

Avantage comparatif et compétitivité

Gérard Lafay*

Après avoir rappelé les principes de la théorie de Ricardo sur les avantages comparatifs, cet article présente les développements que la recherche économique a apportés ces dernières années sur cette notion et sur l'analyse de la compétitivité. Il fait notamment le point sur les études réalisées pour mieux comprendre l'origine des avantages comparatifs et tenter de les mesurer par la construction de différents indicateurs : il explique les apports respectifs de ceux-ci et indique comment ils peuvent aider à mieux situer aujourd'hui les pays dans la compétition internationale.

L'avantage comparatif est généralement considéré comme la base de l'échange international, et la démonstration théorique de Ricardo est aussi solide aujourd'hui que lorsqu'elle fut formulée au début du dix-neuvième siècle. En revanche, les applications en ont été profondément modifiées : non seulement, en effet, le caractère imparfait de la concurrence est devenu de plus en plus évident à l'échelle internationale, mais surtout le flottement accentué des monnaies depuis 1973 a profondément transformé la nature de la compétitivité par les prix. Aujourd'hui, l'avantage comparatif et la compétitivité sont totalement dissociés. L'objet de cet article est de clarifier ces deux concepts, dans le contexte actuel, en précisant la signification des créneaux, pôles de compétitivité et filières de production.

* Gérard Lafay est directeur-adjoint du CEPII.

Avantage comparatif et avantage absolu

Au départ, il convient de rappeler l'idée qui a permis à David Ricardo de fonder la spécialisation internationale sur l'avantage comparatif, en dépassant la théorie de l'avantage absolu présentée antérieurement par Adam Smith. Ces auteurs raisonnent tous deux en termes physiques. Smith pensait qu'un produit ne pouvait être exporté que si ses producteurs disposaient de coûts plus faibles et donc d'une productivité plus élevée que leurs concurrents. La théorie de l'avantage absolu en termes physiques excluait donc, a priori, l'échange réciproque entre des pays ayant des niveaux très différents de développement, puisque le plus développé de ces pays est susceptible de bénéficier de la productivité la plus élevée dans tous les secteurs.

En prenant l'exemple célèbre de l'Angleterre et du Portugal pour deux produits (le vin et le drap), Ricardo a montré l'intérêt que chacun des deux partenaires peut trouver dans l'échange. On doit souligner que, selon la logique de l'avantage comparatif, la comparaison doit se faire, non pas entre les niveaux de coûts du même produit dans les deux pays, mais entre les coûts relatifs des deux produits dans chacun des pays. L'Angleterre étant relativement défavorisée pour la production de vin, on ne peut y obtenir qu'une faible quantité de vin en échange d'une quantité donnée de drap; les Anglais ont donc tout intérêt à se rapprocher du taux d'échange pratiqué au Portugal, où l'on obtient davantage de vin pour la même quantité de drap. Inversement, les Portugais n'obtiennent chez eux que peu de drap en échange de leur vin, et ont donc tout intérêt à se rapprocher du taux d'échange pratiqué en Angleterre.

Ainsi, l'échange international va pouvoir s'établir bien que, dans l'exemple de Ricardo, la productivité soit plus élevée en Angleterre qu'au Portugal pour les deux produits. Le gain total est nécessairement partagé, puisque le rapport des prix respectifs de ces produits (termes de l'échange international) doit se fixer entre les taux d'échange autarcique des deux pays. Selon les cas, ce partage peut être égal ou inégal, mais à un moment donné, et dans la mesure où il s'agit de pays indépendants, il est exclu que l'un des deux partenaires subisse un perte¹.

Rôle de la monnaie

A ce stade, on peut faire différentes remarques.

— A l'exclusion des formules de troc, les espaces économiques nationaux sont mis en communication par les taux de change entre leurs monnaies respectives. Après conversion dans un même numéraire, les coûts salariaux unitaires sont alors

1. Cette impossibilité logique d'une perte statique n'empêche pas la possibilité d'une perte dynamique. Voir notamment Lafay, 1979.

susceptibles d'atteindre des ordres de grandeur comparables — même entre des pays très dissemblables — à condition que les écarts de salaires reflètent dans une certaine mesure les écarts globaux de productivité du travail.

— Ainsi serait-il faux de penser que le concept d'avantage absolu a été totalement détrôné par celui de l'avantage comparatif ricardien. Dès que l'on analyse la compétitivité en termes monétaires, l'avantage absolu retrouve nécessairement sa place : pour chacun des produits, les positions relatives des producteurs dépendent de leurs niveaux absolus de coûts, exprimés dans une unité monétaire commune.

