



HAL
open science

Taille de pays et croissance en Europe

Nicolas Chatelais

► **To cite this version:**

| Nicolas Chatelais. Taille de pays et croissance en Europe. 2011. halshs-00654385

HAL Id: halshs-00654385

<https://shs.hal.science/halshs-00654385>

Submitted on 21 Dec 2011

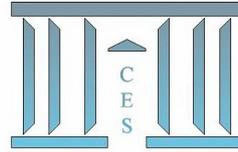
HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

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.



Documents de Travail du Centre d'Économie de la Sorbonne

C
E
S
W
o
r
k
i
n
g
P
a
p
e
r
s



Taille de pays et croissance en Europe

Nicolas CHATELAIS

2011.81



Taille de pays et croissance en Europe

Chatelais Nicolas

CES-TEAM, Université Paris I

Maison des Sciences Économiques

106-112, bd de l'Hôpital

75647 Paris cedex 13

Email : Nicolas.Chatelais@malix.univ-paris1.fr

Résumé :

Dans cet article, nous nous intéressons au concept de la taille d'un pays et d'une économie. Plus précisément, dans le cadre de l'Union Européenne (UE), nous regardons s'il y a des divergences de croissance entre pays en les discriminants par leur taille. Nous tentons d'expliquer le différentiel de croissance en avançant des arguments liés à la taille de pays. Ainsi, nous mettons en avant que la construction européenne, en particulier, l'Union Economique et Monétaire (UEM), est un processus asymétrique favorisant à la fois les petits pays et la mise en place de politiques de croissances non coopératives.

Mots clés : Taille de pays, Union européenne, Zone euro, Comportement non coopératif, Stratégie opportuniste.

Code JEL : E02, E62, F2, H30, H32, H73, H77

1 Introduction :

La construction européenne est un processus d'intégration économique et politique de pays indépendants souvent critiqué à la fois par les pays extérieurs mais aussi par ces propres participants. Parmi les griefs souvent retenus, il est avancé que les avantages sont insuffisants comparés aux coûts de l'intégration. En effet, la croissance de l'UE est médiocre et cela est encore plus prégnant pour les pays membres de la Zone Euro. Au contraire, il est souvent affirmé par les détracteurs de l'UE que celle-ci n'arrive pas à protéger ces membres contre la concurrence accrue des pays du reste du monde. Plus précisément, les pays les plus en difficultés semblent être les grands (Allemagne, France, Italie, Royaume Uni) et l'Espagne après la crise de 2008. A l'opposé, une majorité de petits pays semblent mieux s'en sortir et quelques uns connaissent de bonnes performances économiques. Au sein de cet article, nous essayons de savoir pourquoi les petits pays de l'UE ont un surplus de croissance comparativement aux grands.

Tout d'abord, il convient de répondre à une première question : qu'est ce qu'un petit pays ? Cette question, simple en apparence, peut amener plusieurs réponses. En effet, la définition de la taille d'un pays dépend tout d'abord de la dimension retenue, à savoir la taille géographique (superficie, démographique), la taille économique ou encore la taille politique. Le problème est que selon le critère retenu, nous n'obtenons pas une classification identique. Ensuite, la taille est une notion relative, c'est-à-dire qu'elle change selon le cadre spatial pris en compte. En effet, un pays peut être grand au sein d'un échantillon de pays mais peut également être considéré comme petit dans un autre groupe de pays. Dans cet article, notre cadre de référence est l'Europe, donc la répartition entre grands et petits pays se fera dans ce cadre. Le fait de se concentrer sur l'Europe est important, notamment lorsque nous entreprenons une analyse coûts/avantages liées à la taille. Effectivement, L'UE étant une région très intégrée, ou tendant à l'être, un petit pays peut bénéficier d'avantages qu'il n'aurait pas s'il était plus isolé. Ainsi, le fait d'être petit en Europe peut être bénéfique pour ce pays.

Ceci se vérifie lorsque qu'une analyse des faits stylisés est faite. Les petits pays européens semblent avoir les meilleures performances de croissance. Nous nous demandons si le fait d'appartenir à l'UE ou l'UEM a un impact positif pour les petits tandis qu'il semble absent dans les grands pays. Plus précisément, nous essayons de savoir si l'intégration européenne est un processus asymétrique favorisant la croissance des petits pays. En effet, le cadre institutionnel et économique semble conférer des avantages et des « pouvoirs » aux petits pays.

Il nous semble que les petits pays européens mettent en place des stratégies de croissance agressives, non Pareto-optimal, et que celles-ci ne sont pas contraintes par le cadre institutionnel européen, ou voir même encouragées par ce dernier. Nous pensons tout particulièrement à la désinflation compétitive ou à la concurrence fiscale.

Nous commençons par définir la taille de pays et nous adoptons une classification. Nous adoptons également une analyse de type coûts/avantages liés à la taille de pays dans le cadre européen. Puis dans une seconde partie, après une analyse des faits stylisés, nous proposons une grille de lecture des institutions européennes afin de préciser l'avantage que peut retirer un petit pays à participer à l'UE.

2 Définition de la taille de pays.

Pour un économiste, donner une définition de la taille de pays est doublement difficile. Tout d'abord, il n'existe pas de consensus sur la définition de taille de pays ni de choix arrêté d'une unité de mesure la plus appropriée (Robinson, 1960). La taille est une notion difficile à définir car elle recoupe plusieurs dimensions (géographique, économique, politique...) interdépendantes les unes des autres mais sans aucune relation linéaire entre elles. De plus, la taille de pays est une notion relative et non absolue car la caractérisation de la taille d'un pays dépend également du contexte international ou institutionnel et du cadre spatio-temporel dans lequel évolue ce dernier. La seconde difficulté pour l'économiste est que les frontières d'un pays ne sont pas immuables et que par conséquent la taille d'un pays est susceptible d'évoluer au cours du temps. Ainsi, outre les motifs traditionnels pouvant expliquer les mouvements sécessionnistes ou intégrationnistes (ethniques, nationalistes, politiques...), nous pouvons ajouter les conditions ou l'environnement économique dans lequel évoluent les pays.

Nous allons donc préciser la définition de taille de pays que nous retenons dans cet article.

2.1 Double dimension de la taille

2.1.1 Taille de pays

Dans la littérature, trois dimensions sont généralement retenues pour définir la taille d'un pays : les critères géographiques, économiques et politiques. Seulement l'utilisation conjointe de ces trois critères n'aboutit à aucun consensus sur la classification des pays. Si nous pouvons aisément définir les Etats-Unis comme un grand pays (1^{er} pays par le PIB, 3^{ème} par la population et 3^{ème} par la superficie), ce n'est pas le cas pour la majorité des autres pays. Ainsi, les Pays-Bas peuvent être considérés à la fois comme un petit pays par la superficie (137^{ème}) et un grand pays par la puissance économique (14^{ème} position par le PIB). A l'opposé, des pays comme le Soudan, le Congo ou le Kazakhstan sont parmi les plus grands du monde, mais leur poids économique est très faible. Ainsi, il n'existe pas toujours une

concordance entre les trois dimensions. La difficulté peut persister même si un seul critère de choix est retenu. Ainsi, le Canada (ou Australie) peut être à la fois un grand pays si l'on prend en compte la superficie (2^{ème} plus grand pays du monde avec quasiment 10 millions de km², 6^{ème} avec 7,6 millions) et un petit pays si nous considérons uniquement la population (36^{ème} avec 32 millions d'habitants, 52^{ème} avec 20,5 millions). Enfin, le critère retenu pour définir la taille d'un pays dépend également du cadre de comparaison. Effectivement, pour chaque critère (économique géographique et politique), un pays peut être à la fois petit ou grand selon l'échelle géographique de l'étude. Par exemple, la France peut être considérée comme un grand pays à l'échelle européenne, mais au mieux comme un pays de taille moyenne à l'échelle mondiale. La taille de pays doit donc être définie en termes relatifs en spécifiant bien le cadre dans lequel le critère de taille va intervenir.

Nous commençons donc par définir la taille économique d'un petit pays. Nous retenons trois critères principaux. Tout d'abord, à l'échelle domestique, un petit pays est défini comme une économie ne pouvant bénéficier d'économies d'échelle dans la production de biens (Krugman, 1991), ayant des dépenses de défense plus grandes, et ayant une division du travail limitée (Kuznetz, 1960). Ensuite, sur le plan extérieur, l'évolution économique et les choix de politiques économiques d'un petit pays n'ont aucune influence sur l'évolution macroéconomique du reste du monde (inflation, taux d'intérêt...). Enfin, une petite économie est caractérisée par un grand taux d'ouverture (Alesina & Spolaore, 2005), donc par une grande dépendance vis-à-vis de l'extérieur et donc du volume des échanges commerciaux internationaux (Kuznetz, 1960).

Sur le plan politique, un petit pays se distingue d'un grand, dans le sens où « ses dirigeants considèrent qu'il ne peut jamais, en agissant seul ou au sein d'un petit groupe, avoir un impact significatif sur le système » (Keohane 1969).

Nous avons besoin de préciser la définition de la taille de pays dans un cadre européen. Ainsi sur un plan géographique et économique, une frontière claire apparaît entre petits et grands pays. Ainsi, d'après le critère du PIB ou de la population (tableau 1), le groupe des grands pays serait composé de l'Allemagne, de la France, de l'Italie, du Royaume-Uni ainsi que de l'Espagne.

Les autres pays sont considérés comme petits. Le cas de la Pologne est le plus difficile à trancher car ce pays est grand par la superficie et sa population mais relativement petit si nous tenons compte de son poids économique dans l'UE-27. Nous avons classé ce pays dans le groupe des petits mais il est sans doute amené à devenir un grand dans plusieurs années. Anticipant sur la fin de cet article (portant sur concurrence fiscale pour attirer les bases productives mobiles sur le territoire national), nous ajoutons un nouveau critère de sélection qui est le volume de capital productif présent sur le territoire (graphique 1.1).

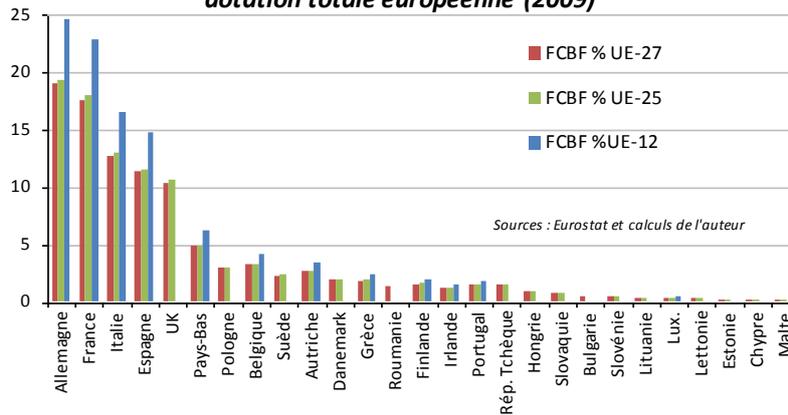
Tableau 1 : Taille géographique et économique des pays européens

	Superficie (milliers de km ²)	Superficie (% des 27)	Population (2008, millions)	Population (2008,% des 27)	PIB (2008, milliers d'euros)	PIB (2008, % des 27)
Union européenne (27 pays)	4310		497,6		12506	
Union européenne (25 pays)	3961		468,5		12332	
Zone euro (16 pays)	2577		327,1		9264	
Allemagne	357	8,3	82,2	16,5	2495	20,0
France	544	12,6	63,9	12,9	1950	15,6
Royaume-Uni	243	5,7	61,2	12,3	1818	14,5
Italie	301	7,0	59,6	12,0	1567	12,5
Espagne	505	11,7	45,3	9,1	1088	8,7
Pologne	312	7,3	38,1	7,7	362	2,9
Roumanie	238	5,5	21,5	4,3	139	1,1
Pays-Bas	41	1,0	16,4	3,3	595	4,8
Grèce	131	3,1	11,2	2,3	239	1,9
Belgique	30	0,7	10,7	2,1	344	2,8
Portugal	91	2,1	10,6	2,1	166	1,3
République tchèque	78	1,8	10,4	2,1	147	1,2
Hongrie	93	2,2	10,0	2,0	105	0,8
Suède	441	10,2	9,2	1,8	328	2,6
Autriche	83	1,9	8,3	1,7	281	2,3
Bulgarie	110	2,6	7,6	1,5	34	0,3
Danemark	43	1,0	5,5	1,1	233	1,9
Slovaquie	49	1,1	5,4	1,1	64	0,5
Finlande	338	7,8	5,3	1,1	184	1,5
Irlande	69	1,6	4,4	0,9	181	1,5
Lituanie	62	1,5	3,4	0,7	32	0,3
Lettonie	64	1,5	2,3	0,5	23	0,2
Slovénie	20	0,5	2,0	0,4	37	0,3
Estonie	43	1,0	1,34	0,3	16	0,1
Chypre	9,3	0,2	0,79	0,2	17	0,1
Luxembourg	2,6	0,1	0,48	0,1	39	0,3
Malte	0,3	0,0	0,41	0,1	5,7	0,0

Sources : Eurostat et calculs de l'auteur.

Le fait de prendre le capital comme objet de la concurrence fiscale et non les hauts revenus ou l'épargne sera justifiée dans la dernière partie de cet article. Pour ce critère, la distinction entre grands et petits pays est claire et nous retrouvons la même classification que précédemment. Le positionnement de la Pologne dans le groupe des petits pays est entériné du fait de la faible part de capital présent sur son territoire.

Graphique 1 : Détention de capital en proportion de la dotation totale européenne (2009)



Ainsi, le groupe des grands pays est composé : de l'Allemagne, de la France, de l'Italie, du Royaume-Uni et de l'Espagne.

Le groupe des petits pays se compose donc : des Pays-Bas, de la Belgique, du Luxembourg, de l'Irlande, de la Grèce, du Portugal, de l'Autriche, du Danemark, de la Suède, de la Finlande et des dix Pays d'Europe Centrale et de l'Est (PECO) : Pologne, République tchèque, Slovaquie, Slovénie, Hongrie, Lituanie, Lettonie, Estonie, Malte, Chypre auxquels nous ajoutons les deux derniers pays ayant intégré l'UE en 2007 à savoir la Roumanie et la Bulgarie.

