

GLOBALISATION ET TAILLE OPTIMALE DES NATIONS.

JEAN-MARC SIROËN, CERESA

TEXTE D'UNE CONFÉRENCE DONNÉE À L'UNIVERSITÉ DE TUNIS 3 LE 23 NOVEMBRE 2000

Résumé

Si la question de la taille optimale des nations est ancienne, elle est de nouveau posée aujourd'hui par la prolifération de nouveaux pays apparemment viables malgré, parfois, leur petite taille. Pour certains auteurs, l'ouverture des économies retire à la grande taille une grande partie de ses avantages. Après avoir rappelé quelques critères de taille optimale, le texte nuance l'opinion selon laquelle la globalisation conduirait à la fragmentation des nations. Il constate néanmoins une réallocation de certains éléments de souveraineté nationale au profit de pouvoirs infra-nationaux d'une part et supra-nationaux d'autre part.

Summary

The questions concerning the optimal size of nations are old and always posed today by the proliferation of apparently viable new countries in spite of their small size. For authors, the opening of the economies withdraws to the big size most of its advantages. After having pointed out some criteria of optimal size, the text moderates the opinion according to which the globalisation would lead to the fragmentation of the nations. The paper notes nevertheless a reallocation of certain elements of national sovereignty to the profit of infra-national structures on the one hand and supranational structures on the other hand.

GLOBALISATION ET TAILLE OPTIMALE DES NATIONS.

JEAN-MARC SIROËN (UNIVERSITÉ PARIS-DAUPHINE)

En 1905, dans *La Science Sociale et l'Action*, Emile Durkheim écrivait : "*Ce que nous montre l'histoire, c'est que toujours, par une véritable force des choses, les petites patries sont venues se fondre au sein de parties plus larges et celles-ci au sein d'autres plus grandes encore*". Pourtant, si la Société des Nations (SDN) comptait 60 pays en 1930 et l'Organisation des Nations unies (ONU) 51 en 1945, cette dernière institution compte aujourd'hui 189 États membres.

La déclaration Wilson de 1919 en reconnaissant le droit à l'autodétermination des Peuples a sans doute favorisé cette fragmentation. Elle légitimera plus tard la décolonisation et l'éclatement des Empires, de l'Autriche-Hongrie à l'URSS. Toutefois, cet accroissement spectaculaire du nombre de pays ne se limite pas à des agglomérats de peuples qui partagent peu de caractéristiques communes. Quelles forces ont poussé l'Ukraine à se détacher de la Russie dont elle fut le berceau, la Croatie à rompre avec la Serbie et les Slovaques à se séparer de la république tchèque. Pourquoi, aujourd'hui, l'Ecosse, les Flandres, le Pays Basque, la Corse, l'Italie du Nord, le Québec, la Catalogne expriment-ils une revendication d'autonomie, prélude, peut-être, à une indépendance qu'il serait hasardeux de considérer comme inaccessible ?

L'Économie ne peut prétendre, à elle seule, expliquer cette évolution. L'histoire, la sociologie, la géographie, les sciences politiques ont évidemment leur mot à dire. Les économistes se sont pourtant intéressés à cette question, notamment dans les années 1960 lorsque la décolonisation multipliait le nombre d'États et que l'intégration européenne réalisait au contraire un regroupement (Robinson, 1963). La vision sur la viabilité des petits États était assez largement pessimistes et les effets négatifs de la petite taille semblaient devoir l'emporter sur les effets positifs. Easterly et Kraay (1999) ont ainsi relevé dans la littérature existante la fréquence des expressions "*vulnerability*", "*Problems*", "*Small is Dangerous*".

La conclusion est aujourd'hui beaucoup plus nuancée et le constat de la réalité démontre que même des micro-États sont viables, du moins en apparence. Armstrong & alii (1998) ne constatent pas de lien entre la taille de la population et la croissance. Easterly & Kraay (1999) testent la relation entre la taille, la croissance et la volatilité et comparent les performances des micro-États (moins d'un million d'habitants) aux performances moyennes ¹. Les micro-Etats seraient, en moyenne, plus riches que les autres. Compte tenu de leurs caractéristiques structurelles, ils connaîtraient des taux de croissance conformes à la moyenne.

¹ En 1998, l'ONU comptait plus de 42 pays d'une population inférieure à un million. Une vingtaine avait moins de 200 000 habitants.

Quel événement expliquerait cette prolifération d'États quand on s'attendait plutôt au regroupement ? La globalisation est un candidat sérieux à l'explication. En permettant de substituer le marché mondial aux marchés nationaux nécessairement plus étriqués elle réduirait l'intérêt des pays à s'intégrer dans des ensembles plus vastes. Toutefois, si le nombre d'États tend à augmenter, ils se regroupent aussi dans des ensembles régionaux ou mondiaux. Ces derniers peuvent être interprétés, selon le sens que l'on donne aux mots, comme une forme d'élargissement des États ou comme un substitut.

La première partie rappellera quelques déterminants de la taille optimale lorsque le monde reste cloisonné par des espaces nationaux relativement étanches. La seconde partie examine les effets attendus de la globalisation sur la formation de ces espaces. La troisième partie conclut non pas sur la fragmentation des États mais sur la fragmentation des attributs de la souveraineté nationale.

1. LA TAILLE OPTIMALE DES NATIONS À L'ÈRE DE LA PRÉ-GLOBALISATION.

Qu'entend-on par nation ? Pour John Stuart Mill (1861, édition de 1972), *"une partie de l'humanité peut être appréhendée comme une nationalité, si elle est liée par des sympathies communes et exclusives"*. Cette idée de partage d'une histoire et de préférences communes se retrouve chez Ernest Renan en 1882 qui insiste sur les deux composantes *"la première est la possession commune d'un riche héritage de souvenirs, l'autre est l'engagement, le souhait de vivre ensemble"* (p. 54). Cette conception s'oppose à la doctrine du *Volksgeist* ("esprit du peuple") qui voit dans la nation l'organisation naturelle d'une communauté d'origine définie sur des critères communautaires, ethniques ou linguistiques.

Ces définitions de la nation ne se retrouvent pas, du moins explicitement, dans les analyses économiques traditionnelles qui ont une définition beaucoup plus instrumentale de la Nation.

La conception classique de la nation que l'on retrouve dans la théorie ricardienne des avantages comparatifs est celle du bloc de techniques et de facteurs. Le travail et le capital, circulent librement à l'intérieur de la nation et ne s'exportent pas. La nation dispose de techniques de production au sens large. Dans la théorie néo-classique du commerce international, de type Heckscher, Ohlin et Samuelson, la nation se limite maintenant au "bloc de facteurs". La "technique de production" est considérée comme accessible partout et ne commande plus les avantages comparatifs. Mundell (1957) a d'ailleurs montré que les mouvements internationaux de biens étaient un parfait substitut à l'immobilité internationale des facteurs. En d'autres termes, les résultats économiques sont identiques que les biens soient mobiles et les facteurs immobiles ou, au contraire, que les biens soient immobiles avec des facteurs mobiles. L'économie du monde ne serait donc pas affectées par un fractionnement du monde non plus en blocs de facteurs, mais en blocs de produits...