— Au-delà de cette comparabilité des coûts, peut-on envisager une stricte égalisation des prix nationaux exprimés dans le même numéraire ? Pour chacun des produits, la loi du prix unique à l'échelle mondiale suppose l'existence d'une concurrence pure et parfaite.

— Sans aller jusqu'à une telle extrémité, beaucoup d'économistes pensent que les niveaux de prix doivent tendre à s'égaliser, non pas pour chacun des produits pris isolément, mais en moyenne pour tel ou tel agrégat (panier de produits). Tel est le principe de Parité des pouvoirs d'achat des monnaies (PPA), qui est souvent considéré comme un postulat.

— Les partisans de la PPA ont d'abord voulu l'appliquer au niveau de l'ensemble du Produit intérieur brut, mais ils la limitent aujourd'hui aux seuls produits qui font l'objet d'échanges internationaux (analyse de Balassa).

— Dans cette version restreinte de la PPA, les avantages comparatifs ricardiens et la compétitivité par les coûts coïncident *ex-post*, puisqu'un produit bénéficiant d'un avantage comparatif dans un pays donné (coût relativement faible par rapport aux autres produits) doit, simultanément, être compétitif sur le plan international (coût relativement faible par rapport à la production des autres pays). Liée à un contexte très particulier, cette coïncidence est à la source d'une confusion fréquente entre avantage comparatif et compétitivité.

— Pour vérifier l'application du principe de PPA, il convient de calculer le taux de change réel de chaque monnaie par rapport à un numéraire, c'est-à-dire de mesurer le rapport entre le taux de change nominal — observé sur le marché — et le taux de change théorique qui assurerait la parité; lorsque cet indice est différent de 100 %, il marque une disparité des pouvoirs d'achat.

— En l'occurrence, il s'avère que la PPA n'est vérifiée ni à court-moyen terme, ni à long terme, même en la limitant aux produits qui font l'objet d'échanges internationaux. La disparité est évidente à court-moyen terme, les mouvements alternatifs et de grande ampleur entre le dollar, le yen et l'écu étant trop connus pour qu'il soit utile d'insister; à long terme, la PPA est également mise en défaut, puisqu'alors les taux de change réels s'élèvent avec les niveaux relatifs de développement (Lafay, 1984).

Taux de change réel et seuil de compétitivité

Dès que l'on se trouve dans une situation où la PPA n'est pas vérifiée, l'avantage comparatif ricardien est dissocié de la compétitivité par les coûts et les prix. Dans chacun des pays, la loi des avantages comparatifs permet seulement de hiérarchiser les produits, en comparant la structure de coût des entreprises nationales à celle de leurs partenaires. Mais c'est le taux de change réel qui, selon son niveau, va déterminer la compétitivité de chacune des activités par rapport à l'étranger, en situant les coûts de production en dessous ou au-dessus de la moyenne mondiale.

Ce mécanisme peut être représenté schématiquement (schéma A). Plutôt que de se limiter au seul coût salarial direct, suivant l'analyse ricardienne, le raisonnement peut être fait sur le coût total. Toutefois, pour simplifier, on supposera ici que, dans un pays donné, les coûts relatifs des produits sont indépendants du niveau de son taux de change réel². On part alors des relations d'équivalence entre les quantités produites, telles qu'elles sont fixées par les prix mondiaux : pour des quantités équivalentes, l'échelle des avantages comparatifs du pays est déterminée en classant les coûts relatifs de ses différentes productions.

Par construction, l'échelle des avantages comparatifs ricardiens reste inchangée dans les trois cas de figure présentés sur le schéma A. Les coûts relatifs les plus faibles, marquant les avantages comparatifs les plus nets, apparaissent pour les produits 1 et 2; les coûts relatifs les plus élevés, marquant les désavantages comparatifs les plus nets, apparaissent pour les produits 7 et 8; les autres produits [3, 4, 5 et 6] sont situés dans une position intermédiaire.

En revanche, la compétitivité des productions nationales va varier en fonction du niveau du taux de change réel. Pour le pays considéré, et par rapport à la moyenne des coûts mondiaux (exprimés dans un numéraire de référence), les productions sur-compétitives ont des coûts inférieurs à la moyenne, et les productions sous-compétitives des coûts supérieurs. Trois cas peuvent ainsi être distingués.

— Lorsque le taux de change réel vis-à-vis du numéraire mondial est égal à 100 % (cas n° 1 = Parité des pouvoirs d'achat), le seuil de compétitivité partage l'échelle des produits en deux ensembles équivalents³ : les productions sur-compétitives [1, 2, 3 et 4] et les productions sous-compétitives [5, 6, 7 et 8].