Avant de poursuivre, il convient de noter que cette catégorisation n'est justifiée que dans le contexte européen et non à l'échelle mondiale. Ainsi, l'Espagne qui est considérée comme un grand pays dans notre étude serait sans doute rétrogradé dans le groupe de pays de taille moyenne, voire de petite taille, dans une étude concernant l'ensemble des pays de l'OCDE. Ensuite, le fait qu'un pays soit considéré comme grand ou petit aujourd'hui ne sera peut être pas vérifié dans le futur. Outre l'évolution économique, nous faisons surtout référence à l'évolution possible des frontières de certains pays. Ainsi, avant de faire une analyse des coûts et des avantages liés à la taille, nous allons rapidement faire un point sur la dynamique des frontières qui conduit à l'évolution de la taille des pays.

2.1.2 Taille non figée au cours de l'Histoire

Le fait que les frontières ne soient pas figées indique que la taille des pays est susceptible d'évoluer au cours du temps. C'est un élément important à prendre en compte notamment lors de construction d'unions régionales telle que l'Union Européenne (UE). En effet, un certain nombre de règles sont élaborées en tenant compte de la taille des pays

mais également en fonction de leur nombre¹. Ainsi, nous verrons plus tard qu'au moment de la création de la CECA, les trois petits pays du Benelux se sont vus octroyés des avantages en termes de droits de vote afin de faire contrepoids à leurs trois grands voisins (Allemagne, France et Italie). Seulement, ces avantages perdurent aujourd'hui alors que la structure de l'UE n'est plus du tout la même².

Les délimitations des frontières sont sujettes à différentes pressions. Le nationalisme et les préférences ethnographiques sont sans doute les principales explications des mouvements sécessionnistes ou intégrationnistes au cours de l'histoire. Parmi ceux-ci, nous pouvons citer l'explosion de la Yougoslavie ou la scission de la Tchécoslovaquie. Ces créations de nouveaux états ne sont pas neutres au niveau européen car cela a augmenté le nombre de petits pays intégrant ou voulant intégrer l'UE³.

A ces pressions nationalistes peuvent s'ajouter des pressions économiques. Alésina, Spolaore & Wacziarg (2004) ont expliqué l'évolution de la taille de certains pays au cours de l'histoire par des facteurs économiques présents à ces périodes. Par exemple, durant la Renaissance, les petits états des Flandres ou les Villes-Etats italiennes, furent un bon exemple d'une entité politique pouvant connaître une croissance économique forte grâce à leur petite taille. Ils tiraient avantages des marchés mondiaux (commerce avec l'Orient) et de leur bonne position géographique (grands ports : Gênes, Pise). Le libre-échange (Amsterdam, Bruges) et la finance (Florence) constituaient la clef de leur prospérité⁴. L'autre raison de leur forte croissance provenait du fait que les Villes-Etats n'offraient pas beaucoup de biens publics. Ainsi la combinaison d'un petit état produisant très peu de biens publics avec un total libre-échange permettait à la Ville-Etat d'atteindre un niveau inégalé de richesse.

Des pressions économiques peuvent également pousser les pays à l'agrandissement ou à l'unification. Suite à la fin de la guerre de cent ans et l'affirmation des nations française et anglaise notamment, l'Europe a vu apparaître l'émergence de pays centralisés provenant de la consolidation des différents territoires féodaux. En plus du sentiment nationaliste, il faut ajouter deux facteurs explicatifs à l'agrandissement des frontières :

- La nécessité de créer de plus grands marchés domestiques sans entrave (guerres ou barrières douanières) ;

¹ Par exemple la distribution des droits de votes à la Commission européenne, à la BCE ou dans différents organes décisionnels ou institutionnels.

² 4 grands pays et 12 petits composent la zone euro. 5 grands et 26 petits composent l'UE-27.

³ La Slovaquie et la République Tchèque issue de la scission de la Tchécoslovaquie sont entrées dans l'UE en 2004 et la Slovaquie a même intégré la zone euro en 2009. Concernant l'éclatement de la Yougoslavie, la Slovénie a déjà intégré l'UE en 2004 et la zone euro en 2007. La Croatie, la Serbie, la Bosnie-Herzégovine, le Kosovo, le Monténégro ont tous vocation à intégrer l'UE à plus ou moins long terme.

⁴ Amsterdam : « un endroit où le commerce est absolument libre, absolument rien n'est interdit aux marchands, ils n'ont pas de règles à suivre mais uniquement leur propre intérêt. Ainsi quand un individu semble faire dans son propre intérêt commercial quelque chose contraire à l'Etat, l'Etat fait l'aveugle et prétend ne rien voir » Braudel (1992)

- Les rois avaient besoin d'une grande population à taxer afin de pouvoir financer leurs guerres et leur train de vie.

Nous pouvons également prendre l'exemple de l'unification allemande qui a commencé par une union marchande (le Zollverein) nécessaire pour créer un marché suffisamment grand. Comme le note Merriman (1996), avant l'union commerciale « les marchands allemands et les producteurs ont commencé à rejeter la complexité décourageante des tarifs douaniers qui créaient une série de barrières couteuses... Ces derniers ont demandé la fin de ces barrières non naturelles auxquelles ne faisaient pas face leurs rivaux français et anglais ». Ainsi, la taille de marché a été un déterminant critique de la naissance de l'Allemagne.

Nous faisons référence à l'évolution de la taille des pays car c'est une dynamique présente au sein de l'intégration européenne et les tensions actuelles en Belgique semblent confirmer la présence d'une possible dynamique sécessionniste en Europe.

2.2 Coûts et Bénéfices de la taille

Dans la littérature traditionnelle traitant de la taille de pays et résumée par Alesina, Spolaore & Wacziarg (2004), être « grand » a de multiples avantages et peu d'inconvénients. Ainsi, Kuznetz (1960) conclue que les petits pays ont un handicap structurel pour la croissance économique. Seulement, avec la mondialisation et l'intégration européenne, la « petite taille » n'est plus forcément synonyme d'handicap et des avantages apparaissent.

2.2.1 Coûts et bénéfices traditionnelles liés à la taille

2.2.1.1 *Les avantages de la grande taille*

Les grands pays bénéficient d'économies d'échelle aussi bien pour la production de biens privés que publics. Ils sont également plus résistants aux chocs du fait de l'influence de leurs politiques économiques sur les agrégats macroéconomiques mondiaux, mais également grâce à une plus grande diversification productive.

a- Grand marché :

Adam Smith (1776) avait déjà remarqué que les grands pays pouvaient tirer profit de la division du travail grâce à leur grande taille. Laurent & Le Cacheux (2006) résument les différents avantages de la grande taille de marché issus des différentes théories de la croissance. D'après Helpman & Krugman (1985), les grands pays bénéficient d'un « effet de

taille de marché⁵ » par rapport aux petit pays. En s'appuyant sur le vaste marché domestique, les entreprises des grands pays peuvent se développer en se spécialisant dans des secteurs à rendements croissants. Ceci est possible car les modèles de la nouvelle théorie du commerce international, en prenant en compte l'existence de coûts de transport, ont montré qu'il existe une relation plus que proportionnelle entre la taille de production d'un pays et la taille de la population (demande intérieure). Ainsi, les grands pays peuvent jouir d'une croissance plus dynamique à long terme. Plus récemment, Romer (1986), Lucas (1988) et Grossman & Helpman (1991) ont insisté sur les bénéfices des économies d'échelle grâce à des externalités positives dans l'accumulation de capital humain ou à des rendements d'échelle croissants intégrés à la création de technologies ou de savoir. Murphy, Shleifer & Vishny (1989) se concentrent sur les bénéfices de la taille dans des modèles de « take-off » ou de « big push »⁶ de l'industrialisation, où la phase de décollage est caractérisée par une transition d'une faible croissance, une technologie à rendements d'échelle constants à une croissance endogène et une technologie à rendements d'échelle croissants. Dans ces modèles, la taille représente le stock d'individus, de pouvoir d'achat et de revenus qui interagit avec le marché. Ce marché peut coïncider ou non avec la taille politique d'un pays définie par ses frontières. Il coïncide avec si le pays est complètement autarcique (c'est-à-dire ne s'engage pas dans l'échange de biens ou facteurs de production avec le reste du monde). Au contraire, la taille de marché et la taille du pays ne sont pas corrélées dans un monde de libre échange complet. Ainsi dans les modèles avec rendements d'échelle croissants, la taille de marché dépend à la fois de la taille du pays et de la politique commerciale.

En théorie, s'il n'y a pas d'obstacle à la circulation transfrontalière de facteurs de production, de biens ou d'idées, la taille de pays devrait être, du moins à travers le canal de la taille de marché, non pertinent pour le succès économique. Ainsi, dans un monde de libre échange, retracer les frontières ne devrait avoir aucun effet sur l'efficacité économique et la productivité. Néanmoins, McCallum (1995) a montré que même en l'absence de politiques de barrières à l'échange explicites, traverser les frontières est coûteux, et que les interactions économiques à l'intérieur d'un pays sont plus faciles et plus denses qu'entre pays. Ceci est vrai à la fois pour l'échange de biens et d'actifs financiers⁷. Ce qui explique cet « effet frontière » même en l'absence de politique douanière n'est pas complètement clair (Alesina, Spolaore & Wacziarg, 2004). Une littérature récente proposée par Rose (2006) suggère que ne pas avoir la même monnaie crée de grandes barrières à l'échange⁸. D'autres facteurs explicatifs incluent les différences de langues, de standards légaux, et les difficultés à appliquer des contrats entre les frontières politiques. Quelque soit la source de « l'effet

⁵ « home market effect »

⁶ « décollage »

⁷ Pour le commerce, voir McCallum, 1995, Helliwell 1988, pour le rôle des facteurs géographiques dans les flux financiers, Portes & Rey, 2005, pour une discussion théorique sur les coûts de transferts transfrontaliers et leurs effets sur l'intégration du marché, Obstfeld & Rogoff, 2000)

⁸ Pour une revue de cette littérature, voir Alésina, Barro & Tenreyro (2002).

frontière », la corrélation entre la taille politique d'un pays et sa taille de marché ne disparaît pas totalement même en l'absence de politique douanière.

b- Économies d'échelle

Pour les grands pays, il y a des économies d'échelle dans la production de beaucoup de biens publics non présentes dans les petits pays car le coût est inférieur puisqu'il y a plus de contribuables pour participer à leur financement. Ainsi, des économies d'échelle peuvent être attendues dans la prestation d'une politique de coordination et d'administration, de défense et de politique étrangère, d'un système légal et judiciaire, dans la prévention policière et du crime, dans le système monétaire et financier, dans les infrastructures de communication, dans un système de santé publique... Dans plusieurs cas, une partie du coût des biens publics est indépendant du nombre d'utilisateurs ou de contribuables ou augmente moins que proportionnellement. Ainsi le coût par tête de plusieurs biens publics est décroissant avec le nombre de contribuables. Alésina & Wacziarg (1998) ont montré empiriquement que la part des dépenses gouvernementales par rapport au PIB est décroissant avec la population ; c'est-à-dire que les petits pays ont des « gouvernements » plus grands. Un bon exemple de l'avantage des économies d'échelles est qu'un grand pays (en termes de population et de PIB) est moins sujet aux agressions militaires étrangères. Ainsi la « sécurité » est un bien public qui augmente avec la taille de pays car les petits pays doivent dépenser proportionnellement plus pour leur défense que les grands pays. Empiriquement, la relation entre la taille des pays et la part des dépenses militaires est affectée par le fait que les petits pays peuvent entrer dans des alliances militaires, mais en général, la taille apporte plus de sécurité.

c- Meilleure résistances aux chocs

Les grands pays ont un avantage car leur évolution macroéconomique peut avoir un impact sur l'évolution des agrégats macroéconomiques internationaux. Ils peuvent aussi mieux résister aux chocs du fait d'une plus grande diversification productive ou en introduisant des schémas redistributifs internes. Enfin, ils semblent également que certains grands pays puissent tirer profit de plus grands marchés financiers.

Tout d'abord, les politiques économiques des grands pays ont un impact significatif sur l'évolution macroéconomique mondiale. Il est inutile de rappeler l'importance des décisions de la Banque Centrale des Etats-Unis (la Fed) concernant les taux Fed funds sur les taux d'intérêt des autres pays du monde. De même, au niveau européen, les taux d'intérêt

réagissent plus à la conjoncture économique d'un grand pays tels que la France ou l'Allemagne plutôt qu'à la situation économique du Portugal ou de la Finlande.

Du fait d'une plus grande diversification productive, les grands pays peuvent mieux se prémunir contre les chocs asymétriques. Les grands pays peuvent également mieux internaliser les externalités produites par les régions individuelles en centralisant la production de biens et services publics. Les grands pays peuvent construire des schémas redistributifs des régions les plus riches vers les régions les plus pauvres, achevant ainsi la redistribution de revenus après impôts qui ne serait pas disponible aux régions agissant indépendamment. Ceci peut expliquer pourquoi les régions plus pauvres que la moyenne veulent former de plus grands pays avec les régions riches, alors que ces dernières préfèrent l'indépendance (Bolton & Roland 1997). Les grands pays ont plus de capacités pour fournir une assurance aux régions affectées par des chocs corrélés imparfaitement. Si la région Nord-Pas de Calais connaît une récession plus importante que la moyenne des régions françaises, elle reçoit des transferts fiscaux ou des aides provenant des autres régions du pays. Quand le Nord-Pas de Calais fait mieux que les autres en moyenne, elle fournit des transferts aux autres. Si la région Nord-Pas de Calais était indépendante, elle aurait un cycle plus prononcé car elle ne recevrait pas d'aide durant les récessions⁹.

Enfin, concernant la taille de marché financier, il semble que certains grands pays puissent tirer profit de taux d'intérêt plus faibles. Hassan (2009) affirme que la différence de taille économique des pays a d'importantes répercussions sur les différentiels de rendements internationaux. Il présente un modèle standard de prix d'actifs avec marchés complets et des biens non échangeables dans lequel les grands pays ont des taux d'intérêt réels plus faibles car leurs obligations fournissent une assurance contre les chocs qui affectent une plus grande part du marché mondial. Au niveau européen et de la Zone Euro, où seul le marché monétaire est parfaitement intégré, il semble que les grands pays bénéficient d'une prime de liquidité en raison de la taille de leurs marchés financiers.

