

## L'avantage comparatif, notion fondamentale et controversée

Bernard Lassudrie-Duchêne et Deniz Ünal-Kesenci\*



p. 90-104

L'avantage comparatif est l'argument économique le plus général et le plus puissant pour démontrer l'intérêt de l'échange international et de la spécialisation. Comme l'a remarqué P. Samuelson, ce principe est une des rares propositions, dans les sciences sociales, qui soit logiquement vraie sans être triviale. Il est, à l'inverse, nettement contre-intuitif, et de ce fait difficile à comprendre et à faire admettre. En effet, dans les relations entre nations de puissance économique et technologique inégale, le bon sens conduit à penser qu'il n'y a guère d'échanges mutuellement profitables mais que l'échange se traduit par un jeu à somme nulle composé de gains et de pertes, les plus puissants étant les gagnants et les faibles les perdants, ce qui conduit à l'idée de guerre économique et au protectionnisme, justifié par la défense de la production et de l'emploi national des plus faibles.

C'est pourquoi le raisonnement établi par R. Torrens et D. Ricardo, au début du XIX<sup>e</sup> siècle, constitue une innovation majeure, permettant la compréhension des échanges internationaux et de leurs effets positifs.

### Définition et démonstration élémentaire

Le principe de l'avantage comparatif, dénommé aussi le principe des *coûts comparés*, s'énonce ainsi : *à la condition nécessaire et suffisante qu'il existe une différence entre les coûts comparés constatés en autarcie dans plusieurs pays, chacun d'eux trouvera avantage à se spécialiser et à exporter les biens pour lesquels il dispose du plus fort avantage comparé ou du moindre désavantage comparé, en important en échange les autres biens de ses partenaires.*

Il existe deux modèles de base de l'avantage comparatif, qui correspondent à deux théories de la valeur : le modèle classique élaboré dans le cadre de la théorie de la valeur travail et le modèle néo-classique construit dans le cadre de la théorie de l'utilité marginale. Nous ferons la démonstration élémentaire à partir du modèle classique, le modèle ricardien, et signalerons les différences qui apparaissent lorsqu'on explique

---

\* Bernard Lassudrie-Duchêne est professeur émérite de l'université de Paris I ; Deniz Ünal-Kesenci est économiste au CEPII.

l'avantage comparatif à partir du modèle néo-classique dans la section sur les déterminants de l'avantage comparatif.

Il faut partir, en autarcie, avant tout échange, des coûts relatifs internes de deux ou plusieurs produits dans deux ou plusieurs pays, et procéder à une comparaison internationale de ces coûts relatifs. Si l'on admet que les coûts de production des biens dépendent, en première approximation, de la quantité de travail utilisée pour les produire (théorie de la valeur travail) et si chaque pays se spécialise et exporte les biens pour lesquels ses coûts sont les plus faibles, c'est-à-dire ceux pour lesquels il est le plus favorisé ou le moins défavorisé, l'échange de ces biens, à un taux compris entre les coûts comparés, procure un gain certain à tous les pays, et même un pays défavorisé dans l'absolu pour tous les biens gagne à l'échange international par rapport à la situation d'autarcie.

Ricardo fournit la démonstration du gain de l'échange dans le cadre de deux pays (Angleterre et Portugal), deux biens (drap et vin) et un facteur de production (travail). Ce dernier est immobile entre les nations, mais mobile entre les secteurs. Le coût absolu des produits est lié au travail nécessaire à leur fabrication. Les prix des biens tendent à s'aligner sur les coûts de production, qui sont constants et ne se modifient pas avec les quantités produites.

Dans l'exemple chiffré de Ricardo (voir tableau ci-dessous), une unité de vin, soit 80 heures de travail, s'échange au Portugal en autarcie contre 0,89 unité de drap, qui représente 90 heures de travail, alors qu'en Angleterre le rapport interne de coût et de prix est de 1,2 : un drap s'échangera donc contre 1,2 unité de vin. Le Portugal dispose d'un avantage absolu dans la production des deux biens puisque ses coûts sont inférieurs à ceux de l'Angleterre : 67 % du coût anglais pour le vin et 90 % pour le drap. La supériorité du Portugal est générale et l'Angleterre ne peut, à première vue, rien lui proposer de profitable à échanger.

