

Chapitre 01 : Les théories des avantages absolus et des avantages comparatifs

Les questions auxquelles nous répondrons ici sont :

- Quelle est la **base de l'échange** et quels sont les **gains de l'échange** ? Sans doute (comme c'est le cas pour un individu) une nation ne s'engagera volontairement dans le commerce que si elle en tire un bénéfice. Comment les gains du commerce sont-ils répartis entre les nations qui commercent ?
- Quelle est la **structure de l'échange** ? C'est-à-dire quels biens sont échangés et quels biens sont importés ou exportés par chaque pays ?

1. Le point de vue des mercantilistes sur l'échange international

Le mercantilisme exprime le nationalisme ou l'aspiration des premiers États-nations à développer leur puissance. Il s'imposa comme théorie économique au XVI^e, XVII^e et XVIII^e siècle.

Le fondement de la richesse d'une nation est la constitution d'un surplus commercial grâce au développement, **sous l'égide de l'État**, d'une industrie manufacturière exportatrice à l'abri de la concurrence. Les mercantilistes soutenaient qu'une nation devenait riche et puissante si elle exportait davantage qu'elle n'importait. Le surplus d'exportation se traduirait par une entrée de lingots ou de métaux précieux (l'or et de l'argent). Plus une nation avait de l'or et d'argent plus elle était riche et puissante. Dès lors, le gouvernement devait faire tout ce qui était en son pouvoir pour stimuler les exportations du pays et décourager et restreindre ses importations.

2. Les échanges basés sur l'avantage absolu d'Adam Smith

Selon les libéraux, si le travail ou la production crée la valeur, c'est dans l'échange que cette valeur se réalise ou se transforme en capital. La richesse des nations repose donc sur le développement du libre commerce au sein des États et entre eux. **Compte tenu que tous les pays ne possède pas en abondance les facteurs essentiels à la production (matières premières, main d'œuvre, capital), il est nécessaire que chacun spécialise sa production en fonction de ses avantages** afin d'abaisser le coût de ses produits, accroître ses exportations et importer les produits dont il a besoin au meilleur prix possible.

Selon Smith, le commerce entre deux nations est basé sur l'**avantage absolu**. Quand une nation est plus efficace qu'une autre (ou possède un avantage absolu supérieur) dans la production d'un bien mais est moins efficace (ou possède un désavantage) dans la production d'un second bien, les deux nations peuvent gagner **en se spécialisant chacune dans la production du bien où elles ont un avantage absolu** et en échangeant une partie de leur production du bien où elles ont un désavantage absolu.

Exemple. À cause du climat, le Canada produit efficacement du blé mais pas des bananes (il faut alors des serres). D'autre part le Nicaragua produit efficacement des bananes mais inefficacement du blé. Le Canada a alors un avantage absolu par rapport au Nicaragua dans la production du blé et un désavantage absolu dans la production des bananes. L'opposé est vrai pour le Nicaragua.

Tableau 1 : Avantage Absolu

| | USA | RU |
|----------------------------|-----|----|
| Blé (boisseau par heure) B | 6 | 1 |
| Tissu (yard par heure) T | 4 | 5 |

Le tableau 1 nous montre qu'une heure de travail produit six unités de blé aux USA mais seulement UNE au Royaume-Uni. D'autre part, une heure de travail produit cinq unités de tissu au RU et seulement 4 aux USA. Avec les échanges, les USA vont se spécialiser dans la production de blé et le RU va se spécialiser dans la production du tissu.

Les USA échangent 6 unités de blé contre 6 unités de tissu, les USA gagnent 2T et économisent ½ heure de travail (car les USA échangent 6B contre 4T nationalement). De même, les 6B que le RU reçoit des USA exigeraient 6 heures de travail pour être produits au RU. Ces mêmes heures peuvent produire 30 T au RU. En échangeant 6B contre 6T avec USA, le RU gagne 24T [ou $(5T * 6T) - 6T$], ou encore épargne près de 5heures de travail.

