

● **La politique commerciale stratégique et les économies d'échelle**

Envisageons une situation où une entreprise a un certain avantage en raison de sa taille. Le coût de production d'une unité supplémentaire baisse à mesure que la production de l'entreprise augmente. Les coûts différentiels peuvent également diminuer à mesure que cette entreprise progresse dans son «apprentissage», ou en raison de la concurrence dans la recherche et le développement. Supposons que le gouvernement japonais évince entièrement l'entreprise américaine du marché japonais en recourant à un contingent, à des droits de douane ou à l'achat par des sociétés d'État.

Pour faciliter les choses, examinons les Figures 1 et 2 où la situation de libre-échange est représentée par la ligne continue (ou courbes de réaction). Dans la Figure 1, le marché intérieur japonais est desservi par une entreprise japonaise et une entreprise étrangère américaine. La courbe de réaction de chaque entreprise indique le niveau de ventes qui optimiserait ses propres bénéfices, compte tenu des ventes de sa concurrente. À mesure que nous nous déplaçons vers le nord-ouest sur la courbe de réaction de l'entreprise japonaise, nous observons les répercussions de l'augmentation des importations en provenance des États-Unis. Les ventes de l'entreprise japonaise diminuent, mais dans une moindre mesure que l'augmentation des importations. Le prix baisse, ainsi que les bénéfices du producteur japonais. L'équilibre, représenté par le point E, se trouve à l'intersection des deux courbes de réaction, car c'est uniquement à ce point que chaque entreprise fait de leur mieux, compte tenu du comportement stratégique de sa concurrente. La Figure 2 représente le marché d'exportation de l'entreprise japonaise aux États-Unis.

Supposons maintenant que le gouvernement japonais impose des droits de douane à l'importation, ce qui constitue l'outil de politique commerciale le plus simple et le plus répandu.<sup>11</sup> Cette mesure accroît le prix rendu du produit de l'entreprise américaine sur le marché japonais et fait baisser sa courbe de réaction, comme l'indique la ligne pointillée dans la Figure 1. Le nouveau point d'intersection est déplacé à  $E_1$ . Ce n'est toutefois pas le point d'équilibre final. Étant donné que la production de l'entreprise japonaise augmente, son coût différentiel baisse. Parallèlement, le coût marginal de l'entreprise américaine augmente. Tout cela a des répercussions supplémentaires sur leur courbe de réaction dans les deux marchés. Celle de l'entreprise japonaise se déplace vers la droite, et celle de l'entreprise américaine, vers le bas. À leur tour, ces déplacements entraînent une augmentation des ventes de l'entreprise japonaise et une baisse de celles de sa concurrente américaine sur les deux marchés. Il s'ensuit une baisse du coût différentiel de l'entreprise japonaise et un accroissement de celui de sa

---

<sup>11</sup> Paul R. Krugman, «Import Protection as Export Promotion : International Competition in the Presence of Oligopoly and Economies of Scale», dans *Monopolistic Competition and International Trade*, sous la direction de H. Kierzkowski, New York : Oxford University Press, 1984.