

Politique agricole commune
et évolution de l'avantage comparatif :
les produits agro-alimentaires
(1973-1983)

D.-L. PHAN

Dans son soutien à l'agriculture, la politique agricole commune (PAC) a été largement bénéfique non seulement aux exploitants agricoles mais aussi aux industries agro-alimentaires, qui achètent une large proportion de la production agricole et reçoivent directement, pour certains produits, les subventions accordées par le système communautaire de soutien des prix. Dans le même temps, celui-ci renforce les performances commerciales des Etats membres pour leurs ventes de produits agro-alimentaires sur les marchés mondiaux. De ce fait la PAC a contribué de manière décisive au changement de structure des avantages comparatifs de ces pays.

Cet article ⁽¹⁾ traite de l'évolution des avantages comparatifs au cours de la décennie 1973-1983 dans les industries agro-alimentaires des principaux pays de la Communauté économique, et de son incidence sur leurs performances commerciales. Notre attention se porte également sur la question de savoir si ces changements se font nécessairement à l'avantage des pays traditionnellement bien dotés en matière de production agro-alimentaire. Comme il s'agit de produits différenciés pouvant faire l'objet à la fois d'importation et d'exportation par le même pays, nous proposons une définition de l'avantage comparatif révélé conforme à sa base conceptuelle, et qui englobe en même temps ce phénomène d'échanges croisés. Avec la construction de cette mesure appropriée de l'avantage comparatif révélé ou apparent, qui s'applique directement aux échanges et ne se réfère donc pas à un facteur déterminant unique de l'avantage comparatif tel que, par exemple, les dotations factorielles, nous envisageons :

- d'identifier pour chaque pays les produits agro-alimentaires pour lesquels celui-ci dispose d'un avantage comparatif, et de chercher dans quelle mesure cet avantage peut être considéré comme le principal facteur déterminant de ses performances commerciales ;
- d'étudier l'incidence de la PAC sur le changement intervenu dans la hiérarchie, et dans la structure, des avantages comparatifs de chaque pays.

En conséquence, notre travail va s'organiser de la manière suivante : la première partie sera consacrée à la définition de l'indicateur d'avantage comparatif retenu dans cette étude, et à la détermination de son rôle dans la performance commerciale. La deuxième partie apporte les précisions sur le champ statistique couvert par notre étude et présente les résultats obtenus en termes d'avantage comparatif et de performance nette d'échange pour chaque pays. Enfin, dans une dernière partie, nous aborderons la question suivante : Est-ce que le changement des avantages comparatifs intervenu au cours de la période a touché sans exception tous les Etats membres, et les a favorisés dans les mêmes proportions ?

(1) Une première version anglaise de cette étude a fait l'objet d'une communication à la conférence des Associations économiques européennes (Herstein, Vienne, mars 1988), et d'une publication dans *Empirica (Austrian Economic Papers)*, vol. 15, n° 1, 1988. Les opinions exprimées ici relèvent de la seule responsabilité de l'auteur, qui tient à remercier Olivier Gausens pour son assistance informatique et Luc Bauwens dont les commentaires ont été très enrichissants sur la méthodologie statistique ; il tient également à remercier J.-M. Bousard et L.-P. Mahé ainsi que les rapporteurs pour les *Cahiers*, D. Hassan et G. Lafay, pour leurs observations lors de la préparation du présent texte.

