

La théorie des échanges de services

**Alain Galibert
Jean-Pisani-Ferry***

— « Comparative Advantage and International Trade and Investment in Services », A. Deardorff, *University of Michigan Discussion Paper* n° 137, novembre 1984.

— « Comparative Advantage and Trade in Services », B. Hindley et M. Smith, *The World Economy*, vol. 7, n° 4, décembre 1984.

— « Trade in Services : Economic Determinants and Development Related Issues », A. Sapir et E. Lutz, *World Bank Staff Working Paper*, n° 480, 1981.

L'examen de la littérature sur la théorie des échanges internationaux de services surprend : alors que la valeur de ces échanges représente quelque 20 % du montant des échanges de biens, et au moment où l'enjeu politique des négociations sur les échanges de services vient sur le devant de la scène, le matériau que fournit la théorie économique est maigre et d'une qualité largement inférieure à celle des travaux consacrés aux échanges de biens.

* Alain Galibert est chercheur associé au CEPII.

Jean Pisani-Ferry est chef du département « Dynamique des grandes économies » au CEPII.

Comment expliquer ce désintérêt apparent ? On peut avancer une raison d'ordre empirique : la mauvaise qualité des données handicape les vérifications statistiques. De plus, les services échangés sont hétérogènes, et l'on soupçonne souvent que des facteurs non économiques, ou en tout cas spécifiques à telle ou telle catégorie de services, peuvent peser d'un grand poids dans l'explication de l'échange. Enfin, d'une manière générale, l'assimilation abusive mais largement pratiquée des services à un secteur « abrité » ne pouvait encourager le développement de travaux théoriques sur le sujet.

De fait, à l'exception notable du récent papier de A. Deardorff, les théoriciens semblent avoir pendant une longue période oublié le problème des services. Les économètres ont bricolé vaille que vaille des équations d'échange sans autre souci que celui de leur pouvoir prédictif, et pour le reste nul ne s'est trop soucié de fournir une explication à des échanges au demeurant peu dynamiques.

Au début des années quatre-vingt, la perspective de prochaines négociations internationales a réveillé la quête d'une théorie et suscité divers travaux. Parant au plus pressé, ils visent en général à déterminer si la théorie classique des avantages comparatifs peut s'appliquer aux services. Nombre d'entre eux évoquent irrésistiblement Woody Allen lorsqu'il dit « je n'ai pas très bien compris la question, mais la réponse est oui ». Ce qui fait problème en effet, et ce à quoi seul A. Deardorff s'attaque sur le plan théorique, c'est la caractérisation des services. Elle ne va pas de soi : veut-on les définir comme biens immatériels ? On ne voit pas en quoi ceci est économiquement pertinent ; veut-on dire qu'ils ne voyagent pas, et que la production doit se déplacer sur le lieu de consommation ? Il s'agit alors d'un problème de mobilité des facteurs ; souligne-t-on que la mesure de l'output est incertaine, ou que les secteurs des services sont fortement réglementés ? Cela ne fait qu'ajouter à la confusion.

Faute de répondre à la question centrale, les travaux intéressants sont ceux qui prennent un chemin de traverse ou traitent d'un problème empirique précis. Dans la première catégorie, B. Hindley et M. Smith choisissent de se cantonner au point de savoir s'il existe des motifs spécifiques à rejeter

le libre-échange pour les services, laissant de côté la question de la validité positive de la théorie. Ils sélectionnent trois problèmes : le caractère très réglementé du secteur des services, le rôle de l'investissement direct, l'argument de l'industrie dans l'enfance. Sur le premier point, ils considèrent que des coûts d'information élevés peuvent motiver une réglementation des secteurs de services, mais ne voient pas d'arguments en faveur d'une discrimination *a priori* entre offreurs nationaux et étrangers ; sur le second, ils soulignent que les arguments contre l'investissement direct sont plus faibles pour les services que pour les biens ; il y a en effet moins lieu de craindre, du fait précisément que les services sont peu échangés, que la conjonction entre restriction aux échanges et liberté d'investissement conduise à une situation sous-optimale ; sur le troisième, ils expriment leur scepticisme, car là encore les arguments traditionnels (rendements croissants, barrière à l'entrée) leur paraissent moins pertinents pour les services que pour les biens.

