

## VIII. Échange international et croissance

### David Ricardo (1772-1823)

	<b>CONCEPTS QUE LES ÉLÈVES DOIVENT CONNAÎTRE ET SAVOIR UTILISER</b>	<b>ACTUALITÉ DE LA PENSÉE DE L'AUTEUR ET PROLONGEMENT</b>
"Internationalisation des échanges et mondialisation" David Ricardo	Avantage comparatif, commerce inter-branche, spécialisation internationale, libre échange	Politiques commerciales, rendements d'échelle croissants, commerce intra-branche

#### Indications complémentaires

On retiendra de Ricardo le rôle de l'échange international dans le développement économique à partir de la théorie de l'avantage comparatif que l'on distinguera de la théorie des avantages absolus d'Adam Smith. On présentera ainsi le principe des gains mutuellement avantageux dans l'échange international et le rôle que joue le commerce international pour repousser les limites de la croissance et empêcher la convergence vers un état stationnaire. On montrera comment cette théorie est élaborée en retenant le cadre des nations, la structure inter-branche de leur commerce extérieur et l'absence de mobilité des facteurs entre elles.

L'actualité des analyses de Ricardo et ses prolongements contemporains seront étudiés en s'interrogeant sur les conséquences de l'importance croissante des firmes transnationales, le développement d'un commerce international intra-branche et la forte mobilité des capitaux à l'échelle planétaire. Ces interrogations permettront de montrer comment les avantages comparatifs peuvent être "construits" et de souligner ainsi la portée générale de la théorie de Ricardo.

David Ricardo est considéré comme l'un des économistes classiques les plus influents. Il a été agent de change (ce qui lui a permis de s'enrichir) et député (chambre des communes anglaise).

Héritier de la pensée d'Adam Smith, dont il a lu avec passion l'œuvre *Recherche sur la nature et les causes de la richesse des nations* (1776), il défend le libéralisme et promeut le libre-échange en affirmant sa nécessité contre le protectionnisme.

Dans son ouvrage majeur *Des principes d'économie politique et de l'impôt* (1817), il développe une théorie de la valeur travail en montrant comment elle détermine le niveau de salaire, puisqu'elle détermine la valeur des produits (ce n'est donc pas leur rareté ou leur utilité qui en détermine la valeur). La théorie marxienne de la valeur (dont il déduit le salaire) est issue de la théorie ricardienne, même si Marx la critique.

Mais c'est bien entendu pour sa théorie des avantages comparatifs que D. Ricardo est entré au Panthéon de l'histoire des théories économiques.

Il s'agit de la théorie qui demeure encore aujourd'hui le fondement des échanges internationaux, l'explication dominante du commerce mondial.

Nous verrons comment D. Ricardo prend une part déterminante dans le débat anglais de la première moitié du XIX<sup>e</sup> siècle qui aboutira à l'ouverture de l'Angleterre aux échanges internationaux avec l'abolition des Corn Laws (loi sur les céréales visant à protéger les rentes foncières) en 1846.

### A. L'analyse de David Ricardo.

#### 1. La théorie des avantages comparatifs.

- Rappel de la théorie des avantages absolus d'Adam Smith.

Selon **Adam Smith** (1723-1790), chaque pays a intérêt à se spécialiser dans les productions pour lesquelles il dispose d'un **avantage absolu** (là où il est meilleur que les autres, avec des coûts de production inférieurs) pour participer aux échanges internationaux, et à importer les produits pour lesquels ses coûts de production sont supérieurs à ceux des autres pays. Les échanges internationaux doivent conduire à une spécialisation de chaque pays, ce que **Adam Smith** appelle la "**division internationale du travail**". Cette division du travail contribue à accroître la productivité et la richesse de toutes les nations qui participent aux échanges.

Alors que pour Adam Smith, l'échange international apparaît comme un jeu à somme nulle, pour lequel certains pays ont intérêt à participer (ceux qui disposent d'avantages absolus), et d'autres pas (ceux qui n'en ont pas...), pour David Ricardo, l'échange international est un jeu à somme positive, où tous les partenaires de l'échange sont gagnants.

