Document généré le 13 juil. 2025 15:08

L'Actualité économique

Évaluation de la théorie des coûts comparés et du libre échange entre les pays

Rodrigue Tremblay

Volume 46, numéro 2, juillet–septembre 1970

URI : https://id.erudit.org/iderudit/1003873ar
DOI : https://doi.org/10.7202/1003873ar

Aller au sommaire du numéro

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0001-771X (imprimé)
1710-3991 (numérique)

Découvrir la revue

Citer cette note

Tremblay, R. (1970). Évaluation de la théorie des coûts comparés et du libre échange entre les pays. *L'Actualité économique*, *46*(2), 316–320. https://doi.org/10.7202/1003873ar

Copyright © HEC Montréal, 1970

Ce document est protégé par la loi sur le droit d'auteur. L'utilisation des services d'Érudit (y compris la reproduction) est assujettie à sa politique d'utilisation que vous pouvez consulter en ligne.

https://apropos.erudit.org/fr/usagers/politique-dutilisation/

Cet article est diffusé et préservé par Érudit.

Érudit est un consortium interuniversitaire sans but lucratif composé de l'Université de Montréal, l'Université Laval et l'Université du Québec à Montréal. Il a pour mission la promotion et la valorisation de la recherche.

https://www.erudit.org/fr/

Notes

Évaluation de la théorie des coûts comparés et du libre échange entre les pays

Selon la théorie des coûts comparés de Ricardo, les ressources des pays produisent de plus hauts revenus quand les pays commercent entre eux qu'autrement. En élargissant les marchés, en effet, le libre échange entre les pays rend possible la réalisation *d'économies d'échelle* grâce à la production de masse, permet aussi une *spécialisation* et une *division accrues* du travail et permet d'améliorer les *termes d'échange* de chaque pays, c'est-à-dire que chaque pays obtient davantage pour ses exportations et peut importer des produits à meilleur compte qu'en les produisant au pays.

La question n'est pas de savoir si les avantages du commerce international sont bien illustrés par la loi des avantages comparés (ils le sont), mais consiste plutôt à savoir s'il en est *toujours* ainsi. En d'autres termes, est-il toujours dans le meilleur intérêt d'un pays d'abolir ou de ne pas prélever de *tarifs* sur les produits importés, en supposant que les autres pays en fassent autant à l'endroit des exportations de ce pays ? La réponse sera affirmative dans la plupart des cas, mais il existe des exceptions qui peuvent militer soit en faveur d'établissements de tarifs ou de contingentements à l'importation, soit en faveur de paiements de subsides aux industries domestiques.

En effet, la loi des avantages comparés postule que les prix de chaque produit dans chaque pays sont le reflet des *coûts relatifs de production* dans chaque pays. En d'autres termes, nous sommes en présence du postulat de concurrence parfaite selon lequel les prix des produits reflètent les coûts marginaux de production.

Qu'advient-il, cependant, si les prix des biens dans chaque pays sont fixés à des niveaux qui s'écartent sensiblement des coûts réels de production, soit parce que les monopoles et les oligopoles domestiques réalisent des profits anormaux et que les grands syndicats modifient la structure des salaires en faveur des travailleurs syndiqués, soit encore parce que la structure monopolistique des marchés est inefficace ? Si tous les prix des produits dans les pays qui commercent entre eux excèdent les coûts marginaux de production *d'un même pourcentage*, rien n'est changé en ce qui regarde les avantages comparatifs et les pays augmenteront leur niveau de vie et leur taux de croissance en commerçant. Si P est le prix et Cm le coût marginal de chaque bien, on a alors :

$$\left(\frac{P_1}{Cm_1}\right) \text{Canada} = \left(\frac{P_1}{Cm_1}\right) \text{États-Unis}$$

$$\left(\frac{P_2}{Cm_2}\right) \text{Canada} = \left(\frac{P_2}{Cm_2}\right) \text{États-Unis}$$

$$\vdots \qquad\qquad \vdots$$

$$\left(\frac{P_n}{Cm_n}\right) \text{Canada} = \left(\frac{P_n}{Cm_n}\right) \text{États-Unis}$$

Ainsi, si la structure des marchés au Canada et aux États-Unis s'écarte de la même façon du modèle de forte concurrence, les prix de certains produits canadiens seront quand même plus bas que ceux des États-Unis et les prix de certains produits américains seront inférieurs à ceux du Canada parce que tous les coûts de production ne seront pas identiques dans les deux pays, mais reflèteront les dotations de ressources des deux pays. Les échanges commerciaux entre les deux pays élèveront alors le niveau de vie de chaque pays s'il y a spécialisation dans la production des produits pour lesquels chaque pays possède un avantage comparatif.

