

l'ALENA, soutient Harris, ont bien eu un effet important et favorable sur l'économie canadienne. D'après les estimations, l'effet direct sur les exportations canadiennes varie d'un seuil de 10 p. 100 à un sommet de plus de 50 p. 100. Par contre, l'augmentation du commerce n'est pas l'objectif d'un accord commercial. Citant les travaux de Trefler (1999), Harris mentionne que l'ALE Canada-États-Unis a généré un gain annuel de productivité de 0,6 p. 100 dans le secteur manufacturier et de 3,2 p. 100 dans les secteurs les plus touchés (ceux qui ont connu une chute de plus de 8 points de pourcentage des taux tarifaires moyens) pour les années étudiées. Ce sont ces gains qui augmentent le niveau de vie des Canadiens et permettent aux entreprises établies au Canada de soutenir avec succès la concurrence sur le marché mondial.

Harris dégage également, au fil de son analyse, des aspects nécessitant des études plus poussées, notamment en ce qui a trait à l'effet des accords commerciaux sur l'accès à une diversité accrue de produits. D'après la théorie commerciale, la création d'un marché plus vaste et l'intensification de la concurrence devraient entraîner une augmentation du nombre et de la diversité des biens et services offerts aux consommateurs. Cette variété plus grande de produits permet aux producteurs de répondre aux besoins individuels et relève ainsi le niveau de vie des personnes touchées. Par contre, puisqu'il est difficile de mesurer la diversité des produits, on ne dispose que de peu d'estimations quantitatives des incidences des accords de libre-échange sur la diversité des biens offerts.

Au chapitre 2, à l'aide de données sur les marques de commerce, Chen constate que l'ALE Canada-États-Unis a entraîné une augmentation de 60 p. 100 par an de la variété des produits offerts aux Canadiens et que, de plus, en raison de la différence de taille et de la relation favorable entre la taille d'un marché et le nombre de variétés qui y sont offertes, le Canada en a profité davantage sur le plan du nombre de nouveaux produits disponibles grâce au commerce, obtenant l'accès à trois fois plus de nouvelles variétés que les États-Unis. Cette constatation a des incidences importantes pour les pays plus petits qui concluent des accords commerciaux avec des partenaires plus grands.

Dans son analyse, Chen soutient que les effets d'échelle découlant de l'ALE Canada-États-Unis ont été étonnamment modestes. Le résultat est qu'une bonne part des gains provenant des échanges, à son avis, découlaient de l'augmentation de la variété des produits échangés. Au chapitre 3, Acharya évalue les divers facteurs théoriques de motivation du commerce, y compris les effets d'échelle, dans le contexte de l'ALENA. Pour la majorité des industries, selon ses constatations, la composition des échanges est déterminée par un certain nombre de facteurs. Les économies d'échelle, selon lui, ont le rôle le plus important dans les industries exigeant de fortes dépenses en capital et supposent également une différenciation des produits, de sorte qu'elles se limitent à un petit nombre d'industries, notamment l'aérospatiale et l'automobile. L'abondance relative du capital ou du travail (selon la théorie de Heckscher-Ohlin) et l'avantage technologique (selon la théorie ricardienne), par ailleurs, ont eu une certaine importance pour la majorité des industries. Il s'agit d'un résultat utile pour les décideurs qui évaluent les avantages éventuels et les coûts d'adaptation de la libéralisation des échanges.