— Si le niveau du taux de change réel descend en-dessous de 100 % (cas n° 2 = sous-évaluation par rapport à la PPA), l'effet principal⁴ est d'abaisser chacun des coûts nationaux par rapport à la moyenne mondiale : sur l'échelle des avantages comparatifs, ce mouvement correspond à une hausse du seuil de

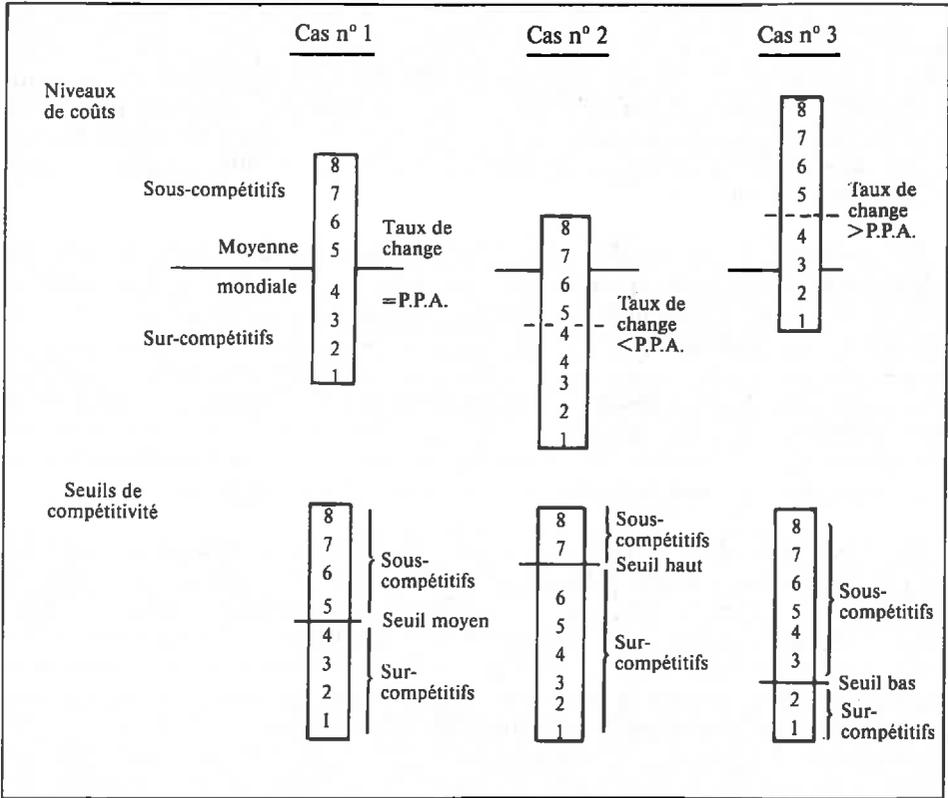
2. Les variations du taux de change réel affectent les coûts relatifs dans la mesure où les différentes productions n'ont pas les mêmes contenus d'importations. Sauf cas particuliers, le classement ne peut cependant pas être radicalement modifié.

3. On suppose ici, pour simplifier, que les produits 1 à 8 ont des poids égaux dans la production nationale.

4. L'effet secondaire, négligé ici, est de modifier l'échelle des avantages comparatifs (cf. note 2).

SCHÉMA A

Positions d'une échelle d'avantages comparatifs.



compétitivité, les productions 7 et 8 étant ici les seules à rester sous-compétitives. — Si, au contraire, le niveau du taux de change réel monte au-dessus de 100 % (cas n° 3 = sur-évaluation par rapport à la PPA), les coûts nationaux s'élèvent tous par rapport à la moyenne mondiale : la baisse du seuil de compétitivité opère un partage différent sur l'échelle des avantages comparatifs, puisque seules les productions 1 et 2 demeurent ici sur-compétitives.

Rôle de la protection

Pour qu'une économie nationale puisse équilibrer sa balance des paiements sans accumuler un montant excessif de créances ou de dettes, il n'est pas nécessaire que son taux de change réel soit à l'indice 100 (Parité des pouvoirs d'achat). En effet, cette économie peut avoir des excédents ou des déficits structurels sur les revenus de facteurs, transferts et investissements internationaux; sa structure productive peut être plus ou moins bien adaptée à la croissance de la demande mondiale; son rythme de croissance intérieure est susceptible d'être plus faible ou plus fort que celui du reste du monde.