**Définition d'un avantage comparatif apparent
applicable aux produits différenciés.
Identification de son rôle
dans la détermination de la performance nette d'échange**

Dans la plupart des travaux empiriques sur le commerce international intra-branche, l'attention a été centrée sur la partie compensée des échanges, i.e. sur la proportion du commerce total (importation et exportation) dans laquelle les importations sont couvertes par les exportations de même montant. En dépit des valeurs généralement élevées obtenues pour les coefficients de commerce intra-branche, en particulier lorsque seuls les produits manufacturés ont été retenus (O. Gaussens et D.-L. Phan, 1986), il reste de la place pour une proportion substantielle d'échanges inter-branche. Toutefois, ces coefficients sont fondés par définition sur les valeurs absolues des écarts entre importations et exportations ; par suite, ils ne donnent aucune information sur les performances commerciales, calculées à partir des écarts *algébriques* entre exportations et importations (exportations nettes). Or, la connaissance de ces performances nettes dans les échanges croisés de produits différenciés est indispensable aux pays fortement tributaires du commerce extérieur pour leur approvisionnement en biens de consommation et d'équipement, aussi bien que pour l'écoulement de leurs propres productions.

L'indicateur de performance dans ce cas doit être distingué de celui d'avantage comparatif. En effet, il existe pour les produits différenciés une forte substituabilité entre importation et exportation, de telle sorte que les exportations nettes observées sont soumises aux perturbations conjoncturelles, alors que le concept d'avantage comparatif s'appuie sur les caractéristiques plus permanentes, relatives à la capacité de l'offre d'exportation, et à la structure d'importation, d'un pays. En tant que facteur déterminant de la performance commerciale, une mesure appropriée de l'avantage comparatif apparent pour les produits différenciés doit alors, *primo*, incorporer à la fois les flux d'importation et d'exportation, et pas uniquement ce dernier comme c'est le cas de l'indicateur d'avantage comparatif révélé retenu à l'origine par B. Balassa (1986) ; *secundo*, se conformer à la base conceptuelle qui définit l'avantage comparatif pour un produit à partir de la structure de demande domestique, et par suite de la structure d'échange, qui vérifie l'équilibre de la balance commerciale du pays. Ceci constitue, il convient de le rappeler, une des caractéristiques principales des modèles théoriques du commerce international qui se réfèrent au concept d'avantage comparatif, de Ricardo à Heckscher-Ohlin, et plus récemment, à Helpman. Cette condition n'est pas à l'évidence vérifiée en général sur les données observées, que ce soit au niveau des échanges d'un produit particulier, ou à celui des échanges totaux.

Ces considérations nous conduisent à proposer ici un indicateur d'avantage (ou de désavantage) comparatif, défini non pas sur les données observées mais sur les données *calculées* : pour chaque produit, l'exportation et l'importation destinées à la construction de cet indice seront alors calculées de manière à ce qu'elles vérifient l'équilibre de la balance commerciale. En notant X l'exportation, M l'importation, et en désignant le produit par l'indice i , le pays par l'indice j , et en affectant d'un astérisque les valeurs théori-

ques calculées de ces échanges, on obtient :

$$X_{ij}^* = \frac{1}{2}(X_{.j} + M_{.j}) \frac{X_{ij}}{X_{.j}} \quad \text{pour l'exportation théorique}$$

$$M_{ij}^* = \frac{1}{2}(X_{.j} + M_{.j}) \frac{M_{ij}}{M_{.j}} \quad \text{pour l'importation théorique}$$

avec $X_{.j} = \sum_i X_{ij}$ = exportation totale du pays j

et $M_{.j} = \sum_i X_{ij}$ = importation totale du pays j

Ces mêmes valeurs théoriques ont été utilisées par A. Aquino (1978) dans le but, tout à fait différent, d'apporter une correction à la sous-estimation du coefficient de commerce international intra-branche, calculé d'après la formule de Grubel-Lloyd, lorsqu'on observe un déséquilibre commercial pour le pays considéré.