La plupart des articles théoriques (voir l'ouvrage de Robinson en 1960¹⁰) ont affirmé que les petits pays étaient handicapés par leur taille dans la poursuite de la performance économique et qu'ils avaient peu ou aucun avantage pour compenser ce handicap. Pourtant, des études empiriques (Rose, 2006, Laurent, 2008) portant sur les pays de l'OCDE n'ont pas trouvé que les grands pays avaient eu de meilleures performances économiques que les petits.

⁹ Cet argument repose sur le fait que les marchés internationaux des capitaux sont imparfaits, ainsi l'indépendance des pays ne peut compétemment être assurée par la-même (Alésina, Spolaore & Wacziarg, 2004). Si les marchés internationaux de capitaux sont imparfaits, les grands pays peuvent mieux fournir une assurance pour les régions affectées par des chocs imparfaitement corrélés.

¹⁰ Ouvrage issue de la conférence de l'International Economic Association de 1960 sur les conséquences de la taille des pays. Y sont notamment référencés: Kuznetz, Tarshis, Marcy, Scitovsky, Triffin.

2.2.1.2 Les coûts de la grande taille

Si la taille avait seulement des bénéfices, le monde serait organisé en une seule entité politique. Mais ce n'est pas le cas car la grande taille peut impliquer également des désavantages qui constituent des avantages pour les petits pays.

Au fur et à mesure que le pays devient grand, des coûts administratifs et de congestion peuvent surpasser les bénéfices de la taille. Néanmoins ce type de coûts n'existe que dans les très grands pays (Alesina, Spolaore & Wacziarg, 2004).

Les biens publics ne peuvent pas satisfaire tout le monde, cependant il existe des biens publics indivisibles qui doivent être partagés par les utilisateurs et les payeurs. Faire partie du même pays implique de partager des biens publics et des politiques qui ne peuvent satisfaire les préférences de tout le monde. Il est vrai que certaines prérogatives peuvent être déléguées à des échelons inférieurs (région, département dans le cas de la France) grâce à la décentralisation, mais quelques politiques doivent être nationales (ex : défense, politique étrangère, politique monétaire, redistribution entre les régions...). Les coûts des hétérogénéités dans la population ont bien été documentés, spécialement dans le cas où la fragmentation ethnolinguistique a été utilisée comme proxy de l'hétérogénéité des préférences. Easterly & Levine (1997), ont montré que la diversité ethnolinguistique est inversement liée avec le succès économique et plusieurs mesures de qualité du gouvernement, liberté économique et démocratie. De plus, Kuznetz (1960)¹¹ reconnaît qu'une population plus petite et donc plus homogène va permettre aux petits pays de faire des réformes structurelles et des ajustements sociaux requis pour prendre avantage des potentialités de technologie moderne et de croissance économique beaucoup plus facilement. Un exemple est celui des réformes entreprises par les pays Nordiques (Suède et Finlande) pour s'adapter aux nouveaux marchés fournis par l'émergence des nouveaux moyens de communication.

Le handicap de taille des petits pays peut être contrebalancé comme l'affirme Laurent (2008) par le commerce extérieur en offrant au petit pays une porte de sortie viable et efficace à sa « petite taille ». Comme le rappellent Laurent et Le Cacheux (2006), J.S. Mill (1848) a été le premier à souligner l'avantage d'être petit dans le commerce international. D'après sa théorie de la « demande implicite », étant donné que le petit pays a par définition une faible demande intérieure relativement à la demande adressée de l'extérieur, le petit pays tire plus profit de sa spécialisation productive. Laurent & Le Cacheux (2010) résument ainsi « le gain entre deux pays donnés qui commercent sera également distribué entre eux si et seulement

¹¹ Influence contemporaine de Kuznetz : « country size may also matter, with small countries, sometimes found to undertake more reform, as in Continental Europe over the past two decades. Reasons for this could comprise greater population homogeneity, which may ease decision making and greater openness to trade, which increases competitive pressures and eases concerns that structural reform could lead to imbalances between aggregate demand and supply " (Economic Policy Reforms, Going for growth, OECD 1997)

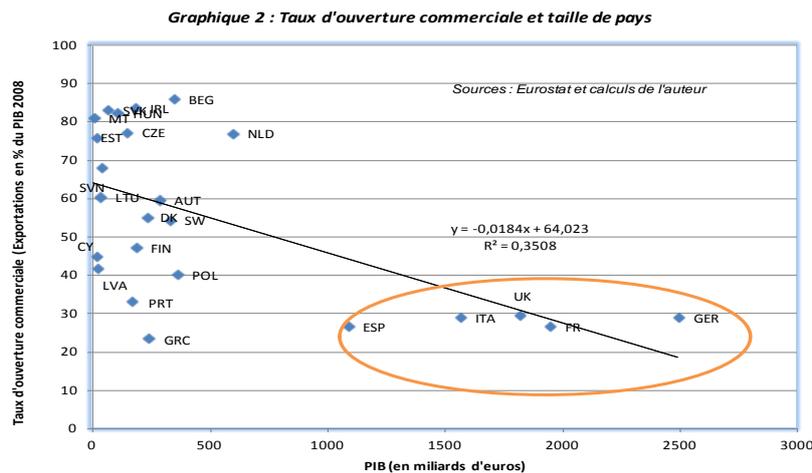
si leurs termes de l'échange (la valeur de leurs exportations exprimée en importations) sont égaux. Or, lorsque deux pays divergent en termes de taille, c'est-à-dire ici en termes de taille du marché intérieur, Mill montre que le petit pays gagne plus que le grand à l'échange car sa demande intérieure est satisfaite par le recours aux importations par définition efficace alors même que ses exportations sont demandées par les grands pays pour satisfaire sa propre demande intérieure, que sa production ne peut satisfaire entièrement ».

Cette analyse coûts/avantages est surtout vraie dans un contexte où le pays est relativement fermé à l'économie mondiale. Si nous replaçons les pays dans les contextes de mondialisation et d'intégration régionale actuelle, l'analyse s'en trouve bouleversée.

2.2.2 Effets de la mondialisation et de l'intégration européenne

2.2.2.1 Ouverture commerciale

Dans le passé, les grands pays avaient généralement des marchés domestiques plus grands avec des barrières aux mouvements des biens et services, de capital et de travail relativement faibles. Au contraire, les barrières tarifaires, les quotas, les contraintes sur le capital et sur l'immigration ont sévèrement limité les mouvements transfrontaliers de biens, de capital et de population. Mais beaucoup de ces barrières ont disparu à mesure du développement du commerce international incité d'abord par le GATT puis l'OMC après les années 50. En effet, les membres de l'OMC sont dans l'obligation d'avoir des faibles barrières douanières et des quotas limités à l'importation de la plupart des biens et services et aussi sur le capital. Ainsi, les importations et les exportations mondiales ont augmenté depuis 1950 de 10% par an. En d'autres termes, les petits pays peuvent tirer avantage des grands marchés à travers l'échange et ont même quelques avantages dans un monde avec plus d'échanges internationaux. Leurs exportations sont trop faibles pour être considérées comme une menace pour les autres pays, donc ils ne sont pas sujets à beaucoup de barrières comme celles imposées aux grands pays. Ils se spécialisent souvent sur des marchés « niches » qui sont trop insignifiants ou peu accessibles pour les grands pays (Becker 2005). Ce n'est donc pas une surprise que le commerce international constitue généralement une part plus grande du PIB des petits pays que des grands. Par exemple, les exportations représentent 26% du PIB en France en 2007 et 88% en Belgique (graphique 2). La plupart des pays pauvres qui ont connu une forte croissance durant les quatre dernières décennies ont aussi intensément participé au commerce international (Tigres, Chili, République de Maurice). Cette remarque est également vraie pour la majorité des petits pays ayant pris leurs distances vis-à-vis de l'URSS (Slovaquie, République Tchèque, Hongrie, pays Baltes à un degré moindre).



Les bénéficiaires de la taille sont sujets au degré d'ouverture au commerce. Comme étudié dans la littérature sur les frontières nationales (Alesina & Spolaore 1997, Alesina & Spolaore 2006, Spolaore & Wacziarg 2005, Spolaore 2008), l'arbitrage entre bénéfices et coûts de la taille varie avec l'environnement politique et économique ; il est aussi fonction du degré d'ouverture internationale. La taille du marché est un déterminant important de la prospérité économique, mais celle-ci ne coïncide pas forcément avec la taille politique d'un pays défini par ses frontières nationales. Des grands pays impliquent des grands marchés quand les frontières politiques impliquent des barrières à l'échange international. Au contraire, la taille de marché et la taille politique ne sont pas corrélées dans un monde de parfait libre échange où les frontières politiques n'imposent pas de coûts sur les échanges internationaux. Les petits pays peuvent prospérer dans un monde de libre-échange et d'intégration élevée alors qu'une grande taille politique est plus importante pour le succès économique dans un monde d'échange avec barrières et protectionnisme.

En conclusion, les avantages liés à la taille diminuent avec le degré d'intégration internationale (Alesina & Spolaore, 2003), autrement dit, les avantages liés à l'ouverture économique sont plus grands dans les petits pays (Laurent & Le Cacheux, 2006).

2.2.2.2 Bienfaits de l'intégration européenne pour les petits pays

En plus de la mondialisation et de la libéralisation des échanges, l'intégration européenne a renforcé les avantages des petits pays. En créant un espace de libre circulation des biens et services, du capital physique et humain, l'Union Européenne (espace Schengen) favorise la croissance des petits pays par l'intermédiaire des échanges commerciaux. En effet, suivant la littérature sur la taille optimale de pays (Alesina, Spolaore & Wacziarg, 2004), la taille d'un pays affecte la production et la croissance quand les barrières à l'échange sont fortes alors que la taille de pays est beaucoup moins importante dans une région très intégrée. Ainsi, la baisse des barrières à l'échange devrait réduire les incitations à

former des grands pays. Dans leur modèle, si les frontières sont fixées efficacement, l'intégration économique croissante et la mondialisation doivent être associées à une fractionalisation des pays.

De plus, les petits pays participant à l'Union Économique et Monétaire (UEM) peuvent tirer avantage du taux de change unique. En effet, comme ils sont petits relativement aux autres, le poids de leurs exportations est faible et n'implique pas une appréciation du taux de change ou de moindre importance que dans le cas où ils auraient leur propre monnaie. S'ils avaient leur propre monnaie, ils verraient leur taux de change s'apprécier et perdraient ainsi de la compétitivité ; mais comme ils font partie d'une union monétaire à laquelle participent des grands pays (relativement fermés), le taux de change régional est donc moins sujet à l'appréciation. Ils peuvent donc continuer d'exporter sans perdre de la compétitivité. Le fait de participer à l'UEM n'empêche pas que les petits pays puissent connaître une appréciation de leur taux de change réel. En effet, certains petits pays de la zone euro comme l'Irlande ou la Grèce ont connu des périodes d'inflation élevée. Par contre, si la BCE tolère un taux de change de l'euro surévalué, ceci devient un handicap pour les petits pays de la zone euro qui perdent de la compétitivité.

Les conséquences économiques de la réunification allemande démontrent quelques-uns de ces avantages à être petit. La productivité de la République Démocratique d'Allemagne (RDA) était beaucoup plus faible que celle de la République Fédérale d'Allemagne (RFA) au moment de la chute du mur de Berlin. Les économistes à l'intérieur et à l'extérieur de la RFA ont mis en garde sur les conséquences d'échanger un mark RFA contre un mark RDA et sur le fait que les salaires en RDA allaient tomber très en dessous de ceux de la RFA. Le résultat a été un taux de chômage élevé en RDA (supérieur à 20%) supporté par des transferts financiers massifs des contribuables d'Allemagne de l'Ouest. Plus d'une décennie après la réunification, ces transferts financiers représentaient toujours 4% du revenu de l'Allemagne. Nous pouvons nous demander si la situation des allemands n'aurait pas été économiquement meilleure si la RDA était restée indépendante et avait eu un accord de libre circulation des biens, de la population et du capital avec la RFA. Les salaires de l'Est auraient pu se fixer à un niveau en deçà de ceux pratiqués à l'Ouest pour refléter la plus faible productivité du travail dans la RDA. Ces bas salaires auraient attiré les entreprises de la RFA (les sous-traitants notamment) qui auraient fourni du travail et augmenté l'emploi et les salaires en RDA. Mais, cela ne s'est pas fait car la volonté de réunification allemande a été plus forte et maintenant la perspective d'attirer des investissements en Allemagne de l'Est est plus mauvaise depuis l'élargissement de l'UE aux PECO avec des coûts du travail plus faibles (Becker, 2005). Cette question peut à nouveau être posée au regard de la situation en Belgique composée de deux régions de richesse inégale.

La séparation de la République tchèque et de la Slovaquie est aussi instructive. La Slovaquie aurait pu avoir des difficultés en devenant indépendante car elle recevait des transferts de la République tchèque qui était plus riche. Mais la pression économique a

conduit à une évaluation et une subvention plus réaliste des besoins et la Slovaquie a exclu les communistes du pouvoir et a commencé à prospérer en se tournant rapidement vers l'économie de marché.

Les petits pays peuvent être économiquement performants, peut-être plus que les grands, car ils exploitent mieux la croissance de l'économie mondiale et du commerce international. En résumé, les bénéfices liés à la taille diminuent avec l'augmentation de l'intégration économique et politique. Avec l'intégration, les bénéfices des grands pays (taille de marché) semblent se réduire¹². Comme résultat, l'arbitrage entre taille et hétérogénéité change en faveur des petits plus homogènes (Alesina, Spolaore & Wacziarg, 2004). Ainsi, il semble que les petits pays européens aient des performances économiques meilleures que les grands.

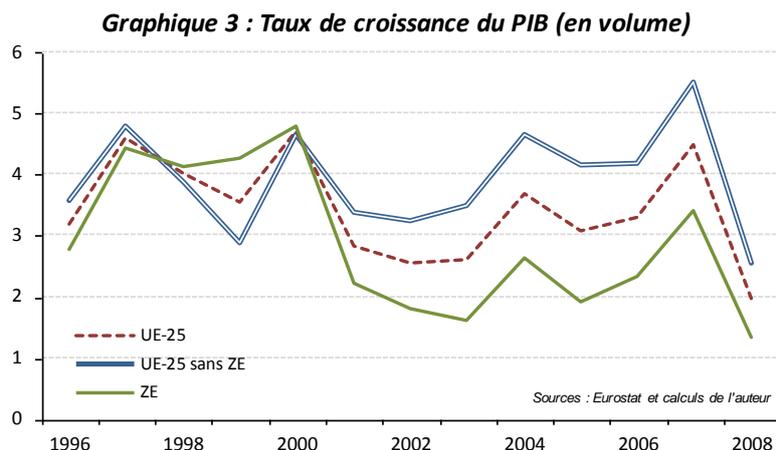
3 Taille de pays et performances économiques en Europe.