En revanche, il est possible que, durant une certaine période, le seuil de compétitivité d'une économie nationale soit situé trop bas ou trop haut. Dans le premier cas, le pays accumule des déficits excessifs ou n'atteint qu'un rythme de croissance anormalement faible, eu égard à son potentiel intérieur et à la conjoncture extérieure; dans le second cas, il accumule des excédents excessifs ou atteint un rythme de croissance anormalement élevé⁵. Faussant la concurrence internationale, de telles anomalies sont nuisibles pour le pays ou pour ses partenaires. Le seul remède logique se trouve alors dans une correction du taux de change réel, qui doit respectivement se déprécier ou s'apprécier.

Quel peut être, dans ce contexte, le rôle des mesures de protection ? Contrairement à un usage courant, celles-ci ne devraient pas être considérées comme le moyen de compenser la compétitivité insuffisante d'une économie nationale⁶. Quel que soit le jugement que l'on puisse porter sur l'opportunité de telles mesures, leur seule destination logique est de corriger l'échelle spontanée des avantages comparatifs, soit pour freiner la perte d'avantages passés (protection défensive), soit pour préparer des avantages futurs (protection offensive), soit pour des raisons non économiques. Le champ d'application de la protection doit par conséquent être limité, et les mesures doivent en être fortement différenciées selon les produits afin précisément de corriger l'échelle des avantages comparatifs.

Lorsque des mesures générales de protection sont prises, allant de pair avec un taux de change sur-évalué, elles engendrent de graves distorsions. Ainsi l'économie est-elle trop tournée vers l'intérieur (tendance autarcique) si l'on limite systématiquement la pénétration des importations sur le marché national cependant que les exportations restent pénalisées par la sur-évaluation. En sens inverse, un phénomène tout aussi pervers d'ouverture excessive peut apparaître si l'on utilise toute une panoplie d'aides à l'exportation (subventions, crédits privilégiés, etc.) cependant que les importations demeurent encouragées par la sur-évaluation de la monnaie nationale.

5. Il est possible de quantifier de telles normes, selon un principe de répartition des déséquilibres (Lafay, 1985).

6. Dans un système monétaire instable, on peut toutefois corriger temporairement les distorsions de taux de change réels, à condition d'agir symétriquement (exportation et importation) et de prendre des mesures inverses en période de sous-évaluation.

Origine des avantages comparatifs

D'où viennent les avantages comparatifs d'une économie nationale ? Comme à l'époque de Ricardo, c'est toujours la permanence des disparités entre les nations qui continue à justifier la spécificité de l'échange international, même si l'on voit apparaître des formes intermédiaires d'échange dans certaines zones (le commerce intra-européen n'est plus véritablement international, sans avoir encore acquis la nature d'un commerce national sur un marché unique). Mais depuis Ricardo, l'origine des avantages comparatifs a fait l'objet de multiples analyses théoriques et empiriques.

En cherchant à approfondir l'analyse de Ricardo, qui prenait les différences de coût comme des données, Heckscher et Ohlin ont voulu expliquer les avantages comparatifs sectoriels par les différences macro-économiques de dotations en facteurs de production. Si l'on suppose que la fonction de production de chacun des produits est unique à l'échelle mondiale, chaque économie doit disposer d'avantages comparatifs pour les activités utilisant de façon intensive le facteur qui, chez elle, est relativement le moins cher car le plus abondant.

Cette théorie néo-classique oppose, sur le plan international, la mobilité des produits et l'immobilité des facteurs de production. Elle est évidemment remise en cause, aujourd'hui, dans la mesure où la multinationalisation des entreprises accroît la mobilité du facteur « capital ». Toutefois, la mobilité du facteur « travail » reste très limitée, en raison de la montée du chômage et des seuils psychologiques de tolérance vis-à-vis de la main-d'œuvre immigrée, cependant que le facteur « ressources naturelles » demeure parfaitement immobile. L'analyse d'Heckscher et Ohlin conserve ainsi une part de validité.

Parallèlement à l'explication des écarts — relatifs ou absolus — de coûts et de prix, d'autres composantes de l'échange ont été mises en évidence, notamment le rôle de la différenciation des produits dans une logique de concurrence monopolistique (travaux de Linder, Lassudrie-Duchêne, Krugman, etc.). Lorsque ce mécanisme joue sélectivement dans un pays donné au profit de telle ou telle activité, il procure une forme nouvelle d'avantages comparatifs; lorsqu'il s'exerce de façon générale vis-à-vis de la concurrence étrangère, il élève le seuil de compétitivité.

C'est toutefois la nature déterministe de la théorie néo-classique, découlant de son caractère statique, qui en représente l'aspect le plus contestable. On a en effet l'impression que les avantages comparatifs tombent du ciel : chaque nation doit se soumettre passivement aux exigences de la « division internationale du travail », et aucune stratégie active de spécialisation n'est concevable.