Dans la plupart des études actuelles, le capital n'est plus considéré comme un facteur immobile. Les techniques de production sont largement diffusables, mais le travail, qu'il soit qualifié ou non qualifié, reste largement immobile. Les nations tendent donc à devenir des "blocs de travail". Les mouvements migratoires apparaissent d'ailleurs moins déterminants à la fin du XX^e siècle qu'au XIX^e (O'Rourke & Williamson ; 1999). On sait que la mobilité de la main d'œuvre est plus forte aux États-Unis que dans l'Union européenne. Le premier pays serait donc "davantage" une nation que

l'Europe. Mais surtout, la mobilité serait plus forte aux Etats-Unis qu'à l'intérieur d'un certain nombre de "vieux" pays européens, notamment l'Espagne, l'Italie, la France (Eichengreen, 1993). La France serait alors une nation moins évidente que les Etats-Unis !

Une définition de la nation à *la Renan* impliquerait que les individus d'une même nation partagent des attitudes ou des préférences communes. Il est vrai que dans les modèles néoclassiques de l'échange, ni les différences de techniques, ni les différences factorielles ne sont une condition nécessaire de l'échange. Il reste une troisième possibilité : que les pays aient des fonctions de consommation différentes. La fonction d'utilité d'Armington (1969) met ainsi en évidence une certaine préférence pour les productions nationales. Elle est fondée sur l'imparfaite substituabilité des produits et des facteurs nationaux avec leurs équivalents étrangers même s'ils sont identiques sur toutes les autres caractéristiques. En termes de politique commerciale, cette hypothèse signifie notamment qu'un pays est un producteur unique et qu'il bénéficie alors d'un certain pouvoir de monopole.

Ces définitions instrumentales de la nation recouvrent-elles la réalité des frontières politiques ? Si tel n'était pas le cas, le commerce international dont parle la théorie ne serait pas celui qui est saisi par les fonctionnaires des douanes. La superposition est sans doute imparfaite mais, néanmoins, les études empiriques récentes ne contredisent pas la pertinence des frontières politiques telles qu'elles sont dessinées aujourd'hui (du moins celles qui font l'objet d'analyses empiriques). Même en l'absence de barrières institutionnelles, les flux sont inhibés par l'existence d'une frontière ("effet frontière"). Les nations sont donc bien des blocs plus ou moins perméables de facteurs, de biens et sans doute de préférences nationales (Hanson, 1998; Crozet, 2000) qui ne sont expliqués uniquement par la distance qui, contrairement à la frontière, est un phénomène continu mais aussi par la volatilité des taux de change associée à la souveraineté monétaire (Parsley et Wei ; 2000) et, peut-être, une identité nationale qui conduit à accorder une "prime" aux échanges réalisés sur des marchés nationaux.

Ce constat, ne tranche pas la question des origines : les nations se sont-elles construites spontanément autour de blocs naturels déjà constitués où ces blocs ont-ils été construits par des États ou des nations préexistantes ? La réponse relève davantage de l'histoire que de l'économie. Celle-ci peut néanmoins apporter des éléments de réponse à une autre question : la taille de ces nations-blocs est-elle "optimale" ?

La théorie économique n'apporte pas de réponse unifiée et propose plusieurs définitions instrumentales de la nation adaptées à l'objet de l'analyse. Mais c'est peut-être dans le domaine monétaire et dans celui de la politique commerciale que la question de l'"optimum" a suscité le plus d'intérêt et de débat. Néanmoins, les fonctions de l'État susceptibles d'être rationalisées par l'intégration (ou la désintégration) ne se limitent pas à ces deux aspects. L'État est aussi un fournisseur de biens publics soumis aux effets de dimension et donc à la question de la taille optimale.

1.1 Les zones monétaires optimales.

Cette théorie montre qu'il est possible de définir les contours d'un espace monétaire "optimal". De surcroît, celui-ci correspond à la définition que donne la théorie du commerce international à la nation. En regroupant ces deux critères, la nation "optimale" devient celle qui recouvre l'espace monétaire "optimal".

La zone monétaire optimale est l'espace territorial à l'intérieur duquel le gain d'une monnaie unique (ou soumise à un taux de change fixe) l'emporte sur ses inconvénients. A l'intérieur d'une zone monétaire le taux de change n'est plus un instrument d'ajustement accessible. L'espace monétaire doit donc trouver d'autres réponses aux chocs qui atteignent différemment les régions (chocs asymétriques). Pour Mundell (1961) l'avantage de la flexibilité du taux de change est qu'elle permet d'ajuster le prix des facteurs évalués en monnaie internationale. Le mécanisme substituable est le mouvement des facteurs. Le coût du renoncement à la flexibilité des facteurs est donc d'autant plus faible que les facteurs de production sont mobiles. Donc, la nation, définie comme un bloc de facteurs, est une zone monétaire optimale.

Le regroupement en nations est mutuellement bénéfique. En s'inspirant de Mundell, supposons deux pays A et B, qui regroupent chacun deux provinces respectivement A1, A2 et B1, B2. Supposons que les facteurs soient moins mobiles entre A1 et A2 qu'entre A1 et B1 d'une part A2 et B2 d'autre part. La recomposition des nations permet de regrouper A1 et B1 d'une part et A2 et B2 d'autre part. Cette configuration sera "meilleure" pour tous que la précédente. Mais, les quatre provinces peuvent également être tentées de se regrouper pour former un "grand" bloc commercial.

1.2 Les zones commerciales optimales.

La nation est maintenant définie comme le territoire à l'intérieur duquel les pays renoncent à dresser des obstacles aux échanges et mènent une politique commerciale commune. La nation est une Union douanière.

Alors que la théorie classique et néoclassique de l'échange privilégie les gains induits par les importations, l'introduction d'effets de dimension permet de déplacer les incitations du côté des exportations. Si les coûts moyens diminuent avec le volume des ventes, les producteurs sont en concurrence pour atteindre les marchés les plus vastes possibles. Dans un monde relativement fermé, les grands pays doivent bénéficier de coûts absolus plus bas dans les secteurs sensibles à l'"étendue des marchés" (pour reprendre Adam Smith).

Ces effets de dimension, qui ne sont évidemment pas nouveaux, ont été redécouverts par la théorie de la croissance endogène, notamment Romer (1996), Barro & Sala-I-Martin (1995), Aghion & Howitt (1998). La grande taille du marché intérieur permet de bénéficier d'économies d'échelle ou d'expérience et donc d'acquérir un avantage comparatif "endogène" dans les secteurs qui bénéficient de gains de productivité élevés. Elle permet d'amortir sur une plus grande masse les coûts, en général irrécouvrables, de recherche-développement, d'investissements commerciaux, etc.... Elle diversifie les approvisionnements ². De plus des rendements croissants peuvent conduire à la formation de monopoles et d'oligopoles nationaux qui ont les moyens d'extraire une rente sur les marchés mondiaux. Le cas échéant, ils peuvent être aidés par l'État qui mènerait alors une politique commerciale stratégique.

En généralisant la "théorie des dominos", proposée par Baldwin (1993) dans un cadre d'intégration régionale", les producteurs de pays qui s'associent bénéficient d'un

² C'est aussi le cas pour les facteurs "naturel" qui tendent à se concentrer sur des régions (cyclones, tremblement de terre,...). L'élargissement de la nation permet de délocaliser la production dans des régions mieux protégées (Srinivasan, 1986).

avantage compétitif et de gains de productivité. Par exemple, en concurrence monopolistique, les producteurs des petits pays périphériques devront réduire leur marge du fait de la baisse des coûts dans le grand pays constitué. Les producteurs de ces pays exercent alors une pression en faveur de l'intégration pour bénéficier d'avantages similaires dans la limite, toutefois, des coûts de distance.

