

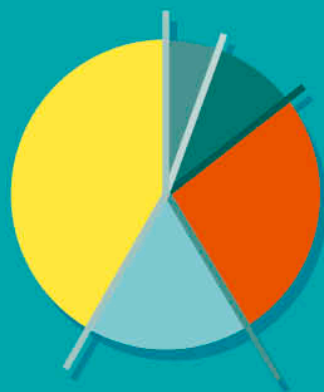
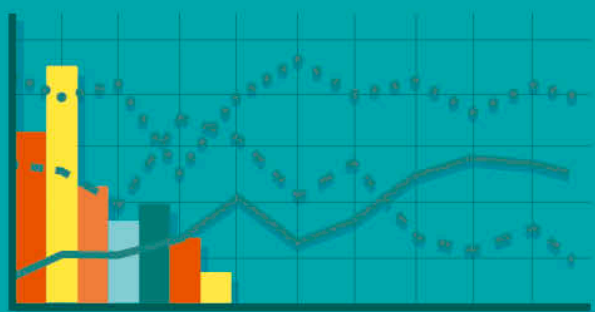
CAPET

AGRÉGATION

L'économie générale

2^e édition

AUX CONCOURS DE L'ENSEIGNEMENT
EN ÉCONOMIE ET GESTION



L'essentiel des connaissances

Méthodologie et concepts

Entraînements et sujets corrigés

Éric Vasseur

ellipses



1. Définir les concepts suivants

■ L'avantage absolu smithien, l'avantage comparatif ricardien

Les concepts d'avantages absolus et comparatifs, mis à jour par Adam Smith et David Ricardo à la fin du XVIII^e siècle pour le premier et au début du XIX^e pour le second, fondent la spécialisation internationale du travail des nations et ancrent la théorie classique de l'échange international en faveur du libre-échange.

Les pays ont intérêt à se spécialiser dans les secteurs où ils disposent de tels avantages, avantages naturels ou acquis avec l'expérience.

L'avantage absolu d'Adam Smith

Pour A. Smith, chaque pays a intérêt à se spécialiser dans la production pour laquelle ses coûts de production sont les plus faibles. Il s'agit du principe de l'avantage absolu. Il obtient par l'échange plus de produits que s'il les produisait lui-même et économise des facteurs de production qu'il oriente vers les productions où il possède cet avantage absolu. Il prend l'exemple de l'absurdité qu'il aurait à vouloir produire en Écosse les vins de Bordeaux et de Bourgogne.

Mais ce principe suppose que chaque pays est meilleur que les autres dans au moins un secteur de production. Si tel n'est pas le cas car il est meilleur dans tous les secteurs que les autres pays ou au contraire qu'il est moins compétitif dans tous les secteurs que les autres pays, il est impossible de déterminer sa spécialisation dans le commerce international. L'avantage comparatif ricardien résout alors cette indétermination.

L'avantage naturel ou acquis selon Smith correspond à un coût de production réduit par rapport à la concurrence dont dispose une nation.

Cet avantage explique la spécialisation de cette économie dans la production avantageuse.

Il s'agit selon Ricardo d'un avantage relatif car il n'est pas apprécié relativement aux autres coûts.

La spécialisation est spécifiée uniquement dans le cas de figure où chaque pays dispose d'une production où son coût de production absolu est le plus bas.

À titre d'exemple, si l'on considère la France et l'Écosse, produisant du vin et du whisky et que l'on observe les coûts de production suivants mesurés à partir de la production annuelle résultant de l'emploi des hommes sur une année, on obtient :

	Écosse	France
Vin	120 h/a	80 h/a
Whisky	90 h/a	150 h/a

L'avantage absolu smithien indique que la France a intérêt à se spécialiser dans la production de vin et l'Écosse dans la production de Whisky car elle utilise moins d'hommes pour chacune de ces productions où elles ont le coût absolu le plus faible.

Smith généralise ainsi la spécialisation et la division du travail sur le plan international, selon la logique : pourquoi produire soi-même ce que l'on peut obtenir meilleur marché à l'étranger.

Il écrit dans *la Richesse des nations* :

« Si un pays étranger peut nous fournir une marchandise à meilleur marché que nous ne sommes en état de l'établir nous-mêmes, il vaut bien mieux que nous lui achetions avec quelque partie du produit de notre propre industrie, employée dans le genre dans lequel nous avons quelque avantage. »

Smith s'oppose à « l'esprit de monopole » des mercantilistes et dénonce l'absurdité de vouloir produire du vin de Bordeaux ou de Bourgogne en Écosse.