Dans la présente étude, ces importations et exportations théoriques servent à la construction d'un indicateur d'avantage comparatif révélé, défini traditionnellement comme la part de l'exportation nette du produit i dans le commerce total du pays j, rapportée à la part du même produit dans l'exportation mondiale :

$$E_{ij}^* = \frac{X_{ij}^* - M_{ij}^*}{X_{.j} + M_{.j}} \bigg/ \frac{X_{i.}}{X_{..}} = \frac{1}{2} \frac{X_{..}}{X_{i.}} \left[\frac{X_{ij}}{X_{.j}} - \frac{M_{ij}}{M_{.j}} \right]$$

Cet indice d'avantage comparatif se distingue de l'indice de performance nette d'échange que l'on note E_{ij} , et que l'on calcule à partir des données observées :

$$E_{ij} = \frac{X_{ij} - M_{ij}}{X_{.j} + M_{.j}} \bigg/ \frac{X_{i.}}{X_{..}}$$

où $X_{i.} = \sum_j X_{ij}$ = exportation mondiale du bien i,

$X_{..} = \sum_i X_{i.}$ = exportation mondiale totale.

Sur le plan théorique, le calcul d'un indicateur d'avantage comparatif apparent peut s'exposer à des critiques, dont il convient maintenant d'examiner la pertinence, du moins pour celles qui nous paraissent les plus importantes.

La première critique considère que l'expression d'avantage comparatif attribuée à cet indicateur n'est pas appropriée, du fait qu'elle se réfère aux flux d'échange et non aux coûts comparatifs, voire aux dotations factorielles considérées comme le facteur déterminant de l'avantage comparatif. De plus, celui-ci s'applique à un état de libre-échange, caractérisé par un système de prix unique des biens, de telle sorte que l'on ne peut parler d'avantage comparatif dans un environnement imparfait où l'unicité des prix n'est pas vérifiée.

La seconde critique concerne plus particulièrement la nature différenciée des produits et s'appuie sur le modèle de concurrence monopolistique appliqué à ces biens. Ce modèle considère les échanges croisés comme étant composés uniquement de produits dont chacun comporte une gamme de variétés différentes par leurs caractéristiques : la production à coûts décroissants, pour chaque variété, relève du monopole détenu par une seule firme, quelle que soit sa localisation. Le commerce international aura lieu dès lors que l'on suppose, ce qui est le cas, que la demande des consommateurs, dans tous les pays, couvre la totalité de la gamme de tous les produits disponibles.

En réponse à la première critique, on peut tout d'abord noter que la traduction fidèle sur le plan pratique d'un concept défini rigoureusement en théorie est souvent difficile, pour ne pas dire impossible : dans le cas présent, les coûts comparatifs qui devraient être retenus, en toute rigueur, sont des coûts autarciques, qui ne sont pas observables pour des pays depuis longtemps ouverts au commerce international. Si l'on retient les coûts observables, qui sont alors ceux d'une situation d'échange et donc nécessairement différents des coûts autarciques en raison des substitutions de facteurs productifs, il est clair qu'ils ne reflètent pas l'avantage comparatif. En second lieu, les échanges bilatéraux peuvent avoir lieu, dans le cas des produits différenciés, même si les coûts de production sont identiques dans les deux pays. Dans ces conditions, la seule construction envisageable sur le plan *pratique* — si l'on veut éviter des contorsions intellectuelles — est celle d'un indicateur d'avantage comparatif *apparent*, révélé par la spécialisation internationale. Ce choix, que nous avons retenu, présente en outre le mérite de ne pas préjuger des déterminants possibles de l'avantage comparatif, qui ne se limitent pas, nous le savons, aux seules dotations factorielles.

Quant à l'objection sur la limitation au seul état de libre-échange du concept d'avantage comparatif, elle nous semble relever d'une vision par trop restrictive de celui-ci, et qui s'en tient à la lettre du modèle théorique de base du commerce international. Mais ce qui, à la vérité, importe pour notre propos dans ce modèle, c'est que le changement des structures de production et de consommation, et par suite l'avantage comparatif, sont déterminés par une modification du système des prix. Que le nouveau système des prix soit, ou non, celui du libre-échange est une question secondaire, puisqu'il est tout aussi logiquement pertinent pour l'analyste de chercher à identifier un avantage comparatif apparent en environnement imparfait, caractérisé par un système de prix d'échange restrictif, ce qui au demeurant est la règle dans le monde réel.