Cette tentation de s'intégrer liée à la possibilité de bénéficier des mêmes facilités de production et de demande est amplifiée par l'influence du grand pays sur les prix mondiaux. Est un "grand pays" celui qui dispose d'un volume de demande ou d'offre suffisant pour contribuer à les déterminer. Il bénéficie d'une position de monopole pour ses exportations et de monopsonne pour ses importations. Ce pouvoir est lié positivement à sa part dans le marché mondial. Jusqu'à un certain point, toutefois car dans le cas extrême où le monde est regroupé dans une unique nation, le pouvoir de marché de la nation ne peut évidemment plus être exercé.

Le "grand" pays utilise son pouvoir de marché en menant une politique commerciale "optimale". Une taxation des importations diminue la demande mondiale, provoque la chute du prix d'importation et améliore les termes de l'échange du "grand" pays. Une taxation des exportations raréfie l'offre et augmente le prix mondial ce qui, cette fois encore, améliore les termes de l'échange du "grand" pays.

L'optimum se définit par l'équilibre entre deux évolutions contradictoires. D'une part, l'accroissement de la taille du pays renforce son pouvoir sur le marché mondial qui peut être amplifié si l'efficacité s'accroît avec la dimension. D'autre part, l'intégration diminue les bénéfices qu'il retire de son ouverture commerciale et de l'amélioration de ses termes de l'échange.

La taille est optimale lorsque ces deux effets s'équilibrent. Mais l'optimum ne signifie plus ici un optimum mondial. Si les pays ont individuellement intérêt à s'accroître pour mener une politique commerciale plus égoïstement efficace, c'est au détriment du reste du monde. Les gains du grand pays ne compensent même pas les pertes du reste du monde.

Krugman (1991) a ainsi envisagé un monde divisé en N provinces identiques et qui produisent chacune un bien différencié et soumis à économies d'échelle. Chaque province ou chaque regroupement de provinces pratique une politique commerciale "optimale". Le nombre optimal de regroupements pour un bien-être qui est cette fois mondial, est l'unité ce qui signifie le libre-échange total. Ce schéma sous-entend une dynamique vertueuse qui pousse les Provinces à se regrouper pour renforcer leurs pouvoirs de marché avec la perspective d'une dilution finale dans une intégration totale. L'intégration régionale ne peut être comprise que comme une phase de transition où le nombre de zones sera pourtant passé par la pire des situations, celle qui fractionne le Monde en deux ou trois nations (assimilables, rappelons-le, à des unions douanières).

Cette fois encore, l'analyse tend à privilégier la thèse d'un regroupement des nations mais davantage dans une perspective positive que normative. Pourtant, à de rares exceptions près (Union européenne, Mercosur), il paraît difficile de parler d'une évolution spectaculaire vers la constitution de telles zones. Et pour celles qui existent, il est fort douteux que la possibilité de mener une politique commerciale "optimale" apparaisse comme une motivation forte.

1.3 La nation, bloc de biens publics.

La nation peut-être définie comme l'espace à l'intérieur duquel l'État peut décider de la nature des biens publics, de leur quantité, de leur qualité. L'État maîtrise le *free riding* non seulement en levant des impôts mais en appliquant un critère de nationalité (ou de résidence) à l'accès au bien public. L'État, qui dispose du pouvoir de contrainte légale, se superpose à la nation, espace de consommation du bien public.

Le bien public est indivisible et sa consommation ne remet pas en cause sa disponibilité pour les autres consommateurs. Son coût de production diminue et son utilité sociale augmente avec le nombre de citoyens qui en bénéficient. Certains exigent un coût fixe (système judiciaire, monétaire, fiscal). Pour d'autres, le coût augmente moins que proportionnellement avec la taille de la population (routes, infrastructures de télécommunication, ...). Cet effet, a priori favorable à l'accroissement de la taille des nations est souvent évoqué (Kuznets, 1960) et étendu à une multitude de biens ou services publics : institutions de la démocratie, droit, diplomatie, armée etc.... (voir également Easterly & Rebelo, 1993; Alesina & Wacziarg, 1997).

Cette rationalisation de la fourniture de biens publics que permet l'intégration laisse supposer une relation négative entre la "taille" du gouvernement et la taille du pays (Alesina & Wacziarg, 1997). Si le taux d'ouverture d'un pays est lui-même une fonction décroissante de sa taille, une corrélation positive doit être constatée entre la part des dépenses publiques dans le PNB et le degré d'ouverture. Ce résultat est bien constaté par Rodrik (1998) qui propose, toutefois, une explication qui privilégie une autre explication : la couverture des risques spécifiques à l'ouverture.

Dans certains cas, c'est parce que les frontières nationales permettent de d'exclure les non-résidents de l'accès aux biens publics que ceux-ci peuvent être produits. Si cette exclusion n'est pas étanche, la plus grande disponibilité de biens publics exerce un effet d'attraction qui peut conduire à une agglomération de fait autour d'un pays central. Les pays "périphériques" qui ne disposent pas d'un accès à une quantité équivalente de biens publics exerceront alors une pression pour pouvoir en bénéficier : monnaie, système juridique ou d'arbitrage, pouvoir de négociation, ...

Le pays central peut, quant à lui "offrir" l'intégration si cet élargissement lui permet d'en abaisser le coût. Les avantages des uns et des autres peuvent s'équilibrer si la distribution du gain est asymétrique dans la mesure où, en termes relatifs, les petits pays doivent davantage profiter que les grands, le pays central dispose du pouvoir de choisir et de concentrer ces biens publics à proximité des résidents du Centre.

Le pays peut également espérer internaliser les externalités qui profitent aux autres pays. Le fait de se situer à proximité d'un pays grand, riche et ouvert stimule l'échange des pays périphériques et leur croissance. Un marché américain ouvert à un pouvoir attractif important pour le Mexique qui n'a pas de réciproque. Une ouverture multilatérale du Mexique maintiendrait l'externalité des États-Unis et créerait une externalité mexicaine ouverte à tous. Une intégration au moins commerciale (l'ALENA) permet aux États-Unis d'accaparer cette externalité et, ainsi, d'internaliser partiellement sa propre externalité puisque les exportations mexicaines auront pour contrepartie des importations américaines.

Supposons, par ailleurs, qu'un "grand" pays mène une politique de protection optimale qui conduise à la baisse de prix des importations importées et à une hausse du prix des exportations. Ce "grand" pays diffusera certes une externalité négative à l'encontre du

reste du monde pris dans son ensemble. Mais il émet une externalité positive – externalité tarifaire (Kennan & Riezman, 1990)- en faveur de pays qui partagent une spécialisation voisine. Les gains relatifs de ces pays seront même supérieurs puisqu'ils ne sont grevés par le coût du protectionnisme. L'élargissement du pays (limitée le cas échéant à une Union douanière) permet alors d'internaliser ces externalités tarifaires (Siroën, 2000). Il suscite une offre d'élargissement.