#### L'exemple de Ricardo

	<i>Autarcie</i>		Prix relatifs (a) / (b)	<i>Échange international</i>
	Heures pour 1 unité Vin (a)	Heures pour 1 unité Drap (b)		Taux d'échange : 1 unité vin = 1 unité drap Gain en heures
Portugal	80	90	0,89	10
Angleterre	120	100	1,20	20
Coûts relatifs des produits portugais par rapport aux produits anglais	67%	90%		

Mais le Portugal trouvera un intérêt à l'échange avec l'Angleterre, si une unité de vin qu'il produit lui permet d'obtenir plus que 0,89 unité de drap, c'est-à-dire plus que le prix relatif autarcique. Symétriquement, l'Angleterre aura intérêt à s'engager dans le commerce international si un peu moins de 1,2 unité de drap anglais peut être échangée contre une unité de vin portugais.

Selon ce raisonnement, n'importe quel taux d'échange international (prix d'un bien en termes de l'autre bien) compris entre les deux coûts comparés internes (0,89 ; 1,20) permet un gain réciproque pour les deux pays. Les coûts comparés internes constituent les limites du taux d'échange international.

Supposons que le taux d'échange se fixe à une unité de drap anglais contre une unité de vin portugais. En échange d'une unité de son vin qui lui coûte 80 heures de travail, le Portugal obtient une unité de drap anglais qui lui aurait coûté 90 heures en autarcie. Il enregistre ainsi un gain de 10 heures de travail, qu'il peut désormais utiliser pour produire encore plus de vin ou d'autres biens. Sa spécialisation à la suite de l'échange international (engagement dans la production de vin et dégagement du drap) lui permet d'allouer son facteur de production là où celui-ci est le plus efficace. L'échange est profitable pour les deux pays. L'Angleterre se spécialise dans la production de drap où son désavantage comparatif est le moindre. Ce pays, qui paraissait totalement défavorisé en situation autarcique, gagne en fin de compte, au taux d'échange d'un vin contre un drap, deux fois plus que le Portugal (20 heures). Mais, si le taux d'échange dépasse les limites des coûts comparatifs internes, l'échange devient impossible et s'arrête parce que l'un des participants y perd.

Pour résumer la théorie des coûts comparés de Ricardo, l'échange international de deux biens entre deux pays fournira un gain réciproque après la spécialisation sous deux conditions :

- les structures de prix (coûts comparés) sont différentes en autarcie dans les deux pays ;
- le taux d'échange international est compris entre les limites des coûts comparés internes.

Le gain ricardien est factoriel. Il correspond à l'obtention d'une certaine quantité d'importation en contrepartie de l'exportation des produits les moins coûteux en travail. à la suite de l'ouverture et de la spécialisation, une réallocation des mêmes ressources permet d'instaurer une structure de production optimale pour les deux pays et d'augmenter la consommation de leurs habitants. Dans cette configuration, la spécialisation est complète ; chacun des pays utilise la totalité du facteur travail dans la production du bien pour lequel il est le plus avantageux ou le moins désavantageux et importe l'autre bien.

### **Caractéristiques de l'avantage comparatif**

- La notion d'avantage comparatif est principalement utilisée dans les relations commerciales internationales, mais l'avantage comparatif est un principe d'économie générale applicable à l'échange interne entre agents particuliers : l'échange après spécialisation là où chaque producteur a le plus fort avantage ou le moindre désavantage procure un gain aux coéchangistes.

– En échange international, l'avantage comparatif a un caractère nettement macroéconomique. Il s'applique aux régions et aux nations qui disposent *collectivement* d'avantages ou de désavantages les uns par rapport aux autres.

– Le raisonnement s'établit en termes doublement relatifs : supériorité relative ou moindre infériorité par rapport à d'autres productions internes et par rapport aux productions étrangères des mêmes biens. Il faut donc procéder à la comparaison de deux rapports de coûts internes.