- **La théorie des avantages comparatifs : l'exemple de l'Angleterre et du Portugal.**

	Portugal	Angleterre
Production de vin (nbre d'hommes/an)	80	120
Production de drap (nombre d'hommes/an)	90	100
Coût comparatif drap/vin	1,125	0,833
Coût comparatif vin/drap	0,888	1,2

Dans l'exemple proposé par David Ricardo pour illustrer sa théorie, l'Angleterre possède un avantage comparatif car il est relativement moins cher pour ce pays de produire du drap que du vin (puisque la production d'une unité de drap utilise moins d'hommes qu'une unité de vin). C'est l'inverse pour le Portugal qui dispose en réalité d'un avantage absolu pour les deux biens.

Le Portugal possède un avantage absolu sur l'Angleterre pour la production des deux biens. Cependant, il reste intéressant pour le Portugal de se spécialiser dans la production du bien pour lequel il possède le plus grand avantage : le vin. En effet, il lui en coûte le travail de 80 hommes pour produire une unité de vin ; si le Portugal peut ensuite échanger avec l'Angleterre cette unité de vin contre une unité de drap, l'unité de drap obtenue aura coûté au Portugal le travail de 80 hommes.

Or, si le Portugal avait produit lui-même le drap, il lui en aurait coûté le travail de 90 hommes : le Portugal y gagne à se spécialiser et à échanger avec l'Angleterre, même s'il est plus compétitif que l'Angleterre pour la production des deux biens.

Le Portugal obtiendra plus de biens en se spécialisant et en échangeant du vin contre des draps venus d'Angleterre (qu'en essayant de tout fabriquer au Portugal).

La spécialisation permet de consacrer les facteurs de production (travail) aux activités où ils sont les plus efficaces.

Pour **David Ricardo**, il est avantageux pour toutes les nations de participer aux échanges internationaux. Pour cela, chaque pays a intérêt à se spécialiser dans la production pour laquelle il dispose d'un **avantage comparatif**, c'est-à-dire où ses coûts de production sont comparativement les plus compétitifs par rapport aux autres pays.

Ainsi, il convient pour un pays de renoncer à ses avantages les plus faibles pour tirer parti de ses avantages les plus importants.

Pour les pays qui ne disposent d'aucun avantage absolu, ils doivent alors se spécialiser dans la production pour laquelle ils connaissent comparativement le moins de désavantages.

Un **avantage comparatif** correspond donc soit au plus grand avantage, soit au plus petit désavantage dont dispose un pays relativement ou comparativement aux autres pays.

- Les hypothèses retenues par David Ricardo pour valider sa théorie.

#### Les hypothèses ricardiennes :

- La libre circulation des produits (libre-échange, sans droit de douane) doit être garantie, sans quoi le principe même des avantages comparatifs disparaît.
  - L'absence de mobilité des facteurs (notamment du capital) au niveau international, et leur mobilité au niveau national.
  - La structure du commerce international est interbranche. Il n'y a pas, au XIX<sup>ème</sup> siècle, de raison qu'il en soit autrement.
  - Les échanges se font dans le cadre des nations (entre nations **et non intrafirme**).
  - Les avantages comparatifs sont durables dans le temps. Un pays qui se spécialise et accroît sa production dans un domaine, ne connaît ni rendements croissants, ni rendements décroissants. Ricardo raisonne à « rendements d'échelle constants ».
- S'ils devaient être croissants, la spécialisation pourrait créer un avantage comparatif au lieu d'en être la conséquence comme le pense Ricardo.

## **2. Le rôle de l'échange international dans le développement économique.**

- Le libre-échange est profitable à tous les pays qui participent au commerce mondial.

Pour Ricardo, il ne fait aucun doute que l'échange international est mutuellement profitable aux pays qui le pratiquent. Le libre-échange est pour lui la meilleure stratégie commerciale à adopter. Le commerce international favorise la croissance économique des pays qui le pratiquent, en permettant une allocation des ressources plus efficace au sein de chaque pays. Il permet ainsi d'empêcher la convergence vers un état stationnaire.

David Ricardo suggère aussi que les échanges internationaux pacifient les relations entre les pays, en créant des intérêts mutuels à la poursuite de l'échange.

- L'ouverture internationale permet d'éviter la baisse du taux de profit.

Le commerce international permet d'éviter la baisse tendancielle du taux de profit et la stagnation économique, puisqu'il rend possible la baisse des salaires versés aux travailleurs qui sont fonction du prix des biens de première nécessité, désormais disponibles à moindre coût grâce à l'ouverture internationale.

Importer blé meilleur marché limite le prix des produits de subsistance et les salaires, ce qui accroît les profits, l'accumulation du capital et la croissance économique.

