



HAL
open science

Taille des pays et stratégies de croissance

Eloi Laurent, Jacques Le Cacheux

► **To cite this version:**

Eloi Laurent, Jacques Le Cacheux. Taille des pays et stratégies de croissance. Revue de l'OFCE, 2010, 112, pp.171 - 190. 10.3917/reof.112.0171 . hal-03460130

HAL Id: hal-03460130

<https://sciencespo.hal.science/hal-03460130v1>

Submitted on 1 Dec 2021

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Taille des pays et stratégies de croissance

Éloi Laurent
Jacques Le Cacheux
OFCE, Centre de recherche
en économie de Sciences Po

Nous présentons dans cet article une synthèse de nos travaux sur le rapport entre taille des pays et stratégies de croissance. Nous commençons par rappeler les grandes étapes de la littérature sur l'économie de la taille des pays, en insistant sur les contributions contemporaines à partir du volume de Robinson (1960) jusqu'à l'ouvrage d'Alesina et Spolaore (2003). Nous présentons ensuite les résultats théoriques et empiriques de nos travaux dans le cadre du projet de recherche ANR « taille des pays et stratégies de croissance », résultats qui permettent de mettre en exergue, à la lumière du cas européen, une « macroéconomie institutionnelle de la taille des pays ». Nous développons pour finir un certain nombre d'implications de ces travaux pour l'Union européenne, la zone euro, et au-delà.

eloi.laurent@ofce.sciences-po.fr
jacques.lecacheux@ofce.sciences-po.fr

Mots-clés : Taille des pays. Stratégie de croissance. Petit pays.
Union européenne. Zone euro.

De la politique à l'économie de la taille des pays

La question de la taille idéale d'une nation ou d'un État fut d'abord abordée sous l'angle de la philosophie politique, comme celle de la taille idéale de la communauté politique, de la *polis*. Il y eut une philosophie de la taille bien avant qu'il n'y ait une économie de la taille. Platon, au Livre V des *Lois*, qui tente de déterminer les bonnes règles d'organisation de la cité, juge qu'il « faut commencer par fixer le nombre des citoyens et dire à quel chiffre il devra s'élever » pour porter à cinq mille quarante « le nombre de citoyens qu'il convient d'admettre à se partager la terre », sans pour autant préciser par quel calcul il parvient à ce nombre d'or.

La ligne directrice de la pensée grecque sur ce qu'il convient aujourd'hui d'appeler la question de la taille des pays se trouve, comme souvent, chez Aristote, et plus précisément au Chapitre IV du Livre VII de *La Politique* (« De la juste grandeur que l'État parfait doit avoir »). Elle rejoint sa définition de la *polis* comme communauté d'égaux rassemblés en vue d'atteindre le plus grand bien possible, ce que Jean-Pierre Vernant, dans *Les Origines de la pensée grecque* (1962), retranscrita sous la forme du cercle de ceux qui partagent l'« isonomia » (l'égalité de droits) et l'« isegoria » (égalité de parole), cercle étroit en vérité d'où sont exclus femmes, esclaves, « métèques », etc., Aristote écrit :

« On croit vulgairement qu'un État, pour être heureux, doit être vaste... Les faits sont là pour prouver qu'il est bien difficile, et peut-être impossible, de bien organiser une cité trop peuplée ; aucune de celles dont on vante les lois n'a renfermé, comme on peut le voir, une population excessive. Le raisonnement vient ici à l'appui de l'observation. La loi est l'établissement d'un certain ordre ; de bonnes lois produisent nécessairement le bon ordre ; mais l'ordre n'est pas possible dans une trop grande multitude. La puissance divine, qui embrasse l'univers entier, serait seule capable de l'y établir. »

La crainte d'Aristote semble être ici que l'extension du cercle de la *polis* ne conduise à sa dissolution : la qualité de la démocratie, au sens grec du terme, souffrirait de la quantité de citoyens, jusqu'à ce que la tyrannie, mal nécessaire dans le cycle politique, ne ramène l'ordre. Plus loin, Aristote évoque la nécessité pour les citoyens de se connaître et de s'apprécier afin que justice puisse être rendue entre eux dans de bonnes conditions. Mais la pensée d'Aristote ne doit pas être simplifiée à outrance sur ce point : c'est plutôt à un équilibre, (à un *arbitrage* diront les économistes bien plus tard) entre grandeur et petitesse politiques qu'Aristote s'en remet :

« Chaque chose, pour posséder toutes les propriétés qui lui sont propres, ne doit être ni démesurément grande ni démesurément petite ; car alors, ou elle a perdu complètement sa nature spéciale, ou elle est pervertie... On peut donc avancer que la juste proportion pour le corps politique, c'est évidemment la plus grande quantité possible de citoyens capables de satisfaire aux besoins de leur existence, mais point assez nombreux cependant pour se soustraire à une facile surveillance. Tels sont nos principes sur la grandeur de l'État. »

Les théoriciens du gouvernement représentatif oscillent également entre nostalgie de la petite cité idéale, royaume paisible de la communauté des égaux, et nécessité historique des grands États. Montesquieu, dans *L'Esprit des Lois* (Livre

VIII, Chapitre XVI) est catégorique : « Dans une grande république, le bien commun est sacrifié à mille considérations ; il est subordonné à des exceptions ; il dépend des accidents. Dans une petite, le bien public est mieux senti, mieux connu, plus près de chaque citoyen ; les abus y sont moins étendus, et par conséquent moins protégés. » Tocqueville, lui aussi admiratif des Grecs, note au Chapitre VIII de la première partie de *De La démocratie en Amérique* que « chez les petites nations, l'œil de la société pénètre partout ; l'esprit d'amélioration descend jusque dans les moindres détails » pour conclure : « Les petites nations ont donc été de tout temps le berceau de la liberté politique. Il est arrivé que la plupart d'entre elles ont perdu cette liberté en grandissant ; ce qui fait bien voir qu'elle tenait à la petitesse du peuple et non au peuple lui-même. » Mais Tocqueville refuse de condamner les grands pays à la tyrannie, se contentant d'affirmer que « l'existence d'une grande république sera toujours infiniment plus exposée que celle d'une petite ». Fataliste, il conclut : « S'il n'y avait que de petites nations et point de grandes, l'humanité serait à coup sûr plus libre et plus heureuse ; mais on ne peut faire qu'il n'y ait pas de grandes nations. »

C'est le point de vue opposé qu'adopte Madison, dont le propos dans le *Fédéraliste* n° 10 marque le tournant de la pensée moderne sur la question de la politique de la taille des pays. « Dans une démocratie, le peuple s'assemble et se gouverne lui-même ; dans une république, il s'assemble et se gouverne par des représentants et des agents ». Aux yeux de Madison, une autre différence entre république et démocratie doit être faite : la république, seule, peut s'étendre à un plus grand nombre de citoyens et à une plus grande partie de la nation. Mais la petite taille politique est pour Madison un danger plutôt qu'une chance, car la « démocratie pure » ne connaît aucun remède aux complots des factions, tandis que la grande nation peut diluer leur influence et donc contrecarrer leur pouvoir.