Une telle approche néglige les deux dynamiques essentielles de l'échange : celle des entreprises à l'échelle multinationale, comme celle des nations dans l'espace économique mondial.

— La dynamique des entreprises résulte de l'innovation — nouveaux produits, nouvelles méthodes de production — qui permet à chacune d'entre elles de créer des avantages comparatifs micro-économiques en surclassant ses concurrents. Certains de ces avantages peuvent subsister longtemps, au point que l'on a voulu parfois, et de façon abusive, les considérer comme des facteurs spécifiques; d'autres se diffusent au bout d'un certain laps de temps, si bien que les avantages comparatifs sont perpétuellement créés et renouvelés. La possibilité d'extension multinationale permet seulement à chaque entreprise de choisir la localisation de ses activités (filiales, sous-traitance), sous la contrainte des coûts nationaux des facteurs de production.

— La dynamique des nations correspond à leur progression ou à leur régression sur la scène économique mondiale, selon que leur rythme de croissance est supérieur ou inférieur à la moyenne; chacune d'entre elles a ainsi la possibilité de changer sa dotation relative en facteurs de production. Or la croissance d'une économie n'est pas limitée seulement en volume par son potentiel productif intérieur, elle est aussi soumise à une contrainte extérieure en valeur internationale qui découle en particulier de la qualité de sa spécialisation, c'est-à-dire de l'adaptation de son portefeuille d'activités à la demande mondiale (Lafay, 1979). Il en résulte une dynamique d'interaction entre l'échange et la croissance, qui exprime la marge de manœuvre des nations et joue un rôle historique crucial.

Mesure des avantages comparatifs

L'observation directe des avantages comparatifs ricardiens est impossible, puisque ceux-ci apparaissent dans une situation purement théorique (absence d'échange international). Il est vrai que des écarts de coûts relatifs subsistent — bien qu'atténués — en situation d'échange, mais leur mesure pose de redoutables problèmes statistiques dès que l'on analyse des ensembles plus ou moins hétérogènes de produits. Des calculs peuvent néanmoins être effectués au stade de grandes branches, à partir des données du projet de comparaisons internationales (Guinchard, 1984).

Il est plus aisé d'effectuer une mesure indirecte, en partant des flux de commerce international. Les concepts d'avantage comparatif et de compétitivité sont alors élargis, puisque les résultats obtenus incorporent tous les facteurs autres que les prix ou les coûts. Bela Balassa a, le premier, proposé une mesure des « avantages comparatifs révélés », en comparant la structure d'exportation de chaque pays à celle d'une zone de référence. L'indicateur proposé est conforme à une logique structurelle de type ricardien : quelle que soit la compétitivité globale — et donc

la balance commerciale — d'un pays donné, on peut penser que ses avantages comparatifs correspondent aux produits qui représentent un pourcentage plus élevé dans ses propres exportations que dans celles de la zone de référence.

Cet indicateur présente cependant un inconvénient majeur : fondé sur les seules exportations, il donne une vision unilatérale du commerce international d'un pays donné. Or il est tout aussi important d'analyser la structure de ses importations, correspondant à des intensités différentes de pénétration du marché intérieur : l'indicateur que l'on peut construire ici, de façon symétrique, fournit des informations qui peuvent différer de celles obtenues du côté des exportations. Lorsqu'il a proposé son indicateur, Balassa justifiait son choix par l'existence de distorsions protectionnistes affectant les importations. Cet argument a perdu aujourd'hui une large partie de sa valeur, car les efforts de libéralisation ont précisément concerné celles-ci, tandis que des distorsions nouvelles sont apparues du côté des exportations (subventions et crédits privilégiés ou, en sens inverse, mesures d'auto-limitation).

Les études du CEPII sur la spécialisation internationale ont toujours accordé une place égale à l'exportation et à l'importation, en se fondant sur les soldes des différents produits. A cet égard, l'indicateur de « contribution au solde », présenté dans « La montée des tensions », est bien conforme à la logique de l'avantage comparatif révélé. Pour le pays étudié, on considère que l'absence d'avantage (ou de désavantage) comparatif correspondrait à une répartition uniforme du solde global, au prorata des poids respectifs des différentes catégories de produits ou d'opérations. On compare alors le solde observé de chaque catégorie à ce solde théorique d'équi-répartition⁷. L'avantage comparatif se traduit par un écart positif (excédent plus élevé ou déficit plus faible que le solde théorique), et le désavantage comparatif par un écart négatif (déficit plus élevé ou excédent plus faible).