Cette diversification s'applique aux groupes de pression : plus le pays est grand, plus les intérêts contradictoires des groupes tendent à s'annuler. Ils sont, par ailleurs, plus éloignés des centres de décision. Pour certains auteurs (Kuznets, 1960), le consensus serait pourtant plus facile à obtenir dans des petits pays. Easterly & Kraay (1999) remarquent que les divisions ethniques, sources de luttes pour la captation des biens publics, ne sont pas significativement différentes dans les petits ou les grands pays.

Les frontières "optimales" d'une nation définies sur le critère de la fourniture de biens publics dépendent donc de la sensibilité de leur coût de production à la taille de la population, mais aussi de leur adaptation aux besoins locaux spécifiques et à l'éloignement entre leur lieu de production et leur lieu de consommation. Ces effets contradictoires contribuent bien à définir une taille optimale.

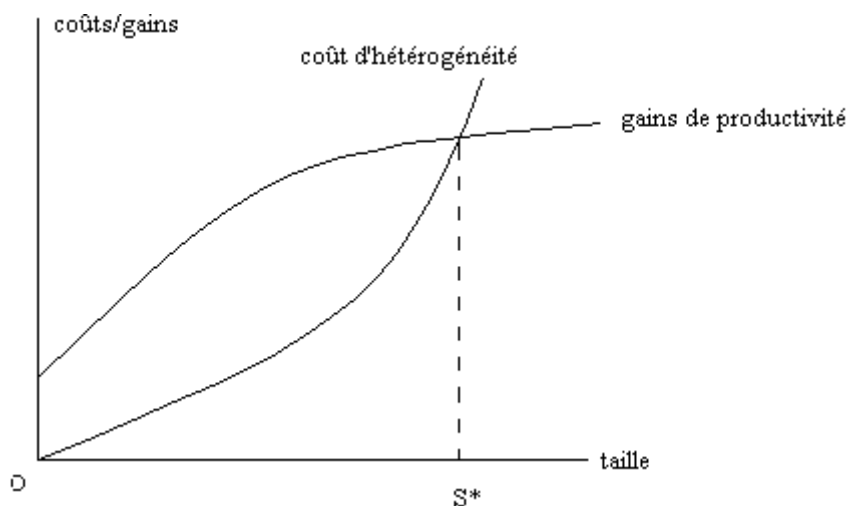
Pour Alesina & Spolaore (1997) plus un pays accroît ses dimensions, plus il risque d'intégrer des populations diverses. Ils introduisent ainsi des "coûts d'hétérogénéité", associés à la diversité des populations ³. Ces coûts augmentent avec la taille de la nation (S), d'expression $h(S)$ avec :

$$h'(S) > 0 \text{ et } h''(S) \geq 0.$$

Comme, par ailleurs, la production $Y(S)$ a la forme :

$$Y'(S) > 0 \text{ et } Y''(S) < 0.$$

Figure 1 – La taille optimale des nations



Il existe un équilibre unique S^* au-delà duquel les coûts d'hétérogénéité l'emportent sur les gains liés à la dimension (graphique 1).

³ Easterly & Levine (1997) et Alesina & alii (1999) considèrent que les divisions ethniques pèsent négativement sur la fourniture de biens publics et donc sur le taux de croissance.

2. LA GLOBALISATION RÉDUIT-ELLE LA TAILLE OPTIMALE DES NATIONS ?

Aujourd'hui, la question tend à se reformuler ainsi : dans quelle mesure la globalisation diminue-t-elle la taille optimale des nations ? La globalisation ne permet-elle pas de lever, au moins partiellement, les inconvénients de la petite dimension ?

La globalisation, telle qu'elle est entendue ici n'est pas l'internationalisation. Dans un monde parfaitement globalisé, la question de la taille optimale n'aurait même plus de raison d'être. Il ne resterait qu'un espace d'analyse, le monde, où l'ensemble des agents individuels coordonneraient leurs activités dans un vaste marché mondial qui permettrait à tous d'obtenir, quelle que soit leur localisation, les mêmes biens et les mêmes services aux mêmes conditions de prix et de qualité. Les régulations éventuelles se réaliseraient dans un cadre de gouvernance mondiale. Il ne resterait de la nation qu'une appartenance individuelle à une communauté de culture ou de voisinage. La nation ne serait pas plus une question économique que la religion.

Cette globalisation "pure" n'existe évidemment pas. Il s'agit plutôt ici de traiter une évolution fondée sur l'hypothèse que le processus de globalisation a suffisamment avancé depuis la seconde guerre pour remettre en cause, le cas échéant, les tailles optimales.

2.1 La globalisation monétaire.

Dans une perspective de zone monétaire optimale, la plus grande mobilité des facteurs, associée, en principe, à la globalisation, doit conduire à la diminution du nombre de nations et donc de monnaies. Dans un monde parfaitement globalisé, le nombre de monnaies optimales serait l'unité. Il est vrai que si le capital est aujourd'hui mobile (sans aller, toutefois, jusqu'à faire disparaître le *home bias*), les mouvements migratoires restent très contraints.

La théorie de la zone monétaire optimale n'est pas le seul instrument d'analyse qui laisse prévoir la diminution du nombre de monnaies et donc, peut-être, celle du nombre de nations.

La disponibilité d'une monnaie est un bien public qui satisfait à peu près parfaitement aux propriétés de non-rivalité et de non-exclusion. Ainsi, l'existence d'une monnaie nationale permet à tous les agents nationaux d'avoir une unité de valeur commune qui évite les conversions. La banque centrale met à la disposition des instruments de paiement qui diminuent les coûts de transaction par rapport à d'autres moyens de paiement. La qualité de ce bien public dépend de l'étendue et de la crédibilité du droit de propriété conféré par la détention de monnaie. Elle augmente avec sa stabilité qui permet son utilisation comme réserve de valeur, appréciée relativement aux biens que la monnaie permet d'acquérir. Les grands pays capables de proposer des biens plus diversifiés bénéficient donc d'un "meilleur" bien public monétaire. Elle est plus faible dans les pays où la division du travail est peu avancée et les marchés d'actifs sont peu développés.

La convertibilité de la monnaie nationale accroît son utilité puisqu'elle permet d'acquérir les biens et les richesses disponibles dans les autres pays. Mais la convertibilité fait aussi de la monnaie nationale un bien public international en levant

l'exclusion dans son usage. La monnaie convertible devient un bien accessible aux non-résidents sans limitation et, en principe, sans contrôle.

Non seulement la disponibilité et l'utilité d'une monnaie ne diminuent pas avec la généralisation de son usage, mais elle tend à augmenter. Ce bien public est soumis à des effets de réseau : l'utilité de la détention d'une certaine monnaie croît avec le nombre d'utilisateurs. La convertibilité de la monnaie est un substitut imparfait à l'usage d'une monnaie unique car elle ne résout pas les problèmes d'incompatibilité. D'une part, la convertibilité est coûteuse (commissions, frais bancaires, temps nécessaire pour la réalisation de l'opération) et, d'autre part, ses conditions de réalisation sont incertaines. L'instabilité des taux de change crée un risque qui incite les opérateurs à unifier leurs moyens de paiement. La stabilité du taux de change –stabilité externe- devient alors un critère de qualité dont l'importance décroît toutefois avec la part des biens qui peuvent être directement acquis avec la monnaie nationale

Dans une économie mondiale relativement fermée, la concentration des monnaies ne présente pas d'intérêt. Détenir une monnaie mondiale unique ne conférerait pas en soi le droit d'acheter ou de vendre à l'étranger des biens, des services ou des actifs. La concentration des monnaies est donc contrainte par le degré d'ouverture des marchés.