Il y a dans cet argument des factions et de leur dissolution dans un « marché politique » de grande envergure le germe d'un argument d'économie politique qu'Hamilton poussera jusqu'à sa logique proprement économique (le *Fédéraliste* n° 11, 12 et 13) : un grand État peut nourrir sa prospérité en s'appuyant sur ses propres forces, c'est-à-dire en comptant sur son marché intérieur. C'est pourquoi Hamilton et Madison opteront, et tenteront de convaincre leurs concitoyens d'opter, pour la forme fédérale de gouvernement des États-Unis, « heureuse combinaison » de l'intérêt général et des intérêts particuliers.

Avec la théorie fédérale est posée très directement la question qui se trouve au cœur de l'économie de la taille des pays : l'équilibre entre les coûts et les bénéfices de la grande ou petite taille et, par conséquent, l'arbitrage possible entre ceux-ci pour parvenir à la taille optimale.

1. L'économie de la taille des pays : de la croissance endogène au commerce international

C'est en septembre 1957 que se tint à La Haye la première conférence internationale sur l'économie de la taille des pays, conférence dont les contributions seront rassemblées dans un volume publié en 1960, aujourd'hui généralement oublié par la littérature contemporaine sur la question, pourtant largement influencée par lui. Robinson (1960) tente dans son introduction de définir les frontières d'une nation en termes économiques comme un « point de discontinuité, de changement dans le degré de mobilité de presque tous les facteurs de production (particulièrement le travail) mais aussi...le capital...et la mobilité des biens ». Si ces discontinuités peuvent provenir de différences de langage ou de culture, elles sont le plus souvent « artificielles », car liées à l'existence de barrières douanières et de restrictions commerciales de toutes sortes. Autrement dit, les frontières nationales doivent peu à la géographie et beaucoup aux institutions. Svennilson (1960) définit dans la même veine la nation comme un « espace sur lequel un gouvernement central exerce une autorité politique » ou encore « une unité d'action politique et d'autorité économique », ce qui suppose des institutions telles qu'un budget, des services sociaux, une banque centrale et des objectifs publics comme le plein emploi et le développement économique.

Les deux auteurs, toujours au stade des définitions, précisent en outre un point essentiel, d'ailleurs évoqué par Aristote (en contradiction avec Platon) : il n'y a pas de définition de la taille des pays dans l'absolu. En particulier, du point de vue économique, la taille dépend au premier chef du contexte international dans lequel est placée une nation.

Encadré : Qu'est-ce que la « taille » d'un pays ?

La littérature la plus récente¹ en matière de taille des pays s'accorde au moins sur un point : il n'y a pas de définition absolue, consensuelle et convaincante, de la taille d'un pays. Divers critères peuvent être utilisés (population, PIB, superficie,...) et, surtout, ces critères n'ont de sens que relativement aux autres pays et dans un environnement économique et institutionnel donné. Autrement dit, il n'y a pas de « petit » pays dans l'absolu mais des pays « plus petits » que d'autres selon un critère et un contexte donnés. L'Irlande et la Serbie sont ainsi deux « petits » pays européens comparables en termes de superficie. La Serbie est deux fois plus « grande » en termes de population. L'Irlande est près de dix fois plus « grande » en termes de revenu par habitant et incomparablement plus « grande » en termes de stabilité politique et sociale, notamment du fait de son appartenance à l'Union européenne. La littérature économique sur la taille des pays repose essentiellement sur deux critères de taille : la population et le PIB. A partir de ces critères, et selon les contextes, on peut vouloir distinguer entre « petit », « moyen », « grand » voire « géant » pays².

1. Voir par exemple Archer et Nugent, 2002.

2. Pour une application aux pays de l'Union européenne, voir Laurent et Le Cacheux, 2006. Pour une application aux pays de l'OCDE, voir Laurent, 2008.

Ils ajoutent tous deux que le fait d'être un « petit » (ou plutôt un « plus petit ») ou « grand » pays induit des avantages et des inconvénients et insistent à cet égard sur la vulnérabilité des petites nations aux chocs extérieurs et sur l'avantage économique structurel que confèrent les économies d'échelle aux grands pays. Pour autant, écrit Robinson, « le commerce extérieur peut offrir une voie efficace pour échapper aux « handicaps de la petite taille » (*penalties of smallness*).

Le volume de 1960 est sans doute plus renommé pour la contribution qu'il contient de Simon Kuznets sur la stratégie de développement des petits pays (*cf. infra*), qui irrigue les travaux contemporains sur l'économie politique de la taille des pays. Mais la double intuition des économies d'échelle et du commerce international comme socle, respectivement, de la stratégie de croissance des grands et des petits pays n'est pas moins centrale. Elle sera d'ailleurs confirmée par les travaux sur la croissance endogène et le commerce international.

La littérature sur les économies d'échelle remonte au moins au tout début de la *Richesse des Nations*, lorsqu'Adam Smith remarque que la division nationale du travail se voit limitée par l'étendue du marché. Le lien avec la littérature de la croissance endogène passe par une autre contribution de Simon Kuznets (1960a), elle aussi de 1960, qui tente d'établir un lien entre taille de la population et croissance par habitant :

« La croissance économique est fonction de la croissance du stock de savoir utile. Dès lors que, dans le cadre de mes hypothèses, la croissance démographique accroît de manière proportionnelle le nombre de créateurs de savoirs nouveaux, il doit en résulter une croissance au moins proportionnelle du stock de savoir utile, et donc, une croissance par habitant au moins aussi forte qu'à la période précédente. Si nous faisons l'hypothèse de rendements croissants des nouveaux savoirs sur la production (...), la croissance de la population contribuera à une croissance plus forte de la production par tête. »

Selon le raisonnement de Kuznets, si l'accroissement de la population ne s'accompagne pas d'une réduction dans la quantité disponible de capital par travailleur (autrement dit, si le ratio capital/travailleurs demeure constant), l'augmentation de la population conduira à une augmentation du revenu par habitant¹.