3.1 Croissance médiocre en Europe

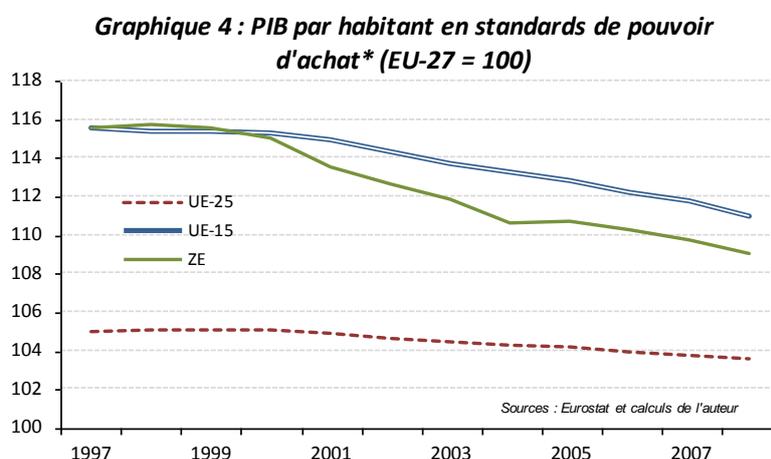
Dix ans après la l'instauration de l'euro, les résultats ne sont pas au rendez-vous, bien au contraire. Les sacrifices consentis par les pays lors des années précédant l'introduction de l'euro pour assurer un niveau minimal d'homogénéité entre les membres ne se sont pas traduits par une forte croissance. En effet, le taux de croissance de la zone euro¹³ (graphique 3) a été relativement faible et surtout inférieur à la croissance durant la période précédant l'introduction de l'euro. Pire encore, la performance de la zone euro a été largement inférieure à celle des autres pays composant l'UE à 25 alors que l'UEM est sensée être une zone très intégrée facilitant les échanges et permettant une meilleure croissance. La performance de l'UE est également la plus mauvaise du monde (hors Afrique), et est largement en deçà de celle des pays émergents, notamment asiatiques et même des Etats-Unis.

¹² Cependant, d'après les enseignements du modèle cœur périphérie issue de la littérature de la Nouvelle Economie Géographique, lorsque les coûts de transport et de communication diminuent, le petit pays a de moins en moins de chance de produire le bien différencié.

¹³ Zone euro composée des 12 pays membres initiaux.



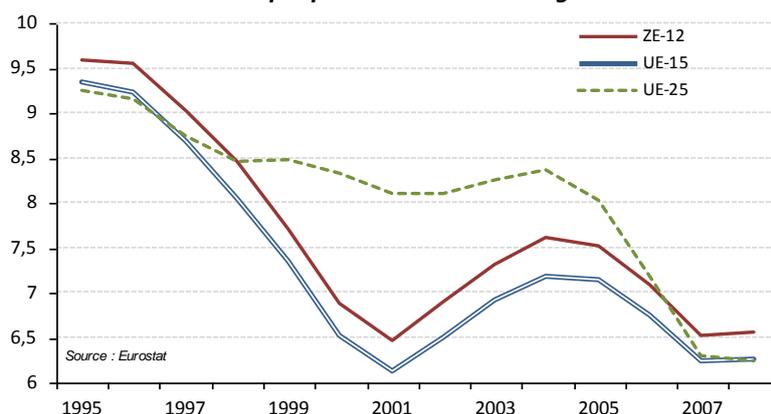
La perte de vitesse des pays composant la zone euro est confirmée lorsque nous comparons le PIB par tête (graphique 4¹⁴).



Si le taux de chômage a fortement diminué durant la période de convergence réelle et nominale précédant l'introduction de l'euro, le chômage est reparti à la hausse après les années 2000 (graphique 5). La mauvaise performance des pays de la zone euro en matière d'emploi est d'ailleurs confirmée par un taux de chômage plus bas dans les trois pays de l'UE-15 non membres de l'UEM (Royaume-Uni, Danemark et Suède) par rapport aux pays membres, ainsi que par une meilleure performance des PECO à partir de 2006 (nouveaux entrants en 2004).

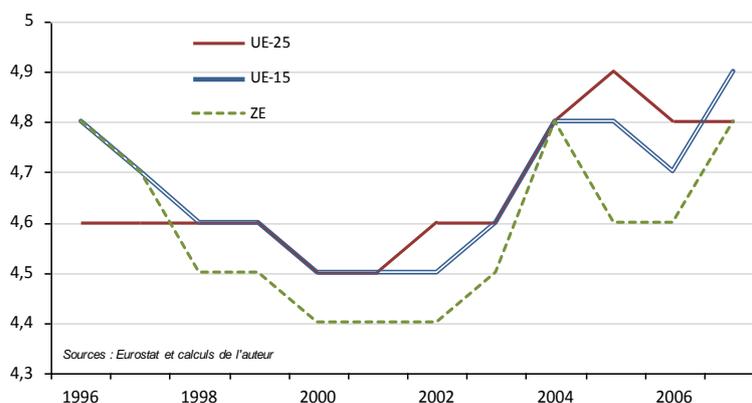
¹⁴ *L'indice de volume du PIB par habitant en standards de pouvoir d'achat (SPA) est exprimé par rapport à la moyenne de l'Union européenne (EU-27) fixée à 100. Si l'indice d'un pays est supérieur à 100, le niveau du PIB par tête pour ce pays est supérieur à la moyenne de l'Union européenne et vice versa. Les chiffres de base sont exprimés en SPA, c'est-à-dire dans une monnaie commune qui élimine les différences de niveaux de prix entre les pays, permettant des comparaisons significatives du PIB en volume entre les pays. Il est à noter que l'indice, calculé à partir des chiffres en SPA et exprimé par rapport à EU27 = 100, est destiné aux comparaisons internationales plutôt qu'aux comparaisons temporelles.

Graphique 5 : Taux de chômage



Non seulement, la construction européenne n'a pas généré de croissance, mais elle n'a pas pu empêcher la montée des inégalités, notamment celle des revenus (graphique 6¹⁵).

Graphique 6 : Inégalités de revenus*



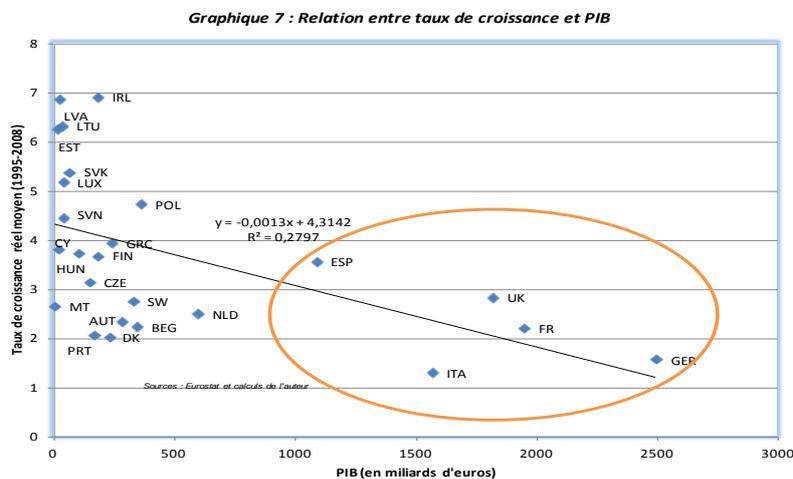
Cependant, si les performances de l'Union Européenne et particulièrement celles de la zone euro sont médiocres, il est intéressant de remarquer que tous les pays n'ont pas une croissance faible.

3.2 Les petits pays semblent mieux s'en sortir

Si aucun lien entre taille de pays et croissance économique n'a été trouvé pour les pays de l'OCDE (Rose, 2006, Laurent, 2008), la question mérite d'être reposée à l'échelle européenne. Ainsi il semble que les petits pays aient connu de meilleures performances économiques depuis plus de dix ans (Laurent & Le Cacheux, 2006, 2010 ; Alouini, 2010, Gaffard & Napoletano, 2010).

¹⁵ *Rapport interquintile de revenu : Rapport entre la part du revenu total perçu par les 20 % de la population ayant le revenu le plus élevé (quintile supérieur) et la part du revenu total perçu par les 20 % de la population ayant le revenu le plus bas (quintile inférieur). Par «revenu», on entend revenu disponible équivalent.

Au sein des pays de l'UE et de l'UEM, la taille semble jouer un rôle important dans la performance économique. En effet, les petits pays semblent mieux tirer leur épingle du jeu que les grands. Nous reviendrons sur les causes dans la partie suivante, mais il est clair que depuis 1995, les grands pays¹⁶ ont un taux de croissance moyen inférieur à la celui de la majorité des petits pays¹⁷ (graphique 7).



L'analyse des taux de croissance peut être complétée par une comparaison de la convergence. En effet, l'intégration régionale européenne devait permettre la convergence des régions économiques les plus pauvres, il serait donc normal de trouver que ces régions aient des taux de croissance plus élevés. Nous devons donc regarder si les économies européennes ont tendance à converger vers les mêmes niveaux de revenu par tête, autrement dit s'il existe un mécanisme de rattrapage permettant à une économie de rejoindre le niveau de revenu par tête d'une économie plus développée (Baumol, 1986 ; Barro & Sala-i-Martin, 1991, 1992). L'hypothèse de convergence tire son origine des modèles de croissance néo-classiques (Solow, 1956) et implique une tendance à l'égalisation à long terme du taux de croissance du revenu par tête de différents pays ou zones géographiques. Il y aura convergence si une économie dite « pauvre » tend à croître plus vite qu'une économie dite « riche », de telle sorte que le premier cité rattrape à long terme le niveau de revenu du pays le plus riche. Ce concept est traduit par la β -convergence (Barro & Sala-i-Martin, 1995). La β -convergence peut être conditionnelle¹⁸ ou inconditionnelle (absolue, c'est-à-dire indépendante des conditions initiales). Nous ne regarderons que la β -convergence absolue. Il y a deux interprétations de la β -convergence :

- Il n'y a pas de comparaison entre les pays. Il est supposé que chaque économie a son propre sentier de croissance (indépendamment des autres économies). Ce qui est alors estimé est la vitesse (calculé en nombre d'années) à laquelle le pays converge vers un état stationnaire (état de croissance régulière) :

¹⁶ Allemagne, France, Italie, Espagne, Royaume-Uni.

¹⁷ Ensemble des pays de l'UE-25 moins les cinq grands cités ci-dessus.

¹⁸ Cela suppose que les économies étudiées soient identiques en termes de politiques économiques, de préférences, de technologie...

$$\text{Ln}(Y_{i,t}/Y_{i,t-1}) = \alpha + \beta \cdot \text{Ln}(Y_{i,t-1}) + u_t$$

Où, i est l'indice du pays ($i=1\dots N$),

$Y_{i,t}$ est le PIB par tête en PPA du pays i à la date t ,

α et β sont les paramètres à estimer,

u_t : l'erreur aléatoire qui est iid.

L'hypothèse de β -convergence est vérifiée si le coefficient β estimé est négatif et significativement différent de zéro. Le taux de croissance moyen sur la période dépend négativement du niveau initial du PIB par tête et donc plus ce niveau est bas, plus la croissance moyenne du PIB par tête est élevée. Nous pouvons alors calculer la vitesse de convergence à partir du β estimé ($\theta = -\ln(1 + T\beta)/T$) et la durée nécessaire pour que les économies comblent la moitié de l'écart qui les séparent de leur état stationnaire, appelée la demi-vie ($\tau = -\ln(2)/\ln(1 + \beta) \approx \ln(2)/\beta$)

- Comparaison de la convergence vers un pays ou une zone de référence (Ben David, 1996):

$$\text{Ln}(\bar{Y}_t / Y_{i,t}) = \alpha + \beta \cdot \text{Ln}(\bar{Y}_{t-1} / Y_{i,t-1}) + u_t$$

Où \bar{Y} est le PIB par tête du pays ou de la zone de référence. Il y aura convergence si le coefficient estimé ($\beta+1$) est inférieur à 1 et est significativement différent de zéro.

D'après le tableau 2, il ne semble pas avoir de différence majeure entre les grands et les petits pays dans la vitesse de convergence vers le niveau de richesse de l'Allemagne. La France et le Royaume-Uni ont cependant des vitesses de convergence en-deçà de la moyenne, contrairement à des petits pays comme la Slovaquie ou la République tchèque.

Enfin, nous faisons une analyse de l'autocorrélation spatiale locale des PIB par tête. Pour ce faire, nous construisons le diagramme de Moran (Anselin, 1996), en représentant le revenu par tête de chaque région (axe horizontal) par rapport à la moyenne standardisé et spatialement pondérée (moyenne du revenu par tête des voisins, également appelé décalage spatial) sur l'axe vertical. L'intérêt d'exprimer les variables en forme standardisé (c'est-à-dire avec une moyenne nulle et un écart-type égal à un) est d'estimer à la fois l'association spatiale globale, car la pente de la droite à l'intérieur du diagramme de Moran est équivalent au I de Moran, et l'association spatiale locale, à l'aide du quadrant du diagramme de Moran dans lequel se situe la région.

Les quatre différents quadrants du diagramme correspondent alors aux quatre différents types d'association spatiale locale existant entre une région et ses voisines :

- HD : une région associée à un PIB par tête élevé (au dessus de la moyenne européenne) entourée de régions associées à des valeurs élevées
- HG : une région associée à un PIB par tête faible (en dessous de la moyenne européenne) entourée de régions associées à valeur élevées
- BD : Une région associée à un PIB par tête élevé entourée de régions associées à des valeurs faibles
- BG : une région associée à un PIB par tête faible entourée de régions associées à des valeurs faibles

Les quadrants HD et BG sont associées à une autocorrélation spatiale positive car ils indiquent un regroupement spatial de valeurs similaires. Au contraire, les quadrants HG et BD représentent une autocorrélation spatiale négative car ils indiquent un regroupement spatial de valeurs dissemblables.