La spécificité de la monnaie laisse alors présumer que le processus de globalisation doit conduire à un processus simultané de concentration des monnaies. L'émission serait conférée, spontanément ou non, au pays qui dispose du bien public qui aura "verrouillé" l'accès de monnaies concurrentes, grâce notamment aux effets de réseaux,. Le meilleur bien public monétaire serait donc celui du pays le plus vaste, le plus industrialisé et le plus ouvert. Les opérateurs utilisent la monnaie –le dollar- qui apparaît immédiatement comme la meilleure. Il n'est pas certain qu'un regroupement monétaire -l'Union européenne- même si elle propose une monnaie potentiellement "meilleure", puisse concrétiser cet avantage si la monnaie américaine reste une norme qui ne peut être remise en cause sans un coût acceptable.

Néanmoins, un certain nombre d'obstacles empêchent le monopole monétaire naturel mondial de se réaliser. Le premier est la conséquence du cours légal à l'intérieur des nations qui empêche la monnaie dominante de se substituer aux monnaies locales. Le coût de convertibilité peut être considéré comme une barrière équivalente à un droit de douane. Cette contrainte légale fait des monnaies nationales des substituts imparfaits. La globalisation en supprimant les protections qui limitent les échanges donne à la diversité des monnaies une fonction de barrière ultime à la globalisation aux côtés, sans doute, des coûts qui restent liés à la distance.

Un pays qui abandonnerait sa monnaie au profit d'une monnaie étrangère renoncerait à toute politique monétaire et donc à un instrument d'ajustement aux chocs internes ou externes. Ces obstacles, auxquels on peut ajouter les réticences "conservatrices" à utiliser une nouvelle monnaie, étrangère de surcroît, suffisent à ralentir le processus de concentration des monnaies. Néanmoins, la globalisation ne conduit-elle pas à faire renoncer les pays à leur politique monétaire ?

Un des enseignements du triangle d'incompatibilité de Mundell est, en effet, que la souveraineté monétaire c'est-à-dire la possibilité pour un État de mener une politique monétaire (c'est-à-dire de poursuivre des objectifs internes de lutte contre l'inflation ou soutien à la croissance interne), a un coût. Il faut soit renoncer à la liberté des mouvements de capitaux soit aux changes fixes.

Or ces deux derniers critères sont contraints par la globalisation. Cette remarque est évidente pour la liberté des mouvements de capitaux. Elle l'est moins pour les changes fixes. Néanmoins, les échanges apparaissent beaucoup plus difficiles entre des zones qui connaissent des fluctuations monétaires importantes. La dépréciation de certaines monnaies européennes en 1992-93 et, plus encore, la chute du Real brésilien en 1999 ont provoqué des tensions fortes à l'intérieur de l'Union européenne et du Mercosur. L'instabilité des taux de change crée une incertitude forte sur la compétitivité des produits et sur les recettes des ventes. Elle conduit les investisseurs à parier sur des taux de change futurs et à se couvrir ce qui accroît les coûts de transaction (même si les travaux empiriques sont nuancés sur ce point). Les prix en monnaie nationale restent rigides, la volatilité des taux de change entretient la segmentation des marchés comme le vérifient, par exemple, Parsley et Wei (2000).

Cette incompatibilité ne vise pas, par définition, le pays qui émet la monnaie qu'il utilise dans ses opérations internationales. En effet, une monnaie est nécessairement fixe par rapport à elle-même.

Pour les autres, cette difficulté de poursuivre la globalisation dans un régime de change flottant favorise l'abandon des souverainetés monétaires.

La multiplication des États semble démentir ces prévisions de la théorie. Toutefois, la souveraineté politique ne correspond pas nécessairement à la souveraineté monétaire et le nombre d'États augmente plus vite que le nombre de monnaies. En décembre 1999, le FMI comptabilisait ainsi 37 pays n'ayant pas de monnaie autonome (dont les pays de la zone-franc) et 8 appliquant un système de "caisse d'émission" (*currency board*). Bien entendu, l'Union monétaire européenne est l'événement le plus significatif d'un mouvement de concentration des monnaies et, peut-être, d'une évolution vers la constitution sinon d'un monopole du moins d'un duopole monétaire mondial.

L'hypothèse selon laquelle la globalisation conduit à une diminution du nombre d'États qui disposent de leur souveraineté monétaire est donc plausible.

2.2 La globalisation commerciale.

Nous avons vu que dans un monde relativement fermé, les nations tendent à se regrouper pour bénéficier des avantages commerciaux liés à la taille. Mais dans un monde ouvert, ces incitations disparaissent. Le marché mondial devient accessible à tous les producteurs. Les effets de dimension attachés à la taille du marché intérieur sont neutres par rapport à la taille des nations. Ils peuvent même conduire à une sécession si le fait d'appartenir à une nation entrave l'accès aux marchés mondiaux du fait, par exemple, de biens publics nationaux (langue, monnaie, système fiscal, normes, etc...) qui gêneraient l'accès aux marchés mondiaux.

La globalisation entendue comme la possibilité d'accéder sans obstacles aux différents marchés nationaux serait donc une alternative à l'accroissement de la taille des nations.

Alesina, Spolaore & Wacziarg (1997) établissent l'antagonisme entre la taille des nations et le degré d'ouverture : "*trade openness and political separatism go hand in hand : economic integration leads to political disintegration*" (p.1). L'hypothèse fondamentale est que la productivité est positivement reliée à la taille du marché. Les pays les plus grands bénéficient donc d'une productivité plus forte. Mais, dans un monde parfaitement intégré, c'est le marché mondial qui devient accessible. La productivité se dissocie de la taille du marché intérieur, tous les pays gagnent à

l'intégration du fait de l'extension des marchés. Alesina, Spolaore & Wacziarg (1997) vérifient ainsi que le taux de croissance du revenu par tête est lié positivement à la taille et à l'ouverture. Mais celui-ci est négativement relié au produit de ces deux variables, ce qui signifierait la substituabilité entre la taille et l'ouverture /⁴.

La production est alors maximisée soit avec un parfait libre-échange entre des pays nombreux soit avec une nation unique (on retrouve par des voies complètement différentes, les résultats de Krugman à partir d'un raisonnement en termes de politique commerciale optimale).

L'approche d' Alesina, Spolaore & Wacziarg (1997) n'établit pas la diminution tendancielle de la taille optimale mais sa détermination par le degré d'ouverture de l'économie mondiale. Inversement, d'ailleurs, le degré d'ouverture de l'économie mondiale peut être considéré comme la conséquence en amont des décisions prises sur la taille des États. Plus ils sont grands, moins ils devraient être intéressés par l'ouverture. La thèse selon laquelle les choix politiques affirmés au cours du XX^e siècle en faveur de l'indépendance de petites nations a pu influencer favorablement l'ouverture économique /⁵ devient plausible. Le modèle est donc indéterminé et il convient de s'interroger d'une part sur les limites de l'accroissement de la taille des nations et d'autre part, sur les inconvénients de l'ouverture économique et donc de revenir sur une problématique en termes de taille optimale.

