

CHAPITRE 7 : CORRIGÉS

LE COMMERCE AVEC L'ÉTRANGER

SECTION 3 (P. 153)

1. LES MESURES PROTECTIONNISTES

Le *tarif* douanier est une taxe qui fait augmenter le prix des produits étrangers et qui rend donc les produits locaux plus concurrentiels.

Le *quota* d'importation vise aussi à limiter la concurrence étrangère en mettant un plafond aux importations.

La *subvention à une industrie nationale* fait baisser le prix des produits locaux (ou exportés), au détriment des concurrents étrangers.

L'*octroi de contrats à des compagnies nationales* équivaut à une discrimination face aux concurrents étrangers.

Certains *obstacles administratifs à l'importation* (normes et règlements) sont parfois établis de façon à nuire uniquement aux concurrents étrangers.

2. LE GENDARME DU COMMERCE INTERNATIONAL

a) Le commerce international permet une meilleure spécialisation des économies et accroît donc la productivité en général. L'accès à un vaste marché extérieur permet à un pays de développer ses industries les plus avancées.

b) Un pays a intérêt à ouvrir ses frontières dans la mesure où il sait que les autres pays le traiteront de la même manière. Il est donc important que des règles du jeu claires et égales pour tous soient établies d'un commun accord et qu'un organisme soit chargé de veiller à leur respect.

c) En principe, tous les pays membres de l'OMC sont traités sur un pied d'égalité. Aucun d'eux n'a le droit d'octroyer des privilèges ni de faire de discrimination. Les barrières qui ne sont pas encore supprimées doivent être transparentes (tarifs douaniers, et non quotas ou mesures déguisées). Toutes les victimes ont le droit d'exercer des représailles. Sans l'OMC, certains pays pourraient profiter de leur puissance commerciale, militaire ou politique pour modifier les règles du jeu à leur avantage selon les circonstances.

DÉBAT : DEVONS-NOUS PROTÉGER NOS INDUSTRIES? (P. 156)**QUESTIONS À DÉBATTRE**

Le libre échange — comme toute forme de commerce — n'est pas une fin en soi, mais un moyen de rendre l'économie plus efficace et d'augmenter le niveau de vie de la population. En théorie, le libre échange permet aux pays de se spécialiser en fonction de leurs avantages comparatifs, ce qui ne fait que des gagnants.

Il ne faut cependant pas perdre de vue que la spécialisation est un phénomène dynamique et qu'elle doit pouvoir évoluer de façon avantageuse pour un pays. Par ailleurs, la spécialisation ne tombe pas nécessairement du ciel : elle est souvent le fruit d'une stratégie gouvernementale, d'une politique industrielle orientée vers des objectifs à long terme et appuyée par les moyens de cette politique. C'est pourquoi certaines industries stratégiques ne doivent pas être abandonnées à la légère sous prétexte qu'elles éprouvent des difficultés temporaires face à la concurrence étrangère.

Par contre, défendre à tout prix des secteurs qui ne correspondent plus à nos avantages comparatifs rend notre économie moins efficace : elle prive les autres secteurs de ressources productives, elle fait augmenter le prix de certains biens intermédiaires et de certains produits finis. Dans ce cas, le protectionnisme peut nuire aux industries les plus performantes.

Quant à Hydro-Québec, il est important de se rappeler qu'il s'agit, d'une part, d'un monopole, et, d'autre part, de la « vache à lait » de l'État québécois. La privatisation Hydro-Québec pourrait priver certaines régions d'un accès à l'électricité à un coût raisonnable, tout en dépossédant l'État de revenus substantiels à long terme. Si on ajoute qu'Hydro-Québec joue un rôle stratégique dans le développement industriel du Québec, ne serait-il pas dommage de le voir tomber aux mains d'intérêts privés et même étrangers?

RELATIONS ÉCONOMIQUES INTERNATIONALES, CHAPITRE 3**SECTION 1, PAGE 52****1. LE MONTANT DU TARIF**

Il faudrait que le litre de lait américain subisse une taxe de 0,20 \$ pour que son prix rejoigne le prix du lait canadien. Le tarif en pourcentage devrait donc être de 25 % (soit 0,20/0,80).

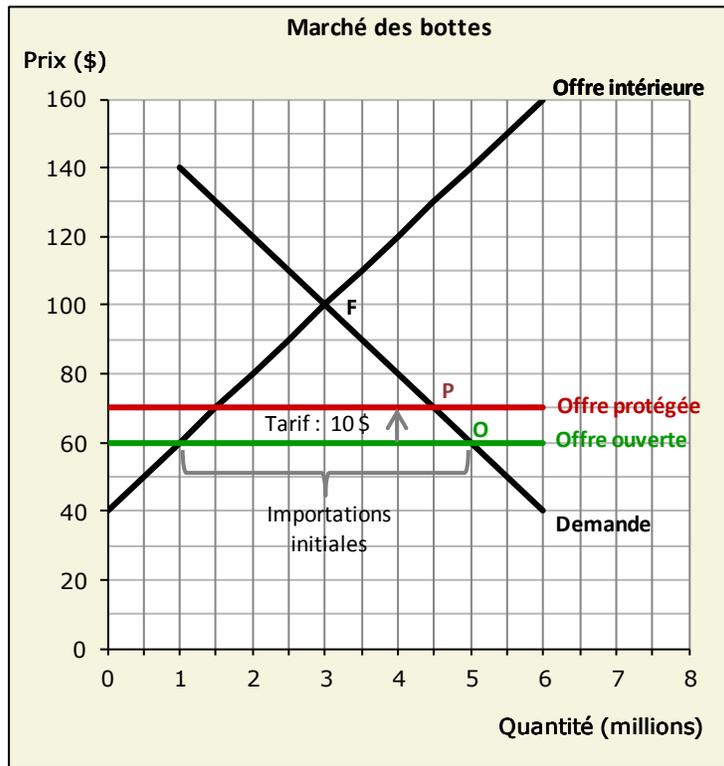
2. LES EFFETS DU TARIF

Le tarif douanier fait un seul gagnant : l'industrie protégée qui voit ses ventes augmenter. Les ménages sont doublement perdants : ils doivent payer leurs produits plus cher et réduire les quantités achetées.

Les producteurs étrangers perdent une part de marché plus grande que celle qui a été gagnée par les producteurs locaux.

3. LE MODÈLE DE L'OFFRE ET DE LA DEMANDE AVEC UN TARIF

a) Voir le graphique ci-dessous.



b) Les prix intérieurs augmentent de 10 \$, les quantités produites localement passent de 1 à 1,5 million d'unités et les quantités importées sont réduites de 4 à 3 millions d'unités.

RELATIONS ÉCONOMIQUES INTERNATIONALES, RENAUD BOURET, CHENELIÈRE ÉDUCATION, CHAPITRE 4

SECTION 1, PAGE 77

LES FONDEMENTS DU GATT

Le *traitement non discriminatoire* oblige les pays à respecter les mêmes règles du jeu avec chacun de leurs partenaires. Cela simplifie les négociations et crée un climat de confiance entre les pays.

L'existence de multiples barrières aux conséquences parfois difficiles à mesurer compliquait les comparaisons entre pays, et donc le déroulement des négociations. L'*élimination des quotas et des autres barrières non tarifaires* a permis de simplifier, d'harmoniser et de rendre transparentes les comparaisons entre pays.

Si on les compare avec les négociations bilatérales, les *négociations multilatérales* offrent un éventail de solutions plus variées et plus cohérentes tout en diminuant le nombre de réunions nécessaires.