

Coûts commerciaux : la Suisse profite de sa situation géographique

Une étude montre que, grâce à sa situation centrale en Europe, la Suisse s'acquitte de coûts commerciaux relativement faibles. À première vue, la disparition des échanges extérieurs semble moins grave que supposé. *Christian Hepenstrick*

Abrégé Pour la petite économie ouverte qu'est la Suisse, le commerce extérieur est essentiel. Une étude a analysé les bénéfices qu'elle en retirait. Elle a examiné l'intégration commerciale de notre pays et la part de celle-ci dans le revenu par habitant, en se basant sur un modèle standard de la théorie du commerce. Il s'avère que les coûts commerciaux acquittés sont très avantageux, en raison notamment de la situation géographique du pays. Les pays de l'UE sont ceux qui bénéficient le plus à la Suisse. Si l'intensité de nos échanges commerciaux avec ce bloc devait se modifier, cela affecterait davantage notre prospérité que, par exemple, dans le cas de la Chine.

La Suisse est un pays économiquement très ouvert¹. En 2015, les biens et les services exportés ont représenté près de 60 % du produit intérieur brut (PIB), tandis que les importations en ont généré la moitié. Notre pays se situe ainsi bien au-dessus de la moyenne de l'OCDE, qui est de 45 % pour les exportations et de 40 % pour les importations. La géographie fait de l'Europe et des pays qui la composent un partenaire particulièrement important pour la Suisse : en 2015, elle absorbait 60 % de nos exportations et 70 % de nos importations en provenaient.

En m'appuyant sur ces chiffres, j'ai examiné l'importance que le commerce international revêt pour la prospérité de la Suisse (voir encadré). Une mesure des frais commerciaux, basée sur un modèle et reflétant l'intégration du pays dans les échanges internationaux, constitue le cœur de l'étude. Les échanges avec l'Europe ont fait l'objet d'une attention particulière.

En principe, plus l'exportateur est productif par rapport à l'importateur, plus les liens commerciaux sont étroits. Intuitivement, il faut comprendre par là qu'un pays donné importe davantage en provenance de pays très productifs. Les produits de ces partenaires étant relativement

avantageux et de grande qualité, ils tendent en effet à être compétitifs par rapport aux biens fabriqués sur place. C'est ce que j'appelle l'affinité commerciale dans un couple exportateur-importateur. Si les échanges entre deux pays sont plus intenses que ne le suggère la seule affinité commerciale, cela indique une intégration particulièrement forte et ainsi des coûts commerciaux singulièrement faibles. Pour évaluer ces derniers, le modèle se sert précisément de cet écart entre échanges observés et échanges envisagés en vertu de l'affinité (voir *illustration*).

En examinant l'intensité commerciale entre les membres de l'UE, l'on constate que leurs échanges sont nettement plus élevés que ne le suggère la seule affinité. En d'autres termes, ces pays sont remarquablement bien intégrés.

Le modèle commercial d'Eaton et Kortum

L'étude *Switzerland's Gains from Trade with Europe*, qui s'appuie sur le modèle commercial d'Eaton et Kortum^a, est parue fin 2016 dans le *Journal Aussenwirtschaft* (n° 67-III) de l'université de Saint-Gall. Dans un premier temps, elle a estimé les coûts commerciaux de la Suisse en combinant, pour l'année 2003, le schéma des échanges de 86 pays avec le modèle, afin d'évaluer le degré d'intégration commerciale de chaque couple de pays. L'étude a retenu, sur la base des données disponibles, les pays générant ensemble 87 % du PIB mondial. Dans un deuxième temps, elle a calculé l'apport de l'intégration commerciale aux revenus suisses. Concrètement, des expériences contrafactuelles ont servi à calculer comment le niveau de revenu réagirait à des changements des coûts commerciaux estimés. Les expériences contrafactuelles, largement répandues dans les travaux sur les échanges commerciaux, désignent la simulation – basée sur un modèle – d'une évolution qui diverge de la réalité. L'interprétation statique étant un aspect central du modèle, il n'est pas possible de tenir compte des éventuels effets dynamiques du commerce sur l'innovation.

a Eaton Jonathan et Kortum Samuel, « Technology, Geography, and Trade », *Econometrica*, 70(5), 2002.

¹ Les opinions exprimées dans cet article sont celles de l'auteur et ne reflètent pas nécessairement celles de la Banque nationale suisse.

La Suisse est dans l'ensemble très bien intégrée au système d'échanges internationaux et affiche des coûts commerciaux faibles avec les membres de l'UE.

Géographie, langue et «effet exportateur»

Bien que l'étude se concentre essentiellement sur la contribution des coûts commerciaux à la prospérité d'un pays, le modèle donne aussi des indications quant à leurs causes. La géographie et la langue, par exemple, sont des moteurs importants. Ainsi, les pays occupant une position centrale et dont la langue est partagée par plusieurs de leurs partenaires affichent des coûts relativement faibles.

Toutefois, certains pays exportent bien plus que leur productivité, leur géographie ou leur langue ne permettrait de le supposer. Le modèle attribue un faible effet exportateur à des

Gênes est relié à Rotterdam grâce à la liaison du Gothard. Le tunnel de base à Erstfeld.