L'argument qui relie la taille des économies à la taille des marchés et à l'augmentation de la productivité est bien entendu au cœur de la théorie de la croissance endogène. Comme le note Kremer (1993), qui teste empiriquement l'hypothèse de Kuznets pour en confirmer la validité, « les modèles de changement technologique endogène, comme ceux de Aghion et Howitt ou Grossman et Helpman, impliquent qu'une population nombreuse est un aiguillon du changement technologique ». En effet, si la part du revenu consacrée à la recherche est maintenue constante, « une augmentation de la population conduit à un

1. Kuznets conditionne ce scénario à des hypothèses complémentaires fortes qu'il s'efforce de justifier dans son article, notamment le fait que l'accroissement de la population ne conduise pas à une baisse du taux d'épargne et que la capacité de recherche de la population soit suffisamment importante pour qu'à mesure qu'elle s'accroît, un « climat » favorable à l'expansion économique se développe et se maintienne.

accroissement du progrès technologique » si on fait l'hypothèse, comme Romer (1990) que « le coût d'invention d'une technologie est indépendant du nombre de personnes qui l'utilisent ». Jones (1999) appuie cette analyse en passant en revue différents types de modèles de croissance endogène et en concluant que « la taille de l'économie affecte soit le taux de croissance de long terme soit le niveau de long terme du revenu par habitant ».

Les grands pays auraient donc un avantage structurel, du fait de leur taille, sur les petits pays. On devrait dès lors pouvoir déterminer une relation systématique entre indicateurs de développement et taille des pays. Or, cette relation ne semble pas exister² (voir Rose, 2006 et Laurent, 2008). Les petits pays seraient donc capables, malgré les « handicaps de la petite taille », de mettre en œuvre une stratégie de croissance produisant des résultats au moins aussi bons que celle des grands pays. C'est ici qu'intervient le commerce international.

La distinction entre « petits » et « grands » pays apparaît dès les contributions de John Stuart Mill à la théorie du commerce international (Mill, 1848). A partir de son questionnement sur la répartition des gains de l'échange ricardien, Mill élabore la théorie dite de la « demande réciproque » qui définit, à partir de la situation dans laquelle deux pays de taille différente commercent ensemble, la répartition des gains entre eux. Mill en déduit l'existence d'un avantage lié à la taille jouant en faveur du petit pays ouvert (contre le grand pays relativement fermé) dans un contexte d'intégration commerciale.

Dans le langage économique moderne, cette intuition signifie que les gains qu'un pays donné retirera de l'échange international seront déterminés par la force relative de la demande adressée à ses exportations comparée à la demande qui s'adresse à ses importations. Plus précisément, le gain entre deux pays donnés qui commercent sera également distribué entre eux si et seulement si leurs termes de l'échange (la valeur de leurs exportations exprimée en importations) sont égaux. Or, lorsque deux pays divergent en termes de taille, c'est-à-dire ici en termes de taille du marché intérieur, Mill montre que le petit pays gagne plus que le grand à l'échange car sa demande intérieure est satisfaite par le recours par définition efficace aux importations alors même que ses exportations sont demandées par le grands pays pour satisfaire sa propre demande intérieure, que sa production ne peut satisfaire entièrement. Le grand pays perd ainsi une partie des bénéfices de la spécialisation, que le petit pays au contraire maximise³.

Robinson (1960) remarque lui aussi que, dans un monde de libre-échange, les petites nations seraient susceptibles d'échapper durablement aux inconvénients attachés à leur petite taille. Or ce monde est devenu en grande partie réalité du fait du processus de mondialisation, au terme du mouvement de libéralisation des

2. Comme le remarquaient déjà les auteurs du volume de 1960, voir Laurent, 2008.

3. Notons cependant que cet argument passe sous silence l'avantage dont disposent les grands pays dans le commerce international, à savoir celui de pouvoir influencer leurs propres termes de l'échange, du fait qu'ils ne sont pas *price takers*.

marchés de biens et des capitaux intervenue graduellement au cours de la seconde moitié du XX^e siècle.

Sur le plan théorique, Alesina et Spolaore (2003) montrent ainsi que les avantages liés à la taille décroissent avec le degré d'intégration internationale, ou, ce qui revient au même, que les avantages liés à l'ouverture économique augmentent pour les petits pays à mesure que ceux-ci sont plus ouverts. Empiriquement, Alesina, Spolaore et Wacziarg (2005) considèrent un échantillon de 113 pays de 1960 à 2000 et calculent les corrélations entre croissance économique, ouverture commerciale et taille (mesurée alternativement par la taille de la population et du PIB). Leurs résultats indiquent bien que la corrélation entre taille des pays et croissance est faible pour les économies ouvertes et forte pour les économies fermées, de même que la relation entre ouverture commerciale et croissance est forte pour les petites économies et faible pour les grandes économies. Demas (1965) distingue d'ailleurs deux types d'ouverture dont les petits pays peuvent tirer bénéfice : l'ouverture « structurelle » (qui les pousse à chercher sur le marché mondial les ressources qui leur font défaut à l'intérieur de leurs frontières nationales) et l'ouverture « fonctionnelle » (résultat de choix de politique économique qui visent à accentuer encore l'effet de taille, comme le recours à la concurrence fiscale)⁴.

À ces modèles d'économie de la taille des pays doivent être adjointes les analyses qui tentent de formaliser l'économie politique de la taille des pays en tenant compte de la théorie économique mais en l'enrichissant des apports de la science politique.

2. L'économie politique de la taille des pays

La contribution la plus justement célèbre du volume de 1960 est celle de Kuznets (1960b) car elle offre le cadre analytique le plus rigoureux pour penser l'économie politique de la taille des pays. L'argumentation de Kuznets comprend deux parties : « en principe », écrit-il d'abord, « les petits pays ont un handicap en matière de croissance économique » car ils ne peuvent bénéficier des avantages de « la production et de l'organisation à grande échelle », mais aussi parce que la charge de défense nationale est trop lourde et que leur « dépendance à l'égard du commerce international » est trop forte. Pourtant, ajoute Kuznets, du fait « d'une population réduite et donc potentiellement plus homogène et plus soudée », les petites nations peuvent plus aisément « opérer les ajustements sociaux nécessaires pour tirer parti des potentialités de la technologie et de la croissance modernes ». Là où la théorie économique entrevoit un handicap dans la petite taille, l'économie politique voit au contraire un avantage.

L'argument institutionnel est donc au cœur de l'explication de Kuznets : c'est avant tout la qualité des institutions sociales et politiques des petits pays qui

4. Cette distinction sera reprise par Armstrong et Read, 1998.

explique leur capacité à s'adapter avec succès aux changements économiques. L'argument sera repris, approfondi et appliqué par exemple par Katzenstein (1985) au cas des petits États européens. Katzenstein (1985) montre en effet que les petits pays possèdent un avantage comparatif sur les grands du fait de leur meilleure capacité à s'adapter et à conduire les réformes nécessaires, changements dictés par une plus grande vulnérabilité aux chocs extérieurs. À l'instabilité qu'induit l'ouverture internationale répond la stabilité des institutions politiques, résultat connu sous la dénomination « d'hypothèse de la compensation » et établi initialement par Cameron (1978) puis réinterprété sous la forme du lien entre taille du gouvernement et ouverture internationale par Rodrik (1998). La ligne argumentative de Kuznets se prolonge jusqu'aux travaux les plus contemporains, qui se placent explicitement sur le terrain de l'économie politique pour déterminer l'effet de la taille des pays sur leur développement (voir par exemple Armstrong et Read, 1998).

