

3. introduction. Plusieurs explications des échanges

Le modèle ricardien

David Ricardo n'est pas le premier auteur à aborder l'étude des échanges internationaux. Mais il est le premier à énoncer, dès 1817, dans son exemple célèbre du drap anglais et du vin portugais, le principe des avantages comparatifs, encore appelés avantages ricardiens (Cf. D. Ricardo, *Des principes de l'économie politique et de l'impôt*, Collection «Champs», Paris, Flammarion, chap. VII, "Du commerce extérieur", p. 111-131). On peut affirmer, sans exagération, que c'est grâce à ce principe que toute la réflexion moderne du commerce international a pu se développer au point de devenir un champ d'étude à part entière de l'analyse économique.

Bien que le modèle ricardien ait été développé jusqu'aux années 1970, il est resté relativement simple dans sa formulation de base (ce qui n'exclut d'ailleurs pas une certaine complexité dans le traitement). Ainsi, il suppose que la fabrication des différents biens ne nécessite qu'un seul facteur de production, le travail. Cependant, c'est dans ce qui pourrait passer pour une simplification abusive ou une hypothèse irréaliste que réside la force de démonstration du modèle ricardien. En insistant sur l'offre, résumée toute entière par la seule mesure de la productivité du travail, il démontre non seulement l'influence déterminante des écarts de technologie dans l'essor du commerce international, mais aussi l'absurdité du principe smithien des avantages absolus. La détention d'une technologie supérieure n'est pas, en soi, garante d'une meilleure compétitivité internationale pour le pays qui l'a détient ; l'échange international profite même aux économies dans l'absolu peu productives.

L'analyse ricardienne des échanges prend tout son sens dès qu'on la replace dans son contexte historique. Dans la première moitié du XIX^e siècle, le décollage industriel précoce de la Grande-Bretagne et l'avance technique qu'elle acquiert sur les pays européens aurait pu laisser croire à un ralentissement des échanges et à un appauvrissement des économies trop durement concurrencées par les productions britanniques. L'histoire a montré que c'est exactement le contraire qui s'est produit, conformément aux prédictions du modèle ricardien.

Le modèle des proportions de facteurs

A partir de la première moitié du XX^e siècle, les grandes économies industrielles ont acquis un niveau de développement assez comparable. Les goûts des consommateurs et les techniques de production apparaissent de plus en plus semblables, en raison d'une diffusion internationale de plus en plus rapide des modes de consommation, des idées et des techniques de production. En outre, plus d'un siècle après la révolution industrielle, l'accumulation continue du stock de biens d'équipement donne au capital une place de plus en plus grande comme moyen de production, au même titre que le travail. Dans ces conditions, le modèle ricardien se révèle de moins en moins adapté pour expliquer les échanges internationaux, du moins ceux opérant entre les principales économies mondiales. En effet, si le travail reste le seul facteur de production, l'avantage comparatif peut seulement provenir des différences internationales dans la productivité du travail. Mais justement, en raison de la similitude croissante des techniques, les différentiels internationaux de productivité tendent à disparaître. Le modèle ricardien n'expliquerait donc plus correctement la totalité des échanges commerciaux internationaux. Le besoin d'une nouvelle théorie plus complète voit le jour.

Deux économistes suédois posent les fondements d'une nouvelle explication des échanges, fondée sur la rareté relative des ressources productives : la plupart des économies se ressemblent et utilisent la même technologie, mais elles se différencient sur un point essentiel : elles ne disposent pas des mêmes ressources productives : les facteurs de production (travail, capital, terre cultivable, matières premières et énergie) sont inégalement répartis au plan mondial. E. Heckscher, dans un article de 1919 énonce ce principe de rareté, ("Une différence de rareté relative des facteurs de production entre deux pays est donc une condition nécessaire pour qu'il y ait différence des coûts comparés, et par conséquent commerce international"). B. Ohlin, dans un ouvrage célèbre de 1933, (*Interregional and International Trade*) en développe littérairement toutes les implications. De 1937 jusqu'au début des années cinquante, P. A. Samuelson, dans une série d'articles, formalise les principaux résultats de la nouvelle théorie. En raison de l'importance qu'il accorde aux ressources, on appelle aussi le modèle d'Heckscher, Ohlin et Samuelson (HOS) le modèle des proportions de facteurs.

Avec le recul du temps, le modèle HOS ne s'est pas révélé ou plus "réaliste" ou plus "complet" que le modèle ricardien, et les enseignements de ce dernier demeurent d'actualité dans un monde marqué depuis les années 1960 par l'existence d'écart techniques persistants, voire grandissants entre économies développées et économies en développement. En fait, l'apport principal du modèle HOS à l'analyse des échanges a été la prise en compte de l'influence du commerce international sur la répartition des revenus. Dès 1942, W. Stolper et P. Samuelson montrait dans le cadre du modèle des proportions des facteurs pourquoi l'échange international, même s'il était souhaitable, pouvait dégrader les revenus de certains groupes sociaux et créer des comportements protectionnistes. L'importance de ce résultat, contre-intuitif, sinon paradoxal, parce qu'obtenu sous des hypothèses de marchés concurrentiels totalement flexibles, donna naissance à partir des années 1960-70 à une réflexion sur les causes endogènes du protectionnisme et les politiques publiques de redistribution.