La globalisation permet d'atteindre le gain de productivité "optimal" sans supporter de coût d'hétérogénéité. Ces gains seront même plus élevés que ceux correspondants à l'asymptote de la courbe des gains de productivité représentée dans le graphique car la globalisation permet aussi une meilleure diffusion des techniques et une rationalisation de leur coût de production.

Pourtant, la globalisation n'est pas un substitut parfait à l'accroissement de la taille des nations. Si la grande taille permet de réduire le taux d'ouverture, elle diminue aussi la vulnérabilité de l'économie.

En effet une économie très ouverte et très spécialisée est exposée aux chocs externes qui pèsent, par exemple, sur les termes de l'échange (Scitovsky, 1960). De plus, un petit pays qui ne s'intègre pas renonce à une diversification des structures de production qui lui permettrait de se couvrir contre le risque externe. Cet effet négatif de la spécialisation doit être mis en balance avec les effets positifs liés aux gains de l'échange. Pour Easterly & Kraay (1999), la plus grande volatilité qui caractérise les micro-États trouve pourtant moins son origine dans la faible diversification des

⁴ Quelques remarques critiques peuvent être adressées aux choix méthodologiques : si le taux d'ouverture caractérise le degré d'exposition, il indique moins bien l'ouverture économique qui dépend d'autres déterminants (taille, isolement, développement, etc.). Son dénominateur –le PIB– inclut les dépenses publiques ce qui surestime le taux d'ouverture des grands pays (où les dépenses publiques sont moins importantes). La conception de biens publics se confond avec celle de secteurs et de dépenses publiques. Les modes de fourniture des biens publics peuvent être très différents : largement privatisés aux États-Unis (par ailleurs, grand pays) plus étatique dans les pays européens.

⁵ Alesina, Spolaore & Wacziarg associent les tensions protectionnistes à la fin du XIX^e siècle à l'expansion impériale. De 1870 à 1914, le nombre de pays qui disparaissent l'emporte sur le nombre de pays créés. La prolifération après la seconde guerre mondiale peut sembler "exogène" au modèle puisque liée à la décolonisation et à l'effondrement de l'URSS. Mais la causalité peut tout aussi bien être inversée : c'est parce que la libéralisation des échanges rendait moins nécessaire le recours aux marchés captifs des grands pays que la décolonisation a pu s'imposer politiquement.

exportations que dans leur degré d'exposition aux chocs extérieurs. Les effets bénéfiques de la spécialisation, liés au degré d'ouverture lui-même déterminé par la taille, sont donc mis en balance avec les effets négatifs de la volatilité. D'après Easterly & Kraay, ces deux effets tendent à s'équilibrer et les micro-États connaissent des taux de croissance assez conformes à la moyenne ^{/6}.

La grande taille permettrait aussi de promouvoir un système d'assurance et des programmes sociaux puisque le risque sera réparti sur un plus grand nombre d'individus avec une corrélation entre les risques plus faibles.

Toutefois, la grande taille n'est pas le seul moyen de se couvrir contre les risques extérieurs. La globalisation financière devrait permettre de transférer au marché mondial la couverture du risque des petites nations. Les petites nations se trouveraient vis-à-vis des marchés financiers mondiaux dans la même situation qu'un particulier vis-à-vis de sa compagnie d'assurance. Cette alternative semble aujourd'hui assez théorique. Easterly & Kraay ne mettent pas en évidence une plus grande ouverture financière des petits pays qui leur permettrait de diversifier leurs risques. Ils confirment, notamment, les conclusions de Grilli & Milesi-Ferretti (1995) ou Rodrik (1998) qui ne relèvent pas de lien positif significatif entre l'ouverture financière et le taux de croissance ou d'investissement.

2.3 La globalisation des biens publics.

La liberté d'accéder au marché peut être considéré, en soi, comme un bien public et les "coûts d'hétérogénéité" évoqués ci-dessus comme la conséquence de l'homogénéisation de biens publics qui ne prennent plus en compte les spécificités locales. La Province dominante, celle qui, en général, dispose du pouvoir étatique le plus fort et le mieux structuré orientera la fourniture de biens publics vers des biens qui minimisent ses coûts d'ajustement et répondent aux besoins de cette Province. Par les effets d'agglomération, ce choix favorisera en retour la centralité de cette région ^{/7} puisque la plus grande dotation relative en biens publics attire les entreprises et les consommateurs. Dans la mesure où l'accès à un marché intérieur plus vaste avait pour contrepartie l'abandon de la production de biens publics locaux, l'accès au marché mondial peut conduire à une reconquête de ces attributs de souveraineté par l'autonomie ou l'indépendance (Alesina & Wacziarg, 1997).

Pourtant, comme nous l'avons vu, la grande taille rationalise la production des biens publics, mais avec des gains marginaux de plus en plus faibles qui se confrontent à des coûts d'hétérogénéité de plus en plus élevés et liés aux différences linguistiques, culturelles ou autres. De plus, la production de biens publics fait souvent l'objet d'une

⁶ Rappelons que d'après la β -convergence les pays qui ont un niveau initial de revenu plus élevé doivent connaître des taux de croissance plus faibles. Cet effet est contrôlé par les auteurs.

⁷ La France illustre assez bien ce biais dans la fourniture de biens publics dans un processus de centralisation qui a d'abord privilégié les Provinces faisant partie du domaine royal initial (grosso modo, l'Île de France et une partie du Centre-Ouest). Par exemple, en imposant en 1539 la langue de cette région (ordonnance de Villers-Cotterêts), le coût d'ajustement était reporté sur les régions utilisant d'autres langues. Par la suite les infrastructures routières et ferroviaires ont privilégié la Région centrale. De cette manière, le Centre a pu rationaliser sa production de biens publics, bénéficier des effets de réseaux (généralisation du français, d'une monnaie unique, etc...) et atteindre une taille critique (armée,...).

agglomération forte dans une province et profite d'autant moins aux régions périphériques qu'elles sont éloignées.

Il existe donc, comme pour la globalisation commerciale, une "taille optimale" déterminée par le point d'intersection entre les gains liés à la dimension et les coûts d'hétérogénéité et de distance. Toutefois, l'analogie avec la globalisation commerciale connaît une limite importante. Si les nations diminuent leur coût d'hétérogénéité en se fragmentant en petites nations qui s'adressent à un marché globalisé, elles l'augmentent en acceptant une fourniture globalisée de biens publics. Et ce coût sera évidemment d'autant plus élevé que les pays concernés s'éloigneront du pays ou du regroupement central, celui qui décide la production de biens publics. La globalisation des marchés et la globalisation des biens publics ont donc des conséquences inverses.

Si les marchés tendent à se globaliser, on n'observe d'ailleurs pas d'évolution équivalente du côté des biens publics. Certes, les organisations ou les conventions internationales produisent des biens publics internationaux qui peuvent se substituer aux biens publics nationaux. Mais le mouvement est limité et ne touche pas aux déterminants de la production et du financement des biens publics comme la fiscalité, la couverture sociale, l'armée, le droit, la sécurité. Certes le principe de subsidiarité de l'Union européenne s'applique aux biens publics et il soumet de plus en plus les droits nationaux au droit communautaire. Mais les difficultés de définir une diplomatie, une défense ou une fiscalité communes dans une région à haut niveau d'intégration, situent bien les limites de cette évolution pour l'économie mondiale dans son ensemble.