Ainsi, d'après le digramme de Moran (graphique 8), les grands pays connaissent des performances de croissance en dessous de la moyenne des pays européens alors qu'ils sont entourés de pays ayant des taux de croissances élevés. A l'opposé, la Pologne connaît une croissance économique au dessus de la moyenne. Enfin, les pays connaissant des performances de croissances au dessus de la moyenne sont tous petits et n'appartiennent pas à l'UEM pour la plupart¹⁹.

Le taux de chômage est également souvent plus élevé dans les grands pays que dans les petits, et la situation du marché du travail dans les grands s'est dégradée entre 2000 et 2006. Nous remarquons que si un taux de croissance élevé se traduisait par un taux de chômage plus faible en 2000, cette relation n'est plus vérifiée en 2006 (graphique 9 et 10). Ceci reflète bien le dysfonctionnement de l'UE où la croissance aurait comme corollaire un taux de chômage plus élevé.

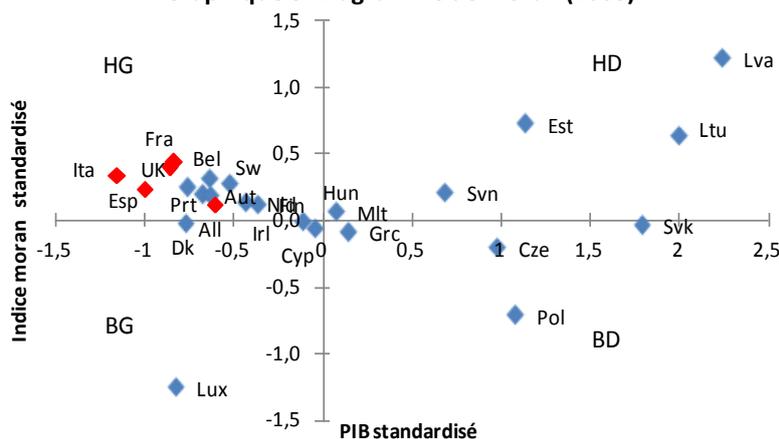
¹⁹ La Slovénie a intégré l'UEM en 2007 et la Slovaquie en 2009.

Tableau 2 : Convergences²⁰ des revenus en Europe (PIB en SPA, Rattrapage par rapport à l'Allemagne, convergence sur la période 1995-2010, méthode de Ben David)

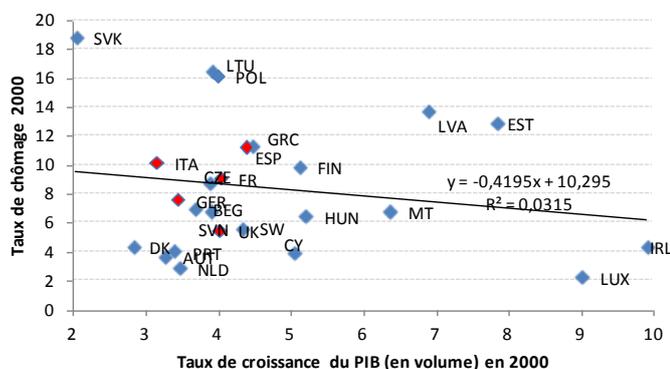
	$\beta+1$	B	Demi-vie	vitesse convergence
Belgique	0,76***	-0,24	2,5	0,038
Bulgarie	1,02***	0,02	-35,0	0,047
République tchèque	0,96***	-0,04	17,0	0,045
Danemark	0,619***	-0,381	1,4	0,032
Allemagne				
Estonie	0,879***	-0,121	5,4	0,042
Irlande	0,77***	-0,23	2,7	0,038
Grèce	0,9***	-0,1	6,6	0,043
Espagne	0,83***	-0,17	3,7	0,040
France	0,67***	-0,33	1,7	0,034
Italie	1,003***	0,003	-231,4	0,046
Chypre	0,91***	-0,09	7,3	0,043
Lettonie	0,88***	-0,12	5,4	0,042
Lituanie	0,88***	-0,12	5,4	0,042
Luxembourg	0,92***	-0,08	8,3	0,043
Hongrie	0,877***	-0,123	5,3	0,042
Malte	0,134	-0,866	0,3	0,008
Pays-Bas	0,769***	-0,231	2,6	0,038
Autriche	0,331	-0,6695	0,6	0,019
Pologne	0,94***	-0,06	11,2	0,044
Portugal	0,749***	-0,251	2,4	0,037
Roumanie	0,92***	-0,08	8,3	0,043
Slovénie	0,84***	-0,16	4,0	0,041
Slovaquie	0,94***	-0,06	11,2	0,044
Finlande	0,717***	-0,283	2,1	0,036
Suède	0,63**	-0,37	1,5	0,033
Royaume-Uni	0,728***	-0,272	2,2	0,036

²⁰ Convergence calculée selon les dates d'entrée dans l'UE.

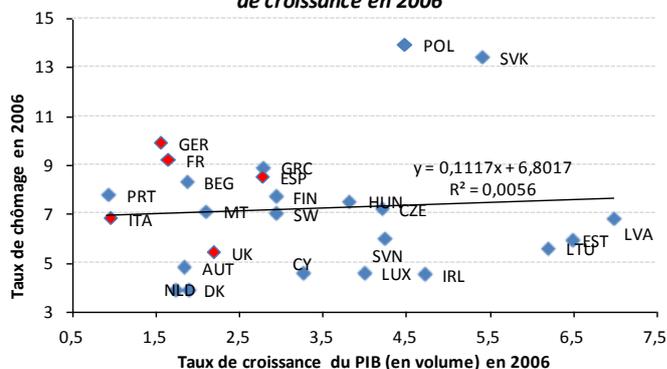
Graphique 8: Diagramme de Moran (2008)



Graphique 9 : relation entre taux de chômage et taux de croissance en 2000



Graphique 10 : relation entre taux de chômage et taux de croissance en 2006



3.3 L'intégration européenne : un processus asymétrique

3.3.1 Avantages économiques

3.3.1.1 Grands marchés

De part leur taux d'ouverture plus grand et de leur plus grande dépendance aux échanges extérieurs, les petits pays tirent plus profit du marché unique européen que les grands. De plus, Casella (1995) a démontré en utilisant un modèle d'économie géographique que les petits pays étaient les grands gagnants des élargissements successifs de l'Union Européenne. A l'inverse, les grands pays semblent être les perdants car ils voient leur taille relative de marché domestique se réduire au fur et à mesure que les pays rejoignent l'UE. Cependant, Baldinger & Breuss (2006) ont souligné que les grands pays gardaient tout de

même un avantage en termes de puissance et de taille de marché, d'échange, de technologie et de dotation en capital humain ou encore en termes de diversités de production et d'économies d'échelle.

3.3.1.2 Apport de la monnaie unique

a- Apport de l'unification monétaire

Les pays peuvent tirer profit de l'élimination des fluctuations et des changements séculaires de la valeur extérieure de leur monnaie. Dès lors, l'élimination des monnaies nationales et la convergence vers une monnaie unique entraînent une meilleure efficacité économique. Ce qui pose problème, c'est le coût relativement aux bénéfices d'une telle politique pour chaque pays. Avant d'intégrer l'Union Economique et Monétaire européenne (UEM), chaque pays a fait un arbitrage coûts/avantages ; ces coûts et ces avantages étant différents selon la taille du pays. Généralement, les coûts sont de types macroéconomiques et les bénéfices sont de types microéconomiques.

Lors de l'abandon de sa monnaie, un pays renonce aussi à un instrument de sa politique économique, c'est-à-dire que ce pays perd sa souveraineté monétaire (capacité à conduire une politique monétaire nationale). Les coûts d'une union monétaire découlent de cette perte d'influence. En d'autres termes, dans une Union monétaire, la Banque nationale cesse d'exister ou ne conserve aucun pouvoir réel. Cela implique qu'une nation qui prend part à une union monétaire n'a plus la possibilité, ni de modifier la valeur de sa devise (par dévaluation ou réévaluation), ni de déterminer la quantité de monnaie nationale en circulation. Ainsi, les économies nationales ne peuvent plus répondre à des chocs économiques par l'intermédiaire de la politique monétaire (Eichengreen 1992, Bayoumi & Eichengreen 2003). Par exemple, si en France, la demande pour le vin français s'écroule, le chômage augmentera et dans son sillage une pression à la baisse sur les salaires et sur les prix se produira. Si au même moment, il y a une augmentation de la demande de bière en Belgique, alors la demande de travail dans cette industrie conduira à des pressions inflationnistes. Si les deux pays ne participent pas à l'UEM, la Banque de France baissera son taux d'intérêt pour stimuler la demande agrégée et pour offrir un emploi alternatif aux travailleurs qui ont été licenciés par l'industrie viticole. De son côté, la Belgique pourrait resserrer sa politique monétaire afin de faire baisser la demande agrégée et faciliter le transfert des travailleurs des autres industries vers l'industrie de la bière. Avec la zone euro, les taux d'intérêts en France et en Belgique ne peuvent pas être modifiés. Ils font face tous les deux au même taux d'intérêt de la BCE qui ne peut changer le taux pour servir les besoins

d'un pays en particulier²¹. Il y a donc du chômage en France et de l'inflation en Belgique. Ces coûts ne peuvent pas être compensés par la mobilité du travail et des transferts transnationaux (Bayoumi & Eichengreen 2003). La question est de savoir s'il est salubre, pour un pays, de maintenir ses compétences en matière de politique monétaire. Nombreuses sont les situations où ces politiques sont très utiles pour le gouvernement d'un pays. L'utilisation du taux de change comme instrument de politique économique, par exemple, est profitable car chaque pays présente des différences qui requièrent des changements du taux de change. En fait ces coûts sont beaucoup plus faibles que ceux qui sont traditionnellement avancés puisque l'exercice de la souveraineté a été historiquement responsable de beaucoup de chocs économiques. Ces coûts sont aussi montrés comme étant diminués par des marchés du capital et du travail efficaces qui sont endogènes à l'adoption de la fixité des monnaies (Gruber, 2005).

Si les pays font le choix d'abandonner leur souveraineté monétaire, ils bénéficient de plusieurs avantages :

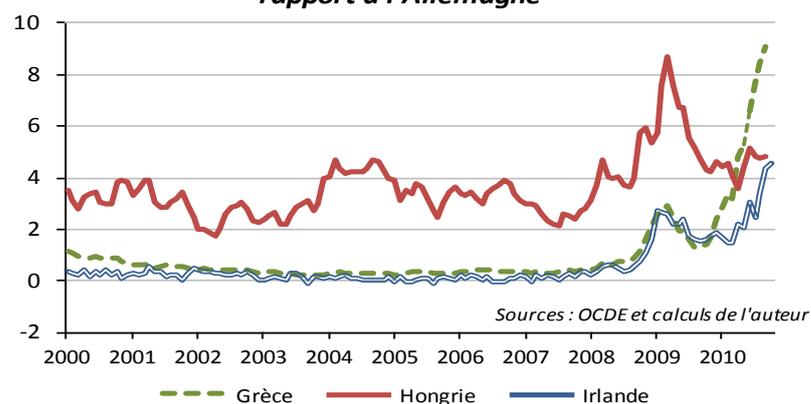
- La fin des incertitudes liées au taux de change. L'élimination du risque de change intra-européen améliore la circulation des capitaux et augmente mécaniquement la taille des marchés des capitaux européens (plus profonds et plus liquides). De plus, il y a suppression des primes de risques incorporées dans les taux d'intérêt des pays à monnaie faible. Cette détente des taux est favorable à l'investissement. Bris, Koskinen & Nilsson (2002) trouvent que l'introduction de l'euro a aussi baissé le coût du capital pour les firmes de l'union comparées à celles à l'extérieur de l'union.
- La disparition des coûts de transaction. L'adoption de la monnaie unique fait disparaître tous les coûts directs liés aux opérations de change : commissions, gestion de trésorerie et de comptabilité dans plusieurs devises au sein des firmes, marge de change... il a été estimé qu'en Europe, la baisse substantielle du nombre de départements de change étrangers des banques, des firmes et des gouvernements par l'introduction de l'euro aurait conduit à épargner entre 0,3 et 0,4% du revenu national (Gruber 2003).
- Une meilleure intégration du marchés des biens (meilleure comparabilité des prix, stabilité des contrats commerciaux...) tout en évitant les perturbations monétaires. Ainsi, il existe des gains indirects de l'élimination des coûts de transaction (baisse des possibilités de discrimination de prix sur les marchés nationaux, hausse du bien être consécutive à la baisse de l'incertitude).
- Un statut de monnaie internationale permet aux petits pays des « droits de seigneurage » et permet en partie de se dégager du risque extracommunautaire (ex : une entreprise exportatrice aura davantage de poids pour imposer une facture en

²¹ Étant donné que la BCE réagit à la situation moyenne, dans le cas décrit d'un grand et d'un petit pays, elle réagira donc plus à la conjoncture du grand.

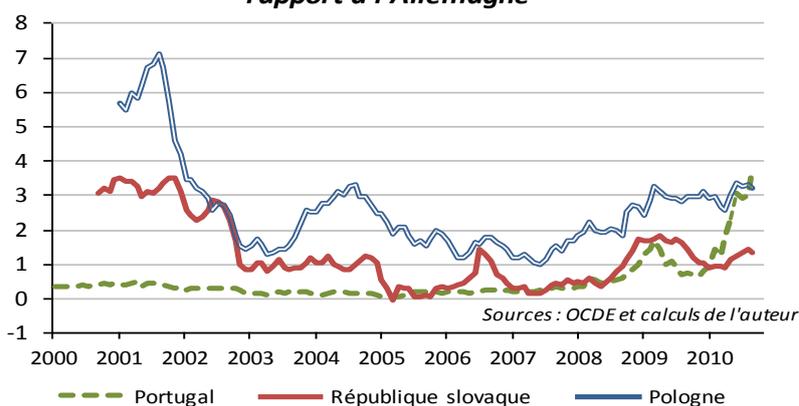
euros), ceci d'autant plus que l'Union Européenne est faiblement dépendante de l'extérieur (taux d'ouverture de 10%).