En ce qui concerne l'objection à l'emploi du concept d'avantage comparatif pour les échanges de biens différenciés, qui relève de fait plutôt d'un avantage absolu détenu par une firme dans la production d'une variété donnée de la gamme, elle est sans doute pertinente dans le cadre conceptuel restrictif que se sont imposé certains modèles de concurrence monopolistique. Mais ces formulations théoriques, destinées à expliquer l'existence des échanges croisés, et essentiellement le commerce intra-branche, ne se préoccupent nullement du problème qui nous intéresse ici, à savoir celui de la permanence éventuelle d'un commerce international *inter-branche* excédentaire ou déficitaire, d'une gamme donnée de biens différenciés. Or, la contribution, négative ou positive, de ce commerce inter-branche à l'équilibre

commercial, nous l'avons souligné, est essentielle pour une économie ouverte dont l'évolution est soumise aux contraintes internationales, et notamment à l'état de sa balance commerciale.

Notre démarche consiste précisément à tenter d'identifier la *permanence* de ces soldes, aussi bien que leur *contribution respective à l'équilibre commercial* : c'est ce caractère permanent qui justifie l'expression d'avantage, ou de désavantage, comparatif qui leur est associée. Notons enfin que la présence d'un avantage comparatif est tout à fait compatible avec un modèle de type Heckscher-Ohlin-Chamberlin (Helpman, 1981).

Quoi qu'il en soit, pour revenir à l'objet de notre étude, l'indice E_{ij}^* retenu est, convient-il de le rappeler, un parmi les indicateurs imaginables de l'avantage comparatif apparent : sur cette question, le lecteur peut se reporter à G. Lafay (1988) pour une comparaison formelle entre les différentes formulations possibles de cet indicateur. Celui que nous avons retenu semble néanmoins présenter l'avantage, — outre qu'il est conforme à la définition classique de l'avantage comparatif révélé —, de répondre à notre préoccupation d'identifier dans le cas des échanges croisés, le *degré de similitude structurelle* entre exportations et importations nationales d'une part, et entre celles-ci et le commerce mondial d'autre part.

Puisque notre attention porte uniquement sur les produits différenciés, et que leur performance commerciale est calculée à partir d'échanges interbranche, il peut être intéressant, afin d'isoler les effets d'offre et de demande dans l'indice d'avantage comparatif, d'introduire la demande mondiale en calculant les importations du produit i par le pays j , dans l'hypothèse où ce pays a la même structure de demande que l'importation mondiale. On désigne par M_{ij}^a ces importations hypothétiques et on suppose, pour simplifier, que le commerce mondial doit être toujours en équilibre : l'indice d'avantage comparatif E_{ij}^* peut alors se scinder en deux composantes, E_{ij}^s et E_{ij}^d , afin de représenter respectivement l'écart structurel entre l'offre d'exportation nationale et l'exportation mondiale d'une part, et entre la demande d'importation nationale et la demande mondiale de l'autre :

$$\frac{1}{2} \frac{X_{..}}{X_i} \left[\frac{X_{ij}}{X_j} - \frac{M_{ij}}{M_j} \right] = \frac{1}{2} \frac{X_{..}}{X_i} \left[\frac{X_{ij}}{X_j} - \frac{X_i}{X_{..}} \right] + \frac{1}{2} \frac{X_{..}}{X_i} \left[\frac{X_i}{X_{..}} - \frac{M_{ij}}{M_j} \right]$$

$$E_{ij}^* = E_{ij}^s + E_{ij}^d$$

A chacune de ces composantes, on peut alors rattacher une interprétation économique susceptible de réconcilier la définition d'avantage comparatif avec la théorie de concurrence monopolistique appliquée aux produits différenciés. La première composante E_{ij}^s représente un effet d'offre relatif à un avantage (ou à un désavantage, comme le cas peut se produire) de type monopolistique dans l'exportation du bien i : une valeur positive de E_{ij}^s signifie que le pays j est plus compétitif, et une valeur négative qu'il est moins compétitif, pour ce produit, que la moyenne de ses concurrents, compte tenu de l'équilibre commercial. Cet avantage monopolistique peut avoir son origine, soit dans l'exploitation des économies d'échelle, soit dans la capacité des entreprises domestiques de la branche i à innover dans l'organisation de la

production ou dans le marketing, soit mieux encore dans l'exploitation des économies de champ, qui conduit à l'augmentation des variétés produites.

