

d'abord, elle réalise directement des bénéfices parce que les coûts sont moindres. Ensuite, la baisse des coûts améliore sa position stratégique sur le marché mondial et force indirectement l'entreprise américaine à réduire ses activités, ce qui permet à l'entreprise japonaise d'accroître ses bénéfices. Par conséquent, les avantages qu'en retire cette dernière sont supérieurs au montant de l'économie de coûts.

● **La politique commerciale de transfert des bénéfices dans des marchés imparfaitement concurrentiels**

Supposons que l'entreprise japonaise reçoive une subvention à l'exportation (ou à la production). Cette subvention a le même effet qu'une innovation qui permet de réduire les coûts. Elle permet à l'entreprise japonaise d'accroître sa production de façon économique, même si elle tient compte de la production de sa concurrente américaine. L'augmentation de la production de l'entreprise japonaise est crédible. Pour la concurrente américaine, la meilleure réaction consiste à réduire sa production. En fait, la subvention permet à l'entreprise japonaise d'accaparer une part plus importante d'un marché international rentable.⁷

Est-ce qu'une politique de subventions à l'exportation sert l'intérêt national?⁸ La subvention produit deux effets : l'effet de transfert et l'effet «stratégique.» Premièrement, le coût de la subvention constitue un fardeau supplémentaire pour les contribuables, mais cet impôt est compensé par une baisse des prix à la consommation et revient donc à un transfert. Deuxièmement, l'augmentation des bénéfices de l'entreprise japonaise est *supérieur* au montant de la subvention. Les avantages qu'en retire l'entreprise sont plus grands que le coût supporté par les contribuables. Si les actionnaires de cette entreprise sont des ressortissants japonais, cette politique de subvention sert l'intérêt national. Toutefois, cette politique est abusive. Les gains que réalise l'économie japonaise sont entièrement au détriment de l'entreprise américaine.⁹

L'argument en faveur de la politique commerciale stratégique repose principalement sur le fait que les gouvernements disposent d'outils comme les subventions, que les entreprises ne peuvent pas dégager à l'interne et qui peuvent en outre dissuader les concurrents. De telles

⁷ À l'Annexe, nous donnons un exemple chiffré de la façon dont la politique commerciale stratégique d'un gouvernement peut transférer des rentes d'une entreprise étrangère à une entreprise nationale sur les marchés internationaux.

⁸ L'intérêt national est l'optimisation de la valeur réelle totale des biens et services que possède l'ensemble de la société.

⁹ James A. Brander et Barbara J. Spencer exposent le modèle en détail dans leur article intitulé «Export Subsidies and International Market Share Rivalry», publié dans le *Journal of International Economics*, (18) 1985, pages 83 à 100.