Les fondements de ces travaux sont également à rechercher du côté de la science politique de la taille des pays, et notamment dans l'ouvrage de Dahl et Tufte (1973). Les auteurs définissent un arbitrage entre ce qu'ils nomment les « coûts de la participation » (qui augmentent avec la taille) et les « coûts de la dissidence » (qui décroissent avec elle). L'arbitrage est ici entre la capacité des citoyens à participer réellement au processus politique et la capacité du système politique à fonctionner de manière efficace. Cette analyse rappelle celle de Buchanan et Tullock (1962), qui se posent la question de la « bonne » constitution, et plus exactement des considérations économiques qui président au choix d'une bonne constitution, et identifient un arbitrage entre la nécessité de l'action collective et le respect des préférences individuelles.

C'est le croisement entre la littérature économique, qui insiste sur l'effet d'échelle, et la littérature politique, qui s'attache à l'enjeu de l'agrégation des préférences, qui fait l'originalité de l'approche d'Alesina et Spolaore (2003), reprise notamment dans Alesina, Spolaore and Warczziarg (2005). Spolaore (2008) résume l'apport de ces travaux : un grand pays, écrit-il, retire des avantages du fait de sa taille en termes de fourniture des biens publics, moins coûteux par habitant si de nombreux contribuables participent à leur financement (ce qui explique que les petits pays aient un gouvernement plus développé que les grands). Les grands pays peuvent également plus facilement amortir les chocs économiques entre les régions par un système de transferts intra-national. Mais la grande taille induit aussi des coûts, notamment des coûts de congestion et surtout d'hétérogénéité, coûts que la décentralisation ne peut qu'en partie réduire : plus les habitants d'un pays sont nombreux, plus leurs préférences seront susceptibles de diverger.

Se fait alors jour un arbitrage entre les économies d'échelle dans la fourniture des biens publics résultant de la grande taille et l'hétérogénéité des préférences des habitants des grands États qui entrave, voire paralyse une action collective efficace. Cet arbitrage dépend à la fois du régime politique du pays concerné et de son régime économique, c'est-à-dire de son degré d'intégration aux flux commerciaux

mondiaux. Cet arbitrage, considéré selon ces deux dimensions, déterminera la « taille optimale » d'un pays donné.

3. Pour une macroéconomie institutionnelle de la taille des pays

Si les travaux empiriques sur la relation entre taille des pays et performances économiques, mesurées à l'aune des critères habituels – taux de croissance, taux d'inflation, taux de chômage, etc. – ou d'indicateurs de développement concluent généralement à l'absence de corrélation (voir Rose, 2006 ou Laurent, 2008), tel ne semble toutefois pas être le cas au sein de l'Union européenne, et moins encore semble-t-il au sein de la zone euro (Laurent et Le Cacheux, 2006 ; Laurent et Le Cacheux, 2010, Alouini, 2010 ; Gaffard et Napoletano, 2010). Comment expliquer cette apparente singularité européenne ? La taille optimale d'un pays ne serait-elle pas la même, selon qu'il appartient ou non à une zone d'intégration régionale ? Quelles sont les différences essentielles qui font de la taille un déterminant majeur de la performance économique au sein de l'UE ?

Mondialisation et intégration européenne ont de nombreux traits communs : ouverture, commerciale et financière des économies nationales, spécialisations et interdépendances de diverses natures sont les principaux. Mais, si l'UE s'insère dans la mondialisation, permettant à ses membres de participer simultanément aux deux processus d'intégration, elle se distingue nettement d'une simple « mondialisation en petit » dans quelques domaines clés, qui exercent une influence décisive sur les choix stratégiques de ses pays-membres : c'est un marché unique, au sein duquel les biens, les services, les entreprises, les capitaux et les personnes circulent librement ; elle est régie par des institutions qui définissent les modalités de décision sur un certain nombre de politiques communes et contraignent les orientations des politiques économiques des États membres. Et la zone euro est, quant à elle, caractérisée, du fait de l'existence d'une monnaie unique et d'une politique monétaire décidée en commun, à la fois par des interdépendances économiques et financières encore plus étroites et par un ensemble de politiques communes et de contraintes sur les politiques économiques nationales plus important. Ces caractéristiques contribuent à définir à la fois l'espace des choix possibles en matière de politiques économiques nationales et les coûts et bénéfices des différentes options possibles.

La singularité européenne suggère ainsi d'enrichir l'économie politique de la taille de considérations sur les institutions dans lesquelles s'insèrent les pays et sur la manière dont ces institutions influencent leurs stratégies économiques.

3.1. Les avantages de l'appartenance à une union économique et monétaire

Grand marché et union monétaire confèrent aux pays qui y participent d'importants avantages susceptibles de contrebalancer plusieurs des inconvénients de la petite taille. En premier lieu, l'accès à un grand marché presque parfaitement

intégré permet aux entreprises du petit pays de profiter de larges débouchés et d'exploiter pleinement les gains de la spécialisation et les économies d'échelle, de même que les possibilités offertes par la mobilité des facteurs, et singulièrement du capital et de la main-d'œuvre qualifiée, sans avoir à supporter les coûts, notamment en matière d'évolutions monétaires, que comportent les stratégies compétitives permises par une telle situation.

Tant les déterminants structurels de la croissance – qu'il s'agisse de ceux traditionnellement mis en avant par les analyses classiques de la croissance, (capital, main-d'œuvre) ou par celles, plus récentes, en termes de croissance endogène (capital humain, savoirs, infrastructures publiques) ou encore de ceux sur lesquels met l'accent la nouvelle économie géographique (NEG), à la suite des travaux de Paul Krugman (bénéfices de l'agglomération des capacités productives et taille du marché, notamment) – que sa composante conjoncturelle – diversification des risques macroéconomiques au sein d'un grand marché et résilience plus grande de la demande intérieure de ce grand marché, face aux instabilités inhérentes aux fluctuations et divers chocs qui subit l'économie mondiale – sont plus aisément accessibles pour le petit pays membre d'une union économique et monétaire que pour celui qui n'y participe pas.