La seconde composante représente l'effet de demande : une valeur positive de E_{ij}^d signifie que la part du bien i dans les importations totales du pays j est plus faible que la moyenne mondiale, ce qui contribue favorablement à sa balance commerciale ; et une valeur négative, que cette part est plus grande que la moyenne mondiale, avec une incidence défavorable sur l'équilibre commercial.

Une parfaite similitude structurelle entre l'importation, ou l'exportation, du pays et l'exportation mondiale avec $E_{ij}^s = E_{ij}^d = 0$ signifie que l'équilibre des échanges du pays j est vérifié pour le bien i , i.e. que ses échanges sont entièrement intra-branche : dans ce cas, le pays j ne dispose d'aucun avantage comparatif pour ce produit.

Une comparaison entre l'indice d'avantage comparatif et celui de la performance commerciale permettra de dégager l'incidence sur ce dernier des facteurs autres que les effets d'offre et de demande, incorporés dans l'indice d'avantage comparatif : ces facteurs sont spécifiques au pays considéré, en ce sens qu'ils relèvent de la politique macroéconomique mise en œuvre, ou plus généralement de l'environnement national qui inclut les effets externes, alors que l'avantage comparatif s'applique à la compétitivité propre à une branche. La capacité d'une branche d'activité à canaliser à son profit des avantages spécifiques au pays, — avantages qui présentent les caractéristiques des biens publics, et qui permettent à la branche de réduire ses coûts fixes —, contribue à l'évidence au renforcement de ses performances commerciales.

Les variations de performance pour un produit sur une période de temps $(0,t)$ peuvent être alors imputées aux variations respectives de l'avantage comparatif et de l'avantage spécifique de la manière suivante :

$$[E_{ij}(t) - E_{ij}(0)] = [E_{ij}^*(t) - E_{ij}^*(0)] + [(E_{ij}(t) - E_{ij}^*(t)) - (E_{ij}(0) - E_{ij}^*(0))]$$

Le premier terme entre crochets du second membre représente la variation de l'avantage comparatif, et le second terme la variation de l'avantage spécifique. Lorsque ces variations prennent une valeur positive, il s'agit d'une amélioration ; dans le cas contraire, le pays connaît une détérioration de sa situation initiale, pour le bien i considéré.

On remarquera que les variations de l'avantage spécifique dépendent de la situation globale de la balance commerciale, déterminée par la politique macroéconomique mise en œuvre : lorsque celle-ci réussit à réaliser un excédent commercial, l'effet bénéfique de ce succès sera répercuté au niveau des branches industrielles par une amélioration de l'avantage spécifique, bien que l'ampleur de cette amélioration puisse varier très sensiblement d'une branche à l'autre, selon la capacité de chacune à capter le bénéfice de cette politique.

Cette décomposition de la performance commerciale entre avantage comparatif et avantage spécifique va être utilisée dans notre analyse des

changements d'avantage comparatif résultant de la politique agricole commune, pour les produits agro-alimentaires. A cet égard, il convient de noter que l'indicateur d'avantage comparatif retenu n'a pas été défini en vue d'obtenir, par agrégation, un indice synthétique de la situation de l'ensemble des produits de l'échantillon, ni une mesure précise de l'impact de la PAC afin d'établir une hiérarchie des produits selon le bénéfice qu'ils retirent de cette politique. Notre préoccupation se résume à identifier séparément la capacité de chaque produit — et le progrès qu'il accomplit en ce sens — à contribuer à l'équilibre de la balance commerciale. De plus cet indicateur limite, par construction, le champ d'observation aux échanges commerciaux dont les variations présentent un caractère permanent, et sont imputables de ce fait à l'influence de facteurs tels que la PAC, qui se trouve être le seul facteur de caractère structural à exercer son action pendant la période étudiée.