Toutefois, cette globalisation faible des biens publics n'est pas uniquement imputable à une taille optimale qui serait suffisamment faible pour s'accorder à l'espace national. Il existe des biens publics globaux par nature (lutte contre la criminalité "globale", système de paiement international, prêteur en dernier ressort international, règles environnementales, etc....) qui ne sont pas, ou mal fournis, au niveau global.

La production globalisée de biens publics est astreinte à la disponibilité d'autres biens publics qui ont souvent un fort ancrage national. La lutte contre la corruption implique que chaque État dispose lui-même d'un système judiciaire efficace qui puisse s'ouvrir pour s'intégrer dans un réseau "global". Pour contourner le risque de *free riding*, le fournisseur global de biens publics doit pouvoir disposer d'un pouvoir de contrainte, notamment sur la fiscalité⁸. Or ce domaine relève justement du noyau dur de la compétence nationale. On voit aujourd'hui les difficultés d'institutions comme le FMI à trouver les ressources exigées, par exemple, une fonction de prêteur en dernier ressort international qui lui est d'ailleurs contestée.

La globalisation limitée des biens publics ne trouve donc pas son origine uniquement dans la demande, mais également dans la rareté de l'offre fautive, sans doute, d'institutions susceptibles de la prendre en charge.

Cette insuffisance de l'offre pose deux limites. Dans la mesure où les biens publics ont aussi pour fonction de réduire les coûts de transaction, leur fourniture non optimale et localisée est aussi un obstacle à l'approfondissement du processus de globalisation. En retour, si les coûts de transaction restent plus élevés sur les marchés internationaux que

⁸ La problématique en termes de biens publics internationaux a été formulée, notamment, par Kindleberger (1998). Il en déduit que seule une puissance hégémonique peut disposer de l'autorité nécessaire à la fourniture de biens publics internationaux. Cette approche a suscité une multitude de débats qui ne peuvent faire l'objet de cet article.

sur les marchés nationaux, l'incitation au regroupement se renforce et les tentations sécessionnistes s'estompent. L'impossibilité de trouver une offre "globale" de biens publics favorise donc la recherche de solutions qui peuvent conduire à un maintien de l'offre nationale ou la recherche d'une offre régionale (Union européenne).

3. LA FRAGMENTATION DES NATIONS.

Dans les approches développées, notamment, par Alesina et alii, la taille des pays serait la conséquence d'un arbitrage entre d'une part, les grands pays qui peuvent engager moins de dépenses publiques et d'impôts et bénéficier d'un marché large qui réduit (sans l'annuler) l'intérêt du libre-échange et le coût d'une plus grande hétérogénéité des populations.

Dans cette perspective, l'État est un tout qui propose à la fois un accès au marché intérieur et la fourniture de biens publics peu diversifiés (langue unique, monnaie unique, etc.). L'élargissement de la taille des nations est présentée comme une alternative à l'ouverture des marchés, une sorte de second best. La globalisation ramène la structure à deux extrêmes : d'un côté, un marché mondial unique accessible à tous et, de l'autre, une multitude de petits pays.

Nous avons vu, toutefois, que la globalisation exerçait des effets contradictoires. Dès lors que la monnaie reste, contrairement aux marchés, un attribut des États la globalisation crée une pression en faveur d'un abandon de souveraineté. La globalisation maintient ou renforce, la demande de biens publics adressée aux États.

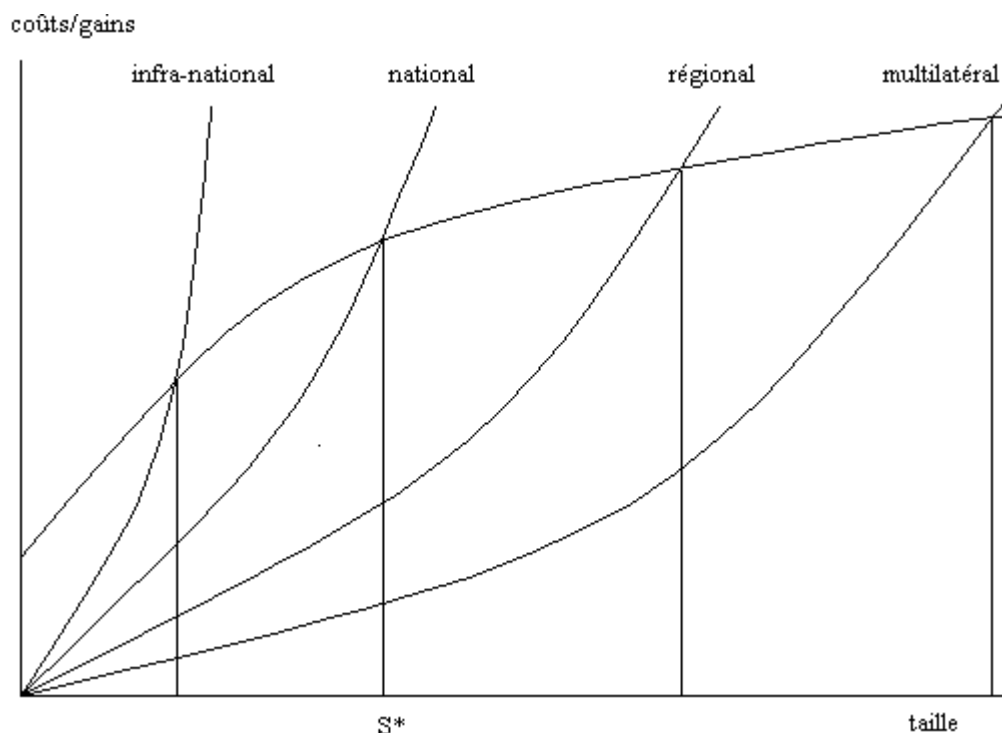
Compte tenu de ces influences contradictoires, l'évolution "rationnelle" plaide en faveur d'une certaine fragmentation des attributs de souveraineté nationale.

Un abandon de souveraineté monétaire peut ainsi accompagner une reconquête par les régions de la fourniture des biens publics à coût d'hétérogénéité élevé (infrastructure, préférences linguistiques, etc.).

La régionalisation –de type Union européenne- ne doit pas être comprise comme une forme de regroupement d'États à la recherche d'une taille critique, mais comme une étape vers l'ouverture générale et multilatérale. On met ici le doigt sur une difficulté conceptuelle ou la globalisation est à la fois une "nation" unique, il est vrai définie autour d'un marché mondial et la possibilité d'une multitude de pays sans véritables tailles critiques. Le regroupement des États peut donc être interprété à la fois comme une évolution vers un marché mondial unique ou comme une redécoupage du monde en États plus grands.

Dans tous les cas la régionalisation déprécie l'efficacité de l'État national comme fournisseur de grand marché et de biens publics efficaces. Cette substitution de souveraineté du national vers le régional ou le mondial, peut conduire à un rapatriement de certaines prérogatives au niveau infranational.

Considérons par exemple un monde globalisé où, pour simplifier la représentation graphique, la relation des gains de productivité avec la taille soit commune à tous les secteurs, privés ou publics (d'autres hypothèses ne remettraient pas en cause la mise en évidence des niveaux multiples de décision) la spécificité étant uniquement portée par les coûts d'hétérogénéité. On voit que, selon les cas, les tailles optimales peuvent être très diverses.