– Le fondement des avantages comparatifs réside dans une différence des coûts comparés autarciques. Or, en échange, cette différence n'est pas observable. Les taux d'échange internationaux sont nécessairement différents des rapports de coûts autarciques. Cette distorsion est la raison même de l'échange et la source des gains d'échange. On ne peut donc pas estimer les avantages comparatifs théoriques. Dans les études empiriques, on se réfère à des indicateurs d'« avantages comparatifs révélés » par les flux commerciaux qui sont des instruments de mesure de la spécialisation internationale des pays.

– Le gain d'échange global n'a aucune raison d'être également réparti entre les deux pays. Il s'agit d'un modèle de gain réciproque inégal. Le partage du gain de l'échange est déterminé par le taux d'échange. Dans la mesure où le taux d'échange dépend de l'intensité des demandes réciproques des deux pays et de l'élasticité de la demande par rapport aux prix (S. Mill), le pays qui demande le plus fortement le bien qu'il importe voit le prix international de ce bien s'élever et doit fournir en contrepartie une plus grande quantité des biens qu'il exporte en utilisant davantage de facteurs. Il gagne donc moins à l'échange du fait de l'intensité de sa demande.

– Le gain d'échange en régime d'avantage comparatif est un gain réel, en nature, mais les échanges internationaux se font par l'intermédiaire de monnaies. Il est donc indispensable de lier l'avantage comparatif au taux de change qui s'établit entre les monnaies des pays participants. Le fait d'évidence est que, pour que l'échange soit concevable, il est nécessaire que le taux de change s'ajuste de façon à ce que le produit le moins cher dans le pays le plus défavorisé soit compétitif sur le marché de l'autre pays. Par exemple, dans le cas des relations Angleterre-Portugal, il est nécessaire que la valeur de la livre s'ajuste par rapport à l'escudo pour permettre au drap anglais, plus coûteux en termes réels, d'être moins cher que le drap portugais au Portugal et que l'Angleterre puisse exporter son drap pour régler ses importations de vin. Dans ce cas et à ce taux de change, la différence absolue de prix monétaire entre les draps anglais et portugais n'est qu'un cas particulier d'une différence réelle plus profonde de coûts comparés. Si les deux pays ont la même monnaie, le taux de change nominal ne pouvant alors jouer, il est indispensable que le taux de change réel (niveau des salaires et des prix internes) évolue, dans le sens de l'abaissement des salaires, des coûts et du prix du drap en Angleterre. à défaut, l'échange entre les deux pays deviendrait impossible, l'Angleterre ne pouvant rien exporter. Le taux de change nominal peut donc être le substitut du taux de change réel. Il est en quelque sorte une écluse, mettant à niveau les prix des pays dont les coûts de production sont plus élevés et permettant le passage des flux entre pays dont les technologies et les richesses sont inégales.

– Le principe de l’avantage comparatif a un caractère à la fois positif, en expliquant les courants d’échange et normatif, en indiquant que le libre-échange aboutit à la meilleure des situations possibles.

### **Les gains de l’échange et leurs limites**

Comme on l’a dit, le gain d’échange est constitué par une économie de facteur de production dans les deux pays, ce qui, dans l’hypothèse du plein-emploi des facteurs, se traduira par une production supplémentaire de biens et services chez les deux partenaires. Cependant, le gain à l’échange analysé par la théorie n’est pas un gain net. La spécialisation, mode opératoire du passage de l’autarcie au libre échange, se traduit par des processus coûteux et qui peuvent être socialement pénibles : réallocation de facteurs, obsolescence de capitaux non amortis, abandon de terres inutilisées, perte de compétence de la main-d’œuvre, migrations sectorielles et géographiques, coûts des emprunts de capitaux nouveaux, etc. On peut considérer que ces coûts sont des investissements nécessaires pour accéder à une situation de bien-être collectif supérieur. L’ouverture aux échanges se traduit donc par des processus de destruction créatrice et de transformations structurelles qui suscitent inévitablement des résistances, justifiées par des considérations sociales ou politiques et par l’apparition de nouvelles inégalités. Le libéralisme extérieur peut alors renforcer des politiques interventionnistes à l’intérieur des pays. Ceci a été dénommé le « paradoxe du libre-échange » : le libéralisme externe conduit à des mesures internes de compensation des préjudices subis et de redistribution des revenus.