Enfin, nous avons choisi de consacrer notre analyse aux produits qualifiés de différenciés, i.e. ceux qui, d'après le critère retenu, font l'objet d'échanges croisés intenses, et qui n'appartiennent pas à la catégorie des biens de type résolument Heckscher-Ohlin dont la production dépend d'une base de ressources naturelles disponibles, tels par exemple les céréales.

Effet de l'avantage comparatif sur les performances nettes d'échange

Le commerce total retenu dans cette analyse est limité à 92 produits différenciés de la nomenclature CTCI révisée à trois chiffres, caractérisés par une proportion élevée d'échanges intra-branche ⁽²⁾. Sur ces 92 produits, 18 appartiennent au secteur agro-alimentaire : un regroupement réduit ce dernier chiffre à 16 produits, qui feront individuellement l'objet de notre analyse de performance commerciale. Celle-ci portera sur six pays de la Communauté : Danemark, France, Italie, Pays-Bas, République fédérale d'Allemagne et Royaume-Uni.

L'exportation mondiale est représentée par celle des pays de l'OCDE, et les indices de performance et d'avantage comparatif ont été calculés pour le début et la fin de la décennie 1973-1983. Les calculs ont été effectués en fait sur la moyenne des données observées sur trois années consécutives, respectivement $T_0 = 1971-73$ et $T_n = 1981-83$ afin d'éliminer les perturbations conjoncturelles qui risquent de masquer l'incidence des facteurs plus permanents. Les résultats donnés en annexe (un tableau par pays) indiquent l'incidence respective de l'avantage comparatif et de l'avantage spécifique dans la détermination de la performance commerciale des différents produits. Pour chaque période, les indices de performance figurent à la colonne (a), avec l'imputation à l'avantage comparatif (décomposé selon les effets d'offre et de demande), et à l'avantage spécifique, respectivement dans les colonnes (b), (c) et (d). Ces avantages comparatifs peuvent être, le cas échéant, des dés-avantages. Enfin, les colonnes (e) et (f) donnent respectivement les variations de performance et d'avantage comparatif au cours de la période étudiée.

(2) C'est pour cette raison que l'on n'y retrouvera pas tous les produits des industries agro-alimentaires, et notamment les produits laitiers.

Comme on peut le constater à la lecture des tableaux en annexe, pour tous les pays de l'échantillon sans exception, l'effet d'avantage comparatif apparaît comme le déterminant majeur de la performance commerciale, bien que de temps à autre, et pour des produits particuliers, l'incidence des facteurs spécifiques puisse l'emporter. Ce résultat constitue une preuve de l'existence d'un avantage, ou désavantage, comparatif dont dispose un pays pour un produit donné. Cet avantage a été identifié en dépit de l'importance des échanges bilatéraux de produits différenciés, et de la tendance des échanges à s'équilibrer, comme en témoignent la relative faiblesse, observée dans nos calculs, de l'incidence des facteurs spécifiques d'une part, et les valeurs élevées des coefficients de commerce intra-branche calculés ailleurs, de l'autre (O. Gaussens et D.-L. Phan, 1986).

Dans ces conditions, il est clair que la capacité d'un pays à réaliser un excédent commercial pour un produit est tout à fait indépendante de l'état de sa balance commerciale, induit par la politique macroéconomique.

