
N° 36 | 2025

varia

Insuffisance de l'avantage comparatif

Alain NIKOLS *Indépendant*

" Hors établissement

Édition électronique :

URL : <https://revue-rfse.numerev.com/articles/revue-36/3380-insuffisance-de-lavantage-comparatif>

ISSN : 1966-6608

Date de publication : 25/08/2025

Cette publication est sous licence **CC BY-NC-ND** (Attribution - No commercial - No derivatives).

Pour **citer cette publication** : NIKOLS, A. (2025) Insuffisance de l'avantage comparatif. *Revue Française de Socio-Economie*, (36). <https://doi.org/10.34745/>

Mots-clés :

Insuffisance de l'avantage comparatif

INTRODUCTION

Selon la théorie de l'avantage comparatif de Ricardo (1817), l'ouverture au commerce international est profitable à tous les pays, même ceux qui, pour aucun produit, n'ont un avantage économique sur les autres pays. Au XXe siècle, des auteurs comme Deardorff (2007), Dornbusch *et al.* (1977) ou encore Lassurie-Duchêne *et al.* (2001) ont renouvelé le modèle ricardien. Un premier chapitre fait l'analyse de leurs démonstrations et nous prouve paradoxalement que pour établir un commerce d'échange de deux produits entre deux pays, sans économie d'échelle, il est nécessaire que chacun des pays dispose d'un avantage absolu sur l'un des produits. Il nous est alors possible dans un deuxième chapitre d'en déduire un nouvel énoncé des conditions d'un commerce international qui puisse être bénéfique à tous les pays.

I. ANALYSE DE QUELQUES DEMONSTRATIONS

I.1 Le cadre défini par Deardorff

En restant au plus proche du modèle ricardien repris et prolongé par A. Deardorff (2007), il est considéré deux pays A et B qui utilisent chacun un unique facteur de production, le travail L , pour produire deux biens X et Y .

La quantité a_g^* de la ressource L est la quantité de travail nécessaire pour produire une unité du produit g dans le pays « $*$ » avec $g = X, Y$ et $* = A, B$. Il est admis qu'il n'y a pas d'économie d'échelle et donc que la quantité a_g^* est constante par unité produite pour chaque pays $*$. La ressource L est supposée immobile entre pays mais mobile au sein de chaque pays.

Les marchés sont supposés parfaitement concurrentiels, de sorte que les prix de vente des produits correspondent strictement à leur coût de production tels que $P_g^* = w^* \cdot a_g^*$ où w^* est le coût d'une unité de travail dans le pays $*$.

Ces hypothèses étant posées, le principe de démonstration de A. Deardorff consiste à comparer l'équilibre en situation d'autarcie à l'équilibre en situation de libre-échange entre les deux pays, indépendamment des quantités produites et consommées. Il ne nécessite aucune hypothèse quant à la fonction d'utilité.

I.1.1 En autarcie

Dans le pays A en autarcie, P_X^A , prix du produit X , est égal à $w^A \cdot a_X^A$, et P_Y^A , prix du produit Y , est égal à $w^A \cdot a_Y^A$. Il est possible d'en déduire que $P_X^A / P_Y^A = a_X^A / a_Y^A$

correspond au nombre d'unités du produit Y qui doivent être vendues pour acheter une unité du produit X .

De façon similaire dans le pays B en autarcie, $P_X^B / P_Y^B = a_X^B / a_Y^B$ exprime le nombre d'unités du produit Y qui doivent être vendues pour pouvoir acheter une unité du produit X .

A Deardoff ajoute l'hypothèse selon laquelle $a_X^A / a_Y^A < a_X^B / a_Y^B$ donc que le pays A a un avantage relatif dans la production du produit X .

À ce stade, il est à noter que A. Deardoff n'indique pas si a_X^A est supérieur ou inférieur à a_X^B , donc si le pays A est moins ou plus performant que le pays B . Donc nous ne savons pas si, pour la production du produit X , il possède un désavantage ou un avantage absolu par rapport au pays B .

