

plus du double<sup>6</sup>. Étant donné que les biens peuvent être produits à un coût de plus en plus bas (c.-à-d. une plus grande production pour le même coût), la production à grande échelle devient économiquement efficiente. En définitive, la raison pour laquelle les économies ne s'en remettent pas à une seule entreprise produisant un seul produit est que les consommateurs préfèrent choisir entre différentes variétés de chaque produit au lieu d'acheter constamment le même produit. C'est l'hypothèse de « la préférence pour la variété » de Krugman<sup>7</sup>. La préférence des consommateurs pour la variété favorise la présence d'un grand nombre de petites entreprises, chacune produisant un produit légèrement différencié, alors que l'exploitation d'économies d'échelle rend plus profitable d'organiser la production au sein de grandes entreprises.

Dans cette approche, chaque entreprise produit une « variété » de produits qui se « différencie » des variétés produites par les autres entreprises. Ainsi, chaque entreprise a une certaine marge de manœuvre pour fixer ses prix sans craindre que les consommateurs l'abandonnent immédiatement au profit d'un concurrent pour profiter du petit écart de prix. Cependant, même si ces variétés ne sont pas tout à fait identiques, elles peuvent néanmoins être substituées les unes pour les autres, et chaque entreprise continue de faire face à la concurrence des autres producteurs dans l'industrie. Qu'arrive-t-il alors si deux pays ayant des technologies industrielles et des dotations en facteurs identiques s'ouvrent au commerce? Selon les modèles traditionnels fondés sur les différences entre pays, il n'y aurait alors aucun commerce. Par contre, en présence de biens différenciés et de rendements d'échelle croissants, l'ouverture au commerce permet

aux entreprises de desservir un plus grand marché (et de réduire leurs coûts moyens), ce qui donne aux consommateurs accès à une gamme plus étendue de variétés de produits. Cependant, alors que les consommateurs peuvent choisir parmi un plus grand nombre de variétés, ils deviennent aussi plus sensibles aux prix. Par conséquent, chaque entreprise pourra produire une plus grande quantité qu'avant la libéralisation des échanges (en vendant à la fois sur le marché intérieur et sur le marché étranger), mais chacune devra vendre son produit à des prix moins élevés.

Dans un tel scénario, les gains du commerce sont de trois ordres. Les entreprises produisent des quantités plus importantes et exploitent davantage leurs économies d'échelle (« l'effet d'échelle »). Les consommateurs des deux pays peuvent choisir parmi une plus grande variété de produits dans une industrie donnée (« l'effet de la préférence pour la variété »). Simultanément, dans un marché intégré, les consommateurs paient des prix inférieurs (ce qu'on appelle aussi « l'effet pré-concurrentiel »). En raison de ces gains, il est alors logique que des pays similaires échangent l'un avec l'autre et exportent et importent différentes variétés du même bien. Cependant, alors que la « nouvelle » théorie du commerce offre un cadre expliquant pourquoi des pays similaires peuvent juger avantageux de faire du commerce les uns avec les autres, l'utilité de la théorie ne peut être déterminée que par des preuves tangibles des gains prévus de la libéralisation des échanges. Nous tournons donc notre attention vers la littérature économique pour trouver des indices des différents effets (p. ex. d'échelle, de variété et de prix), en examinant aussi des données sur le Canada.

6 Cette hypothèse peut sembler irréaliste; cependant, de telles situations sont assez fréquentes. Pour démarrer en affaire (ou demeurer en exploitation), les entreprises engagent habituellement des coûts fixes, c.-à-d. qu'elles doivent acheter certains biens ou services indépendamment de la quantité qu'elles produiront éventuellement. Ces coûts comprennent habituellement la location ou l'achat d'installations de production (établissements), de machines et d'équipement, ainsi que l'embauche de personnel. Les entreprises peuvent aussi engager des coûts variables, qui augmentent proportionnellement au niveau de production. Ainsi, un travailleur peut produire uniquement un certain nombre d'unités par heure et tout accroissement de la production nécessite l'embauche de travailleurs additionnels, aux taux de rémunération établis. Les coûts marginaux, c.-à-d. les coûts de production d'une unité supplémentaire d'extrants, sont donc constants, mais lorsque le niveau global de la production augmente, les coûts fixes peuvent être répartis sur un plus grand nombre d'unités et les coûts de production moyens de l'entreprise diminuent.

7 Utilisant comme exemple le simple hamburger, les consommateurs préfèrent choisir à partir d'une variété de hamburgers offerts par plusieurs restaurants, plutôt que d'avoir un seul type de hamburger disponible dans un seul restaurant, ce qui signifie que les restaurants sont en concurrence les uns avec les autres sur le marché du hamburger (garnitures, une ou plusieurs galettes, etc.) et au niveau des prix.