L'examen attentif des composantes d'offre et de demande de l'avantage comparatif montre que celles-ci peuvent comporter des effets tout à fait différents, et même opposés, sur l'avantage comparatif. De plus, les effets d'offre paraissent avoir joué un rôle dominant dans le cas des produits pourvus d'un avantage (ou désavantage) comparatif élevé. Les mêmes produits sont par ailleurs plus sensibles, au niveau des performances commerciales, au déséquilibre de la balance commerciale, quoiqu'il puisse y avoir des exceptions à cette règle (cas des préparations à base de sucre au Danemark et en Italie, des huiles animales et végétales manufacturées aux Pays-Bas pour la seconde période). Les résultats sur les avantages comparatifs et leur évolution présentés en annexe ne sont pas d'une lecture aisée : aussi sont-ils récapitulés sous une forme plus commode pour l'analyse, au tableau 1 ci-après.

Si l'on commence par la période de base (1971-73) qui coïncide avec l'entrée du Danemark et du Royaume-Uni dans la Communauté Européenne, alors que les autres pays de l'échantillon en font partie depuis 1967, un simple décompte des produits pour lesquels un pays détient un avantage comparatif nous conduit à la hiérarchie suivante, dans l'ordre décroissant : Danemark (avec un avantage comparatif initial observé pour douze produits), Pays-Bas (dix produits), Italie (six produits), Royaume-Uni (cinq produits), France (quatre produits), et République fédérale d'Allemagne (un produit). Le même classement est maintenu lorsqu'on ne retient que les produits à fort avantage comparatif.

Selon ce résultat, il est apparu qu'avant la manifestation de toute influence de la PAC, le Danemark se trouve dès le départ dans une position tout à fait confortable en terme d'avantage comparatif pour ses produits agro-alimentaires, puisqu'il surpasse même les Pays-Bas qui ont d'ores et déjà bénéficié du soutien de la PAC et enregistré dans ce secteur des résultats remarquables en terme de performance commerciale et d'efficacité au sein de la Communauté à six.

La forte position du Danemark réside dans les produits tels que la viande et les préparations de viande, le poisson (frais et en conserve) et les huiles végétales. D'autre part, il n'est pas surprenant que le Royaume-Uni détienne un avantage comparatif initial pour cinq produits seulement (sur seize), le

Tableau 1.
Variations de l'avantage (désavantage) comparatif : 1971-73/1981-83

Pays	Situation initiale	Variation de l'avantage comparatif	
		Amélioration (+)	Détérioration (—)
DANEMARK	Avantage comparatif (nb : 12)	<i>Viande fraîche</i> ++ <i>Conserves de viande</i> ++ <i>Conserves de poisson</i> ++ <i>Produits à base de céréales</i> ++ <i>Confiserie, chocolats</i> ++	<i>Viande séchée</i> -- <i>Aliments pour animaux</i> -- <i>Boissons non-alcooliques</i> <i>Poisson frais</i> <i>Boissons alcooliques</i> <i>Huiles végétales</i>
	Désavantage comparatif		<i>Légumes en conserves</i> <i>Huiles et graisses prép.</i>
FRANCE	Avantage comparatif (nb : 4)	<i>Produits à base de céréales</i> <i>Boissons alcooliques</i>	<i>Légumes en conserve</i> <i>Boissons non-alcool.</i> --
	Désavantage comparatif	<i>Viande fraîche</i> <i>Huiles végétales</i> ++	<i>Viande séchée</i> <i>Conserves de poisson</i> <i>Fruits préparés</i> <i>Huiles et graisses anim.</i> -- <i>Tabacs manufacturés</i> -- <i>Huiles et graisses prép.</i>
ALLEMAGNE FÉDÉRALE	Avantage comparatif (nb : 1)	<i>Tabacs manufacturés</i>	
	Désavantage comparatif	<i>Viande fraîche</i> ++ <i>Conserves de viande</i> <i>Fruits préparés</i> ++ <i>Légumes en conserve</i> ++ <i>Confiserie, chocolats</i> <i>Aliments pour animaux</i> <i>Boissons non-alcool.</i> ++ <i>Huiles végétales</i>	<i>Huiles et graisses anim.</i> -- <i>Huiles et graisses prép.</i> --