A ce stade, nous rappelons que le principe de l'avantage comparatif de Ricardo est sensé s'appliquer dans le cas où le pays ne possède aucun avantage dans aucun des produits, donc ici si le pays A était moins performant que le pays B dans la fabrication du produit X .

I.1.2 Situation de libre-échange

En situation de libre-échange, sans contraintes entre les pays A et B , les prix doivent être les mêmes dans les deux pays et P_X^* / P_Y^* exprime le nombre d'unités du produit Y qui doivent être vendues par l'un des pays pour pouvoir acheter une unité du produit X fabriqué par l'autre pays.

En gardant l'hypothèse que le pays A a un avantage relatif dans la production de X , donc que $a_X^A / a_Y^A < a_X^B / a_Y^B$, Deardoff étudie deux situations d'équilibre. Dans la première, chaque pays se spécialise et répond à la demande globale des deux pays. Dans la seconde situation l'un des pays n'a pas la capacité à répondre à la demande mondiale ce qui oblige l'autre pays à maintenir la production des deux produits.

Dans la première situation, spécialisation complète de chaque pays), le pays A , fort de son avantage relatif, se spécialise dans la production de X et donc B se spécialise dans la production de Y . Pour traduire l'équilibre, A. Deardoff pose l'équation suivante :

$$P_X^A / P_Y^A < P_X^* / P_Y^* < P_X^B / P_Y^B$$

En effet :

Si $P_X^* / P_Y^* < P_X^A / P_Y^A$, le pays A n'a pas intérêt à se spécialiser dans la fabrication du produit X puisqu'il obtiendra moins du produit Y pour la vente d'une même quantité de produit X .

Si à l'opposé $P_X^* / P_Y^* > P_X^B / P_Y^B$, le pays B n'a pas intérêt à se spécialiser dans la fabrication du produit Y puisqu'il obtiendra moins du produit X pour la vente d'une même quantité de produit Y .

A. Deardoff commente :

« Chaque pays doit se spécialiser dans la fabrication du produit pour lequel le

coût relatif est inférieur au prix relatif du marché mondial, c'est à dire le produit pour lequel il dispose d'un avantage comparatif. Chacun doit nécessairement exporter ce bien. »

Il ajoute qu'avec une telle spécialisation complète, il y a équilibre quand l'offre mondiale est égale à la demande mondiale ; les quantités produites de biens sont déterminées par les capacités en ressources et les productivités. La demande découle des contraintes budgétaires des consommateurs des deux pays et les prix mondiaux s'établissent de façon telle que, pour un produit donné, la demande des deux pays est égale à la quantité produite par celui qui s'est spécialisé dans cette fabrication.

Le second cas, qui ne sera pas analysé ici, est celui où l'un des pays n'a pas la capacité à répondre à la demande mondiale ce qui oblige l'autre pays à maintenir la production des deux produits. Ce faisant, dans cette seconde situation, A. Deardoff démontre que le pays « le plus grand » ne gagne ni ne perd au commerce, ce qui est déjà un paradoxe par rapport à l'affirmation de D. Ricardo selon laquelle, dans le commerce international, tous les pays sont gagnants.

I.2 L'Impératif d'un avantage absolu

Analysons plus en détail le résultat obtenu par A. Deardoff dans le cas de la spécialisation complète. On sait que l'équilibre au niveau mondial doit être tel que :

$$P_X^A / P_Y^A < P_X^* / P_Y^* < P_X^B / P_Y^B$$

Comme il n'y a pas d'économie d'échelle, la productivité du produit X dans le pays A est inchangée ainsi que celle du produit Y dans le pays B. Dès lors, faute d'une raison pertinente au regard de la productivité et de la ressource disponible L dans chaque pays, le coût d'une unité de travail est lui aussi inchangé, sans hausse ni réduction, tant dans le pays A que dans le pays B.