Il reviendrait ainsi au niveau infranational la fourniture de biens publics marqués par la proximité culturelle ou géographique : langue, culture, infrastructure. Le niveau national conserverait le noyau dur des fonctions d'"assureur" et de garant d'un "contrat social" : sécurité, assurance, solidarité. Le niveau régional rationaliserait la fourniture de biens publics dans les domaines où les proximités (culturelles, politiques, juridiques, historiques, géographiques, etc.). réduisent les inconvénients de la centralisation et de l'homogénéisation. Le niveau mondial ou transnational s'appliquerait aux questions globales (environnement, délinquance internationale, etc.), à la production de biens publics non différenciables sur des caractéristiques nationales, à la réduction des coûts de transaction des marchés mondiaux.

Cette fragmentation de la souveraineté nationale correspond à une certaine réalité observable. La décentralisation des États jacobins (France), l'autonomie des régions (Espagne, Grande-Bretagne), la mise en place d'un système fédéral (Belgique) ou l'indépendance (Slovaquie) accompagnent "main dans la main" (pour reprendre l'expression déjà citée d'Alesina, Spolaore & Wacziarg) le renforcement des fonctions d'assurance assumées par les États ouverts sur l'extérieur (Rodrik, 1998), les transferts de souveraineté à des espaces régionaux (Union européenne et monnaie unique) et, parfois, à des organismes internationaux chargés d'encourager l'ouverture de marché, de huiler le processus de globalisation et de proposer, le cas échéant des biens publics de substituts aux États nationaux.

4. CONCLUSION

La globalisation favorise moins la diminution de la taille optimale des nations que la fragmentation des souverainetés. Elle introduit un élément de déséquilibre qui perturbe le découpage du monde. Elle conduit à leur redistribution à des niveaux parfois infra

et, d'autres fois, supra nationaux. Mais ce choc ne conduit ni à un redécoupage irrépensible des États, ni à une centralisation supranationale de tous les attributs de la souveraineté nationale. L'Union européenne est donc aussi un niveau de prise de décision qui illustre plutôt un accroissement de la taille optimale alors que les poussées autonomistes révèlent une réduction. Les deux évolutions ne sont pas contradictoires mais complémentaires.

L'approche ci-dessus ne visait qu'à isoler quelques déterminants économiques de la formation des nations et de la structuration des relations économiques internationales. Des coûts d'ajustement accompagnent nécessairement le passage d'un équilibre où les États réunissent la totalité (ou la plus grande partie) des attributs de souveraineté à un autre équilibre où ceux-ci se partagent entre plusieurs niveaux de prise de décision. Les contraintes politiques, ignorées ici, doivent évidemment être introduites. Si cette restructuration se réalise souvent sans difficultés insurmontables, elle peut parfois conduire à des conflits politiques graves.

Bibliographie

- Aghion P. & P. Howitt (1998), *Endogenous Growth Theory*, Cambridge: MIT Press
- Alesina A. & R. Wacziarg (1997), Openness, country size and the government, *NBER Working Paper Series*, #6024,
- Alesina A., R. Baqir, & W. Easterly (1999), "Public goods and ethnic divisions", forthcoming, *Quarterly Journal of Economics*.
- Alesina, A. & E. Spolaore (1997), "On the Number and Size of Nations", *Quarterly Journal of Economics*, 113(4), november.
- Armington P. (1969), "A Theory of Demand for Products Distinguished by Place of Production", *IMF Staff Papers*, n° 16, 159-176.
- Baldwin R. (1993), "A Domino Theory of Regionalism", *NBER Working Papers*, #4465, September, www.nber.org/papers/w4465
- Barro R. & X. Sala-i-Martin (1995), *Economic Growth*, Mac Graw Hill (traduction française *La croissance économique*, chez Ediscience).
- Crozet M. (2000), *Mobilité du capital humain, localisation des activités et convergence des espaces européens*, Thèse, Paris 1.
- Durkheim E. (1987), *La Science Sociale et l'Action*, Paris, PUF.
- Easterly W. & A. Kraay (1999), "Small States, Small Problems?", World Bank Policy Research Working Paper n° 2139, june.
- Easterly W. & R. Levine (1997), "Africa's Growth Tragedy: Policies and Ethnic Divisions" *Quarterly Journal of Economics*. November.
- Easterly, W. & S. Rebelo (1993), "Fiscal Policy and Economic Growth: an Empirical Investigation", *Journal of Monetary Economics* 32:417-57.
- Eichengreen B. (1993), "Labour Markets and EMU", in P. Masson & M. Taylor, *Policy Issues in the Operation of currency unions*, Cambridge University Press.
- Grilli V. & G. M. Milesi-Ferretti (1995), "Economic Effects and Structural Determinants of Capital Controls", *International Monetary Fund Staff Papers*. 42(3):517-551.
- Hanson G.H. (1998) "Market Potential, Increasing Returns, and Geographic Concentration", *NBER Working Paper* No. W6429, February.
- Kennan J. & R. Riezman (1990), "Optimal tariff equilibria with customs unions", *Canadian Journal of Economics*, XXIII, N°1.
- Kindleberger C.P. (1988), *The International Economic Order. Essays on financial Crisis and International Public Goods*, Harvester, Wheatsheaf.
- Krugman P.R., (1991b), "The move toward free trade zones", *Federal Reserve Bank of Kansas City Economic Review*, november/décembre, 5-25.
- Kuznets S. (1960), "Economic Growth of Small Nations", in E.A.G. Robinson, ed., *The Economic Consequences of the Size of Nations: Proceedings of A Conference Held by the International Economic Associations*. Toronto: MacMillan.
- Markusen J.R. (1983), "Factor movements and commodity trade as complements", *Journal of International Economics*, vol.14, 341-356.
- Mill J.S. (1972) *Utilitarianism, On Liberty, and Considerations on Representative Government*, H.B. Acton. Londres : J.M. Dent & Sons.

- Mundell R. A. (1957), "International Trade and Factor Mobility", *American Economic Review*, juin.
- Mundell R. (1961), "A theory of optimum currency areas", *American Economic Review*, 51.
- O'Rourke, K. H. & J. G. Williamson (1999), *Globalization and History : The Evolution of a Ninetinh-Century Atlantic Economy*, MIT Press.
- Parsley D.C. & S-J. Wei (2000), "Explaining the Border Effect: The Role of Exchange Rate Variability, Shipping Costs, and Geography", *NBER working paper* n°W7836, august.
- Renan E. (1992), *Qu'est-ce qu'une nation ?*, Presses Pocket.
- Robinson E.A.G., ed. (1963), *The Economic Consequences of the Size of Nations: Proceedings of A Conference Held by the International Economic Associations*. London,: MacMillan, New York St Martin's Press.
- Rodrik D. (1998), "Why Do More Open Countries Have Bigger Governments", *NBER working paper*, n°W5537, april.
- Romer P. M. (1986), "Increasing Returns and Long-Run Growth", *Journal of Political Economy*, 94:1002-37.
- Siroën J.-M. (2000), *La régionalisation de l'économie mondiale*, Paris, La découverte.
- 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. (1960). *The Economic Consequences of the Size of Nations: Proceedings of A Conference Held by the International Economic Associations*. Toronto: MacMillan.
- Srinivasan, T.N. (1986), "The Costs and Benefits of Being A Small, Remote, Island, Landlocked or Ministate Economy", *World Bank Research Observer*, 1(2):205-218.