économies performantes, telles que Singapour, la Chine, les Pays-Bas, la Belgique, le Luxembourg ou l'Allemagne, dont les coûts commerciaux sont particulièrement bas. Ces effets sont responsables de près de 60 % de la variation mondiale estimée des coûts commerciaux.

Quant à la Suisse, il est intéressant de voir qu'elle se place seulement en vingtième position pour l'effet exportateur, ce qui ne lui permet pas d'atteindre la moyenne. Cela signifie, en fait, surtout que l'aspect géographique est plus déterminant pour les coûts commerciaux acquittés par la Suisse que l'effet exportateur.

Un PIB par habitant inférieur de 11 %

Quelle est la part de l'intégration commerciale dans la prospérité suisse? À l'aide d'une «expérience contrafactuelle» (voir *encadré*), on a calculé dans quelle mesure le revenu par habi-



KEYSTONE

tant changerait si les coûts commerciaux de la Suisse étaient extrêmement élevés. Dans un tel contexte, aucun exportateur ne trouverait avantageux d'exporter et personne n'estimerait qu'il vaille la peine d'importer. La Suisse devrait donc vivre en complète autarcie. Selon le modèle, le revenu par habitant se situerait durablement 11 % en dessous du statu quo.

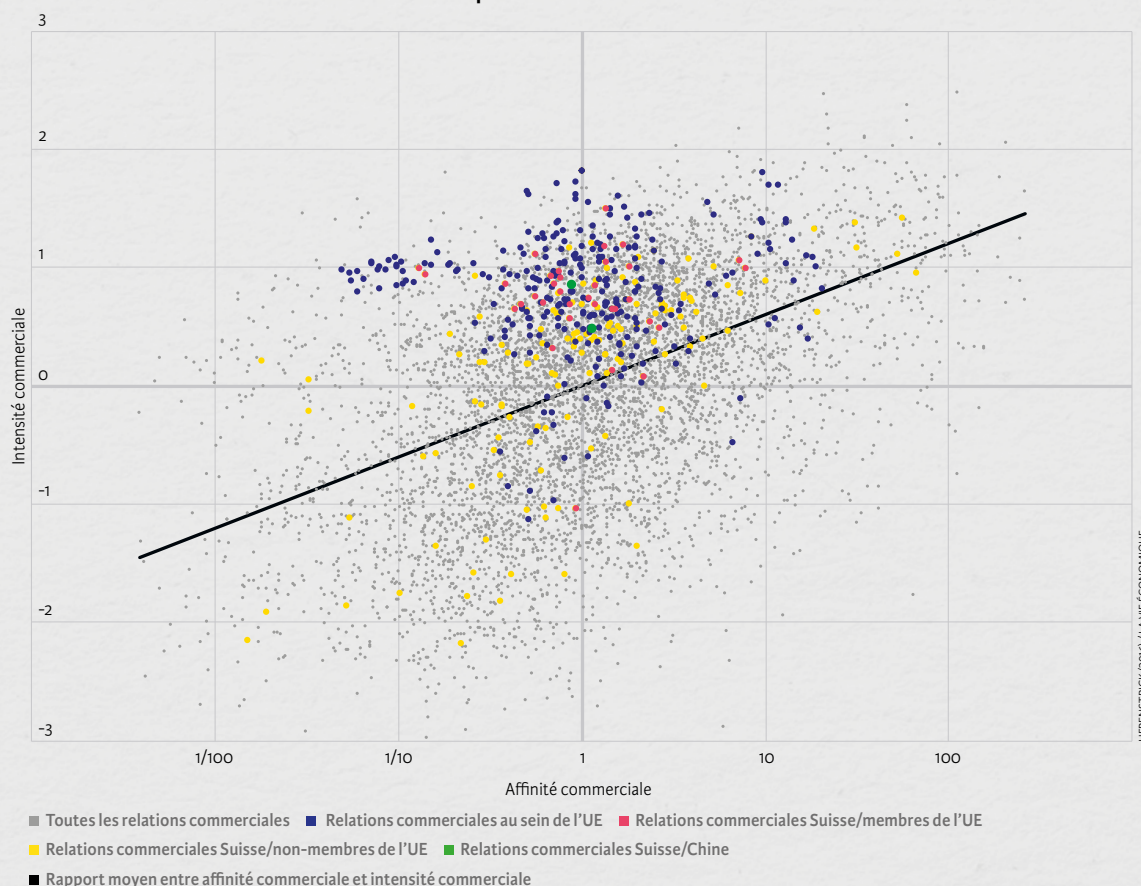
Cet effet peut sembler étonnamment modeste de prime abord. Après tout, la Banque mondiale estime qu'en France, le revenu par habitant adapté au pouvoir d'achat est de trente points inférieur à celui de la Suisse. Si l'effet paraît faible contre toute attente, c'est notamment parce que notre intuition quant à l'importance

de l'étranger est surtout marquée par des fluctuations cycliques. Cela explique près de 60 % de la variance du PIB suisse par rapport à l'étranger. L'étranger joue donc un rôle primordial dans la volatilité du PIB mais, selon le modèle, moins pour son niveau.