En reprenant l'énoncé de A. Deardoff, comme en autarcie, « tous les marchés sont parfaitement concurrentiels, de sorte que les marchandises sont tarifées à leur coût dans les pays qui les produisent. ».

De l'inéquation ci-dessus, nous obtenons donc :

$$w^A \cdot a_X^A / w^A \cdot a_Y^A < w^A \cdot a_X^A / w^B \cdot a_Y^B < w^B \cdot a_X^B / w^B \cdot a_Y^B$$

En reprenant les deux premiers termes de l'inéquation $P_X^A / P_Y^A < P_X^* / P_Y^*$

$$\text{alors } w^A \cdot a_X^A / w^A \cdot a_Y^A < w^A \cdot a_X^A / w^B \cdot a_Y^B$$

$$\text{Soit } 1 / w^A \cdot a_Y^A < 1 / w^B \cdot a_Y^B$$

$$\text{Alors } w^B \cdot a_Y^B < w^A \cdot a_Y^A$$

$$\text{Donc } P_Y^B < P_Y^A$$

Le pays B a donc un avantage absolu dans le prix de vente du produit Y, avant même la spécialisation.

Par le même moyen de démonstration, appliqué cette fois sur les deux derniers membres de l'inéquation :

$$P_X^* / P_Y^* < P_X^B / P_Y^B$$

$$w^A \cdot a_{X}^A / w^B \cdot a_{Y}^B < w^B \cdot a_{X}^B / w^B \cdot a_{Y}^B$$

$$w^A \cdot a_{X}^A < w^B \cdot a_{X}^B$$

$$P_X^A < P_X^B$$

Le pays A a donc un avantage absolu dans le prix de vente du produit X, avant même la spécialisation.

Or c'est bien sur le prix de vente du marché que s'exprimait D. Ricardo ; il a restreint son exemple au niveau des quantités d'unités de travail pour le rendre plus explicite mais une transaction commerciale s'établit toujours sur la base d'un prix et non d'un coût, même si le prix est strictement égal au coût de production.

En conclusion du cadre défini par A. Deardoff, pour qu'un commerce soit bénéfique aux deux pays, chaque pays doit posséder un avantage absolu sur le prix de vente d'un des produits. Bien que cette analyse porte sur seulement deux pays et deux biens, elle peut aisément être élargie à un nombre de pays et à un nombre de biens plus importants.

Cette conclusion va à contrario de la théorie de l'avantage comparatif de Ricardo (1817) selon laquelle l'ouverture au commerce international est profitable à tous les pays, même ceux qui, pour aucun produit, n'ont un avantage économique sur les autres pays.

I.3 Autres démonstrations

La nécessité de posséder un avantage absolu est au cœur de nombreuses démonstrations.

Ainsi, R. Dornbusch, S. Fisher et P. Samuelson (1977, p. 824) transforment un avantage relatif de productivité en avantage absolu de coût de production:

« The home country will efficiently produce all those commodities for which domestic unit labor costs are less than or equal to foreign unit labor costs. Accordingly, any commodity z will be produced at home if :

$$a(z) \cdot w < a^*(z) \cdot w^* \text{ »,}$$

où a et a^* désignent, respectivement, pour un pays et pour l'étranger la quantité de travail nécessaire pour élaborer un produit z , w et w^* correspondent aux coûts d'une unité de travail, respectivement, pour le pays et pour l'étranger.

En d'autres termes un pays se spécialise si son prix de vente (et non la quantité de travail ou le coût de production) est inférieur à celui de l'autre pays, et donc s'il a un avantage commercial absolu.

Plus récemment, Kiminori Matsuyama [2008] reprend le même procédé dans *Ricardian Trade Theory*.