USA : échange 6 B blé contre 6 T tissu, donc gagne 2T ou $(6T - 4T)$

RU : échange 6T contre 6B (6 heures), et gagne 5B $(6B - 1B)$ donc gagne 5B

Le fait que le RU gagne bien davantage que les USA n'est pas important pour l'instant. Ce qui importe est que les deux pays gagnent à la spécialisation dans la production et l'échange.

3. Les échanges basés sur l'avantage comparatif : David Ricardo

3.1. La loi de l'avantage comparatif

Selon cette loi, même si une nation est moins efficace que (ou possède un désavantage absolu par rapport à) une autre nation dans la production des deux bien, il reste une base pour un commerce mutuellement profitable. La première nation devrait se spécialiser dans la production du bien dans lequel son désavantage absolu est plus petit (c'est le bien avec un avantage comparatif) et importer le bien dans lequel son désavantage absolu est plus grand (c'est le bien avec son désavantage comparatif).

Tableau 2 : Avantage comparatif

| | Etats-Unis | Royaume-Uni |
|-----------------------------|------------|-------------|
| Blé (boisseau par heure), B | 6 | 1 |
| Tissu (yard par heure), T | 4 | 2 |

- Le RU est deux fois moins productif par rapport aux USA dans le tissu (2 contre 4).
- Le RU est six fois moins productif par rapport aux USA dans le blé (1 contre 6).

A la différence du tableau 1, le Royaume Uni ne produit que deux (02) unités de tissu par heure au lieu de cinq (05). Le RU a alors un désavantage absolu à la fois dans la production du blé et dans la production de tissu par rapport aux Etats-Unis.

Cependant, **comme la main d'œuvre du RU est moitié moins productive dans la production de tissu mais six fois moins productive dans la production de blé que les Etats-Unis, le RU a un avantage comparatif dans le secteur textile.**

D'autre part, les Etats-Unis ont un avantage absolu à la fois pour le blé et pour le tissu par rapport au RU mais comme leur avantage absolu est plus grand dans la production de blé (6/1) que dans le secteur de textile (4/2), **les USA ont un avantage comparatif dans le secteur du blé.**

3.2. Les gains de l'échange

Les USA ne feront pas d'échange s'ils reçoivent 4T ou moins contre 6B (regarder le tableau).

Pour montrer que les deux nations gagneraient en échangeant, on suppose que les USA échangent 6B contre 6T. Les USA gagneraient alors 2T supplémentaires (ou épargneraient ½ heure de travail).

Du côté du RU, 6T contre 6B (en 3heures) ou bien 2T contre 2B (en 1heure). Le RU gagnerait alors 1B supplémentaire (ou épargnerait une heure de travail).

Pour nous en convaincre, envisageons un exemple de la vie quotidienne. Un juriste et sa secrétaire. Si le juriste tape deux fois mieux le dactylo alors que son salaire horaire est de 100\$ l'heure et la secrétaire 10\$ l'heure. Le juriste n'a pas intérêt à licencier la secrétaire puisqu'il va économiser 20\$ et perdrait 80\$.

Remarque 1 : nous avons donné l'exemple de l'échange de 6B contre 6T. Mais ce n'est pas la seule possibilité : tout échange $6B > 4T$ est profitable pour les deux parties.

Remarque 2 : il existe **une exception** (pas très courante) à la loi de l'avantage comparatif. Elle intervient lorsque le désavantage absolu qu'une nation possède par rapport à une autre nation est identique dans les deux biens. Ainsi, si une heure produisait 3B et non 1B au RU (voir tableau 2), le RU serait précisément moitié moins productif que les USA pour le blé et pour le tissu. Le RU (et les USA) n'aurait alors un avantage comparatif dans aucun des biens et aucun échange mutuellement profitable n'aurait lieu.

USA : 6B contre 6T, il gagne 2T

RU : 6T contre 6B (ou bien 2T contre 2B pour une heure), il est perdant, puisqu'en se spécialisant en T, il perd une unité de B. au lieu de produire 3B il n'en produira que 2B en faisant l'échange.