L'indicateur CEPII d'« avantage comparatif révélé » offre donc une vision structurelle de la spécialisation internationale des différents pays, au-delà des

7. Si l'on appelle X_r et M_r les exportations et importations de la catégorie r , X et M les exportations et importations totales, le solde relatif de la catégorie r s'écrit

$$Z_r = 100 \frac{X_r - M_r}{(X_r + M_r)/2}$$

Le solde relatif global est :

$$Z = 100 \frac{X - M}{(X + M)/2}$$

L'indicateur de contribution au solde est alors représenté par :

$$\text{CONTR} = Z_r - Z \cdot \frac{X_r + M_r}{X + M} = 100 \frac{X_r M - X M_r}{[(X_r + M_r)/2]^2}$$

On peut noter que la sommation des catégories, correspondant au solde global, peut être faite à différents niveaux : total des produits manufacturés, total des marchandises, ensemble des biens et services non-facteurs, ou encore ensemble des opérations courantes (dans ce dernier cas, les concepts de crédits et de débits remplacent ceux d'exportations et d'importations).

A noter également la parenté avec la méthode proposée par Aquino pour corriger la mesure usuelle de la spécialisation intra-branche. Son indicateur s'écrit en effet, après simplification :

$$I = 1 - \frac{\sum_r |X_r M - X M_r|}{2X.M.}$$

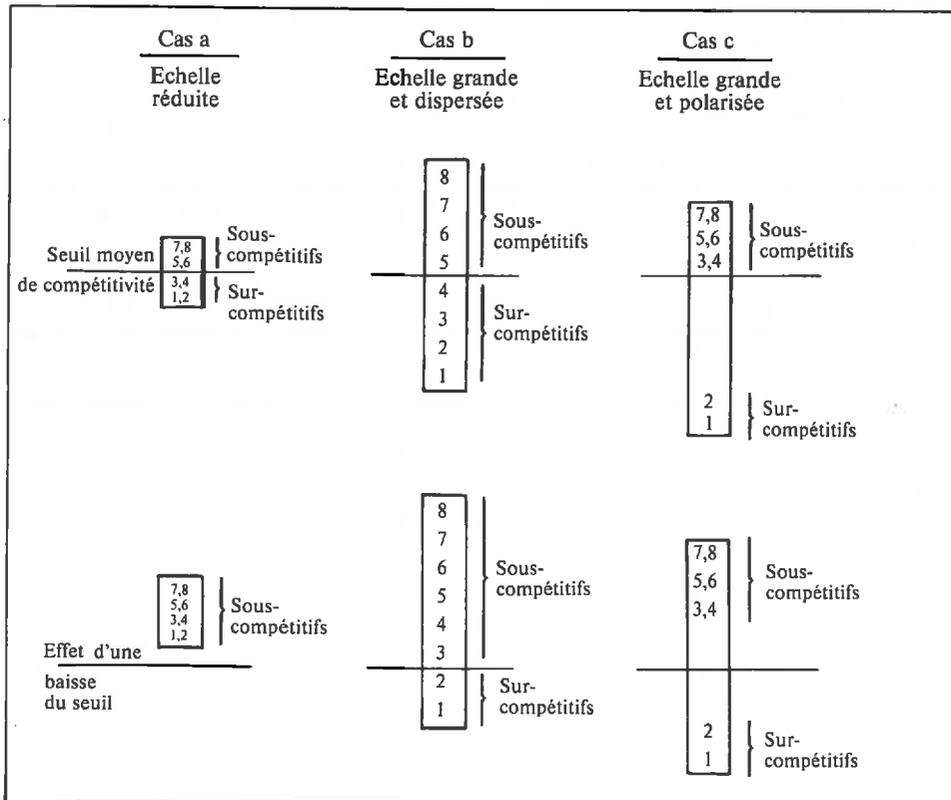
variations très amples qui peuvent affecter leurs soldes globaux. Les études menées à différents niveaux d'agrégation de la banque de données CHELEM montrent que cet indicateur est relativement stable ou obéit à des tendances lourdes, et qu'il n'est donc guère affecté par les évolutions conjoncturelles des produits intérieurs bruts ou des taux de change réels.

Configuration des avantages comparatifs

La mesure des avantages comparatifs révélés, à partir des soldes de commerce international, permet de déceler différentes configurations. Trois cas-typés sont représentés sur le schéma B.