D'autres, comme Lassudrie-Duchêne et Ünal-Kesenci (2001, p. 93), transforment un avantage relatif de coût de production en avantage absolu de prix de vente par le biais d'un taux de change adéquat en précisant :

« 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. »

A noter que si le taux de change s'ajuste pour rendre des produits compétitifs à l'export, il a pour contrepartie de diminuer la valeur de tout le patrimoine du pays au regard de potentiels acheteurs étrangers, ce qui peut ne pas correspondre à l'objectif recherché. Par ailleurs cette solution n'est pas applicable entre pays utilisant la même monnaie.

De manière générale, ces énoncés tendent à démontrer qu'il n'est pas de commerce possible sans que chaque pays propose un produit présentant un avantage absolu en terme de prix de vente. Pour bénéficier du commerce international un pays doit importer un produit d'un pays possédant un avantage absolu sur ce produit.

I.4 Application à l'exemple de Ricardo

Nous nous proposons d'appliquer le cadre de Deardorff (1987) à l'exemple de l'Angleterre et du Portugal tel qu'il a été formulé par Ricardo (1817).

En Angleterre (*pays A*), il faut 100 Hommes/an pour obtenir 1 unité de drap (*produit x*) et 120 H/an pour obtenir 1 unité de vin (*produit y*). Au Portugal (*pays B*), il faut 190 Hommes/an pour obtenir 1 unité de drap et 80 H/an pour obtenir 1 unité de vin.

Il est possible d'en déduire qu'en Angleterre, le drap s'échange contre le vin dans les proportions a_x^A / a_y^A suivantes : $1 \text{ drap} / 100 = 1 \text{ vin} / 120$. Au Portugal, le drap s'échange contre le vin dans les proportions a_x^B / a_y^B : $1 \text{ drap} / 90 = 1 \text{ vin} / 80$.

En situation de libre-échange, si l'Angleterre veut échanger la quantité de $1 \text{ drap} / 100$, il faut que la quantité de vin reçue soit supérieure à $1 \text{ vin} / 120$. Comme $1 \text{ vin} / 80$ est supérieur à $1 \text{ vin} / 120$, l'échange est avantageux. En revanche, si le Portugal veut échanger la quantité de $1 \text{ vin} / 80$, il faut que la quantité de drap reçue soit supérieure à $1 \text{ drap} / 90$. Comme $1 \text{ drap} / 100$ est inférieur à $1 \text{ drap} / 90$, l'échange est toujours désavantageux.

Si jamais le Portugal en venait à se spécialiser dans la fabrication du vin, la perte en quantité de drap qu'il subirait sur l'achat de drap à l'Angleterre serait supérieure à la production supplémentaire de vin obtenue par la spécialisation.

Ricardo affirmait que tous les pays, même ceux ne possédant aucun avantage absolu, sont gagnants au commerce international ; si cette affirmation avait été vraie, elle aurait dû logiquement s'appliquer à son exemple. Or, parce que l'Angleterre n'a aucun avantage absolu, le Portugal n'a rien à gagner à commercer avec ce pays. Il faudrait que l'Angleterre commerce à perte, à un prix du drap inférieur à celui qu'obtenait le Portugal lorsqu'il était en autarcie.

Intuitivement, la théorie de D. Ricardo donnait à imaginer que le pays sans avantage absolu portait le risque d'être perdant au commerce international, et ce point

a donc souvent été vérifié. Mais en fait, lorsqu'un pays n'a aucun avantage absolu, c'est l'autre pays qui n'a aucun avantage à commercer avec lui et risque d'être perdant.

I.4 Origine de l'illusion de Ricardo

Quand on s'attache avec précision à l'exemple de Ricardo, on constate qu'il repose sur l'hypothèse d'un échange fondé sur le troc. Son exemple peut s'exprimer par le propos suivant.