3.3. L'avantage comparatif en termes monétaires

On suppose que le taux de change est de : $1\text{£} = 2\text{\$}$ ou que $1\text{\$} = 0,5\text{£}$

On suppose aussi que au :

- Le salaire USA = 6\$/heure
- Le salaire RU = 1£/heure = 2\$

| | Etats-Unis | Royaume-Uni |
|-----------------------------|------------|-------------|
| Blé (boisseau par heure), B | 6 | 1 |
| Tissu (yard par heure), T | 4 | 2 |

Tableau 3 : Prix unitaire en \$ du Blé et du Tissu aux USA et au RU, quand $1\text{£}=2\text{\$}$

| | USA | RU |
|---------------------------|----------------------|--------------------|
| Prix d'un boisseau de blé | $6/6 = 1\text{\$}$ | $2/1 = 2\text{\$}$ |
| Prix d'un yard de tissu | $6/4 = 1,5\text{\$}$ | $2/2 = 1\text{\$}$ |

A partir du tableau on peut constater que le prix du blé en dollar est plus bas aux USA (1\$) et le prix du tissu est plus bas au RU (1\$). Le résultat serait identique si on utilise la livre sterling.

A partir de ce raisonnement, on peut expliquer à travers les prix et le taux de change comment **une nation peut se spécialiser et pratiquer l'échange même en étant moins efficace dans la production des deux biens à la fois.**

4. L'avantage comparatif et les coûts d'opportunité

Ricardo a fondé sa loi de l'Avantage Comparatif (1817) sur un certain nombre d'hypothèses simplificatrices.

- Seulement deux pays
- Du libre-échange
- Une mobilité parfaite de la main d'œuvre à l'intérieur d'une nation mais de l'immobilité entre deux nations
- Des coûts constants de production
- L'absence de coûts de transport
- L'absence de changement technique
- La théorie de la valeur basée exclusivement sur le travail

Alors que les hypothèses 1 à 6 peuvent être considérées comme théoriques, l'hypothèse 7 n'est pas valable et ne peut donc pas être utilisée pour expliquer l'avantage comparatif.

4.1. L'avantage comparatif et la théorie de la valeur-travail

Dans la théorie de la valeur travail, la valeur ou le prix d'un bien dépend exclusivement du montant de travail incorporé dans la production du bien. Ceci implique :

- Que le travail est le seul facteur de production ou qu'il est utilisé dans la même proportion fixe pour la production de tous les biens
- Que la main d'œuvre est homogène (c'est-à-dire d'un seul type).

Or le **travail** n'est pas le seul facteur de production et il **n'est pas utilisé dans la même proportion fixe pour tous les biens**. Ainsi, il faut beaucoup plus d'équipement en capital par travailleur pour produire certains produits (comme l'acier) que pour d'autres (comme le textile). Il existe des possibilités de substitution entre travail, capital et autres facteurs de production pour la plupart des biens.

En plus le **travail n'est pas homogène mais varie en termes de formations, de productivité et de salaires**. Au minimum, nous devrions donc inclure des différences de productivité dans le travail : c'est la façon dont nous allons tester empiriquement la théorie de David Ricardo. La théorie de l'avantage comparatif n'a pas besoin d'être fondée sur la théorie de la valeur-travail mais peut s'expliquer sur la base de la théorie du coût d'opportunité (qui est plus cohérente).

4.2. La théorie du coût d'opportunité

Haberler a proposé en 1936 de baser la théorie de l'avantage comparatif sur la **théorie du coût d'opportunité**. En cela, la loi de l'avantage comparatif est alors parfois appelée *la loi du coût comparatif*.

DÉFINITION

Le coût d'opportunité d'un bien est égal au montant (valeur) d'un second bien auquel on doit renoncer afin de dégager les ressources nécessaires pour produire une unité supplémentaire du premier bien.