Une autre limite du gain ricardien de l’échange se situe au cours du temps, en *dynamique* économique. Celle-ci provient de la levée de l’hypothèse classique de coûts constants, indépendants des quantités produites (rendements d’échelle constants). Dans un article célèbre (1923), l’économiste américain F. Graham a montré que toutes les spécialisations ne se valent pas à long terme. Certaines sont propices à l’apparition de rendements croissants et donc de coûts décroissants liés aux économies d’échelle des firmes et à la taille de leur marché. D’autres butent sur des rendements décroissants et des coûts d’exploitation croissants. Si un pays, à partir des coûts comparés actuels, se spécialise dans des activités à rendements croissants (par exemple industrielles) et l’autre dans des activités à rendements décroissants (par exemple agricoles), les gains d’échange du premier s’élèvent et s’accompagnent d’une hausse de son revenu réel interne, parce qu’il consomme lui-même des biens qu’il produit de façon de moins en moins coûteuse. Tandis que le second pays, à l’inverse, voit d’une part se réduire progressivement ses gains d’échange et, d’autre part, son niveau de vie s’abaisser à la suite de la croissance des coûts de sa production destinée à la consommation interne. Le modèle de Graham exprime le cas limite où tous les coûts évoluent en sens inverse dans les deux pays. Un contre-argument est que la phase de rendements croissants ne peut durer éternellement ni pour les firmes ni pour les nations. L’hypothèse classique des coûts constants peut-être considérée comme plus réaliste à long terme.

Un autre modèle, dû à J. Bhagwati (1958), étudie l’hypothèse de la « croissance appauvrissante » en échange international. La croissance de l’exportation et de la production entraîne celle du revenu du pays exportateur. Mais cette croissance même des quantités exportées, dans le cas d’un pays monoproduit et principal exportateur

mondial d'un produit, peut s'accompagner d'une telle dégradation des termes de l'échange liée à la saturation de la demande que le revenu réel du pays, malgré la croissance, se trouve finalement détérioré.

On peut conclure que, si les gains liés au libre-échange sont, comme l'écrit Keynes, « réels et substantiels », ils ne suffisent pas en eux-mêmes à garantir la croissance à long terme du niveau de vie d'un pays. Le libre-échange n'est donc pas dans tous les cas la meilleure des politiques possibles. Ceci peut constituer la justification de politiques de commerce extérieur volontaristes ou simplement correctrices. Face à des politiques risquées, le libre-échange peut rester cependant « la plus raisonnable des solutions imparfaites ».

### **Les déterminants de l'avantage comparatif**

Ricardo et les auteurs de tradition classique expliquent essentiellement les coûts des biens, et donc ici les coûts comparés, par la productivité comparée de la main-d'œuvre. Mais de quoi dépend-elle elle-même ? Pourquoi est-elle supérieure au Portugal ? Pourquoi la main-d'œuvre est-elle, au Portugal, plus productive pour le vin que pour le drap, et en Angleterre pour le drap que pour le vin ? On peut en venir alors à des explications par le climat, par la fertilité des terres, par la coutume ou l'histoire, bref par des éléments exogènes par rapport au calcul économique, voire triviaux. Comme l'indique P. Samuelson par dérision, l'origine de l'avantage comparatif des pays tropicaux en produits tropicaux réside sans aucun doute dans la tropicalité.

Cependant, cette tradition classique insiste surtout sur des éléments *qualitatifs*, comme l'habileté et la formation de la main-d'œuvre ou les avancées technologiques différentes d'un pays à l'autre. Ces éléments ont été repris de nos jours dans le cadre d'explications technologiques de l'échange international ; la théorie du cycle du produit, par exemple, insiste sur le rôle des innovations et de l'apparition de produits nouveaux dans l'évolution des avantages comparatifs des pays.