Il faut savoir profiter des avantages naturels qui permettent de produire à moindre coût, avantage naturel ou acquis.

Il y a des gains à l'échange au travers :

- de la réduction de la rareté,
- d'une utilisation plus efficace des facteurs de production,
- de la stimulation de la concurrence et l'innovation.

La condition pour que les nations tirent avantage de cette spécialisation réside dans la liberté des échanges, le libre-échange.

Smith prévoit tout de même deux restrictions au libre-échange.

Il faut exclure du libre-échange, l'industrie de défense, la marine de guerre, et la marine marchande afin de préserver les intérêts britanniques.

L'avantage comparatif ricardien

Le principe de l'avantage comparatif (ou relatif) a été développé au XIX^e siècle par l'économiste britannique David Ricardo (1772-1823).

Pour Ricardo, un pays a intérêt à se spécialiser même s'il ne possède pas d'avantage absolu.

Il doit se spécialiser dans la production des biens qu'il produit à un coût relatif inférieur à celui des autres pays : ce qui va devenir la théorie de l'avantage ou coût comparatif ou relatif.

Ainsi chaque pays a intérêt à se spécialiser dans la production des biens pour lesquels il dispose d'un avantage comparatif par rapport aux autres pays.

Par l'exportation de ces biens, il pourra non seulement acheter les biens qu'il ne produit pas ou plus car au travers de l'échange il obtient une quantité plus importante de ces biens que s'il continuait à les produire.

L'avantage est dit « comparatif » parce qu'il est envisagé par rapport aux autres pays et surtout par rapport aux autres biens que le pays est susceptible de produire.

Cette théorie montre donc que les pays ont intérêt à se spécialiser même s'ils ne disposent d'aucun avantage absolu.

Toutefois, la loi des avantages comparatifs est conditionnée par de nombreuses hypothèses qui en réduisent la portée empirique.

■ Les principales limites de la théorie ricardienne de la spécialisation internationale

Les principales limites de la spécialisation internationale proposée par la théorie des avantages comparatifs de Ricardo.

- 1^{re} limite : les produits s'échangent contre des produits, non pris en compte des fluctuations des changes. La loi des avantages comparatifs renvoie à une économie de troc, ou d'échanges réels où les devises sont absentes. Or les fluctuations des taux de change peuvent largement modifier l'avantage d'une spécialisation.
- 2^e limite : les prix monétaires du vin et du drap fluctuent sur le marché intérieur et sur le marché mondial, ce qui peut non seulement remettre en cause la spécialisation et le rapport d'échange entre les deux biens.
- 3^e limite : un modèle trop réducteur
 - Les biens dépendent d'un seul facteur de production $Q = F(L)$, fonction de production dépendante du seul facteur travail.
 - Il s'agit d'un modèle appliqué pour deux pays et deux biens.
- 4^e limite : des hypothèses fortes sur le facteur travail.
Le facteur travail est supposé homogène entre les deux pays ce qui élude les différences en matière de qualifications et de productivité.
Le plein emploi est supposé réalisé et le facteur travail est supposé non mobile.
- 5^e limite : Hypothèse de rendements constants
Les rendements sont supposés constants alors que Ricardo a montré la possibilité de rendements décroissants à mesure de la mise en culture de terres de moins en moins fertiles. La spécialisation dans la terre s'avère problématique à terme.
- 6^e limite : la spécialisation est établie sur un constat de court terme, à long terme comment risque d'évaluer le rapport d'échange ?
Il s'agit d'une loi circonstancielle qui sert le débat sur l'abolition des *corn laws* et les intérêts des industriels britanniques.
Malthus manifeste son opposition à sacrifier le secteur agricole qui risque de mettre la Grande Bretagne en situation de dépendance alimentaire.

■ Le théorème HOS et le paradoxe de Leontief

Le théorème HOS

En 1933, Heckscher Eli (1879-1952), Ohlin Bertil (1899-1979), Samuelson Paul A (1915-2009) et Stolper Wolfgang (1912-2002) mettent à jour le théorème HOS reprenant les initiales des noms de leurs auteurs.

Le théorème ou le modèle HOS du nom des trois économistes Hecksher, Ohlin, et Samuelson indique que la spécialisation d'un pays doit se faire dans le facteur de production dont il dispose abondamment.

Ainsi la dotation relative des facteurs de production, capital et travail, fixe la spécialisation à partir de l'abondance ou de la rareté relative qui déterminent les coûts de production.

Un pays qui possède du capital et peu de travail a intérêt à se spécialiser dans des productions nécessitant du capital, dites « capital intensive ».