- Une crédibilité monétaire pour certains pays (meilleure discipline pour contenir l'inflation, plus grande indépendance de la banque centrale, meilleure politique monétaire car il y a plus de données et une meilleure expertise et donc de meilleures décisions).
- Taux d'intérêt similaires : avant la création de l'euro, les taux d'intérêts sur les obligations d'États des pays européens dans leur propre monnaie étaient souvent beaucoup plus élevés que ceux sur les obligations allemandes qui avaient le taux d'intérêt le plus bas de tous les pays de l'UE. La raison de cette prime sur les taux d'intérêts sur les autres pays était liée à l'appréciation par les marchés financiers du risque d'un pays relativement à celui de l'Allemagne en trois dimensions : Défaut, Liquidité, Taux de change. L'importance du risque de change est devenue claire dans les cinq ans menant à l'introduction de l'Euro en 1999. L'écart entre le revenu des obligations de l'Allemagne et des gouvernements d'Italie et d'Espagne par exemple était souvent de plus de 5 points de pourcentage au milieu des années 90. Après, cet écart s'est réduit rapidement pour atteindre zéro en 1999. Avant la crise, Il restait des petites différences de revenus sur les obligations de différents pays de l'Europe. Ces différences reflétaient le risque de défaut et le manque relatif de liquidité (Gruber, 2005). La crise des dettes souveraines nuance tout de même cet argument et montre bien qu'il existe une discrimination des marchés en période de crise. Effectivement, il semble que cette discrimination soit asymétrique et que la discipline de marché s'applique essentiellement en période de crise (graphique 11 a et b)

Graphique 10a : Spread de taux 10 ans pays par rapport à l'Allemagne



Graphique 10b : Spread de taux 10 ans pays par rapport à l'Allemagne



b- Quels avantages pour les petits pays ?

Il existe plusieurs canaux de transmission par lesquels l'euro peut influencer les petits pays. Le premier mécanisme de transmission passe par le commerce. L'euro est censé modifier les relations commerciales des pays intégrant la zone euro. Il est supposé améliorer la croissance économique en Europe en entraînant une hausse des importations intra-européennes et en stimulant le commerce extérieur. L'ampleur de cet effet dépend d'une part de l'ouverture commerciale de ces pays vis-à-vis de l'Europe et d'autre part de l'élasticité des importations dans la zone euro. D'après la théorie de MacKinnon (1963), l'opportunité d'une zone monétaire dépend du degré d'ouverture des économies concernées. Plus les pays sont ouverts et plus ils ont intérêt à avoir des taux de change fixes²². Le petit pays, structurellement très ouvert a fortement intérêt à ne pas avoir de taux de change flexible pour éviter les conséquences d'une appréciation de sa monnaie sur son revenu réel. Il vaut mieux que son taux de change soit fixe ou que sa monnaie soit commune avec d'autres pays. Pour le pays très ouvert, les variations de change ont aussi une grande influence sur les prix relatifs entre les biens «échangeables» et les biens «non-échangeables». S'il y a une modification des prix relatifs, cela va changer l'allocation des ressources de capital et travail, ce qui déstabilise l'économie. Selon la théorie des Zones Monétaires Optimales (ZMO, 1961), deux pays (la France et la Belgique par exemple) ont intérêt à former une Zone Monétaire Unique (ZMU) si et seulement si la mobilité des facteurs de production à l'intérieur de cette nouvelle zone est plus forte que celle qui apparaît vis-à-vis de l'extérieur. S'il y a un choc exogène qui déplace partiellement la

²² Deux raisons à cela : - Soit un pays très ouvert où l'on a 60% des biens qui sont échangeables et 40% des biens qui ne le sont pas. On envisage un choc sur ce pays qui diminue de 10% de biens échangeables (à cause d'une appréciation du change par exemple). En conséquence, pour compenser cette baisse de la demande, il faudra 15% d'augmentation de la demande de biens non échangeables ($15\% = 6/40$). Si l'on se place dans le cas d'un pays relativement fermé où il y a 10% de biens échangeables et 90% de biens non échangeables, le même phénomène va provoquer une baisse du revenu réel de 1,1%. Il suffit d'augmenter de 1,1% la demande de biens non échangeables.

demande de la Belgique vers la France et si ces deux pays ne sont pas en ZMU, il y aura deux conséquences :

- En Belgique, il y aura une sous-utilisation des capacités de production, un accroissement du chômage et un déficit de la balance des paiements.
- En France, il y aura une surcharge des capacités de production, de l'inflation et un excédent de la balance des paiements.

En change flexible, il y aura un ajustement par le taux de change. Le déséquilibre sera corrigé en dévaluant la monnaie de la Belgique par rapport à celle de la France. Si les facteurs de production sont susceptibles de se déplacer librement, ils vont passer de la Belgique vers la France. Les travailleurs et l'épargne sont transférés de la Belgique vers la France ; le rééquilibrage peut alors se faire sans variation du taux de change mais par la mobilité des facteurs. La deuxième situation (change fixe) est préférable car il y a des conséquences liées à la dévaluation dans le premier cas qui ne sont pas toutes positives (variation du niveau des prix). Comme la Belgique est un petit pays, la part des biens échangés internationalement est élevée dans le PIB. Chaque fois qu'il y aura une variation du taux de change, cela va bouleverser le système de prix. Les échanges de la Belgique sont soumis à la variation du taux de change. Ainsi, si l'on supprime les variations de taux de change, les pays gagnants sont les petits. De plus, le fait d'avoir un taux de change stabilisé par la présence des grands pays dans la zone permet aux petits de ne pas connaître trop de fluctuations de leurs revenus commerciaux et donc de leurs revenus.

La participation à l'UEM permet aux petits pays d'obtenir une crédibilité monétaire à moindre frais. En effet, la banque centrale européenne (BCE), héritière de la Bundesbank (Banque centrale allemande), a apporté une crédibilité monétaire, notamment sur le maintien d'une inflation modérée aux petits pays qui ne l'avait pas auparavant, mais que certains grands pays avaient déjà avant la création de l'euro (Allemagne par exemple). De plus, le fait que les marchés discriminent beaucoup moins les pays participant à la zone euro que ceux ni participant pas²³ a permis de réduire les primes de risque entre les pays. Ainsi, les petits pays peuvent jouir de taux d'intérêt quasiment aux mêmes niveaux que les grands pays ayant une meilleure signature. Les objectifs de la BCE²⁴ favorisent également les petits pays. En effet, en ciblant une inflation moyenne relativement faible, la BCE permet aux petits pays de nuancer une potentielle appréciation de leur taux de change réel et donc de maintenir leur niveau de compétitivité. Au contraire, cette politique est plutôt un handicap pour les grands pays qui préféreraient un objectif d'inflation un peu plus relâché au profit d'un objectif de croissance. La BCE permet également aux petits pays d'avoir une meilleure

²³ Les marchés croient en la possibilité de « no bail out ». Ceci s'est vérifié dernièrement lors de la crise de 2008 lorsque le gouvernement allemand a annoncé qu'il ne laisserait pas tomber les pays baltes. Nous pouvons tout de même relativiser cet argument au regard de la crise de la dette souveraine grecque et des difficultés du Portugal et de l'Espagne.

²⁴ Objectif d'inflation et non de croissance

expertise monétaire car elle bénéficie de l'apport des données et des recherches de toutes les autres banques centrales, notamment de celles des grands pays. Ainsi, avant l'euro, beaucoup de petits pays avaient des politiques monétaires aléatoires comparées à celles menées dans les grands pays. Le statut de monnaie internationale conféré à l'euro permet de libeller certains échanges commerciaux en euro ce qui favorise les pays ouverts et par conséquent les petits pays de manière générale.

Artus (2003) a étudié ce que pouvez gagner un petit pays à intégrer la zone euro en dehors de toutes considérations liées à la politique monétaire. Plus précisément, il avance qu'un pays des PECO pourrait trouver un avantage en termes de risque de défaut et de solvabilité à entrer dans la zone euro. La crédibilité des politiques de change et les anticipations d'inflation peuvent être affectées dans un sens très favorable. Ainsi, un petit pays peut éviter une crise de change en intégrant la zone euro. Cependant, la crise grecque montre bien que si pour un petit pays, appartenir à la zone euro peut lui éviter une crise de change, ce dernier peut quand même être touché par une crise de solvabilité.

Enfin, appartenir à la zone euro pourrait permettre aux petits pays d'avoir une meilleure stabilité. A cause de leur grande ouverture structurelle, les petits pays sont plus sujets à la conjoncture internationale et aux évolutions des taux change réels. Selon Sanchez (2006), l'UEM apporterait un gain de stabilité à ces petits pays. Seulement, ce gain pourrait dépendre de la politique monétaire de la BCE, c'est-à-dire du poids de l'inflation des petits pays dans son objectif. Pour Canzoneri & al (2004), l'avantage pourrait même s'en trouver renversé.

3.3.2 Biais des règles économiques

3.3.2.1 Politique de la Banque Centrale Européenne (BCE)

Les règles de l'institution monétaire européenne comportent des biais en faveur des petits pays.

Tout d'abord, la taille économique est très mal représentée dans les instances de décisions de la BCE. Alouini (2010) résume cette situation en affirmant que le principe « un pays, un vote » est à la source d'une représentation fallacieuse au détriment des grands pays. Même si la réforme de 2003, en instaurant un droit de vote limité à 15 directeurs de banques centrales nationales et 6 membres du conseil permanent, a limité cette dérive, elle ne l'a pourtant pas éliminée. Alouini (2010) ajoute que le système de rotation permet de réduire cette représentation fallacieuse mais « génère des discontinuités dans la fréquence de votes entre les grands et les petits pays ». Enfin Wyplosz (1997) montre que cette règle donne une autonomie aux pays qu'ils n'avaient pas dans le SME.

Ensuite, il semble que les petits pays soient moins surveillés que les grands. Ceci résulterait directement de la définition même du petit pays qui n'aurait aucun impact sur l'évolution macroéconomique de la zone. Ainsi, la BCE surveillerait beaucoup plus l'évolution conjoncturelle des grands pays plutôt que celle des petits (Canzoneri & al, 2004).

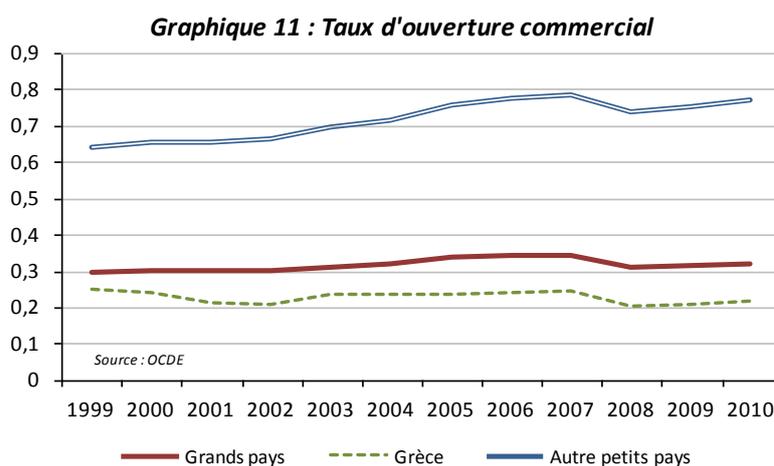
3.3.2.2 Le Pacte de Stabilité et de croissance (PSC)

A l'origine, le Pacte de Stabilité et de Croissance (PSC) avait pour but de limiter les externalités budgétaires négatives que les grands pays pouvaient faire subir aux autres pays de l'Union et en particuliers aux petits pays. Par exemple une politique budgétaire laxiste et des déficits publics importants dans un grand pays tel que l'Italie ou l'Espagne provoquerait une forte réaction de la BCE via une forte hausse des taux d'intérêts. Seulement, les externalités budgétaires peuvent être également positives pour les pays voisins. Par exemple, il est possible qu'une partie des excédents commerciaux de quelques petits pays ou de l'Allemagne soit causée par l'excès de consommation dans les pays à fortes dépenses budgétaires. Le PSC avait finalement peut être pour but de limiter les externalités négatives dues aux crises de solvabilité et de liquidité comme le montre la crise grecque. Là aussi, le PSC a pour but de plus surveiller les grands que les petits car un défaut sur la dette espagnole ou italienne aurait sans doute encore plus de conséquences néfastes qu'un défaut de la dette grecque (même si les conséquences négatives seraient déjà importantes à l'échelle d'un défaut d'un petit pays).

Le Pacte de Stabilité et de Croissance peut également favoriser les petits pays. Etant donné que les petits pays n'ont pas forcément besoin de politiques macroéconomiques telles que les politiques de relance budgétaire pour avoir une croissance élevée, ceux-ci sont moins contraints par les règles européennes. Au contraire, pour les grands pays, cette contrainte peut s'avérer pénalisante en termes de croissance car ces pays ne peuvent pas relancer la demande intérieure par des politiques budgétaires, notamment en période de crise. Ceci s'explique par le fait que les grands pays sont relativement moins ouverts et par conséquent ces derniers ont des multiplicateurs de dépenses publiques plus élevés²⁵. Comme le note Alouini (2010), « se conformer aux limites budgétaires représente pour eux une perte plus importante en termes d'instruments efficaces pour la conduite de politiques contra-cycliques ». De plus, les effets d'une consolidation fiscale se mesurent à l'aune des coûts engendrés et des bénéfices perçus. Pour ces deux critères, les grands pays semblent être les perdants et les petits les gagnants. Tout d'abord, les grands pays gagnent moins à réduire leur déficit public car ils ont un plus grand pouvoir de marché c'est-à-dire qu'ils sont moins pénalisés par les marchés financiers ou les agences de notations lorsque ces derniers affichent des dettes publiques élevées. En termes de coûts, nous avons vu que les grands pays devaient se priver d'un instrument doté d'un levier important pour stimuler la

²⁵ C'est un dire qu'ils ont un meilleur rendement des dépenses publiques pour la croissance : une plus grande part sera dépensée sur le marché domestique.

croissance. Mais il est également coûteux pour un petit pays de réaliser une consolidation budgétaire. Seulement, comme le note Bonnaz (2003), il apparaît que cette réduction des dépenses publiques est beaucoup plus facile à mettre en place dans un pays très ouvert (donc généralement petit) et connaissant une forte croissance économique (tels que les petits pays lors de la dernière décennie). Le contre-exemple est bien entendu la Grèce. Mais ce pays présente un taux d'ouverture à un grand pays (graphique 11) et une croissance négative ou nulle depuis la crise.