Au début du XX<sup>e</sup> siècle, deux auteurs suédois, E. Heckscher (1919) et B. Ohlin (1933) ont renouvelé la théorie de l'avantage comparatif en l'expliquant par des éléments plus facilement modélisables qui sont les *quantités relatives* de facteurs (terre, travail, capital) détenues par une région ou par une nation. L'intuition de ces auteurs est que les pays exportent les produits contenant intensivement les facteurs dont ils disposent en abondance et importent les biens qui nécessitent l'utilisation de facteurs dont ils ont pénurie. La chaîne déductive est la suivante : les coûts relatifs des produits s'expliquent par les coûts relatifs des facteurs, qui proviennent eux-mêmes de l'utilité et de la productivité de ces facteurs, qui sont elles-mêmes dépendantes des quantités relatives de facteurs dont les pays ou les régions disposent. Les dotations factorielles étant différentes d'un pays à l'autre, les raretés ou abondances relatives de facteurs se traduisent par des différences de coûts comparés des biens, qui sont à l'origine des échanges.

Dans cette conception, l'échange des biens à partir des coûts comparés recouvre en réalité un échange plus profond de facteurs relativement abondants exportés par un pays contre des facteurs relativement rares qu'il importe. L'échange se développe jusqu'au

point où chaque unité de facteur cédée par l'exportation aura la même utilité et le même prix que chaque unité de facteur reçue par l'importation. Lorsque les mêmes doses des mêmes facteurs, de la même qualité, recevront la même rémunération et auront donc le même prix dans les deux pays, les prix des biens contenant intensivement ces facteurs convergeront nécessairement et l'intégration économique sera atteinte. La mobilité des biens est donc le substitut de la mobilité de facteurs de production immobiles ou peu mobiles au niveau international.

Le modèle néo-classique de l'avantage comparatif aboutit, comme le modèle ricardien, à montrer sans difficulté l'existence d'un gain d'échange réciproque pour les participants, même dans le cas de pays défavorisés pour tous les biens. Cependant, à l'exception de l'hypothèse de concurrence parfaite, les hypothèses de base diffèrent dans les deux modèles ainsi que certains résultats.

– Hypothèses différentes : les coûts de production, constants dans le modèle classique, sont variables dans le modèle néo-classique et croissent au fur et à mesure que l'utilisation des facteurs dans un pays s'élève avec l'exportation. Alors que la technologie utilisée pour les mêmes biens diffère d'un pays à l'autre dans le modèle classique (différences internationales de fonctions technologiques de production), elle est supposée identique dans tous les pays dans le modèle néo-classique, du fait de l'hypothèse très forte de la diffusion des technologies, au moins à long terme, dans le monde entier. Pour les auteurs néo-classiques, les différences de technologie sont passagères tandis que les proportions de facteurs de chaque pays évoluent lentement.

– Résultats différents : la spécialisation, complète dans la conception ricardienne, est partielle dans le modèle néo-classique, chaque pays importateur d'un produit conservant un certain niveau de production de ce même produit. Le modèle néo-classique fournit aussi un résultat de répartition que le modèle de Ricardo ne pouvait mettre en lumière. Si chaque pays obtient grâce à l'échange un revenu global plus élevé, l'échange modifie également la répartition interne des revenus. Il profite aux détenteurs du facteur abondant, qui est plus fortement demandé du fait de l'exportation. Ceux-ci voient leur revenu réel s'élever par rapport à l'autarcie. À l'inverse, les détenteurs du facteur rare verront leurs revenus réels s'abaisser, puisque ce facteur est rendu moins rare par l'importation. Ce résultat théorique peut justifier, au nom d'un « principe de compensation », des mesures de redistribution en faveur de ceux que l'échange a appauvris (Stolper et Samuelson, 1941).