Un commerçant portugais et un commerçant anglais nouent une transaction consistant à échanger une unité de drap anglais (l'équivalent de la production initiale portugaise) contre une unité de vin portugais (l'équivalent de la production initiale anglaise) ; les 90 hommes qui faisaient le drap portugais font 1,125 unité de vin, dont 1 envoyée en Angleterre pour réaliser la transaction ; les 120 Anglais qui faisaient du vin arrêtent d'en produire et fabriquent 1,2 unité de drap dont 1 est envoyée au Portugal en règlement de la transaction. Le commerçant portugais ayant échangé 1 vin (au coût de 80 hommes/an) contre 1 drap (à la valeur de 90 hommes/an sur son marché) en vient donc à réaliser un gain de 10. Comme le commerçant anglais a échangé 1 drap (au coût de 100 H/an) contre 1 vin (à la valeur de 120 sur son marché), il réalise pour sa part un gain de 20 ; les deux pays ont de plus gagné respectivement la production de 20 et 10 H/an.

Pour rester dans les conditions de stabilité de Ricardo, on pourrait aussi supposer que les deux pays choisissent de ne pas augmenter les productions initiales (1 unité de chaque produit pour chacun des pays). Il resterait au chômage 10 portugais et 20 anglais qui pourraient utilement augmenter le PIB de leur pays respectif à fabriquer autre chose.

Pourquoi Ricardo et Deardorff aboutissent-ils à des conclusions opposées ? Tout simplement parce que l'exemple de Ricardo repose sur l'hypothèse d'un échange fondé sur le troc. Or, c'est là une forme d'échange très particulière, devenue quasi inexistante dans la réalité d'aujourd'hui, et pour laquelle chaque contractant est à la fois acheteur et vendeur. Précisons s'il le faut qu'il est nécessaire que ce troc soit monopolistique, non concurrencé par un commerce normal (un Portugais ne peut alors vendre son vin que s'il achète du drap anglais). Ainsi en supposant que dans l'exemple de Ricardo l'unité de travail d'un Homme/an soit arbitrairement fixée à 1 unité monétaire, il devient alors possible de dire que les gains de 10 du commerçant portugais correspondent en fait à un gain de 20 sur sa vente de vin et à une perte acceptée de 10 sur son achat-revente de drap (le commerçant anglais ayant pour sa part gagné 20 sur l'achat de vin) ; pour ne rien perdre, le commerçant portugais doit vendre 1 vin à 90 alors que ses concurrents, sans contrainte d'achat de drap, pourraient vendre à 80.

Pour l'anecdote et parce que cité par A. Deardorff, il est intéressant de relire John Stuart Mill [1852] dont la démonstration, à la suite de celle de Ricardo, fut un pilier de la diffusion de la théorie de l'avantage comparatif :

Soient deux pays en autarcie, l'Angleterre et l'Allemagne, dans lesquels 10 yards de drap s'échangent respectivement contre 15 et 20 yards de toile. Puis, en libre-échange, l'Angleterre se spécialise dans la fabrication du drap et l'Allemagne dans celle de la toile. L'Angleterre veut recevoir plus de 15 yards de toile en échange de 10 yards de drap et l'Allemagne veut donner moins de 20 yards de toile en échange de 10 yards de drap. J.S. Mill suppose donc que le rapport d'échange sera entre ces deux extrêmes et propose qu'il soit de 10 yards de drap contre 17 yards de toile :

Pour chaque pays, il y a équilibre dans les échanges : la valeur des produits importés est égale à la valeur exportée.

L'entrepreneur anglais, qui ne fabrique plus que du drap, peut échanger 10 yards de drap contre 17 yards de toile au lieu de 15 antérieurement.

Le consommateur anglais est satisfait puisqu'avec une certaine quantité de son salaire, il peut acheter soit toujours 10 yards de drap soit 17 yards de toile au lieu de 15.

L'entrepreneur allemand, qui ne fabrique plus que de la toile, est satisfait puisqu'il peut obtenir 10 yards de drap en donnant seulement 17 yards de toile.

