

concurrentiels.²³ La raison en est que, en plus de profiter des avantages habituels des échanges internationaux, l'économie intérieure gagne à l'accroissement d'efficacité qu'entraîne la concurrence étrangère et que, dans les secteurs nationaux à haut niveau de concentration, les possibilités de collusion sont moindres. Là où il y a un comportement collusif, l'accord de libre-échange, en réduisant les obstacles à l'implantation, rendra ce comportement plus difficile.

Selon le modèle d'Eastman-Stykolt,²⁴ par exemple, les oligopolistes canadiens fixent le prix d'un produit homogène au niveau ou juste au-dessous du niveau du prix mondial, droits de douane inclus, de sorte que les importations sont exclues du marché intérieur. Dans ce cas, les prix intérieurs subissent une baisse égale à la pleine réduction des droits de douane, du fait de la collusion parfaite et parce que l'offre des importations est parfaitement élastique. De plus, la baisse des prix n'est pas seulement un transfert aux consommateurs : elle entraîne aussi des gains d'efficacité. C'est là le résultat qu'on peut prévoir à partir de l'hypothèse habituelle selon laquelle les entreprises canadiennes sont tributaires des cours du marché mondial.

Les modèles fondés sur l'hypothèse plus réaliste d'une courbe ascendante de l'offre des importations révèlent un effet moindre de l'abaissement des droits de douane sur le prix intérieur parce que la tendance de l'offre à l'augmentation sera atténuée par l'augmentation du prix d'offre des marchandises importées en plus grandes quantités.²⁵ Dans les cas de cette nature, une industrie canadienne en collusion parfaite, calquant son prix au cent près sur celui des importations sur le marché canadien, ne réduira pas en fin de compte ce prix d'une quantité entièrement égale à toute baisse des droits de douane.²⁶

²³ Robert E. Baldwin, "Are Economists' Traditional Trade Policy Views Still Valid?" Journal of Economic Literature, vol. XXX, juin 1992, p. 822.

²⁴ L'analyse de cette section doit beaucoup à Tim Hazledine, "Trade Policy as Competition Policy", in Khemani et Stanbury, supra, note 4, p. 45-60.

²⁵ À distance égale, le commerce international comporte plus de coûts de transport et de manutention que le commerce intérieur. La raison en est qu'il faut plus de services de transport intérieur, de vente en gros et de vente au détail lorsque le producteur et le consommateur ne sont pas dans le même pays. Ces coûts constituent des obstacles naturels au commerce international. Voir à ce sujet Donald J. Roussland et Theodore To, "Domestic Trade and Transportation Costs as Barriers to International Trade", Revue canadienne d'économie, XXVI, n° 1, février 1993, p. 208 à 221.

²⁶ On a élaboré un modèle où les importations jouent le rôle de facteur périphérique et d'après lequel une réduction des droits de douane pourrait amener les oligopolistes nationaux à augmenter leurs prix. Ce résultat «paradoxal», reconnu comme tel par l'auteur, dépend en partie de l'hypothèse que les droits en cause sont fixes et non ad valorem. Voir Thomas W. Ross, "Movements Towards Free Trade and Domestic Market Performance with Imperfect Competition", Revue canadienne d'économie, août 1988, p. 507 à 524.