Dans la seconde catégorie, celles des travaux empiriques, on notera surtout les analyses de A. Sapir et E. Lutz. Travaillant en coupe sur 52 pays, ils examinent économétriquement la relation entre le taux de couverture des échanges (crédits/débits) et un certain nombre de variables représentatives des dotations factorielles (ratio capital/travail, ratio travail qualifié/travail non qualifié, dépenses de R.D.). Trois secteurs de services seulement sont considérés : le transport de marchandises, le transport de passagers et les services d'assurance (en fait de réassurance). Les régressions sont d'une qualité moyenne, mais l'influence des variables de dotations factorielles est significative, et du signe attendu. Ce résultat semble toutefois sensiblement plus robuste lorsque l'échantillon comprend des pays industrialisés et des pays en voie de développement que lorsqu'on se limite aux seuls pays industrialisés.

Par rapport aux autres travaux, A. Deardorff tranche par sa rigueur théorique. Il se consacre lui aussi à la question de la validité de la loi des avantages comparatifs, mais plutôt que de tenter une réponse générale, il sélectionne certaines caractéristiques vraisemblables des services et examine si la prise en compte de ces spécificités conduit à modifier les conclusions de la théorie. Trois caractéristiques sont considérées.

La première est propre aux services de commerce et d'assurance : le fait qu'ils soient échangés à l'occasion des échanges de biens. En d'autres termes, ces services ne sont pas échangés pour eux-mêmes, mais seulement s'il y a un motif à l'échange de biens. Cette caractéristique ne fait guère de problème : il suffit de prendre quelques précautions dans l'écriture du modèle standard, et les conclusions auxquelles il conduit sont conservées.

La seconde caractéristique sélectionnée par A. Deardorff a déjà été évoquée : le fait que l'échange de services soit souvent accompagné d'un investissement direct. Si tel est le cas, l'échange de services est en fait une forme d'échange de facteurs de production. Les hypothèses du modèle standard avec immobilité des facteurs sont violées, mais non celles d'un modèle incluant la mobilité des facteurs. Le cas, donc, ne fait pas non plus problème.

La troisième caractéristique est la plus intéressante, à la fois parce qu'elle capte ce qui semble intuitivement être un aspect important de l'échange de services, et parce qu'elle peut conduire à des cas où l'échange se fait à rebours de ce que laisseraient prévoir les avantages comparatifs. L'idée, simple, est la suivante : l'exportation de certains services nécessite la localisation de la production sur le marché « importateur » mais cette production peut se faire en combinant un facteur local (le travail) et un facteur qui demeure localisé dans le pays exportateur (le management). Cette notion de production avec un facteur absent est moins artificielle qu'il n'y paraît. Elle vise à traduire le fait que les entreprises multinationales de services créent des établissements à l'étranger, recrutent sur le marché du travail local, financent fréquemment leurs investissements par appel au marché financier local, mais que leur spécificité réside dans un facteur additionnel (marque, technique de production, méthode de gestion, etc.) que fournit la maison mère depuis le pays exportateur. Il est clair que la même observation peut être faite dans le cas des entreprises de bien. Mais dans le cas des services le seul flux « échangé » est précisément ce facteur absent...

Formalisant cette idée dans le cadre d'un modèle à deux pays, deux produits (un bien et un service) et deux facteurs (le travail et le management), A. Deardorff démontre que l'échange conduit à l'égalisation des prix des facteurs et des produits, mais que le principe de l'avantage comparatif ne permet plus de déterminer *a priori* l'orientation de l'échange. Si les services sont intensifs en travail, un pays où le travail est rare et le management abondant peut néanmoins devenir exportateur net de services parce qu'il le fait en recrutant du travail étranger et en utilisant son propre management. On conçoit que ce cas puisse être suggestif lorsque l'on songe aux Etats-Unis.