Hélas le consommateur allemand a été quelque peu oublié : une certaine quantité de son salaire lui permettait d'acheter 10 yards de drap ou 20 yards de toile ; maintenant, s'il peut toujours obtenir 10 yards de drap, il ne peut espérer que 17 yards de toile. Donc pour lui, l'exemple de J.S. Mill ne répond pas à la promesse de D. Ricardo.

II. POUR UN COMMERCE INTERNATIONAL PROFITABLE

Aujourd'hui le problème pour un pays n'est plus de savoir s'il s'ouvre ou non au commerce international. De fait il y est confronté tant il a besoin d'acheter les produits ou les services dont il ne dispose pas.

II.1 Avantage absolu

Un premier constat est qu'il n'existe pas de circonstances avérées qui justifieraient d'acheter à l'étranger ce que l'on peut acquérir à moindre prix dans son propre pays. Il n'existe aucun coût d'opportunité et aucun ajustement de prix après ouverture d'un libre commerce permettant d'engager un commerce profitable avec un pays qui n'aurait aucun avantage absolu dans le prix de vente de ses produits. Le commerce, national ou international, repose toujours sur le principe que le vendeur fait l'offre d'un produit qui présente un avantage absolu, avantage que le vendeur accepte de partager avec un acheteur dans des proportions négociées.

L'avantage comparatif sans avantage absolu ne garantit pas aux pays de gagner au libre-échange dans la mesure où le pays sans avantage absolu n'a tout simplement pas de clients intéressés à acquérir ses produits.

Le commerce international incite et même oblige à acquérir un avantage absolu, le plus souvent à partir d'un avantage comparatif car l'effort demandé est moindre. Pour un commerce international profitable, un pays doit donc préalablement acquérir des avantages absolus que ce soit par la spécialisation et ses potentiels gains d'échelle,

par un transfert de technologie et ses courbes d'apprentissage, mais aussi par des aides à l'export, par la variation du cours des monnaies, ... autant de solutions pour transformer un avantage relatif en avantage absolu.

Il est à noter qu'il est possible d'acquérir un avantage absolu sans préalablement avoir un avantage comparatif. Il en est ainsi, par exemple, de la découverte d'un nouveau procédé de fabrication qui peut permettre de passer directement de l'état de désavantage absolu à l'état d'avantage absolu. Il en est de même de l'invention de nouveaux produits.

Un avantage comparatif n'est donc ni strictement nécessaire ni suffisant pour que le commerce international puisse être profitable à un pays et la seule ouverture à ce commerce ne peut en lui-même assurer à tous les pays d'être gagnants à la spécialisation. S'il ne possède déjà un avantage absolu, rien ne peut jamais garantir à un pays qu'il puisse en acquérir un. Par exemple, l'augmentation des volumes associée à la spécialisation ne garantit jamais la réalisation d'économies d'échelle.

II.2 Equilibre de la balance commerciale

Un deuxième constat que l'on peut établir pour que le commerce international soit profitable à un pays est que sa balance commerciale soit à l'équilibre, que ses exportations financent ses importations. Le terme de balance commerciale doit être interprétée plus largement comme étant le compte de transactions courantes, au sens tel que défini par le FMI Fonds Monétaire International (2008),

Lorsque les exportations ne couvrent pas ses importations, un pays s'endette et devra payer le service de cette dette puis la rembourser, soit en exportant d'avantage (si ses importations l'ont aidé à construire une économie qui exporte) soit en vendant son patrimoine, qu'il s'agisse de ses actifs industriels et financiers ou d'autre éléments du patrimoine, jusqu'à même parfois vendre ses terres agricoles.

C'est ce que révèle la balance des paiements, par nature toujours équilibrée. Un déficit des transactions courantes est compensé par une diminution du portefeuille de devises et/ou une augmentation de la dette et/ou la cession d'éléments du patrimoine.

Bien sûr un endettement peut être bénéfique s'il permet de développer des avantages absolus qui permettront ultérieurement d'exporter ; il conviendra alors que les exportations excèdent les importations pour d'une part financer celles-ci et le service de la dette et d'autre part rembourser la dette.