Inversement un pays qui possède une main-d'œuvre abondante donc peu chère, aura intérêt à se spécialiser dans des productions nécessitant une main-d'œuvre abondante, dites « Labor intensive ».

Les choix de ces spécialisations vont conduire à une convergence des rémunérations des facteurs de production et à une égalisation des prix des facteurs de production.

En effet l'utilisation du facteur de production abondant conduit, avec l'augmentation de la production consécutive à l'augmentation des exportations à une hausse de la demande de ce facteur de production, ainsi sa rémunération augmente.

L'écart des rémunérations entre le facteur de production abondant et le facteur rare diminue et le commerce international conduit alors à l'égalisation des prix des facteurs de production.

L'ouverture internationale permet au pays de vendre le produit dans lequel il s'est spécialisé à un prix plus élevé qu'en autarcie, ce qui l'incite à produire plus et accroître la demande et l'utilisation du facteur initialement abondant.

Ainsi la rémunération de ce facteur augmente.

Il s'agit du théorème Stolper-Samuelson.

Le théorème HOS complète et approfondit l'avantage comparatif ricardien en reprenant un modèle à deux biens et deux pays et justifiant la spécialisation par la dotation initiale de facteurs de production dont l'abondance ou la rareté relative expliquent le coût.

Rétrospectivement l'avantage comparatif ricardien que détermine la spécialisation de l'Angleterre dans la production de drap et du Portugal dans la production de vin repose sur une dotation initiale du Portugal en travail plus abondante que l'Angleterre et une dotation de l'Angleterre en capital plus abondante que le Portugal.

Ainsi le Portugal se spécialise dans la production de vin qui mobilise plus de main-d'œuvre et l'Angleterre se spécialise dans la production de drap qui mobilise plus de capital.

Le paradoxe de Leontief, une critique empirique de l'avantage comparatif

La spécialisation selon l'avantage comparatif ricardien défendu par le théorème HOS a fait l'objet de tests empiriques et économétriques.

En 1951, Leontief va mettre à jour ce qui va devenir *le paradoxe de Leontief*, en démontrant que les États-Unis, pays doté en capital, exportent des produits utilisant aussi beaucoup de travail, et non du capital.

Contrairement aux préconisations ricardiennes, les pays en se spécialisant, n'obéissent pas à la loi des avantages comparatifs puisqu'ils exportent des biens incorporant le facteur qu'ils seraient censés abonner et de plus ils entretiennent des relations commerciales avec des pays ayant des structures de production identiques.

Le paradoxe mis à jour par Wassily Leontief infirme la spécialisation ricardien et ouvre la voie à des approches alternatives faisant valoir la nature imparfaite de la concurrence, la structure monopolistique des marchés à l'international en lien avec des économies d'échelle croissantes et une monopolisation par l'innovation.

Le théorème Rybczynski¹

Dans un article de 1955, intitulé, *Factor Endowment and Relative Commodity Prices*², T.M. Rybczynski explique que la spécialisation identifiée dans le théorème HOS, a tendance à s'intensifier.

La spécialisation dans le facteur de production le plus abondant provoque une augmentation plus que proportionnelle de la production du bien qui le requiert et entraîne le déclin de la production des autres biens.

La maladie hollandaise ou syndrome hollandais est une illustration empirique de ce théorème.

Le théorème Stolper Samuelson³

Selon le théorème HOS, le libre-échange permet une égalisation des prix des facteurs de production, le facteur le plus abondant voit alors son prix diminuer.

Selon le théorème Stolper Samuelson, l'ouverture internationale rend la main-d'œuvre peu ou pas qualifiée abondante et donc concurrente au plan mondial. Cette concurrence nuit à la main-d'œuvre peu ou pas qualifiée des pays développés car l'égalisation des coûts se fait pour elle, à la baisse. La réduction des salaires de cette main-d'œuvre conduit d'abord à une perte de son pouvoir d'achat.

Les pays développés font alors le choix de renforcer leur spécialisation dans la main-d'œuvre qualifiée et de réduire la part de la main-d'œuvre peu ou pas qualifiée.

Ainsi la demande de travail peu ou pas qualifiée diminue malgré la diminution de son coût, alors que la demande de travail qualifié augmente.

Il y a une augmentation des inégalités salariales car les salaires de la main-d'œuvre peu ou pas qualifiée diminuent alors que ceux de la main-d'œuvre qualifiée augmentent.

Lorsque les délocalisations se produisent, la main-d'œuvre peu ou pas qualifiée des pays développés se retrouve au chômage.

