

d'une telle interdiction. On peut facilement constater l'avantage social de la politique protectionniste par le fait que la rente du consommateur n'est pas trop touchée par le passage d'un monopole à un autre, mais la rente du producteur, jusqu'ici inexistante, augmente lorsque l'entrée, stimulée par la politique, a lieu. Bien entendu, il serait préférable que les deux entreprises survivent, car cela pourrait produire une concurrence bénéfique pour le consommateur et pour les gains en efficacité des entreprises.

Envisageons maintenant un marché oligopolistique auquel il est facile d'avoir accès. Une nouvelle entreprise entrera sur ce marché et réduira à néant les bénéfices du concurrent marginal. Dans ce contexte, Horstman et Markusen considèrent que les marchés intérieur et étrangers ne font qu'un, de sorte que chaque entreprise décide de son niveau de production et que ses marchandises se vendent au même prix peu importe où elles sont commercialisées dans le monde.⁵³ Dans ce cas, les subventions à l'exportation et les droits de douane à l'importation qui avantagent les entreprises nationales sur le marché mondial produisent une entrée inefficace sur le marché intérieur. Tout bénéfice transféré de façon stratégique à des entreprises nationales est absorbé par le coût de l'entrée, et le bien-être national diminue généralement. Par contre, Venables a constaté que les droits à l'importation accroissent le bien-être national lorsque les marchés intérieurs sont segmentés et que l'on tient compte des coûts de transport d'un marché à l'autre.⁵⁴ Dans ce cas, un accroissement du nombre d'entreprises nationales actives au détriment du nombre d'entreprises étrangères avantage les consommateurs locaux, car les premières évitent le coût supplémentaire du transport des marchandises vers l'autre marché.

Brander et Spencer ont exposé le cas où le gouvernement d'un pays peut recourir à une politique de recherche et de développement pour donner à ses entreprises un avantage sur le marché international.⁵⁵ Krishna⁵⁶ a signalé une application stratégique tout à fait différente des restrictions au commerce. Envisageons le cas de deux grandes entreprises, l'une nationale et l'autre étrangère, incapables de s'entendre par elles-mêmes. Supposons maintenant que le gouvernement local impose un contingent d'importation. Il est rentable pour l'entreprise locale

⁵³ Ignatius J. Horstman et James R. Markusen, «Up the Average Cost Curve : Inefficient Entry and the New Protectionism», *Journal of International Economics*, (20) 1986, pages 225 à 247.

⁵⁴ Anthony J. Venables, «Trade and Trade Policy with Imperfect Competition : The Case of Identical Products and Free Entry», *Journal of International Economics*, (19) 1985, pages 1 à 20 et James R. Markusen et Anthony J. Venables, «Trade Policy with Increasing Returns and Imperfect Competition : Contradictory Results from Competing Assumptions», *Journal of International Economics*, (24) mai 1988, pages 299 à 316.

⁵⁵ James A. Brander et Barbara J. Spencer, «International R&D Rivalry and Industrial Strategy», *Review of Economic Studies*, octobre 1983.

⁵⁶ Kala Krishna, «Trade Restrictions as Facilitating Practices», *Journal of International Economics*, (26) mai 1989, pages 251 à 270.