La « nouvelle théorie du commerce international »

Les années 1980-90 sont marquées par un renouvellement profond de l'analyse des échanges internationaux. Les nombreux tests réalisés pour vérifier la pertinence empirique des modèles ricardien et HOS se révèlent décevants ¹. En 1985, l'ouvrage novateur de Helpman et Krugman² dresse un bilan des faits non expliqués par la théorie traditionnelle des échanges. Trois apparaissent plus particulièrement importants :

- Les études empiriques montrent que depuis les années cinquante, la part du commerce intra branche dans le commerce mondial des marchandises n'a cessé d'augmenter, pour atteindre aujourd'hui, en moyenne, plus de 50%. Cette part du commerce, la plus dynamique et la plus significative, n'est pas expliquée correctement par les modèles ricardien et HOS, qui ne peuvent rendre compte que de l'existence d'un commerce interbranche ³.
- Contrairement aux enseignements de la théorie traditionnelle, le commerce international se développe surtout entre les nations les plus développées. Ces nations présentent pourtant les mêmes spécialisations dans les biens d'équipement, et partagent les mêmes dotations factorielles et les mêmes

¹ Si le modèle ricardien semble encore pertinent dans un certain nombre de cas, le modèle HOS, considéré comme le coeur de la théorie néoclassique du commerce, pose d'importantes difficultés de vérification, comme en témoigne le célèbre paradoxe de Leontieff (1953) et tous les travaux empiriques ultérieurs qui ont cherché à le surmonter. Cf. Muchielli J.-L., 1997, *Economie internationale*, Dalloz, Paris, p.57-67.

² Helpman E. et P., Krugman, 1985, *Market Structure and Foreign Trade*, The MIT Press, Cambridge Mass., p .2-3.

³ On parle de commerce intra branche ou de commerce croisé, lorsqu'un pays exporte et importe simultanément des biens similaires, c'est-à-dire des biens de qualité et de prix comparables. Par exemple, la France, l'Allemagne et l'Italie sont trois pays producteurs de véhicules, qui exportent et importent entre eux des voitures compactes. L'échange interbranche concerne des exportations et importations de produits différents. Par exemple, la France exporte des voitures compactes mais importe des motos de forte cylindrée, qu'elle ne produit pas sur son sol.

techniques de production, caractérisées par d'importants coûts fixes d'installation et de recherche-développement.

- La libéralisation graduelle des échanges, consécutive aux différents accords du GATT, semble avoir engendré des gains de revenus nettement supérieurs à ceux prévus par les modèles traditionnels des échanges.

La concurrence pure et parfaite ne convient pas pour expliquer ces trois faits. Une raison précise peut être invoquée pour chacun d'entre eux. Le premier fait, l'importance des échanges intra branches, suggère que les ménages achètent des produits importés, non pas seulement parce que la production nationale ne suffit pas à la consommation locale, mais aussi parce que les produits étrangers concurrents offrent des caractéristiques de qualité différentes. Le commerce international peut donc s'expliquer partiellement par l'existence de produits internationalement différenciés. Ce premier fait lève l'hypothèse d'homogénéité des biens de la concurrence pure et parfaite.

Le deuxième fait, la part prépondérante des échanges entre pays développés, atteste que la taille des marchés influence certainement la spécialisation et le volume du commerce. Autrement dit, la capacité d'une région à attirer les marchandises et les capitaux croît encore plus vite que sa richesse. Or pour les modèles ricardien et HOS, l'attractivité des marchés ne joue aucun rôle dans la détermination et l'intensité des avantages comparatifs des nations. La raison en est simple : la concurrence pure et parfaite suppose des coûts moyens de production constants ; dans ce cas, la production en grande série, censée favoriser la baisse des coûts et des prix bas sur les grands marchés, n'a pas de raison d'être. Si cette hypothèse restrictive est levée, il devient vraisemblable qu'une part significative du commerce mondial de certaines industries est imputable à l'existence des rendements croissants d'échelle ⁴.

Le troisième fait suggère que la théorie des avantages comparatifs sous-estime les effets bénéfiques du libre-échange, parce qu'elle ignore l'intensification de la concurrence qu'il engendre. On parle parfois des gains pro compétitifs du commerce. Cette incapacité s'explique par l'hypothèse de concurrence pure et parfaite, qui suppose la concurrence inchangée lors du passage de l'autarcie au libre-échange.

Pour conclure

L'existence de déterminants aux échanges autres que ceux invoqués par la théorie traditionnelle, c'est-à-dire ceux engendrant des écarts relatifs de coûts (technologie, dotations factorielles) a pu faire penser à certains que la nouvelle théorie du commerce était une remise en cause radicale du principe des avantages comparatifs. Cette idée répandue dans les années 1980 n'est plus de mise aujourd'hui. D'une part, parce que la définition de la notion de spécialisation et d'avantage comparé ne se limite pas au niveau très agrégé des seules branches. Ainsi, l'intensité des échanges intrabranches n'exclut pas l'existence de spécialisations fortes au sein même de la branches sur des gammes plus ou moins fines de produits. D'autre part, parce que les développements les plus récents de la nouvelle théorie du commerce démontrent que l'imperfection de la concurrence participe elle aussi à la création des avantages comparatifs par le biais des concentrations géographiques d'activité qu'elle suscite. Il n'y a donc pas opposition mais plutôt complémentarité des deux approches.

⁴ Les rendements croissants d'échelle, encore dénommés économies d'échelle, sont généralement présents dans toutes les industries qui connaissent des coûts fixes élevés, du fait de l'importance des équipements et des frais de recherche-développement nécessaires pour lancer la production. Un étude publiée en mars 1988, dans le n°35 d'*Economie européenne*, montre qu'environ la moitié des activités industrielles de la Communauté sont sujettes à des économies d'échelle appréciables. En général, elles sont fortes dans les industries des biens d'équipement et dans celles de certains biens de consommation (chimie, mécanique, matériel de transport, matériel électrique et électronique, automobile, papier et imprimerie); elles restent faibles ou marginales dans la plupart des industries de consommation et des industries à forte main d'oeuvre (cuir, textiles, chaussure et habillement, meubles, boissons).