Aucune hypothèse ne veut donc que le travail soit le seul facteur de production ou qu'il soit homogène. Il n'est pas non plus supposé que le coût ou le prix d'un bien soit exclusivement défini par le contenu en travail. *La nation qui a de plus faibles coûts d'opportunité dans la production d'un bien posséderait alors un avantage comparatif dans cette production (est un désavantage dans l'autre production).*

USA : $6B = 4T$ ou $3B = 2T$, donc $1B = 2/3T = \mathbf{0,66T}$,

ET au RU : $1B = \mathbf{2T}$

Le coût d'opportunité de la production du blé au USA (0.66T) est inférieur au coût d'opportunité du blé au RU (2T). *Donc les USA produiront du blé.*

Et vice versa, aux USA : $1T = 3/2B = 1.5B$, et au RU : $1 T = 0.5B$

RU produira du tissu ($0.5B < 1.5B$)

Ainsi, sans échange, les Etats-Unis renoncent à deux tiers ($2/3$) d'unité de tissu pour dégager assez de ressources pour produire une unité supplémentaire de blé localement, alors le coût d'opportunité du blé est de $2/3$ d'unité de tissu (c'est-à-dire $1B = 2/3T$ aux USA). Si $1B = 2T$ au RU, alors le coût d'opportunité du blé (exprimé en terme de tissu auquel renoncer) est plus bas aux USA qu'au RU et les USA auront un avantage (coût) comparatif par rapport au RU en blé.

Les USA devraient se spécialiser dans la production de blé et en exporte une partie contre du tissu britannique. C'est exactement ce que nous avons conclu grâce à la loi de l'avantage comparatif basée sur la théorie de la valeur-travail, mais notre analyse se base cette fois sur la théorie du coût d'opportunité.

4.3. La frontière de production en cas de coûts constants

Les coûts d'opportunité peuvent être illustrés avec **la frontière de possibilité de production** ou **la courbe de transformation**.

La frontière de possibilité de production ou frontière de production pour un pays est une courbe qui définit l'ensemble des combinaisons de production de deux biens, qui maximisent les gains de la spécialisation et de l'échange, avec une utilisation totale des ressources et avec la meilleure technologie disponible.

Tableau 4 : Les schémas de possibilités de production du blé et de tissu aux USA et au RU

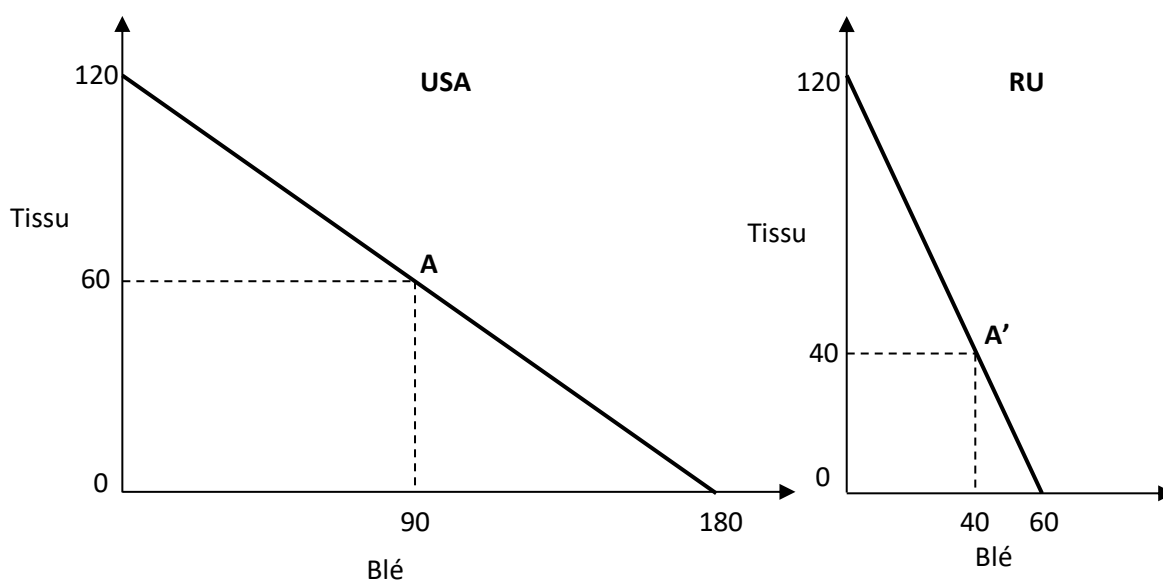
| USA | | RU | |
|-------|---------|-------|---------|
| Blé B | Tissu T | Blé B | Tissu T |
| 180 | 0 | 60 | 0 |
| 150 | 20 | 50 | 20 |
| 120 | 40 | 40 | 40 |
| 90 | 60 | 30 | 60 |
| 60 | 80 | 20 | 80 |
| 30 | 100 | 10 | 100 |
| 0 | 120 | 0 | 120 |