Sous un autre angle de vue, l'objectif n'est pas l'autarcie mais plutôt l'autonomie des nations. Le bien-être de leurs habitants repose sur les capacités à subvenir à leurs besoins, à produire en proportion de ce qu'ils consomment (ou à consommer en proportion de ce qu'ils produisent) tout en profitant au mieux des progrès venus de l'extérieur.

Un pays qui constaterait un déséquilibre défavorable de ses opérations commerciales ne peut alors envisager que deux solutions : exporter plus ou importer moins. Cela nous conduit donc au nouvel énoncé suivant :

« Le commerce international est possible et bénéfique pour un pays lorsqu'il

détient un avantage absolu sur certains biens ou services qu'il peut alors exporter afin d'acquérir les devises nécessaires pour payer sans s'endetter l'importation de produits ou services sur lesquels il a un désavantage absolu »

L'intérêt de formuler un nouvel énoncé n'est pas simplement d'ordre théorique. Il est de nature à modifier les stratégies des pays pour s'ouvrir durablement au commerce international et ces stratégies, dans les objectifs mêmes, se distinguent de celles des entreprises.

II.3 Maîtrise de la balance commerciale, mission régaliennne de l'État

En son temps, Ricardo (1817) affirmait : « Dans un système d'entière liberté de commerce, chaque pays consacre son capital et son industrie à tel emploi qui lui paraît le plus utile. Les vues de l'intérêt individuel s'accordent parfaitement avec le bien universel de toute la société. » Au regard des turbulences dans l'économie mondiale d'aujourd'hui trop souvent liées à des pays, parfois majeurs, qui présentent des déficits récurrents, il est permis de douter de l'affirmation de Ricardo ; l'arrêt soudain des financements étrangers est alors une cause classique de crise dans ces pays, entraînant des répercussions négatives dans les autres pays,

Un pays ne peut pas durablement consommer plus qu'il ne produit. Dans un monde de libre commerce, où producteurs et consommateurs peuvent agir indépendamment les uns des autres, dans lequel le crédit est possible, seul l'État d'un pays a la capacité de réguler afin que les importations n'excèdent pas les exportations.

Parce qu'un déficit de la balance commerciale est préjudiciable à la souveraineté d'un pays, la maîtrise de ce déficit apparaît dès lors être une mission régaliennne de l'État.

Force est de constater que les théories de libre-échange ont souvent négligé ce point et ont considéré que toute politique interventionniste s'apparentait à du mercantilisme. Or, il est bien évident que si chaque pays parvient à ne pas faire de déficit commercial, aucun pays ne pourra avoir d'excédent. L'objectif d'une intervention de l'État est alors à l'opposé du mercantilisme.

Nous devrions porter un nouveau regard sur la balance commerciale, ce qui pourrait conduire à une reformulation des préoccupations de la conduite des économies nationales ainsi que des solutions à mettre en œuvre. Et tout d'abord, le solde d'une balance commerciale est-il en principal le résultat des activités économiques ou celui des activités financières ?

Parfois le déficit de l'État est désigné comme étant la cause d'un déficit des transactions courantes. Ainsi, FMI, 2006, page 241 : « En particulier, un déficit soutenu du compte des transactions courantes peut traduire un excédent persistant des dépenses publiques sur les recettes, et ces dépenses excédentaires suggèrent que la politique appropriée consisterait à resserrer le budget. » Le lien de cause à effet n'apparaît pas de manière aussi évidente puisque l'Etat n'a pas pour rôle d'exporter et ses dépenses ne favorisent pas particulièrement les importations.

