea. Ils n'existeraient pas si Ikea n'avait pas pris les risques et déployé les efforts nécessaires pour construire et exploiter ce magasin au Royaume-Uni. En effet, comme ces bénéfices reflètent la mesure dans laquelle Ikea a amélioré l'utilisation des ressources au Royaume-Uni, l'existence de ces bénéfices implique une prospérité accrue pour le peuple britannique dans son ensemble.

En définitive, le déficit commercial, ou déficit des comptes courants, est un artefact comptable qui ne mesure qu'une partie d'un ensemble plus vaste de transactions économiques. L'existence d'un tel déficit ne signifie pas une véritable déficience de l'économie nationale ou des échanges de cette économie avec l'étranger. **En effet, un déficit commercial est généralement synonyme de promesse économique.** Les inquiétudes concernant les déficits commerciaux sont totalement injustifiées.

Conclusion

Le commerce enrichit ceux qui y participent. Peu d'idées sont moins contestées par les économistes. Néanmoins, il est difficile de maintenir un consensus politique en faveur du libre-échange. Les coûts du commerce - tels que les pertes

d'emplois dans les secteurs où les entreprises étrangères disposent d'un avantage comparatif - sont concentrés et donc visibles. Les avantages, bien que beaucoup plus importants, sont dispersés et peu remarquables. Le fait que votre voiture et vos appareils ménagers soient moins chers parce qu'aucun droit de douane n'est appliqué à l'acier importé (par exemple), ou que votre emploi serait moins rémunérateur si l'acier importé était taxé, ne sont pas des faits qui sautent aux yeux à la caisse enregistreuse ou sur votre fiche de paie. Ils ne sortent donc pas non plus souvent de la bouche des hommes politiques.

Le consensus international en faveur du libre-échange, qui a duré 50 ans après la Seconde Guerre mondiale, a été le triomphe d'une politique avisée sur la démagogie. Hélas, ce consensus est en train de s'effondrer. La vieille idée mercantiliste selon laquelle les pays gagnent en exportant et perdent en important est de nouveau populaire parmi les politiciens, et de nouveaux droits de douane sont introduits. Il est à nouveau politiquement rentable de prétendre que nous sommes lésés lorsque l'un de nos compatriotes achète quelque chose à un étranger. C'est une idée dangereuse, et pas seulement sur le plan économique.

Les hommes politiques, et ceux qui votent pour eux, doivent se rappeler les vertus du libre-échange.

Le consensus international en faveur du libre-échange, qui a duré 50 ans après la Seconde Guerre mondiale, a été le triomphe d'une politique avisée sur la démagogie. Hélas, ce consensus est en train de s'effondrer. La vieille idée mercantiliste selon laquelle les pays gagnent en exportant et perdent en important est de nouveau populaire parmi les politiciens, et de nouveaux droits de douane sont introduits. Il est à nouveau politiquement rentable de prétendre que nous sommes lésés lorsque l'un de nos compatriotes achète quelque chose à un étranger. C'est une idée dangereuse, et pas seulement sur le plan économique.

Les hommes politiques, et ceux qui votent pour eux, doivent se rappeler les vertus du libre-échange.

Un Marché ouvert pour une prospérité équitable

www.institutforeconomicsandentreprises.org