L'appartenance à une union économique et monétaire permettrait ainsi de surmonter une part importante des « handicaps » résultant de la petite taille de l'économie. On comprend mieux, dès lors, l'attraction qu'exerce l'UE en général, et la zone euro en particulier, sur toutes les petites économies voisines. Il en résulte également que, toutes choses égales par ailleurs, la « taille optimale » des pays est moindre au sein d'une union économique et monétaire, ce qui constitue l'un des facteurs explicatifs des nombreuses tentations séparatistes ou autonomistes observées au plan régional dans les pays membres de l'UE.

3.2. Coûts et bénéfices des stratégies nationales au sein d'une union économique et monétaire

Il existe, en général, une corrélation inverse entre la taille d'un pays et son degré d'ouverture, notamment commerciale ; et l'appartenance à une union économique et monétaire renforce encore cette tendance, comme l'illustrent les évolutions des ratios d'ouverture commerciale de la plupart des petits pays membres de la zone euro depuis une décennie (tableau 1)⁵.

5. Les raisons de cette corrélation sont, pour une part, celles qui ont été exposées dans la partie précédente. En outre, les travaux théoriques (Frankel et Rose, 1998) et empiriques (Fontagné et Freudenberg, 1999) suggèrent que cette corrélation est renforcée par l'appartenance à une union monétaire.

Tableau 1 : Taux d'ouverture (ratio commerce international sur PIB) pour dix pays de la zone euro, 1979-2007

	Moyenne 1979-1991	Moyenne 1992-1998	Moyenne 1998-2007
Autriche	35	36	49
Danemark	35	36	45
Finlande	27	32	38
Pays-Bas	54	56	65
Suède	32	35	43
Espagne	18	22	29
Allemagne	24	25	36
Royaume-Uni	26	27	28
France	22	22	27
Italie	21	22	26

Source : OCDE.

Or les coûts et bénéfices des différentes stratégies économiques nationales dépendent étroitement du degré d'ouverture. Pour une grande économie⁶ relativement peu ouverte commercialement, tous les instruments qui agissent sur la demande intérieure présentent un intérêt majeur, tandis que ceux qui influent sur la demande extérieure, qui pèse d'un poids moindre, sont, en principe, d'importance seconde ; et l'inverse vaut, *mutatis mutandis*, pour une petite économie très ouverte commercialement. Dès lors, les politiques keynésiennes de réglage de la demande intérieure à l'aide de la politique budgétaire, qui relèvent clairement de la première catégorie, présenteront plus d'attrait pour les grandes économies, dans lesquelles leur efficacité est plus grande, parce que le multiplicateur y est lui-même plus élevé que dans les petites économies ouvertes, dans lesquelles il est même possible que ces mêmes instruments soient inefficaces, en raison de la faible valeur du multiplicateur, voire qu'elles aient des effets « non keynésiens » ou « anti keynésiens »⁷.

Au contraire, parmi les instruments aux mains des autorités nationales, tous ceux qui sont susceptibles d'agir sur la compétitivité des entreprises installées sur le territoire national ou sur l'attractivité du territoire pour les entreprises

6. Où tracer la frontière entre « petites » et « grandes » économies ? Comme le rappelle l'Encadré 1, le choix n'est jamais totalement exempt d'arbitraire et la ligne de partage variera probablement selon le contexte : ainsi, l'Allemagne est-elle incontestablement une « grande » économie au sein de l'UE, mais sans doute une « petite » économie dans le contexte de la mondialisation. Pour une discussion sur les critères et un classement des pays européens, voir Laurent et Le Cacheux (2006). Et pour une analyse de la stratégie allemande, « grande » économie au sein de l'UE mais « petite » dans l'économie mondiale, voir Laurent et Le Cacheux (2010).

7. Pour une analyse prônant les politiques budgétaires nationales de « consolidation » et mettant en avant leurs effets « anti keynésiens », voir Giavazzi et Pagano (1996). Pour une analyse critique de ces effets, voir Creel, Monperrus-Veroni et Saraceno (2008).

multinationales ou les flux d'investissements étrangers présentent, pour les grands pays, des coûts relativement élevés au regard des bénéfices économiques qu'ils promettent. Parmi ces instruments, la politique de change figure en bonne place, comme le montrent les exemples de la Suède ou de bon nombre de pays émergents d'Asie ; mais dans le cas des pays appartenant à la zone euro, cet outil n'est plus disponible. Il en va de même des politiques de « désinflation compétitive », poursuivies par plusieurs pays européens au sein du mécanisme de changes fixes du Système monétaire européen (SME) à la fin des années 1980⁸. En revanche, des résultats similaires peuvent être obtenus en recourant à d'autres instruments, qui sont toujours aux mains des autorités nationales dans le cadre institutionnel de l'UE : concurrence fiscale et sociale, modération salariale, concurrence réglementaire sont autant de moyens d'atteindre les mêmes fins. Si ces instruments ont, pour les petites économies très ouvertes, commercialement et financièrement, des coûts relativement faibles, qu'il s'agisse de pertes de recettes fiscales ou de réduction, à court terme, de la demande intérieure, au regard de bénéfices élevés, l'inverse est généralement vrai pour les grandes économies.

Or les institutions de l'Union européenne et de la zone euro présentent la singularité de contraindre, au nom de l'intérêt commun, l'usage par les gouvernements nationaux de la première catégorie d'instruments, notamment avec le Pacte de stabilité et de croissance, tandis que ceux de la seconde catégorie sont, pour l'essentiel, laissés à la discrétion des autorités nationales, voire encouragés par les orientations générales communes, telles que la « stratégie de Lisbonne ». La taille des pays joue donc bien un rôle important dans le contexte de l'intégration monétaire européenne, comme le montrent les tableaux 2 et 3, qui différencient pour les pays de la zone euro des données de performance en termes de croissance et de chômage en fonction des critères de taille et de degré d'intégration européenne dans le temps.

Tableau 2 : PIB et PIB par habitant des pays de la zone euro

Croissance annuelle en %						
	Moyenne 1979-1991		Moyenne 1992-1998		Moyenne 1999-2007	
	PIB	PIB par habitant	PIB	PIB par habitant	PIB	PIB par habitant
Trois grands zone euro	2,56	1,77	1,48	1,28	1,72	1,65
Autres pays zone euro	2,81	2,03	2,97	2,34	3,50	2,64
Total zone euro	2,5	1,68	1,76	1,44	2,18	1,82

Source : Fitoussi et Laurent, 2010.

8. Ces politiques sont analysées dans Atkinson *et al.* (1992). Pour un parallèle avec les politiques de compétitivité menées au sein de la zone euro, voir également Creel et Le Cacheux (2006) et Laurent et Le Cacheux, (2010).