Le commerce avec l'étranger (« commerce étranger » pour Ricardo) est très avantageux, car il augmente le nombre et la variété d'objets disponibles sur les marchés (plus grande diversité).

Enfin, les échanges internationaux ne peuvent pas être source de déséquilibres extérieurs durables. Un déficit de la balance commerciale provoque une sortie d'or qui fait baisser les prix intérieurs et rend donc le pays plus compétitif, d'où une augmentation des exportations et une diminution des importations.

Au contraire, un excédent provoque une entrée d'or qui fait augmenter les prix intérieurs et qui nuit à la compétitivité et se traduit donc par une baisse des exportations et une hausse des importations.

C'est ce que l'on pourrait appeler « l'équilibrage automatique des comptes extérieurs ».

## B. Les prolongements contemporains.

### 1. Les prolongements de la théorie ricardienne.

- Le théorème HOS (Heckscher-Ohlin-Samuelson).

Le théorème HOS est aujourd'hui le « modèle standard » de la [théorie du commerce international](#). Il prolonge l'analyse de David Ricardo pour justifier le libre-échange et la spécialisation, en proposant une explication aux avantages comparatifs.

L'économiste suédois [Bertil Ohlin \(Nobel 1977\)](#), qui attribua la co-paternité du modèle à son directeur de thèse, [Eli Heckscher \(dès 1919\)](#) propose un premier modèle en 1933.

En 1941, [Paul Anthony Samuelson \(Nobel 1970\)](#) (et [Wolfgang Stolper](#)) proposa une formulation mathématique du modèle, désormais connu sous l'abréviation HOS.

Selon ce théorème, dans l'échange international, les pays ont intérêt à se spécialiser dans les productions qui utilisent en plus grande proportion le facteur de production (travail ou capital) dont ils sont les mieux dotés.

Les pays exportent alors les produits incorporant une forte quantité de facteur de production dont ils sont les mieux dotés (dont ils disposent en grande quantité comme la main-d'œuvre pour la Chine) et importent les produits nécessitant une importante quantité de facteur de production dont ils sont les moins bien dotés (dont ils ne disposent pas ou que très peu, comme le capital pour les pays en développement).

Cette analyse s'inscrit dans la continuité de celle de Ricardo, tout en l'approfondissant dans la mesure où il s'agit de prendre en compte la quantité et la qualité des deux facteurs de production, alors que Ricardo ne tenait compte que du facteur travail.

- Le paradoxe de Leontief.

On doit à l'économiste [Wassily Leontief](#), économiste américain d'origine russe ([Nobel 1973](#)), une mise en cause du modèle de référence (le modèle HOS).

En utilisant des tableaux d'entrées-sorties (importations-exportations), Leontief montre que pour l'année 1947, les [États-Unis](#) ont exporté des [biens](#) moins intensifs en [capital](#) que ne le sont leurs [importations](#) (les États-Unis exportent des biens qui nécessitent beaucoup de travail et importent des biens relativement capitalistiques).

Ce résultat semble réfuter le théorème HOS qui prédit que les [pays développés](#) vont exporter des biens à fort contenu capitaliste (puisqu'ils sont fortement dotés en capital) et importer des biens à fort contenu en facteur travail (puisqu'ils ne disposent pas d'une grande quantité de main-d'œuvre faiblement rémunérée).

Le paradoxe s'éclaire (est résolu) si l'on tient compte non seulement de la quantité mais aussi de la qualité des facteurs utilisés. Ainsi, si les États-Unis sont fortement dotés en facteur capital, il le sont aussi en facteur travail, puisque les travailleurs américains sont sur la première moitié du XXème siècle trois fois plus productifs que leurs homologues européens et donc infiniment plus que les travailleurs des PED. Par conséquent, il faudrait multiplier le nombre de travailleurs américains par trois voire plus pour comparer ce qui est comparable.

En fait, les [États-Unis](#) exportent des biens à fort contenu en travail qualifié, et importent des biens à fort contenu en travail non qualifié.

## 2. La construction des avantages comparatifs.

- Le progrès technique modifie la distribution des avantages comparatifs.

La diffusion du progrès technique peut remettre en cause la distribution des avantages comparatifs et donc la spécialisation internationale, ce qui ne fait que compléter l'analyse de Ricardo qui l'avait déjà évoqué.

En innovant, un pays peut gagner en productivité dans la fabrication de biens et services pour lesquels il était auparavant désavantagé.