Que penser de ces deux approches alternatives ou complémentaires de l'avantage comparatif ? Il s'agit de deux modèles simplifiés, aptes à guider le raisonnement et la compréhension des phénomènes, mais contraints, pour aboutir à des résultats logiques et rigoureux d'effacer certains aspects de la réalité pour faire ressortir l'importance des phénomènes que les auteurs jugent essentiels. Il est certain qu'aucun des deux modèles n'est capable d'offrir une vue complète de phénomènes aussi complexes que les motifs, les gains et les limites de l'échange. Il est certain aussi que l'évolution technologique, tout comme les proportions de facteurs disponibles jouent un rôle dans la formation des coûts et donc des bases de l'échange, sans compter bien d'autres éléments qui sont omis dans ces modèles. On peut remarquer que la détention de ressources importantes en capital, facteur protéiforme s'il en est, peut expliquer la qualité de la technologie et de la

formation de la main-d'œuvre, donc la productivité du travail à la Ricardo. On indiquera aussi que les modèles ricardiens paraissent plus réalistes pour expliquer les relations entre pays industrialisés à technologies rapidement évolutives, et que les modèles des proportions de facteurs rendent mieux compte, quoi que de façon sommaire, des relations entre les pays dont les ressources factorielles sont très contrastées.

Il faut garder à l'esprit que, sans théorie simple et nécessairement incomplète, on ne peut même pas commencer à réfléchir, et que ces deux modèles de l'avantage comparé ont été d'une productivité scientifique remarquable pour comprendre les échanges internationaux.

### **Les controverses sur le champ d'application**

La notion d'avantage comparatif peut-elle expliquer tous les échanges ? Ou, à l'inverse, son champ est-il restreint par les hypothèses peu réalistes des modèles et, en particulier par l'hypothèse de concurrence pure et parfaite qui suppose une concurrence internationale de petites unités, fonctionnant en information parfaite et dépourvues de pouvoir de marché ?

*L'avantage comparatif explique-t-il tous les échanges ?*

À ce sujet la religion des internationalistes semble à peu près faite : l'avantage comparatif ne couvre pas tous les échanges, mais en explique cependant davantage qu'on ne pouvait le penser il y a deux décennies.

L'avantage comparatif n'explique évidemment pas les échanges dont les motifs sont diplomatiques ou politiques, ni les échanges qui correspondent à l'hypothèse d'un avantage absolu, au sens strict de l'expression, c'est-à-dire lorsque l'un des partenaires est absolument incapable de produire l'un des biens, celui qu'il importe, sous aucune hypothèse de coûts (pétrole, gaz ou autres matières premières). Dans ce cas de figure fréquent, où il ne peut exister de coûts comparés, les termes de l'échange internationaux sont volatils. Ils peuvent varier sans limites précises, et dépendent uniquement de l'intensité de la demande, le plus souvent liée à l'état de la conjoncture internationale. C'est le cas des termes de l'échange des produits pétroliers contre les produits industriels : le prix du baril peut se multiplier en quelques semaines, pour se réduire ensuite quand l'intensité de la demande mondiale diminue. Cette volatilité montre bien, *a contrario*, l'importance des limites aux variations des taux d'échange imposées par les coûts comparés.

Un autre type d'échange, qui paraissait échapper au champ de l'avantage comparé, est constitué par le commerce entre pays industrialisés réputés « semblables » sur le plan de leurs proportions de facteurs et de leurs niveaux de vie. Dans un cadre néo-classique, cette similarité semblait éliminer les fondements mêmes de l'échange. Entre pays « semblables » au point de vue macroéconomique, d'autres motifs d'échanges ont alors été répertoriés. Ils sont alors d'ordre microéconomique et exploités par des firmes individuelles dotées de caractéristiques et de performances hétérogènes. Ces motifs d'échange expliquent ce qu'on a dénommé le commerce intra-industriel ou intrabranche, correspondant au croisement à l'exportation et à l'importation de biens de