Tableau 3 : Taux de chômage des pays de la zone euro

En %	Moyenne 1979-1991	Moyenne 1992-1998	Moyenne 1999-2007
Trois grands zone euro	6,61	9,46	8,64
Autres pays zone euro	7,37	9,22	6,63
Total zone euro	7,52	9,89	8,31

Source : Fitoussi et Laurent, 2010.

3.3. Politiques communes ou coordination des politiques nationales : petits et grands pays dans l'action collective

Outre les conséquences de l'appartenance à une union économique et monétaire et des institutions communes sur les coûts et bénéfices des diverses stratégies économiques nationales, l'existence même de l'union engendre des interdépendances économiques et des « biens publics », au sens de Samuelson (1954) ou « biens collectifs », notamment les conséquences de la politique monétaire commune en matière de stabilité monétaire et financière ou de taux de change externe de la monnaie. Une part importante des actions de politique économique, communes ou nationales, relève donc clairement de l'action collective, dans la mesure où les résultats obtenus par la poursuite de stratégies individuelles des États, sont communs. Dans de tels contextes, comme l'a montré Mancur Olson dans son analyse pionnière de la « logique de l'action collective » (1965), le nombre et la taille des acteurs sont des déterminants essentiels de l'existence-même et de la nature des politiques communes, parce que ces deux dimensions influent de manière décisive sur les coûts et bénéfices, pour chacun des participants, des différentes stratégies individuelles qui concourent à l'action collective ou l'empêchent.

Chaque fois qu'une politique commune doit être entreprise ou, en l'absence d'instruments communs, que les politiques nationales doivent être coordonnées, en raison de la présence d'interdépendances ou, ce qui est équivalent, de la dimension collective du problème, les petits pays, dont le poids relatif dans l'ensemble est faible, seront davantage tentés que les grands par les stratégies de type « passager clandestin », qui, pour eux, minimisent les coûts et maximisent les bénéfices : c'est typiquement, la situation qui prévaut en cas de choc macroéconomique commun, tel que la crise économique et financière de 2008-2009⁹. Faute d'instruments communs de politique macroéconomique, la coordination des politiques nationales ne peut alors que se heurter à la tentation des stratégies opportunistes, notamment des plus petits pays qui sont assurés de

9. Pour une application de ce cadre analytique aux difficultés de la coordination des politiques budgétaires européennes, mettant l'accent sur l'insuffisance de la relance face à la profonde récession de 2008-2009, voir Le Cacheux, 2010.

bénéficier des politiques de soutien de la demande des plus grands, sans en supporter les coûts. Mais l'implication inéluctable de la « logique de l'action collective » est qu'alors le « bien collectif » sera fourni en quantité sous-optimale. La montée en puissance des petits pays est un fait dont on prend souvent mal la mesure dans l'Union européenne et la zone euro (tableaux 4 et 5).

Tableau 4 : Petits, moyens et grands pays dans la zone euro, 1999-2009

	1999	2001	2007	2008	2009
Petits	7	8	9	11	12
Moyens	1	1	1	1	1
Grands	3	3	3	3	3

Tableau 5 : Petits, moyens et grands pays dans l'Union européenne, 1957-2007

	1957	1972	1981	1986	1995	2004	2007
Petits	3	5	6	7	10	19	21
Moyens	0	0	0	1	1	2	2
Grands	3	4	4	4	4	4	4

Source : adapté de Laurent et Le Cacheux, 2006. Un « petit » pays de la CEE puis de l'UE ou de la zone euro est défini comme un pays dont la population est inférieure au quart de la population de l'État le plus grand. Un pays « moyen » compte moins de la moitié d'habitants que le plus grand pays. Les « grands » pays sont tous les autres.

■ Conclusion : petits et grands pays face au marché et aux biens publics

Lorsqu'est publié, en 1960, l'ouvrage de l'Association économique internationale sur la taille des pays (Robinson, ed., 1960), la décolonisation qui s'achève se traduit par une augmentation considérable du nombre de pays, ce qui, dans un monde par nature fini, équivaut à une réduction sensible de la taille moyenne des pays. L'analyse alors proposée des déterminants de la taille optimale d'un pays mettait en exergue l'importance de la taille du marché et de l'accès au commerce international. De ce point de vue, la mondialisation de la fin du XX^e siècle, avec l'essor phénoménal des échanges internationaux qui la caractérise, ne peut qu'avoir encouragé la multiplication du nombre de pays, en amoindissant les « handicaps » de la petite taille (la seconde moitié du XX^e siècle verra d'ailleurs le nombre de pays doubler par rapport à 1950, tableau 6).

Tableau 6 : Nombre de pays dans le monde, 1871-2010

1871	64	1960	95
1914	59	1975	158
1920	69	1985	167
1948	74	1993	190
1950	89	2010	193

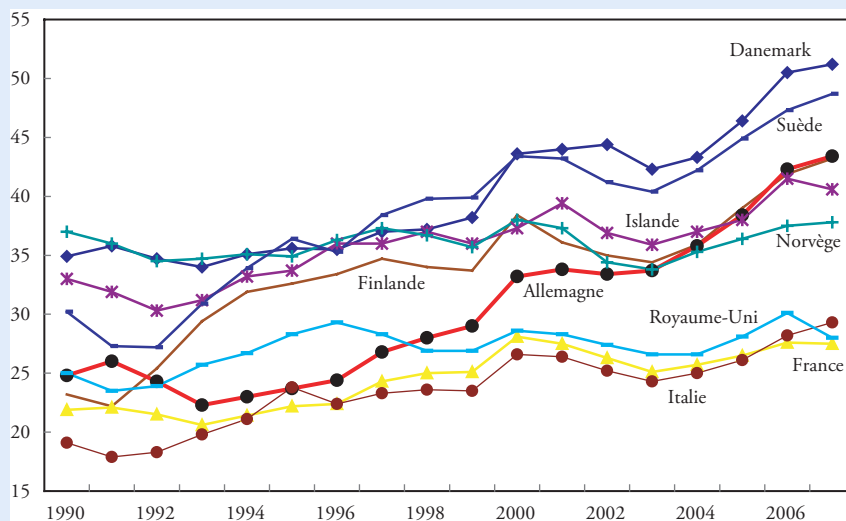
Source : Laurent, 2008.

