

la carte blanche

Philippe Maystadt

Ministre d'Etat, membre de l'Académie Royale de Belgique

A propos du Ceta : commerce international et croissance

L'abaissement - voire la suppression - des barrières douanières est-il la formule magique qui relancera la croissance ? Un plan ambitieux d'investissements fondé sur l'innovation ferait mieux l'affaire de l'Europe.

Au cours des discussions sur le Ceta, on a entendu souvent répéter le credo des grandes organisations internationales : « *Le développement du commerce international crée de la croissance et de l'emploi.* » Le FMI l'a encore repris dans son dernier « World Economic Outlook ». Mais est-ce toujours vrai ? N'est-ce pas parfois l'inverse ?

Les économistes ont depuis longtemps développé une solide théorie en faveur du libre-échange, en opposition au protectionnisme dont l'expérience dans l'entre-deux-guerres avait démontré les conséquences dramatiques : mesures et contre-mesures protectionnistes avaient provoqué un chômage massif. Démanteler les barrières aux échanges internationaux permet aux pays de se spécialiser dans les productions pour lesquelles ils ont un avantage

comparatif et de développer un échange mutuel de biens et services à l'avantage de toutes les parties.

Cette théorie s'est vérifiée dans les faits dans la seconde moitié du 20^e siècle quand les tarifs douaniers élevés qui avaient été mis en place avant et pendant la guerre ont été progressivement réduits. On peut constater que, durant cette période, la valeur (volume + prix) du commerce international a augmenté plus vite que la production mondiale et a tiré celle-ci vers le haut (avec parfois un impact négatif pour certains secteurs dans certaines régions, par exemple la sidérurgie en Wallonie).

Mais la théorie économique dit aussi que les gains résultant de l'abolition des

barrières au commerce international diminuent plus que proportionnellement lorsque les barrières encore existantes sont très basses. Les tarifs douaniers moyens des Etats-Unis et de l'Union européenne étant tombés à moins de 3 % au début de ce siècle et même moins si on tient compte des nombreuses exemptions résultant des accords commerciaux, on devait s'attendre à une réduction

de la croissance du commerce international. Or, cela ne s'est pas produit ; au contraire, on a connu une énorme expansion de la valeur du commerce international dans les années 2000, confortant l'illusion que la globalisation était au bénéfice de tous.

Mais peu ont vu que cette expansion était principalement due à une explosion des prix du pétrole et d'autres ma-

Si l'on avance sans tenir compte des interrogations des citoyens, l'opposition à ces accords continuera de grandir

tières premières. Seuls quelques économistes ont osé dire que cela aurait un impact différent sur la croissance économique et différencié selon les régions. En effet, malgré l'augmentation en valeur du commerce international, la croissance a ralenti dans la plupart des pays de l'OCDE, déjà avant la crise financière.

La croyance que la libéralisation des échanges a nécessairement et toujours un impact positif était tellement ancrée

chez beaucoup de responsables politiques que leur réaction fut plutôt de dire : « *Puisque les barrières tarifaires ont été pratiquement démantelées, attaquons-nous aux barrières non-tarifaires, en particulier celles résultant de normes techniques et administratives différentes.* ». D'où la tentative de négocier

des accords commerciaux d'un nouveau type. Mais ces barrières non-tarifaires sont souvent liées à des traditions ou des conceptions différentes en matière de protection sociale, sanitaire ou environnementale.

Il est évident que, si l'on veut aller de l'avant sans tenir compte des interrogations et inquiétudes des citoyens et sans leur apporter des réponses solides, l'opposition à l'égard de ces nouveaux accords commerciaux continuera de grandir. Pourtant, ces accords peuvent être utiles car ils ont, en principe, pour but d'éviter une mondialisation débridée et non régulée et de donner leurs chances aux petits pays exportateurs comme la Belgique. Mais la Commission européenne devrait cesser de (faire) croire que plus de commerce international est

toujours une évolution positive pour tous : dans le développement du commerce international, il y a des gagnants et des perdants. Un bon accord est celui qui maximise le nombre de gagnants et qui prévoit des mesures de transition pour les perdants.

Surtout, les responsables européens devraient comprendre que, dans les circonstances actuelles, le développement du commerce international dépend davantage de la croissance interne des grandes zones économiques que de n'importe quel traité international. Ce n'est pas le commerce international qui va relancer la croissance en Europe ; c'est plutôt l'inverse. Un programme ambitieux d'investissements fondés sur l'innovation et visant des besoins réels (transition énergétique, mobilité, éducation pour tous, santé), autrement dit un « Plan Juncker » amplifié et soutenu par des règles budgétaires et comptables plus favorables à l'investissement, aura plus d'impact positif sur la croissance et l'emploi que n'importe quel Ceta. ■