Les petits pays peuvent avoir un comportement de passagers clandestins. En effet, il n'y a quasiment plus de sanction par les marchés des déficits budgétaires. La création de l'euro a eu tendance à gommer les spreads intra-européens. Avant la monnaie unique, un écart négatif de déficit ou d'endettement par rapport à l'Allemagne avait un coût non négligeable ; ainsi, les spreads entre les émissions espagnoles et italiennes à 10 ans et les titres allemands étaient respectivement de l'ordre de 400 à 600 points de base en 1995. Cet effet s'est considérablement émoussé avec les efforts de convergence qui ont précédé l'euro et en conséquence avec la disparition des risques de change. Ainsi, jusqu'à la crise de 2008, les petits pays pouvaient avoir des déficits budgétaires sans craindre d'être pénalisés par les marchés. En effet, ces pays avaient des spreads vis-à-vis de l'Allemagne relativement faibles (voir graphiques précédents 10 a et b). Ceci n'est plus vrai depuis. Étant petits, leurs déficits ont également peu de poids sur le taux de change de l'euro vis-à-vis des monnaies étrangères, ce qui conduit la commission européenne à être moins regardante sur les déficits des petits comparés à ceux des grands pays. En réalité, si la non-discrimination des marchés est à double tranchant pour les petits pays²⁶, l'avantage est bien réel concernant la non-discrimination du pouvoir politique européen.

²⁶ Un meilleur comportement budgétaire chez un petit pays est très peu récompensé par le marché. Ainsi, la Finlande dont la performance budgétaire est exemplaire (excédent budgétaire pendant au moins 6 ans et dette publique modérée), n'avait (fin mai 2005) qu'un avantage de 23 points de base par rapport aux bons du trésor italien et se trouvait à quasi parité avec les bunds. Une des raisons de cette faible discrimination est que le marché valorise les effets de taille et la liquidité sur un titre. De ce fait, un petit pays dont le comportement

3.3.3 Biais institutionnels

L'influence et le poids des petits pays sont encore renforcés dans le cadre institutionnel de l'UE et de la zone euro. La représentation des États, les règles de prise de décisions, notamment l'unanimité et les seuils retenus par les votes à la majorité qualifiée favorisent les petits pays. Ainsi, les propositions de réformes autant que les prises de décisions sont soumises à l'influence grandissante des petits pays, ce qui ne manque pas de créer des tensions.

3.3.3.1 Opportunités institutionnelles

Les théories intergouvernementales de l'intégration européenne insistent sur l'influence des grands pouvoirs (axe franco-allemand) mais d'autres observateurs suggèrent que les petits peuvent utiliser les institutions de l'UE à leur avantage (Goetschel 1998). Ainsi, les petits pays peuvent tirer avantage :

- D'une meilleure adaptation aux nouvelles règles et normes,
- D'un forum d'information,
- De l'habitude de la négociation que les grands n'ont pas (les petits pays sont plus actifs dans la construction de coalitions ; ont des modèles coopératifs différents ; les petits états membres sont perçus comme de meilleurs share-holders que les grands),
- De la présidence tournante,
- La Commission est quelque fois vue comme un petit état allié,
- Arrangements institutionnels de l'UE sont développés pour compenser les petits états membres (droits de vote par exemple),

Les stratégies des petits pays sont souvent caractérisées par une préférence pour des institutions fortes dans le but de défendre leurs intérêts dans le cadre d'un pouvoir plus puissant et souvent dominant (Wallace, 1999). S'ils veulent profiter des bénéfices qu'offrent de fortes institutions, ils doivent être prêts à accepter le pouvoir de telles institutions même si cela signifie abandonner des aspects de leur propre souveraineté. Dans la plupart des cas, ils ont accepté ces contraintes dans le but de mettre en place de fortes institutions contre la domination réelle ou perçue des grands états membres (Antola, 2004). Après avoir rejoint

budgétaire est satisfaisant et l'endettement public faible est relativement pénalisé par les opérateurs en raison du volume réduit des titres émis et de la liquidité restreinte du marché local.

l'UE, les petits ont dû reconsidérer leurs tactiques et leurs rôles. Ils se sont adaptés aux institutions avec un sens de la raison. Par exemple, les petits sont réactifs à la transposition de la législation du marché intérieur. Les politiques européennes sont rapidement domestiquées. La construction d'une unité nationale est plus facile à faire dans un petit pays que dans un grand. Mais les petits sont efficaces au niveau international seulement s'ils ont préparé et organisé leur position en étant unis et prêts à s'adapter au niveau domestique²⁷. La capacité à s'adapter est cruciale pour un petit pays pour pouvoir se concentrer sur les problèmes clés. L'adaptation politique reflète la volonté des gouvernements de changer leur comportement pour rencontrer les nouveaux défis et l'adaptation stratégique marque la capacité du gouvernement à développer une stratégie de négociation avec les autres états.

L'UE constitue le contexte extérieur le plus important pour la politique étrangère des petits états membres. Pour les petits états en particulier, les institutions offrent un forum digne de confiance dans lequel ils peuvent gagner des informations sur les actions et les références des autres états, petits et grands. Au même moment, l'UE crée une plateforme pour les petits pour faire entendre leurs intérêts et exercer leur influence plus efficacement à l'intérieur et à l'extérieur de la région, ce qu'ils ne pouvaient faire avant. Les institutions sont utiles car elles transmettent un canal d'information et fournissent une opportunité pour une négociation. Dans le cadre d'une institution, les gouvernements ont une opportunité de superviser chacune des autres volontés pour des règles communes et des régulations et de poursuivre leurs propres intérêts.

Les petits ne sont pas capables d'agir efficacement s'ils sont isolés mais ils auront un impact majeur dans un groupe de petits ou à travers des institutions internationales. Les petits états supportent les pouvoirs des institutions dans l'espoir que les règles et les procédures renforcées vont les aider à défendre leurs intérêts vitaux et promouvoir leurs aspirations nationales. Le pouvoir n'est plus une question de capacité militaire ou nécessairement de taille, mais une question de capacité d'influencer l'agenda politique (Elgström & Jönsson, 2000) et de savoir comment prendre avantage de la gouvernance à multi-niveaux et multi-acteurs qui caractérisent l'UE (Broman, 2006). Joenniemi (2003) a proposé l'hypothèse de « small states, smart states », affirmant que « l'habileté d'un état d'influencer un agenda n'est plus lié à sa taille mais plutôt à sa capacité d'avoir des pensées innovantes ». Les petits pays ne sont pas nécessairement plus intelligents mais leur expérience dans les relations internationales, en comparaison avec les grands pays, crée un avantage à être petit. Les petits pays utilisent une variété de stratégies de persuasion²⁸ pour atteindre leur but. Thorhallsson & Wivel (2006) concluent que les comportements des petits

²⁷ Une exception notable est le Danemark où le consensus domestique a été difficile à atteindre en référendum mais où, d'autre part, le parlement est entraîné dans la politique du gouvernement

²⁸ O'Keef (2002) propose une définition de la persuasion: « a successful international effort at influencing another mental state through communication in a circumstance in which the persuadee has some measure of freedom ». Checkel élabore le processus de persuasion: « la persuasion est ... un processus social d'interaction qui implique des changements d'aides à propos de la cause et de l'effet en l'absence de coercition

pays dans l'UE peuvent être distingués de ceux des grands et que les tactiques de négociation diffèrent.

La présidence tournante est d'une grande valeur pour les petits états. Avoir la présidence les aide à maintenir une visibilité non seulement dans la pratique au jour le jour du travail de l'UE mais aussi internationalement. En ayant la présidence, les petits peuvent avoir des fonctions qui sont associées à un rôle de grand pouvoir dans les relations internationales. Ainsi, pendant sa présidence de l'UE, un petit pays peut introduire de nouveaux projets, insister sur différentes questions déjà présentes dans l'agenda, c'est-à-dire leur donner plus ou moins d'importance et enfin il peut ne pas placer un sujet dans l'agenda ou même l'exclure. C'est ce que l'on appelle le « power of the chair » (Antola, 2004). Le fait que les petits pays soient très nombreux dans l'UE, leur permet de proposer des projets qui seront plus en accord avec les objectifs ou intérêts des petits pays.

La commission est souvent vue comme une alliée des petits spécialement dans les situations de conflit (Broman, 2006). Pour résumer, les organisations internationales basées sur des membres nationaux donnent aux petits une position d'égalité entre les pays. De plus, leurs chances d'être entendus et d'affecter aussi les grands sont plus importantes. Puisque les petits ont des intérêts nationaux moins nombreux et plus limités, ils sont des partenaires dignes de confiance pour la commission quand des accords sont négociés. Leur impact est plus subtil et leurs intérêts sont souvent liés à d'autres intérêts dans des plus grands compromis. Cette situation complexe crée un besoin de solutions et des capacités à résoudre ces problèmes. En présentant des idées comme solutions et en utilisant des stratégies d'influence, les petits ont une chance d'être influents. En guise d'exemple, nous pouvons citer la reconnaissance d'intérêts particuliers tels que le secteur bancaire au Luxembourg.

3.3.3.2 Opportunités de votes

Les petits pays ont également des avantages admis et décrétés et peuvent donc profiter d'une protection institutionnelle. Ainsi, ces derniers bénéficient du système de l'unanimité lors du vote et la prise de certaines décisions (notamment celle concernant les questions fiscales), d'une surreprésentation en termes de droits de votes ou encore dans la possibilité de mettre en place des minorités de blocage.

Les institutions européennes et la composition de l'Union font que les petits pays ont un avantage stratégique dans les opportunités de votes. Kelstrup (1993) affirme même que tous les états doivent être considérés comme petits car ils ont donné une part de leur souveraineté à l'UE. D'autres chercheurs ont souligné que les petits ont (en plus d'être traités de façon égale dans le droit d'utiliser le veto) des capacités de vote disproportionnées par rapport à leur taille.

La structure du pouvoir de l'UE a une longue histoire. Quand la CECA²⁹ a été instaurée, les petits pays du Benelux, ont reçu une surreprésentation dans le vote pour équilibrer le pouvoir des grands pays. Au conseil, ils ont bénéficié du principe de pondération directe des votes favorisant le pouvoir de vote des petits états membres au dépend du pouvoir de vote des grands pays et d'un système de majorité qualifiée protégeant les petits contre la domination des grands. Cet avantage a perduré tout au long des cycles d'intégration à l'Union Européenne. Ainsi, tous les petits pays de l'Union Européenne bénéficient de cette surreprésentation. Au parlement européen, les petits continuent à avoir une surreprésentation et à la commission européenne, ils ont préservé le principe que chaque état membre doit avoir un commissaire et souvent à des postes importants pour les petits. Ces derniers profitent des institutions pour se battre au-dessus de leur catégorie sur plusieurs sujets spécifiques (Wivel 2004). La controverse de la surreprésentation n'a vu le jour qu'au moment de l'élargissement pour inclure les nouveaux états membres dont la tradition intégrationniste diffère de celle des pays fondateurs. Le nombre de petits pays a augmenté, mais des changements correspondant dans les règles concernant les institutions n'ont pas été introduites. En effet, Rose (2006) et Barbera & Jackson (2006) soulignent les gains en termes de souveraineté des petits pays et les pertes des grands. Ainsi, Alouini (2010) explicite cela en prenant l'exemple de l'Allemagne qui est « 160 fois plus peuplée que Malte, son PIB est 400 fois plus élevé et pourtant, elle n'a que 20 fois plus de députés au Parlement européen et 10 fois plus de votes au Conseil des ministres ». Laurent (2008) quantifie cette anomalie en montrant que « 70 % de la taille économique de l'UE était représentée par 40 % de sa taille politique ».

L'élargissement de l'UE en 2004 a changé l'équilibre du pouvoir entre les petits et les grands (Bobay, 2004) ainsi que les moyens institutionnels par lesquels ils peuvent poursuivre leurs intérêts nationaux dans l'UE. Le poids des petits dans le processus de décision de l'UE reste dans leur nombre. Le nombre de petits pays est un facteur décisif particulièrement dans les décisions requérant l'unanimité. Tous les états membres, petits et grands ont une opportunité égale d'utiliser leur droit de veto. Ainsi les petits ont l'opportunité d'empêcher les grands pays d'utiliser l'UE pour poursuivre leurs intérêts nationaux ou les intérêts communs seulement aux grands pays.

Enfin, les petits pays ont la possibilité de former des minorités de blocage. Ces possibilités ont été beaucoup étudiées dans la littérature (Bobay, 2004, Boyer, 2004, Chang, 2006). Les règles de décisions et les possibilités pour les petits d'influencer les décisions à l'échelle européenne tronquent l'équilibre institutionnel en leur faveur. Ceci est amplifié à chaque élargissement et cela pose donc un grave problème d'action collective (Olson, 1965, Le Cacheux, 2005).

²⁹ Communauté Européenne du Charbon et de l'Acier (1953).

4 Conclusion

La taille d'un pays est sans doute un élément prépondérant dans le choix des politiques économiques d'un pays. Selon la taille du pays considéré, une politique économique peut avoir différents résultats. Ainsi, un grand pays aura tendance à mettre en place des politiques économiques, par exemple budgétaires, favorisant la demande domestique afin de stimuler sa croissance alors qu'un petit pays entreprendra des politiques structurelles, telle qu'une politique de compétitivité-coûts, pour améliorer l'offre. En négligeant cette variable, les économistes et les hommes politiques font fausse route et peuvent prendre de mauvaises décisions s'avérant néfastes pour l'économie nationale.

Grâce à la mondialisation et à l'intégration européenne, les petits pays ont pu renverser leur désavantage initial de taille. Dorénavant, ils sont peut être même les gagnants de l'intégration régionale européenne. Ainsi, les petits pays auront des stratégies économiques et politiques différentes de celles des grands. Cependant ces stratégies ne sont pas neutres pour le bien être des autres pays et certaines externalités peuvent apparaître. Ainsi, en reprenant l'exemple précédent, une politique budgétaire expansionniste dans un grand pays pourra être bénéfique³⁰ à l'ensemble de la zone car elle stimulera la demande pour les biens domestiques mais aussi pour les biens étrangers ce qui favorisera la croissance des pays voisins. A l'opposé, une politique de compression des coûts dans les petits pays favorisera la compétitivité des entreprises localisées dans ces pays au détriment de celles situées dans les autres pays et donc au détriment de la croissance des autres pays. Le fait que la constitution économique européenne (marché commun et règles politiques de l'UE) donne un avantage aux petits pays alors qu'elle ne permet pas aux grands appartenant à la zone euro de compenser leur handicap peut ainsi expliquer une partie des divergences de leurs performances dans la période récente.

