

L'importance du CII découle des caractéristiques du produit lui-même et il n'est pas nécessaire qu'elle repose sur un avantage comparé. Dans une large mesure, le CII s'explique par le fait que les produits sont différenciés et que la production d'un bien particulier comporte certains coûts fixes. À titre d'exemple, plus une entreprise construit de voitures, plus son coût unitaire diminue. La différenciation signifie que les produits d'une entreprise ne sont pas identiques aux produits des autres entreprises de la même industrie. Cela contraste avec la situation des produits homogènes. Le commerce intra-industrie peut être réparti en deux catégories — horizontale et verticale. Le commerce intra-industrie horizontal (CIIH) correspond aux exportations et aux importations ayant des attributs similaires et se trouvant au même stade de production (par exemple les échanges de voitures contre des voitures d'une certaine cylindrée). Il y a commerce intra-industrie vertical (CIIV) lorsque les exportations et les importations sont à des stades différents de la transformation ou se différencient par leur qualité (par exemple les échanges de voitures de tourisme contre des moteurs).

Pourquoi le commerce intra-industrie est-il important?

Le fait que le commerce soit de nature inter-industrie ou intra-industrie influe sur le mouvement simultané des produits et des prix. Le commerce inter-industrie suppose une spécialisation entre pays et il réduit les mouvements simultanés des produits et des prix, tandis que le commerce intra-industrie accentue ces mouvements. En outre, les variations de taux de change ont des effets différents sur différentes formes de commerce. Dans le cas des produits qui font l'objet d'une différenciation horizontale, de modestes variations de taux de change pourraient avoir une incidence marquée sur les échanges. Par contre, lorsque les avantages comparés sont suffisamment importants, les variations de taux de change peuvent ne pas influencer beaucoup sur la demande, rendant les échanges inter-industrie moins vulnérables. Le CII de produits différenciés en fonction de leur qualité — le CII vertical — est un cas intermédiaire entre le CII horizontal et le commerce inter-industrie.

L'essentiel du travail théorique et empirique sur le CII part de l'hypothèse que les produits échangés seront principalement des produits faisant l'objet d'une différenciation horizontale. Les modèles de CII vertical remontent à Falvey (1981)¹ et à Shaked et Sutton (1984)²; la différenciation verticale est explicitement modélisée sous la forme d'écart de qualité entre produits similaires. Des travaux empiriques récents (Blanes et Martin, 2000³; Greenaway et coll., 1999⁴) sur la nature du CII ont produit des faits probants remettant en cause les hypothèses voulant que le CII soit axé sur des produits différenciés horizontalement (CIIH) et démontrent que le commerce axé sur des produits différenciés verticalement (CIIV) est important. En outre, dans bien des cas, les études économétriques sur les déterminants du CII ne corroborent pas certaines des prédictions de la théorie de la concurrence monopolistique. Le rôle des économies d'échelle en tant que déterminant positif du CII est un bon exemple. Cela pourrait résulter d'une erreur de mesure du CII car l'indice habituel du CII inclut à la fois le CII horizontal et le CII vertical. Les résultats pourraient être améliorés en utilisant des mesures verticales ou horizontales pures plutôt qu'une mesure combinant les deux.

Une autre raison pour laquelle il importe de s'intéresser au CIIV en tant que composante du CII a trait à l'analyse de bien-être de l'intégration économique. Les modèles de CII fondés sur des produits différenciés horizontalement prédisent de faibles coûts d'ajustement en réponse à une intégration régionale. Cependant, si l'intégration verticale prévaut, les coûts d'ajustement peuvent être importants. D'abord, comme dans le cas du commerce

¹ Falvey, R.E. (1981), « Commercial Policy and Intra-Industry Trade », *Journal of International Economics*, vol. 11, p. 495-511.

² Shaked, A., et J. Sutton (1984), « Natural Oligopolies and International Trade », dans *Monopolistic Competition and International Trade*, publié sous la direction de H. Kierzkowski, Oxford, Oxford University Press.

³ Blanes, J.V., et C. Martin (2000), « The Nature and Causes of Intra-Industry Trade: Back to The Comparative Advantage Explanation? The Case of Spain », *Weltwirtschaftliches*, vol. 136, p. 423-441.

⁴ Greenaway, D., C. Milner et R.J.R. Elliot (1999), « UK Intra-Industry Trade With the EU North and South », *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, vol. 61, p. 365-384.