SCHÉMA B

Cas-typés d'avantages comparatifs.



a) Le premier cas correspond à une échelle très réduite d'avantages comparatifs : dans le pays concerné, les positions sur les produits 1 à 8 sont peu éloignées les unes des autres, puisque les flux d'importations et d'exportations y sont du même ordre de grandeur; la France représente l'exemple le plus typique d'une telle configuration, où il faut descendre à un niveau très fin d'analyse pour trouver une spécialisation plus marquée.

b) Le second cas correspond à une échelle beaucoup plus grande, le long de laquelle sont dispersés les avantages ou désavantages comparatifs; cette configuration, relativement fréquente, peut être illustrée par l'exemple de l'Allemagne fédérale, dont les soldes sont nettement différenciés selon les catégories de produits.

c) Le troisième cas est plus singulier, car si l'échelle est également grande, les avantages et désavantages sont beaucoup plus polarisés : les avantages comparatifs se concentrent sur les produits 1 et 2, tandis que les désavantages concernent les six autres produits 3 à 8; l'exemple du Japon en est l'illustration la plus frappante.

Quelles sont les implications de ces différentes configurations ? Que la source des avantages comparatifs soit due aux coûts relatifs des produits ou à d'autres facteurs, il est clair que la compétitivité va être affectée par les variations des taux de change réels. A cet égard, un pays du type (a), tel que la France, est particulièrement vulnérable dans la période actuelle. Une baisse du taux de change réel peut y créer une euphorie factice, en rendant compétitives de nombreuses activités; mais il suffit que le taux de change réel de la monnaie nationale s'élève quelque peu vis-à-vis des partenaires — soit par une réévaluation nominale, soit par un dérapage inflationniste — pour que la majeure partie des activités dépassent le seuil de compétitivité. A la limite, la baisse du seuil peut rendre sous-compétitives toutes les productions (exemple dans la deuxième figure du schéma B).

La situation est sensiblement différente pour un pays du type (b), tel que l'Allemagne fédérale, pour lequel une hausse équivalente du taux de change réel ne fait franchir le seuil de compétitivité qu'à un nombre plus réduit d'activités (les produits 3 et 4 sur le schéma B); à moyen terme, l'impact de ce mouvement n'est cependant pas négligeable. Toutefois, les pays les moins vulnérables sont ceux qui, à l'instar du Japon, correspondent au type (c) : après une forte hausse du taux de change réel, les pôles 1 et 2 perdent une partie de leur avance par rapport à la concurrence extérieure, mais ils peuvent rester en deçà du seuil de compétitivité; en outre, ils demeurent susceptibles d'exercer des effets d'entraînement tout au long des filières de production.

Créneaux, pôles de compétitivité et filières de production

A une certaine époque, les notions de « créneaux » et de « filières » ont été opposées artificiellement dans un but polémique, la première étant censée être de droite et la seconde de gauche. Il s'agit là d'une querelle totalement stérile, dès lors que l'on refuse l'autarcie et que l'on se situe dans une économie ouverte à la concurrence internationale.

Qu'est-ce qu'un créneau ? C'est tout simplement un avantage comparatif qui a été voulu et construit volontairement par les entreprises implantées dans le pays, dans un domaine d'activité où la demande est en forte croissance et où l'offre n'a pas encore été encombrée par la multiplication du nombre des producteurs. La recherche des créneaux se situe par conséquent dans le droit fil de la théorie ricardienne, dès lors que l'on dépasse le cadre statique en élaborant une stratégie dynamique. Cette logique des créneaux s'applique à tous les niveaux d'analyse, depuis les produits les plus fins jusqu'aux branches relativement agrégées.

La configuration des avantages comparatifs dépend du caractère plus ou moins dispersé des choix opérés par les entreprises. Lorsque leurs efforts ont été concentrés géographiquement et sectoriellement, afin notamment d'obtenir des baisses massives de coût, les avantages comparatifs se renforcent sur tel ou tel maillon des filières de production. Les créneaux les plus dynamiques sont ainsi susceptibles d'exercer des effets d'entraînement et de se transformer en des pôles de compétitivité, grâce à des choix tranchés et vigoureux de spécialisation. La présence de tels pôles manifeste l'existence de véritables « entrepreneurs », au sens schumpeterien du terme : disposant de réseaux d'information sur la demande et sur l'offre concurrente, pouvant rassembler de puissants moyens financiers, ceux-ci sont en effet capables d'innover et de prendre des risques calculés.

Dans cette optique concurrentielle, la notion de filière est subordonnée à l'existence des pôles, et elle se distingue ainsi de la conception autarcique qui a parfois été préconisée.

— La filière autarcique implique une « reconquête du marché intérieur » tous azimuts, pour boucher tous les trous du tissu industriel. Toutes les productions étant également recherchées, aucune n'est privilégiée et ne peut par conséquent obtenir un avantage comparatif. Un tel résultat ne pouvant être atteint spontanément, ceci implique nécessairement une dose accentuée de protectionnisme. La France avait paru vouloir céder à cette tentation en 1981, mais elle l'a heureusement abandonnée depuis 1983.