En revanche, la mondialisation n'affecte pas sensiblement l'autre grande source de « handicap » de la petite taille que constitue le coût, relativement plus élevé pour un petit pays, de la mise en œuvre des politiques publiques et de la fourniture des biens publics, même si l'on peut voir dans l'émergence de la problématique des « biens publics mondiaux » une ébauche de réponse, certes très embryonnaire et imparfaite, à ce second « handicap » de la petite taille. Nous l'avons vu, dans les analyses plus récentes, en termes d'économie politique de la taille des pays (Alesina et Spolaore, 2003), c'est l'arbitrage entre ces « handicaps » de la petite taille et les avantages qu'elle confère en termes de plus grande facilité d'agrégation des préférences individuelles sur les politiques et biens publics qui détermine la taille optimale des pays. Nos travaux sur la taille des pays dans l'Union européenne (Laurent et Le Cacheux, 2006 et 2010) ajoutent à cette littérature la dimension régionale et « fédérale » de ces déterminants : l'appartenance à une zone d'intégration régionale, et *a fortiori* à une union économique et monétaire, qui constitue, du point de vue économique qui nous occupe ici, une « fédération », au sens où elle implique la mise en commun de certaines politiques, modifie les déterminants de l'arbitrage évoqué précédemment, tant en facilitant l'accès de tous à un grand marché qu'en substituant, dans certains domaines, aux politiques publiques nationales une fourniture commune de « biens publics », mais au prix de contraintes sur l'usage national des instruments de la politique économique, et lui juxtapose une dimension de décision collective, analysable elle aussi en termes d'économie politique de la taille, mais cette fois dans la « logique de l'action collective » (Olson, 1965) des pays.

La synthèse et l'extension de ces analyses qui est ici proposée permet de confirmer l'existence de « stratégies économiques de petit pays », qui cherchent à tirer avantage des « handicaps » et des atouts de la petite taille et du contexte dans lequel peuvent s'exercer les politiques économiques nationales. De manière plus générale, un des enseignements importants des études empiriques qui ne relèvent pas de corrélation entre taille des pays et performances économiques n'est pas que la « taille ne compte pas » mais plutôt que des pays de taille distincte peuvent parvenir à des performances comparables en mettant en œuvre des stratégies de croissance bien différentes, qui dépendent des contextes d'intégration des institutions et des

marchés (Laurent, 2008). Ces « stratégies de petit pays » peuvent être caractérisées par la combinaison de politiques « compétitives » destinées à promouvoir les exportations, la spécialisation et l'ouverture commerciale, tout en favorisant l'attractivité du pays pour les entreprises multinationales et les capitaux étrangers – les instruments de ces politiques « compétitives » étant, lorsqu'existe une monnaie nationale, la dépréciation et la désinflation compétitives et, lorsque les pays sont membres d'une union monétaire ou d'une zone de changes fixes, la concurrence fiscale et sociale et les politiques de modération salariale –, et de stratégies opportunistes dans les contextes où s'imposent les nécessités de l'action collective. Ce sont de telles « stratégies de petit pays », qu'illustrent, de diverses manières, les orientations de nombreux petits pays membres de l'Union européenne – Irlande, Luxembourg, pays scandinaves, nouveaux pays membres d'Europe centrale et orientale, etc. –, mais aussi l'Allemagne depuis les débuts des années 2000 (Laurent et Le Cacheux, 2010), la Chine ou, dans une certaine mesure, le Japon dans le contexte de la mondialisation (graphique 1).

Graphique : la « stratégie de petit pays » de l'Allemagne
Taux d'ouverture pour une sélection de pays européens, 1990-2007



Source : OCDE.

Notre analyse éclaire aussi les choix ou les hésitations de certains petits pays aux portes de l'UE, tels que la Suisse ou la Norvège ou encore, plus récemment, la valse-hésitation de l'Islande ; elle offre également une perspective sur les tendances à la décentralisation, voire au séparatisme, que l'on observe dans certains pays membres de l'union économique et monétaire européenne.

Appréhender les choix stratégiques des pays, dans les différents contextes institutionnels dans lesquels ils s'exercent, à l'aide de la notion de « biens publics », au sens de Samuelson (1954), permet ainsi de concilier l'analyse économique de la taille des pays avec une théorie de l'intégration économique et politique qui, nous semble-t-il, amende sensiblement et enrichit simultanément la littérature économique sur la taille des pays et celles inspirées par les analyses classiques de l'intégration régionale – celle, traditionnelle en sciences politiques, dite fonctionnaliste ou néo-fonctionnaliste (Haas, 1960) et celle, très communément utilisée en économie, qui s'inspire de la théorie des zones monétaires optimales (Mundell, 1961) et, plus récemment, de la « nouvelle économie géographique » (Krugman, 1991). L'analyse des stratégies économiques nationales ainsi reformulée débouche aussi, de ce fait, sur une théorie économique du « fédéralisme » dans l'esprit des travaux pionniers d'Olson (1969) sur l'organisation territoriale des gouvernements.

Dans le contexte de la mondialisation, où l'on peut considérer qu'il existe peu ou pas de politiques communes et peu ou pas de contraintes sur les politiques nationales, les stratégies économiques des pays sont dominées par les incitations qu'analyse l'économie politique moderne de la taille des pays. Toutefois, notre approche permet de mieux comprendre les difficultés des décisions collectives, qu'elles doivent être prises selon le consensus (un pays une voix), comme c'est le cas au sein de l'ONU ou de l'OMC, ou selon un système de vote avec pondérations, comme c'est le cas au sein du FMI : il est alors très difficile de fournir les « biens publics mondiaux », comme l'illustrent les obstacles auxquels se heurtent les vellétés de régulation de la finance internationale ou de libéralisation du commerce mondial au sein de l'Organisation mondiale du commerce (OMC), ou encore, plus récemment, l'incapacité de l'ONU à faire aboutir un accord global sur la lutte contre le changement climatique lors de la conférence de Copenhague, en décembre 2009.

Dans le contexte européen, que l'on peut, d'un point de vue économique, assimiler à un cadre « fédéral », l'intégration des marchés est plus forte que dans le contexte global et les institutions définissent deux dimensions essentielles : le partage des compétences entre niveaux de gouvernement et les règles de décision sur les politiques (unanimité, majorité qualifiée). Les incitations et les contraintes qui pèsent sur les choix de stratégies économiques nationales de l'un et l'autre de ces deux domaines sont alors différentes de celles qui prévalent dans le contexte global, mais les marges de manœuvre des États membres sont telles qu'elles leur permettent simultanément de faire des choix stratégiques sur les deux registres, ce qui élargit l'éventail des choix, mais introduit une dimension supplémentaire dans les arbitrages, cette fois entre politiques communes au sein de l'union et stratégies nationales isolées dans l'économie mondiale.

