

Effets liés aux économies d'échelle

Selon la « nouvelle » théorie du commerce, les entreprises sont en mesure d'accroître leur production au sein de l'économie intérieure et d'abaisser leurs coûts grâce aux économies d'échelle, si elles se spécialisent dans la variété où elles possèdent un avantage concurrentiel, ce qui crée les conditions propices à des échanges intra-industrie entre les pays. En participant au commerce international, les entreprises peuvent accroître encore davantage leur production en offrant des produits différenciés aux consommateurs des autres pays, ce qui contribue aussi à réduire leurs coûts moyens et leurs prix. Cette hypothèse des « économies d'échelle » a été vérifiée dans des études économiques et les constatations qui en ressortent sont partagées.

Après la conclusion de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALÉ), presque toutes les industries manufacturières canadiennes ont procédé à une rationalisation importante de leurs activités entre 1988 et 1994. Head et Ries (1999) ont analysé l'impact de l'ALÉ sur la taille et l'échelle d'exploitation dans 230 industries canadiennes au niveau de la classification à quatre chiffres du CTCI. La libéralisation des échanges devait avoir deux effets opposés sur la taille des industries canadiennes. D'un côté, un effet positif sur la taille des entreprises canadiennes était prévu par suite de l'abaissement des droits tarifaires américains, qui ouvrait de meilleures possibilités d'augmenter la production en amorçant ou en accroissant les exportations vers le marché américain. À cet égard, l'étude constate que la réduction tarifaire moyenne de 2,8 p. 100 aux États-Unis a entraîné une augmentation d'échelle de 4,6 p. 100 parmi les industries canadiennes. De l'autre côté, un effet négatif attribuable à la plus grande pénétration américaine du marché canadien était aussi attendu. L'étude a constaté que la réduction moyenne de 5,4 p. 100 des droits tarifaires canadiens a engendré une diminution d'échelle de 6,1 p. 100 dans les industries canadiennes. Ainsi, prises globalement, les données n'appuient pas une augmentation de la taille et de l'échelle des industries canadiennes dans le

sillage de la libéralisation du commerce entre le Canada et les États-Unis, ni ne permettent d'expliquer les gains observés provenant d'économies d'échelle et de la spécialisation dans plusieurs industries canadiennes durant la période qui a suivi l'entrée en vigueur de l'ALÉ.

Baldwin et Gu (2006) ont analysé l'impact de la libéralisation du commerce (ALÉ et ALENA) sur les exportateurs et les non-exportateurs parmi les industries manufacturières canadiennes. L'analyse tient compte à la fois de l'échelle des établissements et de la longueur des cycles de fabrication, deux éléments essentiels pour pouvoir exploiter les avantages liés aux économies d'échelle – et de la diversification des produits. La principale conclusion qui s'en dégage est que la libéralisation du commerce sous la forme de réductions tarifaires s'est traduite par une moins grande diversification au niveau des produits et une taille moins grande des établissements parmi les non-exportateurs, mais a eu peu d'effet sur la longueur des cycles de fabrication. En revanche, les entreprises exportatrices ont réduit la diversité de leurs produits et accru la longueur de leurs cycles de fabrication et la taille de leurs établissements, comparativement aux entreprises non-exportatrices, profitant ainsi des baisses tarifaires pour prendre de l'expansion.

Les avantages liés aux économies d'échelle pourraient donc être surévalués. L'explication vraisemblable est que les économies d'échelle au niveau des établissements, dans la plupart des entreprises manufacturières, sont généralement modestes par rapport à la taille du marché parce que la plupart des établissements ont déjà atteint leur échelle minimale efficiente. Les coûts moyens sont donc considérés comme étant relativement peu sensibles aux variations dans la production; en d'autres termes, une forte augmentation de la production d'une entreprise ne se traduit pas par des coûts moins élevés et une forte réduction de la production n'entraîne pas des coûts plus élevés. Lorsqu'elles sont exposées à la concurrence des importations, de nombreuses entreprises sont forcées de réduire leur production, mais les coûts de production augmentent rarement de façon significative.