Le tableau 4 donne les schémas de possibilité de production de blé et de tissu (en millions d'unités par an) aux USA et au RU. Les USA peuvent produire 180 B et 0 T, 150 B et 20 C ou 120B et 40 T, jusqu'à 0 B et 120 T. A chaque fois que les USA renoncent à 30 B, ils obtiennent juste assez de ressources pour produire 20 T supplémentaires. Donc $30B=20T$ (dans le sens où les deux nécessitent le même montant de ressources). Dès lors, le coût d'opportunité d'une unité de blé aux USA est de $1B=2/3T$ (le même résultat que le tableau 2) et reste constant. D'une part, le RU peut produire 60B et 0T, 30B et 60T jusqu'à 0B et 120T. Chaque fois qu'il renonce

à 10B, il peut accroître sa production de 20T. Dès lors, le coût d'opportunité du blé au RU est de $1B=2T$. Et reste constant.

Le schéma des possibilités de production des USA et du RU donnés dans le tableau 4 sont représentés sous la forme de frontières de production à la figure 2.1. **Chaque point sur la frontière représente une combinaison de blé et de tissu que la nation peut produire.** Par exemple, au point A, les USA produisent 90B et 60T. Au point A', le RU produit 40B et 40T.

Figure 2.1 : Les frontières de possibilité de production des USA et du RU



Les points à l'intérieur de la frontière de production sont aussi possibles mais sont inefficaces, dans le sens où la nation a des ressources inutilisées et/ou n'utilise pas la meilleure technologie disponible. D'autre part, les points au-dessus de la courbe ne peuvent être atteints avec les ressources et la technologie disponibles.

La pente descendante, ou négative, des frontières de production de la figure 2.1 indique que si les USA et le RU veulent produire davantage de blé, ils doivent renoncer à une partie de leur production de tissu. Le fait que les frontières de possibilité de production des deux pays soient des droites reflète le fait que leurs coûts d'opportunité sont constants. Cela signifie que, pour chaque unité de B à produire en plus, les USA doivent renoncer à $2/3$ de T et le RU à $2T$, *quel que soit l'endroit de la frontière de production où la nation se trouve.*

Nous avons donc des coûts constants puisqu'il faut renoncer au même montant d'un bien pour produire chaque unité supplémentaire du second bien.

5. Le théorème d'Heckscher-Ohlin

5.1. Quelques données

- On considère deux économies de deux pays, qu'on appellera *Économie domestique* et *Économie étrangère*.
- La seule différence entre les deux économies est leurs dotations en facteurs de production ; capital (K) et travail (L).
- On considère aussi deux secteurs d'activité : Vêtement (V) et Nourriture (N).
V : intensif en travail, et N : intensif en capital.
- L'économie domestique est abondante en facteur Travail et l'économie étrangère est abondante en facteur capital.

Donc :

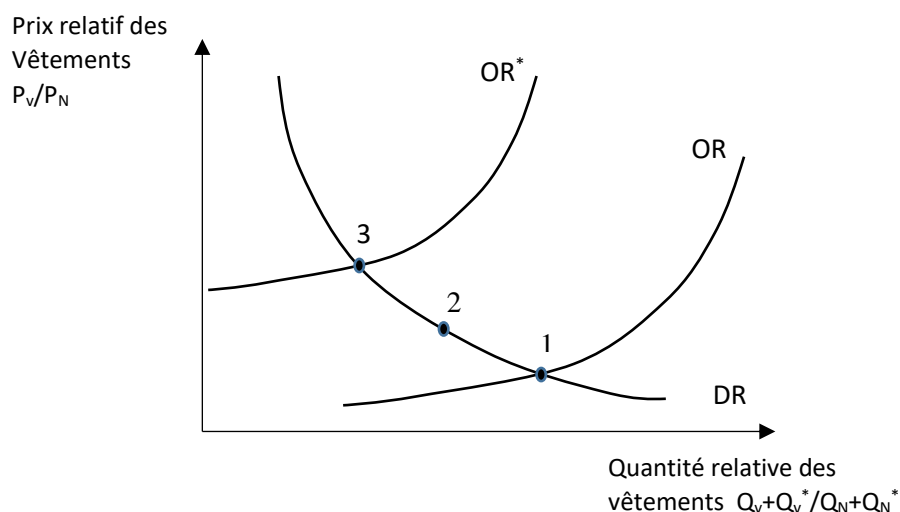
- Le pays domestique abondant en facteur Travail peut produire des vêtements à moindre coût, donc à moindre prix par rapport au pays étranger.
- Le pays étranger abondant en facteur Capital peut produire de la nourriture à moindre coût, donc à moindre prix par rapport au pays domestique.