Références bibliographiques

- Alesina A. et Spolaore E., 2003, *The size of nation*, MIT Press, Cambridge.
- Alesina A., Spolaore E., Wacziarg R., 2005, « Trade, growth and the size of countries » in Philippe Aghion et Steven Durlauf (eds.), *Handbook of Economic Growth*, Vol. 1, Part 2, chapitre 23, pp. 1499-1542, Amsterdam, North Holland.
- Alouini, O., 2010, « Taille des pays, performance économique et économie politique de la zone euro : une étude empirique du clivage lié à la taille », *Revue de l'OFCE*, n° 112, janvier.
- Archer, N. et Nugent, C. (eds.) 2002. « Small states and the European Union », *Current politics and economics of Europe* 11, n° 1.
- Armstrong, H. et Read, R. 1998, « Trade and Growth in Small States: The Impact of Global Trade Liberalisation », *The World Economy*, vol. 21(4), pages 563-585.
- Atkinson, A., Blanchard, O., Fitoussi, J.-P. Flemming, J., Malinvaud, E., Phelps, E., et Solow, R., 1992, *La désinflation compétitive, le mark et les politiques budgétaires européennes*, Le Seuil.
- Buchanan, J. M. et Tullock, G., 1962, *The Calculus of Consent*, Ann Arbor, University of Michigan Press.
- Cameron, D. R., 1978, « The Expansion of the Public Economy », *American Political Science Review* 72, pp. 1243-1261.
- Creel, J., et Le Cacheux, J., 2006, « La nouvelle désinflation compétitive européenne », *Revue de l'OFCE*, n° 98.
- Creel J., B. Ducoudré, C. Mathieu, E. Sterdyniak, 2005, « Doit-on oublier la politique budgétaire ? », *Revue de l'OFCE*, n° 92, janvier.
- Dahl, R. et Tufté, E., 1973, *Size and Democracy*, Stanford, Stanford University Press.
- Demas, W.G., 1965, *The Economics of Development in Small Countries: With Special Reference to the Caribbean*, Montreal, McGill University Press.
- Fitoussi, J-P et Laurent, E, 2010, « Macroeconomic and social policies in the EU 15: the last two decades, in A. Martin and J-E Dolvik, The politics and economics of change in European social models », à paraître.
- Fontagné, L., et Freudenberg, M., 1999, « Endogenous symmetry of shocks in a monetary union », *Open Economies Review*, vol.10, n° 3, 263-287.
- Frankel, J., et Rose, A., 1998, « The endogeneity of Optimal currency area criteria », *Economic Journal*, vol.108, n° 444, juillet, pp. 1009-1025.
- Gaffard, J.-L., et Napolitano, M., 2010, « Performances et politiques de croissance : un éclairage empirique à partir d'une étude de l'effet de la taille des pays et nouvelles réflexions théoriques », *Revue de l'OFCE*, n°112, janvier.
- Giavazzi, F., et Pagano, M., 1996, « Non-Keynesian effects of fiscal policy changes: International evidence and the Swedish experience », *NBER Working Papers*, n° 5332, octobre.
- Haas, E.B., 1957, *Regional integration and national policy*, Carnegie Endowment for Peace.

- Jones, C. I., 1999, « Growth: With or without Scale Effects? », *The American Economic Review*, Vol. 89, n° 2, Papers and Proceedings of the One Hundred Eleventh Annual Meeting of the American Economic Association (May, 1999), pp. 139-144.
- Katzenstein, P. J., 1985, *Small States in Global Markets*, Ithaca, Cornell University Press.
- Kremer M., 1993, « Population Growth and Technological Change: One Million B.C. to 1990 », *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 108, n° 3, août, pp. 681-716.
- Krugman, P., 1991, *Geography and trade*, Cambridge, MA, MIT Press.
- Kuznets, S., 1960a, « Population Change and Aggregate Output », In *Demographic and Economic Change in Developed Countries*. Princeton, N.J., Princeton University Press.
- Kuznets, S., 1960b « Economic Growth of Small Nations » in Robinson, ed., (1960).
- Laurent, E., 2008, « Economic consequence of size of nations, 50 years on », *OFCE Working Paper* n° 2008-26.
- Laurent, E. et Le Cacheux, J., 2006, « Integrity and Efficiency in the EU: The Case Against the European Economic Constitution », *Center for European Studies Working Papers Series* 130, Harvard University.
- Laurent, E. et Le Cacheux, J., 2010, « The Irish Tiger and the German Frog: The tale of Size and Growth in the Euro Area », in Jean-Paul Fitoussi et Jacques Le Cacheux (eds.), *Report on the State of the European Union, Volume 3 : Crisis in the EU Economic Governance*, Palgrave Mac Millan.
- Le Cacheux, J., 2005, « Politiques de croissance en Europe. Un problème d'action collective », *Revue économique, Développements récents de l'analyse économique*, LIII e Congrès annuel de l'Association française de science économique, vol. 56, n° 3, mai, pp. 705-715.
- Le Cacheux, J., 2010, « How to herd cats: Economic policy coordination in the Euro zone in tough times », *Journal of European Integration*, janvier.
- Le Cacheux, J., et Saraceno, F., 2008, « One size does not fit all. Country size and fiscal policy in a monetary union », in F. Farina et R. Tamborini (eds.), *Macroeconomic Policy in the European Monetary Union*, Routledge Studies in the European Economy, Londres et New York, Routledge.
- Mill, J. S., 1848, *Principles of Political Economy*, London: Longmans, accessed at <http://www.econlib.org/library/Mill>
- Olson, M., 1965, *The Logic of collective action*, Cambridge, MA, Harvard University Press.
- Olson, M., 1969, « The principle of 'fiscal equivalence': The division of responsibilities among different levels of government », *American Economic Review, Papers & Proceedings of the LXXXIst Meeting of the American Economic Association*, vol. 59, n° 2, mai, pp. 479-487.
- Rodrik, D., 1998, « Why do more open economies have bigger governments? », *Journal of Political Economy*, 106, pp. 997-1032.
- Robinson, E. A. G. (ed.), 1960, *Economic Consequences of the Size of Nations: Proceedings of a Conference held by the International Economic Association*, pp. xxii, 446, New York, St. Martin's Press.
- Romer, P. M., 1990, « Endogenous Technological Change », *The Journal of Political Economy*, Vol. 98, No. 5, Part 2: *The Problem of Development: A Conference of the Institute for the Study of Free Enterprise Systems*, 102.

■ Éloi Laurent et Jacques Le Cacheux

- Rose, A., 2006, « Well-Being in the Small and in the Large », *IMES Discussion Paper Series* 2006-E-10, Institute for Monetary and Economic Studies, Bank of Japan.
- Samuelson, P.A., 1954, « The pure theory of public expenditure », *The Review of Economics and Statistics*, vol. 36, n° 4, novembre, pp. 387-389.
- Spolaore, E., 2008, « Economics Approach to the Size of Nations » in *The New Palgrave Dictionary of Economics, 2nd edition*, édité par Steven Durlauf et Lawrence Blume, Palgrave Macmillan.