Rôle central de l'Allemagne

D'autres expériences contrafactuelles m'ont ensuite permis d'étudier quelle était la contribution de certains des pays choisis au revenu suisse par habitant. L'Allemagne s'est avérée jouer un rôle capital. En supposant que les échanges avec notre principal partenaire com-

Relations commerciales bilatérales entre partenaires commerciaux clés de la Suisse



Chaque point représente une relation commerciale bilatérale entre les 86 pays examinés. L'axe horizontal représente l'affinité commerciale : c'est sur lui que l'on reporte la productivité du pays exportateur par rapport à celle du pays importateur. L'axe vertical représente l'intensité commerciale (volumes importés par rapport à la production indigène utilisée par l'importateur) : c'est sur celui-ci que l'on reporte les échanges effectivement observés. Les données sont présentées sous une forme standardisée. Les valeurs supérieures à zéro indiquent une affinité ou une intensité commerciale supérieure à la moyenne. La droite noire exprime le rapport moyen empirique entre l'affinité commerciale et l'intensité commerciale. Le modèle interprète la dispersion autour du rapport moyen comme le résultat de l'intégration commerciale de deux pays : plus un couple de pays se situe au-dessus de la droite, plus les coûts commerciaux estimés par le modèle sont faibles.

mercial s'interrompent complètement, le revenu baisserait de 3 %.

D'autres impulsions importantes viennent des pays voisins que sont la France, l'Italie et l'Autriche, mais aussi des États-Unis et de la Chine. Les pertes de revenu en cas d'autarcie bilatérale ne dépassent cependant pas 1 % pour tous ces pays. Si l'on considère l'ensemble de l'UE, la perte de revenu s'élève à 7 %.

Dans d'autres expériences sur les coûts commerciaux entre la Suisse et l'UE, j'ai examiné des changements plus réalistes que l'autarcie mentionnée. Concrètement, j'ai inspecté dans quelle mesure la prospérité changerait si la Suisse était aussi bien intégrée à l'UE que son membre déjà le mieux intégré, à savoir l'Allemagne. D'autre part, j'ai analysé quel serait l'effet si la Suisse devait afficher avec les membres de l'UE des coûts commerciaux du même niveau que les États-Unis. Dans le premier cas, le PIB par habitant augmenterait de 8 % et dans le second, il baisserait de 2,5 %.

Ces ordres de grandeur tranchent avec la quatrième expérience qui a porté sur la Chine. Malgré la grande distance qui nous sépare de ce pays, les coûts commerciaux sont largement inférieurs à la moyenne (voir les points verts dans l'illustration). S'ils devaient encore baisser d'un cinquième, le modèle prévoit que la Suisse en retirerait un gain de prospérité de 0,3 %, ce qui est faible.

Pas de panacée

Comment interpréter ces résultats? La libéralisation des échanges est souvent présentée comme la solution à tous les problèmes économiques possibles. Le modèle révèle toutefois que cela ne devrait pas être le cas. Une telle politique réduit les coûts commerciaux dans de faibles proportions et ses résultats ne se matérialisent que lentement. Ils sont toutefois essentiels, notamment parce que les effets produits par d'autres approches économiques, mis en évidence dans la littérature – comme les réformes

structurelles –, ne sont pas plus importants.

Après tout, même si les gains résultant de la libéralisation des échanges sont plutôt faibles, au nom de quoi devrions-nous les refuser? Supposons, par exemple, qu'un accord commercial permette de réaliser un PIB supérieur de 0,1 % sur le long terme. Par rapport à l'actuel PIB nominal, cela représenterait quelque 640 millions de francs. Avec une imposition supposée de 10 %, un niveau conservateur faible, l'État engrangerait des recettes additionnelles de 64 millions par année. Les décideurs devraient donc évoquer de bonnes raisons pour priver l'économie des presque 600 millions de francs restants, même si cela semble peu en comparaison du PIB.

La situation géographique, un atout décisif

L'étude montre à quel point l'Europe est importante pour notre commerce extérieur. Une grande partie de nos gains de prospérité proviennent de notre commerce avec l'UE. Il faut notamment en remercier notre situation géographique. Grâce à elle, nos coûts commerciaux avec le reste du continent sont sensiblement plus faibles qu'avec d'autres régions.

Comme l'étude s'est concentrée sur le revenu moyen, les éventuels effets de répartition ont été négligés. L'importante littérature consacrée récemment à ce sujet a cependant démontré de manière fiable leur présence². Pour toute décision politique éventuelle, il convient donc d'intégrer ce paramètre aux effets moyens positifs présentés ici.



Christian Hepenstrick
Économiste senior, Conjoncture suisse,
Banque nationale suisse (BNS), Zurich

² Voir par exemple Autor David H., Dorn David et Hanson Gordon H., *The China Shock: Learning from Labor Market Adjustment to Large Changes in Trade*, NBER Working Paper n° 20906, 2016.