Supposons, cependant, que l'imperfection des marchés au Canada et aux États-Unis *varie fortement d'une industrie à l'autre selon le pays*. Par exemple, tout en maintenant le taux de change initial de $1.C = 50¢A, supposons qu'il en coûte 500 dollars

canadiens [1] au Canada pour produire une unité de vin mais que le prix canadien d'une unité de vin est de 600 dollars tandis que le prix de la même unité aux États-Unis est égal à 700 dollars, à cause de l'existence hypothétique d'un monopole dans cette industrie aux États-Unis. De même, supposons qu'il en *coûte* 400 dollars pour produire une unité de papier-journal au Canada mais que le pouvoir monopolisant des producteurs élève le *prix* de cette unité à 1,000 dollars, alors que le prix de la même unité de papier-journal est égal à 950 dollars aux États-Unis.

Puisque les prix excèdent les coûts marginaux selon des pourcentages différents d'un pays à l'autre, on découvrira que le vin coûte relativement moins cher au Canada (600 dollars contre 700), tandis que le papier-journal peut être obtenu aux États-Unis à meilleur compte qu'au Canada (950 dollars contre 1,000). Quel sera le résultat ? Le Canada exportera du vin et importera du papier-journal, alors que les États-Unis feront l'inverse. Chaque pays se spécialise alors dans la production des produits pour lesquels il possède un *désavantage comparatif,* c'est-à-dire dans les secteurs où il est le moins productif.

Mieux vaudrait alors pour chaque pays ne pas commercer quand les *prix des produits* ont peu ou pas de relation avec les coûts réels de production.

C'est là évidemment un cas extrême, mais qui pourra se présenter dans les relations commerciales d'un pays sous-développé avec les pays industrialisés. Si les prix des biens commercialisables

Divergence entre les coûts de production et les prix des produits en concurrence imparfaite

Produit	Coût et prix	Canada		États-Unis
1 unité de vin	1) Coût marginal (prix relatif)	$500. C	>	$300. C
	2) Prix de concurrence imparfaite	$600. C	<	$700. C
1 unité de papier-journal	1) Coût marginal	$400. C	<	$900. C
	2) Prix de concurrence imparfaite	$1,000. C	>	$950. C

1. Tout au long de cette note l'unité monétaire est le *dollar canadien.*

s'écartent différemment des coûts de production dans les pays, l'imposition de tarifs pourra être souhaitable. Dans l'exemple du tableau précédent, le Canada pourrait imposer un tarif de 100 dollars l'unité de papier-journal importé, de sorte que le prix canadien du papier-journal américain s'élèverait à 1,050 dollars tandis que le prix canadien serait maintenu à 1,000 dollars. Les États-Unis pourraient aussi prélever un tarif de 200 dollars l'unité de vin canadien dans le but de rendre le vin américain concurrentiel sur leur propre marché. Au lieu d'élever les tarifs, les gouvernements pourraient opter pour une politique de *subvention* de l'industrie dans laquelle ils jouissent d'un avantage comparatif afin d'en abaisser le prix domestique et de le rendre compétitif par rapport au prix étranger. Avec ces subsides, le Canada pourrait alors exporter du papier-journal aux États-Unis à un prix subventionné inférieur à 950 dollars, tandis que les États-Unis pourraient exporter du vin au Canada à un prix subventionné inférieur à 600 dollars. Les tarifs, et préférablement les subsides, font partie alors d'une « politique du moindre mal » [2] (*second best*), laquelle est imposée par une réalité économique où les prix ne reflètent pas fidèlement les coûts relatifs réels de production.

En vérité, cependant, l'exemple que nous avons présenté est tellement invraisemblable (coût du vin aux États-Unis de 300 dollars et un prix de 700 dollars l'unité ; coût du papier-journal au Canada de 400 dollars et prix de 1,000 dollars l'unité) que la simple ouverture des frontières des deux pays et la mobilité des capitaux qui l'accompagne accroîtra la concurrence sur le nouveau marché élargi et devrait pousser ces prix vers le bas. De même, à moins d'une hausse de la productivité encore plus substantielle que la baisse des prix, les profits anormaux s'en trouveront aussi réduits.

Par conséquent, s'il est vrai qu'il faille être prudent dans les applications pratiques de la loi des avantages comparés pour justifier le libre échange entre pays à structures de marché asymétriques, il n'en demeure pas moins que ces applications seront souhaitables dans la majorité des cas. C'est d'ailleurs parce qu'un nombre

2. R.G. Lipsey et K. Lancaster, « The General Theory of Second Best », *Review of Economic Studies*, 1956, p. 57.

croissant de pays réalisent les nombreux avantages économiques rattachés au libre échange que l'on assiste depuis une vingtaine d'années à la création d'unions douanières et de marchés communs dans plusieurs parties du globe [3].

Rodrigue TREMBLAY,
professeur à l'Université de Montréal

3. Cf. Harry G. Johnson, « The Gains from Freer Trade : An Estimate », *Manchester School of Economic and Social Studies*, mars 1958, pages 247-255.