Ce faisant, il peut parvenir à concurrencer les pays qui possédaient jusqu'alors l'avantage comparatif pour ces biens et services, ce qui peut pénaliser ces derniers en termes de croissance et d'emploi.

Autre élément, la fluctuation des taux de changes peut remettre en cause en très peu de temps, un avantage comparatif ou en créer artificiellement (ce que reconnaissait Ricardo). Dans ce cas, les effets du libre-échange ne reflètent pas forcément les véritables avantages comparatifs.

- Des avantages comparatifs construits grâce aux politiques publiques volontaristes.

Les avantages comparatifs peuvent être construits car ils ne résultent pas uniquement de données naturelles (comme la richesse du sol par exemple), ou de la dotation factorielle.

Ils dépendent largement des politiques d'aide publique à certains secteurs d'activités, ce que Paul Krugman appelle les « politiques commerciales stratégiques » (subventions aux entreprises nationales et aux entreprises exportatrices, financements publics, recherches publiques..., voire protections.

Ils dépendent également de ce que Krugman appelle les « économies externes » que l'on pourrait rapprocher des « externalités positives », puisqu'il s'agit des avantages liés à la diffusion de l'innovation et de la connaissance au sein d'une branche à l'intérieur d'un pays, à l'autoconsolidation du succès par concentration des compétences.

- Rendements d'échelle et spécialisation internationale.

Dans les années 1970, l'hypothèse de Ricardo des « rendements d'échelle constants » est remise en cause. Les nouveaux modèles prennent en compte l'existence des économies d'échelle qui rendent la concurrence imparfaite.

Chaque pays a par conséquent intérêt à se spécialiser dans la production d'un seul bien pour augmenter la quantité produite et bénéficier au maximum des économies d'échelle réduisant le coût unitaire.

Ce n'est donc plus l'avantage comparatif qui explique la spécialisation internationale, mais plutôt l'existence de rendements d'échelle qui pousse les pays à se spécialiser pour disposer d'un avantage comparatif (favorable).

Dans son ouvrage, *La Mondialisation n'est pas coupable* (1996), Paul R. Krugman montre également que les avantages comparatifs sont plus une conséquence qu'une cause des échanges internationaux.

En se spécialisant et en produisant davantage pour les exportations, chaque pays tend à réaliser des économies d'échelle qui entraînent la baisse des coûts et des prix, rendant plus compétitives les entreprises et l'économie du pays qui s'ouvre. Les exportations peuvent alors augmenter encore davantage.

Selon Paul Krugman, ce n'est donc pas parce qu'un pays est plus compétitif dans un produit qu'il l'exporte, mais c'est surtout parce qu'il l'exporte qu'il devient plus compétitif.

En définitive, les **gains issus du commerce international sont cumulatifs** : l'ouverture internationale entraîne des avantages comparatifs qui permettent une plus grande ouverture et ainsi de suite. Ainsi, l'ouverture internationale peut être considérée comme une priorité des politiques de développement (notamment pour les PED, Cf. « Consensus de Washington » et les politiques du FMI).

### 3. La remise en cause de l'analyse de David Ricardo.

- **Le protectionnisme, bien qu'ayant reculé, est loin d'avoir disparu.**

Malgré les progrès du libre-échange, le protectionnisme est toujours très présent (**c'est même la règle et le libre-échange l'exception**) dans les politiques commerciales, contrairement aux souhaits de Ricardo.

Les pays du Nord pratiquent différentes formes de protectionnisme : un protectionnisme tarifaire (« **barrières tarifaires** ») qui passe par les droits de douane (protectionnisme défensif) mais aussi un protectionnisme non tarifaire (« **barrières non tarifaires** ou « **paratarifaires** ») reposant sur des aides aux producteurs nationaux et sur des subventions à l'exportation permettant les pratiques de « **dumping commercial** », les producteurs vendant moins cher à l'étranger que sur le territoire national (protectionnisme offensif).

Autre forme de barrières non tarifaire, les réglementations contraignantes comme les normes de qualité, de sécurité ou sanitaires.

Les pays du Sud possèdent un avantage comparatif pour la production des biens agricoles et alimentaires : ils produisent ces biens de manière relativement plus efficace que les biens manufacturés et ont donc tendance à se spécialiser dans leur production.