5.2. Les prix relatifs et la structure du commerce international

Note : Le prix relatif d'un bien est l'expression de la valeur marchande de ce bien en terme de la valeur d'un autre bien (P_a/P_b exprime le prix relatif du bien *a* relativement (par rapport) au bien *b*).

Dans notre exemple : le prix relatif du vêtement est P_V/P_N .

La situation de libre échange crée un vaste marché mondial où s'affiche un prix unique pour les deux biens V et N $\Rightarrow P_V/P_N$ est le même dans les deux pays.



En autarcie, l'équilibre du pays se situe au point 1, où l'offre relative domestique (OR) coupe la courbe de la demande relative DR. De la même manière, l'équilibre d'autarcie du pays étranger se situe au point 3. L'ouverture au commerce conduit à un prix relatif mondial d'équilibre unique, qui se trouve entre les deux prix relatifs d'autarcie, par exemple au point 2.

La figure présente les offres relatives des pays domestique (OR) et étranger (OR*).

La courbe de la demande relative est la même pour les deux pays, c'est dire que les consommateurs des deux pays ont les mêmes goûts, les mêmes préférences et réagissent de la même façon en terme de demande face aux variations des prix des biens.

a. En situation d'autarcie

L'équilibre du pays domestique se trouve au point 1. C'est-à-dire que le prix relatif des vêtements est plus faible dans l'économie domestique qu'à l'étranger. Donc $OR_v > OR_v^*$.

Et l'équilibre du pays étranger se trouve au point 3 où le prix relatif des vêtements est plus élevé que dans le pays domestique => $OR_v^* < OR_v$.

B. En situation de libre échange

En autarcie $P_v^* > P_v$, mais avec l'ouverture, les pays domestique et étranger vont appliquer les prix du marché mondial, à l'intérieur comme à l'extérieur du pays. Donc le prix des vêtements va augmenter dans le pays domestique (il va s'aligner sur le prix extérieur) et va baisser dans le pays étranger => OR_v baisse et OR_v^* augmente.

POURQUOI ?

Parce que après l'ouverture, il y aura une augmentation de la demande des vêtements qui proviendra de l'étranger, du fait que le facteur travail (vêtement) est plus faible dans le pays domestique, ce qui va faire monter le prix des vêtements dans ce dernier, et qu'une partie de la production destinée avant à la consommation locale va être maintenant destinée à l'exportation.

CONSÉQUENCES

- offre et demande domestique de vêtements baisse => déplacement de OR vers le point 2 (hausse de demande étrangère sur les vêtements => la hausse de P_v domestique => baisse de l'offre domestique).
- Hausse de la demande étrangère sur les vêtements domestique => hausse des importations des vêtements du pays étranger => déplacement de OR^* vers le point 2.

A noter que :

$$OR = OR_v + OR_N$$

$$OR^* = OR_v^* + OR_N^*$$

Lorsque les deux pays s'ouvrent à l'échange, les prix relatifs convergent pour s'établir quelque part entre les deux prix d'autarcie (au point 2 de la courbe par exemple).

Donc, chaque pays se spécialise et exporte le bien dont le prix relatif augmente par rapport à la situation d'autarcie.

Les deux pays se spécialisent dans les productions qui utilisent intensément le facteur dont ils sont abondamment dotés.

Théorème d'Heckscher-Ohlin : en libre échange, un pays relativement abondant en un facteur de production se spécialise et exporte le bien relativement intensif en ce facteur.