la même industrie, phénomène impossible à concevoir et à expliquer à partir des modèles traditionnels. Les déterminants microéconomiques de l'échange sont alors la différenciation des produits, exploitée par les firmes en concurrence monopolistique, pour répondre à la demande de variété des consommateurs [Dixit et Stiglitz, 1977 ; Krugman, 1980] ou à la diversité personnelle de leurs goûts [Lancaster, 1980]. Ce sont aussi les économies d'échelle internes aux firmes obtenues, pour chaque variété, par des firmes dont la demande et la taille augmentent en échange international, les économies externes liées à la dimension des industries et à l'intensité des relations inter-industrielles dans les pays disposant d'un vaste marché interne, l'existence de coûts fixes en R&D, le dumping réciproque des entreprises ou même les subventions à l'exportation réciproquement accordées par des États concurrents.

Ces nouveaux facteurs d'échange, à l'origine d'un commerce intrabranche entre pays semblables, correspondent aussi à de nouveaux types de bénéfices de l'échange. Ce sont l'accès à la variété, à la différence ou à des biens dont les caractéristiques sont les plus proches des besoins spécifiques des diverses catégories d'agents producteurs et consommateurs. Ces satisfactions sont obtenues, grâce à l'étendue du marché international, pour des biens différenciés produits à moindre coût qu'en isolement.

Pendant ces nouvelles explications de l'échange international, aussi pertinentes soient-elles, permettent-elles d'échapper entièrement au schéma de l'avantage comparatif ?

Nous ne le pensons pas, car la notion de pays « semblables » n'est qu'une approximation assez grossière. Il n'existe pas de pays sosie en échange international. Ce qu'on dénomme les échanges intrabranche de type vertical, c'est-à-dire des échanges de qualités différenciées de mêmes produits entre pays industrialisés, est compatible avec des différences internationales de qualité de la main-d'œuvre et de la technologie, qui constituent des déterminants ricardiens de l'avantage comparé. Or ces échanges intra-industriels de biens de qualités différentes, produits à partir de fonctions de production différentes, sont sensiblement plus développés entre les pays de l'Union européenne (72 % du commerce intrabranche en 1999), que les échanges des biens différenciés horizontalement, ayant les mêmes fonctions de production et diversifiées seulement par des caractéristiques secondaires (de couleur ou de forme par exemple). Les échanges intra-industriels verticaux, témoignant d'une *spécialisation qualitative* des pays européens tombent dans le champ des avantages comparatifs [L. Fontagné, M. Freudenberg et N. Péridy, 1997].

*L'avantage comparatif est-il compatible avec l'imperfection de la concurrence ?*

Une dernière controverse enfin, la plus actuelle, est liée aux régimes de concurrence. Les modèles de base démontrent le gain réciproque sous l'hypothèse de concurrence parfaite, régime dans lequel les prix de vente ne peuvent s'écarter sensiblement des coûts. Dès lors, de nombreux internationalistes répugnent à concevoir les échanges avec avantages comparatifs sous d'autres régimes de prix que celui-là. Ceci signifierait, dans la mesure où la concurrence parfaite est une hypothèse pédagogique destinée à faciliter le raisonnement, mais manifestement irréaliste, que la démonstration du gain réciproque

de l'échange en cas de différence de coûts comparés ne serait plus valable, dès lors qu'en concurrence imparfaite les prix se distinguent sensiblement des coûts.

Notre point de vue est plus nuancé. Les prix des biens échangés n'ont pas besoin de répondre aux hypothèses extrêmes de la concurrence parfaite pour qu'apparaisse un gain disponible si l'échange succède à l'autarcie, lorsque les coûts comparés sont différents. Le gain global issu de cette différence, égal à l'écart existant entre les coûts comparés, subsiste en imperfection et reste à partager : partage entre les pays sur le plan macroéconomique et partage entre les firmes et les consommateurs. Les conditions de ce partage dépendent de l'intensité des demandes et de l'intensité de la concurrence internationale entre les firmes.