Or, ce sont sur ces biens agricoles que les pays du Nord maintiennent le plus de barrières protectionnistes (**justement en raison de leur manque de compétitivité**) : les pays en développement sont donc fortement pénalisés dans l'échange international.

La concurrence est faussée : la compétition commerciale internationale est déloyale et ne se fait pas au bénéfice de tous.

- **La forte mobilité des capitaux au niveau mondial.**

L'observation des faits invalide l'hypothèse d'immobilité des capitaux au niveau international qu'avait posée David Ricardo.

Les entreprises s'internationalisent en effectuant des investissements directs à l'étranger (IDE), en s'implantant à l'étranger, en délocalisant une partie de leur production ou en rachetant des établissements déjà existants (usines) à l'étranger (en prenant le contrôle de plus de 10 % du capital d'une entreprise étrangère).

**Mais l'internationalisation peut se faire également sans transfert de capitaux, par exemple par des accords de sous-traitance avec des firmes étrangères, ou bien des accords de licence. Enfin, on pourrait dire que l'internationalisation, au sens large, passe tout simplement par le développement des exportations vers l'étranger.**

Le développement des firmes transnationales (FTN ou FMN) invalide l'hypothèse « d'immobilité des capitaux » au niveau international qu'avait posée Ricardo.

Les flux d'IDE ont été multipliés par quasiment 50 entre 1982 et 2006, et les stocks par plus de 16. Cette hausse est à mettre en parallèle avec l'augmentation du PIB mondial, qui a été multiplié par « seulement » 3,5 sur la même période. On voit donc que les IDE connaissent un développement très rapide par rapport à la croissance économique mondiale.

- **Le développement des échanges intrabranches et intrafirmes.**

Les échanges internationaux sont essentiellement intrabranches. Pour prendre l'exemple de la France, les échanges intrabranches sont particulièrement importants avec les pays européens (de la zone euro), et de manière générale importants avec les pays développés (États-Unis). En revanche, les échanges sont plus de nature interbranche avec les pays moins développés (Turquie ou Chine).

Les échanges intrabranches peuvent s'expliquer par les demandes des consommateurs qui veulent des produits différenciés, bien que répondant aux mêmes besoins (**identiques dans l'usage**). La différence des produits importés peut venir d'une différenciation verticale (différences de qualité **ou de performance** des biens) ou d'une différenciation horizontale (différences dans **l'image ou la présentation** des produits).

Par ailleurs, il importe de rappeler que Ricardo raisonnait dans le cadre d'un échange entre nations alors que la tendance est de plus en plus à l'échange à l'intérieur des firmes transnationales (**transnationalisation des échanges**).

- **L'ouverture internationale ne profite pas à tous : la menace des délocalisations et les risques pour l'emploi.**

Contrairement aux intuitions ricardiennes, le commerce international peut pénaliser certains pays et affecter certains emplois, les moins qualifiés bien sûr mais aussi et de plus en plus certains emplois qualifiés (techniciens informatiques, informaticiens programmeurs..., designers, comptables, ...).

On explique généralement le développement des délocalisations par l'attrait que représentent les pays émergents ou en développement proposant des conditions de production avantageuses (bas salaires, fiscalité attractive...) pour les FTN.

Mais il faut ajouter à cela les progrès techniques et technologiques, et plus particulièrement dans les transports et les télécommunications, qui rendent les délocalisations plus rentables et plus faciles, y compris pour les activités nécessitant des salariés qualifiés (Internet permet, par exemple, d'assurer une maintenance informatique à distance).

- **Les délocalisations : une menace exagérée.**

Il ne faudrait pas craindre les effets des délocalisations sur l'emploi pour deux raisons : tout d'abord, une grande partie des emplois des pays développés sont des emplois de services, difficiles voire impossibles à délocaliser.

Ensuite, en favorisant la croissance, la spécialisation internationale provoque l'apparition de nouveaux emplois que pourront potentiellement occuper les personnes ayant perdu le leur à cause des délocalisations (**très discutable, car les emplois créés ne requièrent pas les mêmes compétences que les emplois délocalisés**).

Les auteurs ne pensent cependant pas que les délocalisations soient sans effet sur l'emploi : elles peuvent provoquer tout d'abord un chômage si les nouveaux emplois créés ne le sont pas en nombre suffisant par rapport aux emplois détruits.

Ensuite, les emplois risquent de changer de nature, puisque les emplois détruits ne sont pas les mêmes que les emplois qui se créeront (en termes de qualification, de secteurs d'activité...).