Il y a alors un appauvrissement de la classe des ouvriers employés et de la classe moyenne des pays développés, une montée des inégalités illustrée par la courbe de l'éléphant de Branco Milanovic, des risques de repli souverainiste et des mouvements de contestation de la démocratie selon le trilemme de Dani Rodrik.

Selon ce théorème, il devrait y avoir un relatif enrichissement des pays émergents car l'augmentation de la demande de travail peu ou pas qualifié dans ces pays devrait se traduire par une hausse des salaires.

1. Tadeusz Rybczynski (1923-1998), macroéconomiste anglais d'origine polonaise.

2. *Dotation factorielle et prix relatif des marchandises.*

3. Théorème issu de l'article de 1941 intitulé « Protection and Real Wages », *Review Economic Studies*. Wolfgang Stolper (1912-2002) est un économiste américain d'origine autrichienne, spécialiste notamment du commerce international.

Dans les faits, comme le montre Esther Duflo et Abhijit V. Banerjee, dans *Économie utile pour des temps difficiles*,¹ si l'ouverture au commerce mondial accroît les inégalités salariales dans les pays développés, elle ne conduit pas à une réduction des inégalités dans les pays émergents.

■ **La DIT, la DIPP, Division internationale des processus productifs, l'internationalisation**

La division internationale du travail consiste dans la généralisation de la division du travail au plan international.

Chaque nation tire avantage à se spécialiser dans les productions où elle détient un avantage compétitif initial ou acquis.

La division internationale du travail a évolué au fil du temps.

Au XIX^e siècle, elle repose sur la spécialisation des pays développés dans les productions de biens manufacturés et de services, alors que les pays sous développés produisent des denrées agricoles et des matières premières.

Cette division du travail s'inscrit dans le contexte historique des empires coloniaux, où la Grande-Bretagne est devenue l'atelier du monde et son empire colonial lui fournit les matières premières nécessaires à sa production.

Le XX^e siècle a été marqué par un processus de délocalisation du travail.

Une nouvelle division du travail se met alors en place selon les coûts de production et notamment en fonction du coût du travail.

Les produits manufacturés nécessitant un travail de type taylorien peu qualifié se trouvent délocalisés vers les pays possédant ce type de main-d'œuvre.

L'exemple du textile traduit ce processus. Les nouveaux pays industrialisés, NPI, d'Asie et d'Amérique du Sud captent cette production mais les pays d'Asie du Sud-Est comme la Corée du Sud, Taïwan, Hong Kong, vont délaisser cette production délocalisée vers la Chine et le Vietnam pour se spécialiser dans les produits électroniques.

Le cas de la Corée du Sud est particulièrement significatif de cette évolution, car Samsung, LG, constituent des firmes qui rivalisent avec l'américain Apple, le japonais Sony.

Aujourd'hui, l'intensification de la division internationale du travail conduit à privilégier la DIPP, la division internationale des processus productifs.

L'avantage concurrentiel de Michael Porter

L'avantage concurrentiel en anglais fait référence à la stratégie d'une firme qui cherche à acquérir sur un marché une position avantageuse de façon durable. Porter identifie cinq forces pour évaluer l'intensité de la concurrence et la capacité de la firme à imposer son avantage concurrentiel. Il s'agit d'évaluer :

1. les barrières à l'entrée,
2. le pouvoir de négociation des clients,

1. Esther Duflo et Abhijit V. Banerjee ont reçu le prix Nobel d'économie en 2019 et ont publié, *Good Economics for Hard Times* la même année, ouvrage publié en 2020 en français sous le titre *Économie utile pour des temps difficiles*.

3. le pouvoir de négociation des fournisseurs,
4. la menace des produits de substitution,
5. l'intensité de la concurrence intra sectorielle.

L'examen de ces cinq forces permet d'apprécier si la firme possède un avantage concurrentiel durable. La détention d'un secret de fabrication, la recette du Big mac, pour Mac Donald, du Coca-Cola, un brevet d'exclusivité, constituent des avantages concurrentiels.

La DIPP, Division internationale des processus productifs

Un produit résulte de pièces fabriquées dans différents pays et assemblées dans un autre pays, en fonction de l'avantage concurrentiel de ces pays, selon la chaîne de valeur.