— La filière concurrentielle est de nature très différente, puisqu'elle s'appuie sur les effets d'entraînement exercés par un pôle de compétitivité. D'une part, les entreprises situés en aval de celui-ci peuvent bénéficier de conditions favorables d'approvisionnement, si le pôle vend ses produits moins cher à l'intérieur du pays que sur le marché international ; d'autre part, l'existence même du pôle crée ou

développe un vaste marché intérieur pour des biens intermédiaires ou des biens d'équipement, ce qui permet de favoriser l'extension d'entreprises situées en amont sur le territoire national.

Les progrès spectaculaires du Japon sur la scène économique mondiale, depuis un quart de siècle, sont dûs à l'application systématique d'une telle stratégie. Ses pôles de compétitivité se sont renouvelés au cours du temps, mais la logique est toujours restée la même. Ultra-compétitifs, tant que le yen est resté relativement bas, les pôles ont fourni les gros flux d'exportation. Simultanément, les entreprises japonaises ont adopté une optique de rentabilité à long terme, qui les a conduites à privilégier les relations inter-industrielles sur le territoire national, soit à l'intérieur des groupes, soit entre les grandes entreprises et leurs sous-traitants; pour les activités les moins compétitives, la dépendance à l'importation a ainsi été réduite au strict minimum, alors même que les mesures explicites de protection devenaient plus faibles que dans nombre de pays industrialisés.

La montée du yen va changer ce paysage : au-delà de phases temporaires de hausse excessive, elle est désormais devenue irréversible. A moyen terme, les exportations du Japon seront freinées par l'amenuisement de la compétitivité des pôles, l'investissement à l'étranger sera encouragé, cependant que certains marchés d'importation devront s'ouvrir. Les groupes japonais devront trouver les réponses appropriées à ces défis.

Pour l'économie française, il ne saurait être question de transposer purement et simplement les méthodes japonaises dans un contexte économique et social très différent. Mais il y a longtemps, déjà, que l'on peut observer les performances internationales du Japon, à la recherche permanente d'une spécialisation optimale. Alors que la France bute depuis plus d'une décennie sur une sévère contrainte extérieure, on peut sans doute tirer quelques leçons de l'expérience japonaise.

BIBLIOGRAPHIE

- Aquino, A. : « Intra-Industry Trade and Intra-Industry Specialization as Concurrent Sources of International Trade in Manufactures », *Weltwirtschaftliches Archiv*, n° 114, 1978.
- Balassa, B. : « The Purchasing Power Parity Doctrine : a re-appraisal », *Journal of Political Economy*, décembre 1964.
- Balassa, B. : « Trade Liberalization and 'Revealed' Comparative Advantage », *Manchester School*, n° 33, mai 1965.
- CEPII, *Economie mondiale : la montée des tensions*, Economica, Paris, 1983.
- Groupe d'Etudes Prospectives Internationales, *Une économie à la recherche de la spécialisation optimale : Japon 1960-1980*, Librairie du commerce international, Paris, 1976.
- Guinchard, P. : « Productivité et compétitivité comparées des grands pays industriels », *Economie et Statistique*, n° 162, janvier 1984.
- Heckscher, E. : « L'effet du commerce international sur la répartition du revenu », *Ekonomisk Tidskrift*, 1919, traduit dans *Echange international et croissance*, Lassudrie-Duchêne Ed., Economica, Paris, 1972.
- Krugman, P. : « Increasing Returns, Monopolistic Competition, and International Trade », *Journal of International Economics*, n° 9, 1979.
- Lafay, G. : *Dynamique de la spécialisation internationale*, Economica, Paris, 1979.
- Lafay, G. : « Pour des taux de change de référence », *Economie Prospective Internationale*, n° 17, 1^{er} trimestre 1984.
- Lafay, G. : « Une référence pour les taux de change à moyen terme », *Economie Prospective Internationale*, n° 24, 4^e trimestre 1985.
- Lassudrie-Duchêne, B. : « La demande de différence et l'échange international », *Economies et Sociétés, Cahiers de l'ISEA*, juin 1971.
- Linder, S.B. : *An Essay on Trade and Transformation*, Almqvist et Wiksell, Stockholm, 1961.
- Ohlin, B. : *Interregional and International Trade*, Harvard University Press, Cambridge Mass., 1933.
- Ricardo, D. : *Principes de l'économie politique et de l'impôt*, traduit et réédité par Calmann-Lévy, Paris, 1970.
- Smith, A. : *Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations*, réédité par Gallimard, Paris, 1976.