Nous nous sommes efforcés de montrer ailleurs [K. Abd-El-Rahman et B. Lassudrie-Duchêne, 1999] qu'en imperfection le régime de concurrence le plus réaliste dans les échanges internationaux est le régime de concurrence oligopolistique. Sous ce régime, un petit nombre de firmes puissantes, disposant chacune de pouvoirs de monopole et situées dans des pays différents sont en concurrence entre elles pour les mêmes biens ou pour des biens différenciés par leur qualité. Ces firmes ne peuvent échapper aux caractéristiques factorielles de leurs pays d'installation et aux caractéristiques de qualité et de prix de la main-d'œuvre qu'elles utilisent. Dans l'hypothèse de firmes oligopolistiques, les prix sont supérieurs aux coûts de production et comportent un taux de profit plus ou moins important. C'est alors à partir des rapports de *prix relatifs* (et non des rapports de coûts) que se détermine le taux d'échange des produits. Mais ce taux d'échange doit demeurer dans les limites des coûts comparés pour que les firmes en concurrence puissent faire des bénéfices et que les consommateurs y trouvent aussi leur compte. Si le taux d'échange dépasse les limites des coûts comparés, les entreprises perdront leurs parts de marché à l'étranger et les profits qui y sont associés, et les consommateurs ne bénéficieront plus du surplus de bien-être provenant des échanges de productions spécialisées et différenciées de chaque pays. En concurrence oligopolistique, les gains de l'échange existent toujours, mais se distribuent, suivant l'intensité de la concurrence internationale, entre les profits des entreprises et les gains des consommateurs.

En imperfection, on se trouve donc dans un univers très dépayçant par rapport à celui que laissait présager la simplicité des modèles originels. Les pouvoirs de marché des grandes entreprises leur permettent d'échapper à la concurrence par de très nombreux canaux : capacité d'achat et domination des fournisseurs et des sous-traitants en amont, puissance financière et capacité d'investissement permettant la mise en œuvre de nouveaux progrès technologiques, renom international et influence publicitaire, voire même importance politique et soutien des gouvernements. Mais ces firmes subissent en même temps une concurrence très intense, propre aux régimes de petit nombre, provenant tantôt d'entreprises étrangères tantôt d'entreprises domestiques ou de firmes multinationales installées sur le territoire. Cette concurrence les conduit à limiter leurs prix de vente et leurs marges bénéficiaires pour vendre davantage sur le plan mondial. La compétition entre ces firmes modifie constamment leurs rangs dans la hiérarchie industrielle mondiale. Elle les oblige à des alliances, à des fusions, ou provoque leur disparition. Telle est l'image réaliste à laquelle conduit logiquement l'échange international sous le régime des avantages comparatifs, si on lève l'hypothèse

simplificatrice de la concurrence parfaite, en raisonnant pleinement en concurrence monopolistique ou oligopolistique.

Dans un monde de globalisation et de multinationalisation, l'avantage comparatif des régions et des nations ne cesse pas d'exister et continue à jouer à partir d'un ensemble de déterminants à la fois macro- et microéconomiques, tant qu'il existe un écart significatif entre les coûts moyens des entreprises de différents pays pour les mêmes catégories de biens de la même qualité.

Loin d'avoir disparu, les mécanismes de l'avantage comparatif, dans un univers d'imperfection de la concurrence, constituent toujours la trame souterraine, banale mais difficile à percevoir, de la majeure partie du commerce international contemporain.

## **Bibliographie**

ABD-EL-RAHMAN K. et LASSUDRIE-DUCHÊNE B. (1999), « Les fondements oligopolistiques des avantages comparatifs révélés », *Revue d'Économie Politique*, n° 2, mars-avril.

FONTAGNÉ L., FREUDENBERG M. et PÉRIDY N. (1997), « Trade Pattern Inside The Single Market », *Document de travail du CEPII*, 97-07, avril ([www.cepii.fr](http://www.cepii.fr)).

KRUGMAN P.R. et OBSTFELD M. (1992), *Économie internationale*, De Boek, « Université Collection ».

LASSUDRIE-DUCHÊNE B. (1972), *Échange international et croissance* (articles étrangers traduits et commentés), *Economica*.