La courbe de Stan Shih, dite courbe du sourire

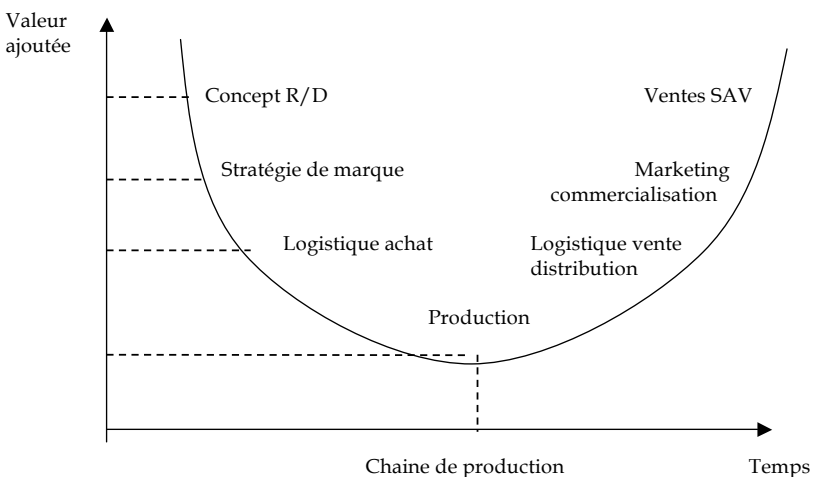
L'ingénieur fondateur de l'entreprise taiwanaise, Acer, Stan Shih a donné une illustration simple de la chaîne de valeur au travers de la courbe dite **courbe du sourire, The Stan Shih Smile Curve**.

Cette courbe en forme de « U », symbolise un sourire, retrace en abscisse les étapes chronologiques de la chaîne de production et en ordonnées la valeur ajoutée. Elle montre que la valeur ajoutée est la plus élevée pour les étapes premières, mise à jour du concept, recherche et développement et pour les étapes finales de ventes et de services après-vente (SAV). Elle est la plus faible pour la fabrication.

La courbe de Stan Shih dite courbe du sourire illustre le processus de la DIPP, qui approfondit et intensifie la DIT.

La courbe se présente ainsi :

Graphique 1 : La courbe de Stan Shih, courbe du sourire



Les lieux où se déroulent l'assemblage et la production au travers des tâches d'exécution contribuent très faiblement à la valeur ajoutée, le capital humain mobilisé est de type taylorien, bon marché.

Les lieux de commercialisation et de ventes constituent les débouchés solvables où se réalise une grande partie de la marge commerciale.

Parmi les firmes ayant opté pour une segmentation de leur chaîne de valeur, nous pouvons citer les exemples d'Airbus et d'Apple.

Un airbus ou iPhone sont des produits « made in world », car leurs composants sont produits par une multitude de sous-traitants localisés dans de multiples pays.

L'éclatement géographique de la production des divers composants du produit final traduit dans les faits, la recherche de l'avantage concurrentiel le plus pertinent dans la réalisation de la valeur ajoutée.

Il y a toutefois, une différence entre Apple et Airbus, qui ont en commun le haut degré de technologie du produit.

Cette différence porte sur la forme de la courbe du sourire qui est beaucoup plus plate pour Airbus, car l'assemblage d'un avion dont les pièces sont fabriquées sur différents sites, nécessite un niveau d'exigences dans la finition et une main-d'œuvre hautement qualifiée.

L'assemblage d'un iPhone se fait à partir d'une main-d'œuvre taylorienne.

La dynamique de la segmentation des chaînes de valeur a joué un rôle d'entraînement du commerce mondial dans les années 1990 et 2000 au point de changer la vision traditionnelle du commerce international.

Cette dynamique ne s'est pas pour autant généralisée à l'ensemble des firmes et elle semble se ralentir. Il semblerait que cette stratégie soit assujettie à des rendements décroissants.

De plus, cette stratégie expose le processus productif à une paralysie lorsqu'un site de production se trouve totalement ou partiellement détruit par un tremblement de terre ou des inondations, comme ce fut le cas au Japon et en Thaïlande en mars 2011.

L'industrie électronique a manqué de certains composants, stoppant la production des ordinateurs, des tablettes et des Smartphones.

Cette dynamique se trouve aussi fragilisée par la recrudescence des mesures protectionnistes et par l'instabilité des taux de change entre les devises.

La dotation factorielle

Chaque pays possède des facteurs de production, terre, travail et capital, dans les quantités différentes et inégales. La richesse du sol ou du sous-sol, la quantité de main-d'œuvre disponible selon la démographie, la qualité de son capital productif, relèvent de dispositions naturelles ou de facteurs construits et acquis au fil du temps par chaque pays.

La dotation factorielle correspond alors pour un pays à une disposition à exploiter un facteur de production dont il dispose de façon abondante ou qu'il a mis en valeur de façon efficace.