Ainsi, Les petits pays ont donc peut être des avantages pour stimuler leur croissance et pourraient avoir la possibilité de mettre en place des stratégies de croissance telle que la concurrence fiscale.

³⁰ Une expansion budgétaire sera bénéfique pour les autres pays si l'externalité commerciale qui est positive est supérieure à l'externalité monétaire négative (hausse du taux d'intérêt commun de la zone, appréciation du change)

Bibliographie :

Alesina A., Barro, R. & Tenreyro, S. (2002), *Optimal Currency Areas*. Harvard Institute of Economic Research Working Papers 1958, Harvard - Institute of Economic Research.

Alesina, A. & Spolaore, E. (2003), *The Size of Nations*. MIT Press.

Alesina, A. & Spolaore, E. (2005), *War, Peace and the Size of Countries*. Journal of Public Economics, 89, (7), 1333-1354.

Alesina, A. & Spolaore, E. (2006), *Conflict, Defense Spending, and the Number of Nations*. European Economic Review, 50(1), 91-120.

Alesina, A., Spolaore, E. & Wacziarg, R. (2004), *Trade, Growth, and the Size of Countries*. Prepared for the Handbook of Economic Growth, edited by P. Aghion and S. Durlauf, North Holland, Amsterdam.

Alesina, A. & Wacziarg, R. (1998), *Openness, Country Size and the Government*. Journal of Public Economics, 69, (3), 305-321.

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.

Antola, E. (2004), *Small Countries in an Enlarging EU - Size is Important*

Artus, P. (2005), *Faut-il supprimer les petits pays ?* Flash N°13, recherche IXIS, janvier 2005.

Bairoch, P. (1997), *Victoires et Déboires. Histoire économique et sociale du monde du XVI^e siècle à nos jours*. Editions Gallimard, 1997.

Baldinger, H. & Breuss, F. (2006), *Country Size and the Gains from Trade Bloc Enlargement: an Empirical Assessment for the European Community*. Review of International Economics, 14(4), pp. 615-631.

Barbera, S. & Jackson, M. (2006), *On the Weights of Nations: Assigning Voting Weights in a Heterogeneous Union*. Journal of Political Economy, 114(2), pp. 317-339.

Barro, R. & Sala-i-Martin, X. (1991), *Convergence across states and regions*. Brookings Paper on Economic Activity, n°1/1991, pp. 107-182.

Barro, R. & Sala-i-Martin, X. (1992), *Convergence*. Journal of Political Economy, 100, pp. 223-251.

Barro, R. & Sala-i-Martin, X. (1995), *Economic Growth Theory*. MIT Press.

Bayoumi, T. & Eichengreen, B. (2003), *Shocking Aspects of European Monetary Unification*. In F. Giavazzi & F. Torres (Eds.), *Adjustment and growth in the European Union* (pp. 193-230). Cambridge University Press.

Becker, G. & Posner (2005), www.becker-posner-blog.com/archives/2005/04/the_size_of_cou.html

Benedict, B. (1967), *Problems of Smaller Territories*. London: Athlone Press.

- Bobay, F.** (2004), *Constitution Européenne : Redistribution du Pouvoir des Etats au Conseil de l'UE*. *Économie et Prévision* 163: 101-115.
- Bolton, P. & Roland, G.** (1997), *The Breakups of Nations: A Political Economy Analysis*. *Quarterly Journal of Economics*, 112, (4), 1057-89.
- Bonnaz, H.** (2003), *La Disparités des Situations des Finances Publiques dans la Zone Euro et ses Implications sur la Conduite de la Politique Economique*. *Prévisions et Analyses Economiques*, Direction Générale du Trésor et de la Politique Economique, n°4, juillet.
- Boyer, J-C.** (2004), *Grands et Petits Etats: un Clivage Artificiel?*. *Le Monde Diplomatique*, avril 2004.
- Braudel, F.** (1992), *The Perspective of the World. Chap: The City-Centred Economies of the European Past*. Amsterdam, pp. 175-206 New York.
- Bris, A., Koskinen, Y. & Nilsson, M.** (2002), *The Euro is Good After All: Corporate Evidence*. New Haven, Conn.: Yale ICF Working Paper 02-26
- Broman, M.** (2006), *Small State Influence in the European Union - 'Small State Smart State'?*
- Canzoneri, M., Cumby, R. & Diba, R.** (2004), *Macroeconomic Policy in the European Monetary Union*. Préparé pour le congrès ISOM du NBER à Reykjavik, Islande, 18-19 juin.
- Casella, A.** (1995), *Large Countries, Small Countries and the Enlargement of Trade Blocs*. NBER working paper 5365, novembre.
- Chang, M.** (2006), *Reforming the Stability and Growth Pact: Size and Influence in the EMU Policymaking*. *Journal of European Integration*, 28 (1), pp. 107-120.
- Chipman, J.S.** (1970), *External economies of scale and competitive equilibrium*. *Quarterly Journal of Economics* 84, 347-385.
- Coady, T. & O'Keef, M. (eds)** (2002), *Terrorism and Justice: Moral Argument in a Threatened World*. Melbourne University Press, Melbourne.
- Demas, W.** (1965), *The Economics of Development in Small Countries: With Special Reference to the Caribbean*. Montreal: McGill University Press.
- Dommen, E.** (1980), *Some Distinguishing Characteristics of Island States*. *World Development*, 8(12), 931-943.
- Dommen, E. & Hein, P.** (1985), *States, microstates and islands*. London: Croom Helm.
- Easterly, W. & Levine, R.** (1997), *Africa's Growth Tragedy: Policies and Ethnic Divisions*. *The Quarterly Journal of Economics*, MIT Press, vol. 112(4), pages 1203-50, November
- Easterly, W. & Kraay, A.** (2000), *Small States, Small Problems? Income, Growth and Volatility in Small States*. *World Development*, Vol. 28, pp. 2013-27.
- Eichengreen, B.** (1992), *Is Europe an Optimum Currency Area?* In S. Borner & H. Grubel (Eds.), *The European Community after 1992*. (pp. 138-161). London: MacMillan.

- Elgström, O. & Jönsson, C.** (2000), *Negotiation in the European Union: Bargaining or Problem-Solving?* in *Journal of European public Policy* 7:5, special Issue, pp. 684-704.
- Gaffard, J-L. & Napoletano, M.** (2010), *Performances et Politiques de Croissance : un Eclairage Empirique à Partir d'une Etude de l'Effet de Taille des Pays et Nouvelles Réflexions Théoriques*. *Revue de l'OFCE* n°112, janvier.
- Goetschel, L.** (1998), *Small States inside and outside the European Union*. Boston: Kluwer Academic Publishers.
- Grossman, G. & Helpman E.** (1991), *Trade, Innovation and Growth in the Global Economy*. MIT Press, Cambridge, MA.
- Grubel, H.** (2005), *Small Country Benefits from Monetary Union*. *Journal of Policy Modeling* 27 (2005) 509–523
- Hassan, T.** (2006), *Country Size, Currency Unions and International Asset Returns*. ONB, Working Paper n° 154.
- Helpman, E. & Krugman, P.** (1985), *Market Structure and Foreign Trade. Increasing Returns, Imperfect Competition and International Economy*. Cambridge MA/London: MIT Press.
- Jalan, B.** (1982), *Problems and Policies in Small Economies*. Beckenham: Croom Helm.
- Joenniemi, P.** (2003), *Talking 'civil': Learning from Region-Building*. In Götz, Norbert and Hackmann, Jörg (eds.), *Civil Society in the Baltic Sea Region*. Ashgate: Aldershot, 2003, pp. 235-39
- Katzenstein, P.** (1985), *Small States in World Markets: Industrial Policy in Europe*. Ithaca and London: Cornell University Press.
- Kelstrup, M.** (1993), *Small States and European Political Integration: Reflections of Theory and Strategy*. In Tiilikainen, T., and Petersen D. (eds), *The Nordic Countries and the EC*, Copenhagen: Copenhagen Political Studies Press: 136-162
- Keohane, R.** (1971), *The Big Influence of Small Allies in Foreign Policy*. 2, pp. 161-182.
- Khatkhate, D. & Short, S.** (1980), *Monetary and Central Banking Problems of Mini-States*. *World Development*, Vol. 8, No. 12 (1980). pp. 1017-1025.
- Knox, A.** (1967), *Some Economic Problems of Small Countries*. B. Benedict (Ed.), *Problems of Smaller Territories* (London: Athlone Press, 1967). pp. 35-44.
- Knudsen, F.** (1988), *Of Lambs and Lions. Relations between Great Powers and their Smaller Neighbours*. In *Cooperation and Conflict*, no. 23, pp. 111-122.
- Kuznets, S.** (1960), *Economic Growth of Small Nations*. In E. A. G. Robinson (Ed.), *The Economic Consequences of the Size of Nations* (London: Macmillan, 1960). Laurent, E. (2008)
- Laurent, E.** (2008), *Economic consequences of the size of nations, 50 years on*. Collection OFCE/ANR n°6, n° 2008-26

Laurent, E. & 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. & Le Cacheux, J. (2010), *Taille de Pays et Stratégie de Croissance*. Revue de l'OFCE n°112, janvier 2010.

Le Cacheux, J. (2005), *Politiques de Croissance en Europe : Un Problème d'Action Collective*. Revue économique 56: 230-45.

Lucas, R. (1988), *On the Mechanisms of Economics Development*. Journal of monetary economic, 22, 3 (July) : 3-42.

Mackinnon, R. (1963), *Optimum Currency Areas*. American Economic Review, vol 53.

Marcy, G.,(1960), *How Far Can Foreign Trade and Customs Agreements Confer Upon Small Nations the Advantages of Larger Nations?* In E. A. G. Robinson (Ed.).

McCallum, J. (1995), *National Borders Matter: Canada-US Regional Trade Patterns*. American Economic Review, American Economic Association, vol 85(3), pp 615-623.

Merriman, J. (1996), *A History of Modern Europe: From the Renaissance to the Present*. WW Norton & Co.

Mill, J. S. (1848), *Principles of Political Economy*. London: Longmans

Mundell, R. (1961), *A Theory of Optimum Currency Areas*. American Economic Review, n°4.

Murphy, K., Shleifer, A. & Vishny, R. (1989), *Income Distribution, Market Size, and Industrialization*. The Quarterly Journal of Economics, MIT Press, vol. 104(3), pages 537-64, August.

Obstfeld, M. & Rogoff, K. (2000), *Perspectives on OECD Capital Market Integration: Implications for US Current Account Adjustment*. In Federal Reserve Bank of Kansas City, Global Economic Integration: Opportunities and challenges, pp 169-208.

Olson, M. (1965), *The Logic of Collective Action*. Cambridge: Harvard University Press.

Portes, R. & Rey, H. (2005), *The determinants of cross-border equity flows*. Journal of International Economics, Elsevier, vol. 65(2), pages 269-296, March.

Robinson, E. (1960), *The Economic Consequences of the Size of Nations*. Proceedings of a conference held by the international economic associations. Toronto: MacMillan.

Romer, P. (1986), *Increasing Returns and Long-run Growth*. Journal of Political Economy, University of Chicago Press, vol. 94(5), pages 1002-37, October.

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.

Sanchez, M. (2006), *Implications of Country Size and Trade openness for Euro Area Enlargement*. CEsifo, 4/2006, pp 11-16.

- Selwyn, P.** (1980), *Smallness and Islandness*. World Development, Vol. 8, No. 12 (1980), pp. 945-951.
- Scitovsky, T.** (1954), *Two concepts of external economies*. Journal of Political Economy 62, 143– 151.
- Scitovsky, T.** (1960), *International Trade and Economic Integration as a Means of Overcoming the Disadvantages of a Small Nation*. In E. A. G. Robinson (Ed.), *The Economic Consequences of the Size of Nations* (London: Macmillan, 1960), pp. 282-290.
- Solow, R.** (1956), *A contribution to the Theory of Economic Growth*. Quarterly Journal of Economics, 70, pp. 65-94.
- Sørensen, P.** (2000), *The Case for International Tax Coordination Reconsidered*. Economic Policy 31, 431-461.
- Spolaore, E. & Wacziarg, R.** (2005), *Borders and Growth*. Journal of Economic Growth,
- Spolaore, E.** (2008), *Civil Conflict and Secessions*. Economics of Governance, 9 (1), 45-63.
- Srinivasan, T.** (1986), *The Costs and Benefits of Being a Small, Remote, Island, Land-Locked or Ministate Economy*. World Bank Research Observer, 1(2), 205– 218.
- Streeten, P.** (1993), *The Special Problems of Small Countries*. World Development, 21(2), 197±202.
- Svennilson, I.** (1960), *The concept of the nation and its relevance to economic analysis*. In E. A. G. Robinson (Ed.), *The Economic Consequences of the Size of Nations* (London: Macmillan, 1960). pp. 1-13.
- Tarshis, L.** (1960). *The Size of the Economy and its Relation to Stability and Steady Progress*. In E. A. G. Robinson (Ed.), *The Economic Consequences of the Size of Nations* (London: Macmillan, 1960).
- Thorhallsson, B. & Wivel, A.** (2006), *Small States in the European Union: What Do We Know and What Would We Like to Know?* Cambridge Review of International Affairs, 19(4), 651-668.
- Triffin, R.** (1960), *The size of the nation and its vulnerability to economic nationalism*. in E. A. G. Robinson (Ed.), *The Economic Consequences of the Size of Nations* (London: Macmillan, 1960), pp. 247-264.
- Wallace, W.** (1999), *Small European States and European Policy-Making: Strategies, Roles, Possibilities*. In William Wallace et al. *Between Autonomy and Influence: Small States and the European Union*, Arena Report No. 1/99. Oslo: Arena: 11-26.
- Wivel, A.** (2004), *Small EU Member States after Enlargement: A New Context of Foreign Policy-Making?* Paper prepared for Workshop on Small States, Centre for Small States Studies. University of Iceland, 17-18 September 2004.