Il est aussi possible d'inverser l'analyse en énonçant que le déficit entre

exportations et importations est le résultat d'une dégradation de l'activité économique, au même titre que le résultat d'une entreprise résulte au principal de son activité économique, plus accessoirement de ses flux financiers. Le déficit appauvrit le pays, tant les individus, les entreprises que l'État ; celui-ci, du fait de son rôle de redistribution, se trouve le principal financeur de ce déficit. Cette analyse inverserait alors les termes du débat : c'est en réduisant son déficit des transactions courantes, hausse des exportations et baisse des importations, qu'un pays pourrait réduire, au moins pour partie, le déficit des budgets publics.

Un nouveau regard porté sur la balance commerciale devrait faire naître une reformulation des préoccupations de la conduite des économies nationales ainsi que des solutions à mettre en œuvre. Ainsi, est-il préférable pour l'État d'avoir une politique qui laisse aux producteurs et consommateurs du pays la liberté de choisir les produits et services qui ont leurs préférences ou convient-il de chercher à favoriser certains secteurs économiques avec l'espoir de faire émerger des avantages absolus ? Pour améliorer une balance commerciale déficitaire, ne convient-il pas pour les consommateurs comme pour l'État de favoriser d'abord les productions consommées localement, qui ne rapportent pas de devises mais n'en consomment pas ? Outre d'améliorer le niveau de l'emploi, elles peuvent par ailleurs contribuer à améliorer la souveraineté du pays. Il apparaît vite que le domaine des questions possibles est très large.

CONCLUSION

Par nécessité les pays doivent être ouverts au commerce international. Pour que ce commerce leur soit profitable il leur faut, d'une part, acquérir des avantages absolus et, d'autre part, maîtriser l'équilibre de leur balance commerciale en n'important pas plus qu'ils ne peuvent exporter.

Ce nouvel énoncé laisse entrevoir des champs inexplorés. À n'en pas douter, une compréhension renouvelée du commerce international soutiendrait mieux la réflexion et l'action politique. Laisser le commerce international ouvert mais permettre aussi à chaque pays d'assurer son équilibre financier devrait conduire à une réévaluation des règles des institutions internationales que sont l'OMC, le FMI et la Banque Mondiale ; il en est de même des accords de libre-échange déjà engagés que ce soit au niveau de zones géographiques ou au niveau mondial.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

DEARDOFF Alan (2007), *The Ricardian Model, in Research Seminar in International Economics*, Ann Arbor, University of Michigan, p. 1168-1174.
<https://rsie.econ.lsa.umich.edu/workingpapers/Papers551-575/r564.pdf>.

DORNBUSCH Rudiger, FISCHER Stanley, SAMUELSON Paul (1977), « Comparative Advantage, Trade, and Payments in a Ricardian Model with a Continuum of Goods », *The American Economic Review*, 67(5), p. 823- 839.
<https://dspace.mit.edu/handle/1721.1/63313>

FMI Fonds Monétaire International (2001), *Manuel de la balance des paiements et de la position extérieure globale, 6^e édition, MBP6*.
<https://www.imf.org/external/french/pubs/ft/bop/2007/bopman6f.pdf>

LASSUDRIE-DUCHÊNE Bernard, ÜNAL-KESENCI Deniz (2001), « L'avantage comparatif, notion fondamentale et controversée », in *L'économie mondiale 2002*, Paris, Éditions La Découverte, p. 90-104.
https://www.cepii.fr/pdf_pub/em/2002/em2002-08.pdf

MATSUYAMA Kiminori [2008], « Ricardian Trade Theory », in ***New Palgrave Dictionary of Economics, 2nd Edition***, London, Palgrave Macmillan,
https://doi.org/10.1057/978-1-349-95121-5_2246-1.

MILL John Stuart (1852), *Principles of Political Economy*, ed. William Jams Ashley, London, Longsmans, Green and co, 1909, 7th ed, Book III, ch. XVIII, § 2,
<https://oll.libertyfund.org/titles/mill-principles-of-political-economy-ashley-ed>

RICARDO David (1817), *On the Principles of Political Economy and Taxation*, London, John Murray, ch. VII,
<https://www.gutenberg.org/cache/epub/33310/pg33310-images.html>