
élaborées à partir d'une analyse économétrique des relations coût-échelle dans 148 industries manufacturières canadiennes, à l'aide des données disponibles au niveau des usines pour 1979⁽²¹⁾. D'après cette analyse, on a évalué à 3.3 pour cent des coûts de production manufacturières, en 1981, l'économie de coût maximale rendue possible par l'élimination des éléments d'inefficacité liés à l'échelle dans le secteur manufacturier concurrençant les importations. Cette économie maximale rendue possible par la rationalisation de la production dans les industries manufacturières concurrencées par les importations n'est jamais réalisée dans les simulations de libéralisation des échanges. En fait, le gain effectif résultant du libre-échange canado-américain, selon les estimations obtenues au moyen du modèle du ministère des Finances, est d'un peu plus des trois quarts du gain possible. Cela s'explique du fait que les éléments d'inefficacité liés à l'échelle ne proviennent pas tous des barrières commerciales. Par exemple, les frais de transport peuvent empêcher une entreprise de construire des usines qui réduiraient au minimum les coûts de production.

La *stratégie d'établissement des prix* adoptée par les entreprises face au libre-échange influe sur la mesure dans laquelle les gains possibles de rationalisation sont effectivement obtenus. Deux stratégies sont envisagées pour les entreprises manufacturières concurrençant les importations. La première, analysée en 1967 par les professeurs Eastman et Stykolt,⁽²²⁾ peut être décrite comme une stratégie de prix en

fonction des droits de douane : les prix intérieurs sont fixés au niveau du prix des importations augmenté des droits de douane. Étant donné cette stratégie de prix, une réduction des barrières commerciales amène les entreprises à diminuer leurs prix et à essayer de maintenir leur rentabilité en rationalisant leurs activités. Cette réaction maximise les gains de rationalisation. Elle aide aussi les entreprises concurrençant les importations à maintenir leur part du marché intérieur et stimule les exportations.

La deuxième stratégie consiste à fixer les prix en ajoutant une marge aux coûts variables, cette marge étant déterminée en fonction de la sensibilité de la demande aux variations de prix sur les marchés intérieur et étrangers. Dans cette stratégie de prix, il n'existe aucune relation directe entre l'abaissement des prix à l'importation et la réduction des prix intérieurs ainsi que les réductions de coûts permises par la rationalisation de la production. L'abaissement des barrières commerciales entraîne une diminution du prix relatif des importations, et les entreprises intérieures voient baisser leur part du marché.

Dans les simulations dont ce document fait état, on suppose que toutes les entreprises concurrençant les importations, qui représentent environ 60 pour cent de la production manufacturière, adoptent une politique d'établissement des prix en fonction des droits de douane. Les gains découlant du libre-échange sont réduits si l'établissement des prix en fonction des droits de

⁽²¹⁾ On trouvera plus de détails dans un document de travail à publier par le ministère des Finances sur les estimations économétriques des économies d'échelle.

⁽²²⁾ H.C. Eastman et S. Stykolt, *The Tariff and Competition in Canada*, Toronto, Macmillan, 1967.