

L'EFFET DE TAILLE DANS LES THÉORIES DU COMMERCE INTERNATIONAL

Elisa PAULIN

Université des Antilles et de la Guyane

Depuis quelques années, la théorie du commerce international s'est enrichie de nouveaux développements que l'on regroupe sous le titre de "commerce international en concurrence imparfaite". Les explications de l'échange international fondées sur les hypothèses de rendements d'échelle croissants et de concurrence imparfaite ne sont pas entièrement nouvelles. En effet, quelques auteurs anciens avaient développé à des degrés divers le rôle des rendements croissants ou du pouvoir de marché des firmes dans les échanges internationaux (Smith, 1776 ; Marshall, 1879 ; Graham, 1923 ; Ohlin, 1933 ; Haberler, 1936). A. Smith développe l'idée que la division du travail permet à une économie de bénéficier des économies d'échelle dans certains secteurs et ainsi de se développer, à condition que la taille du marché soit suffisante. F. Graham (1923) concluait à un risque de perte à l'échange pour un pays conduit par le marché international à abandonner l'industrie à rendements croissants. Plus tard, Ohlin (1933) développe l'idée selon laquelle la présence de rendements d'échelle croissants constitue à elle seule une source possible du commerce international. Haberler (1936) rend compte d'une série de travaux intégrant des éléments de concurrence imparfaite dans la théorie du commerce international, notamment les premières transpositions du modèle de concurrence monopolistique de Chamberlin. L'effet de taille est une question qui est posée à travers ces différents travaux.

Depuis une dizaine d'années ces mêmes idées ont été développées dans un ensemble de nouveaux modèles théoriques plus conformes à l'évolution des échanges internationaux (Lassudrie-Duchêne, 1971 ; Mucchielli et Sollogoub, 1980). Ces arguments sont plus centrés sur des éléments de la concurrence caractérisant l'industrie moderne : les économies d'échelle statiques et dynamiques, les stratégies oligopolistiques, la différenciation des produits, la multinationalisation des firmes (Laussel et Montet, 1989). Dans ces analyses, il

apparaît de plus en plus clairement que les échanges internationaux se polarisent entre les pays industrialisés. Une partie importante de leur commerce résulte d'une spécialisation assez arbitraire permettant une forte exploitation des économies d'échelle. Les économies d'échelle impliquent généralement la non-viabilité de la concurrence parfaite telle qu'elle fut présentée par Torrens (1815), Ricardo (1817) et Marshall (1879). Ces auteurs font reposer l'échange international sur une différence qui s'exprime le plus souvent en termes d'avantages comparés, de dotations en facteurs ou de niveau technologique. Or, de nos jours, le commerce mondial s'est principalement développé entre des pays industrialisés assez identiques et sous la forme d'un échange de produits similaires, un phénomène connu sous le nom de commerce intra-branche ou intra-industrie. C'est ce qu'ont révélé les études réalisées par Balassa (1965), Grubel et Lloyd (1975) sur l'intégration européenne. L'exploitation des économies d'échelle par les pays dans le cadre du commerce international renvoie nécessairement à la question de l'effet de taille.

Les différences de taille entre les économies partenaires semblent indissociables des échanges internationaux. L'effet de taille qui est lié à l'existence des économies d'échelle et à la baisse des coûts représente effectivement un volet qui retient l'attention de quelques économistes. C'est ainsi que l'étude des économies d'échelle de Drèze (1960) sur le mécanisme de l'échange est envisagée entre les pays selon la taille de leurs marchés domestiques et entre les produits selon qu'ils sont internationalement standardisés ou nationalement différenciés. L'effet de taille se traduit à travers les économies d'échelle dans la production de biens fortement demandés (Linder, 1961), les effets de la différenciation des produits (Lassudrie-Duchêne, 1971; Dixit et Stiglitz, 1977) et la production de variétés de biens (Lancaster, 1979; Krugman, 1980).

Ainsi, pour la plupart des auteurs, l'effet de taille semble jouer un rôle positif dans les capacités de développement industriel. Cependant, les théories économiques sont imprécises quant à la question de la taille dans l'échange international. Une revue de la littérature sur l'influence de la taille des pays partenaires à l'échange international détermine les axes de cet article. Nous analyserons les principaux développements théoriques sur l'effet de taille en concurrence pure et parfaite, dans le cadre des économies d'échelle et enfin, nous examinerons comment cette question est considérée dans les nouveaux courants de pensée en concurrence imparfaite.

I. LA RECONNAISSANCE DE L'EFFET DE TAILLE DANS L'ÉCHANGE INTERNATIONAL

Nous étudions d'abord l'influence de la taille en concurrence pure et parfaite puis dans le cas d'économies d'échelle.

1.1. L'imprécision des théories économiques de l'effet de taille en concurrence pure et parfaite

Ricardo (1817), après Torrens (1815), a montré que la condition nécessaire et suffisante pour qu'il y ait échange international est qu'il existe entre les pays une différence de coûts comparatifs ou comparés, définis à partir de coûts relatifs internes. L'aspect normatif de l'analyse consistera à affirmer que l'échange profite à tous. La démonstration du gain du commerce international constitue un apport fondamental. Selon la loi des coûts comparatifs, l'intérêt du développement d'activités internationales se matérialise par un gain à l'échange. Dans un modèle à deux nations, les deux pays doivent gagner à l'échange. L'absence de barrière à l'échange favorise la pénétration du grand marché par les produits de la petite nation et autorise les gains réciproques. Dans un univers où les rendements sont constants, il n'y a pour la petite nation aucun handicap lié à un quelconque processus d'apprentissage et donc aux quantités écoulées. La répartition du gain dépend de la capacité de la petite nation à se spécialiser.

Selon le principe des coûts comparatifs, le gain de l'échange se répartira entre les co-échangistes en fonction de leur capacité à se spécialiser correctement, mais aussi en fonction de l'importance de la demande mondiale dont fera l'objet leur production. Du fait de demandes mondiales plus ou moins importantes pour tel ou tel bien, le gain à l'échange se répartira inégalement entre les partenaires. L'argument de Ricardo a permis d'établir que l'échange international est source de gains pour les pays qui y participent. Sous des hypothèses de concurrence pure et parfaite ce gain est réciproque et sa distribution dépend de l'établissement des prix relatifs mondiaux de chaque produit.

L'échange apparaît comme un jeu à somme positive où tous les partenaires à l'échange gagnent grâce à l'amélioration de leurs termes à l'échange par rapport à ceux qui prévalaient en situation d'autarcie. Les pays peuvent atteindre un niveau de revenu réel plus élevé, et un gain d'efficacité, puisque grâce à la réallocation des ressources vers les emplois les plus productifs, ils peuvent produire plus à un moindre coût. L'échange n'aura lieu que si chacun des partenaires y trouve un intérêt, c'est-à-dire s'il peut se procurer à l'étranger plus que sur son propre marché intérieur. Ainsi, les analyses traditionnelles nous indiquent que les termes de l'échange international se fixent entre les termes de l'échange internes. Cet échange peut être inégal comme le souligne Ricardo¹.

L'analyse de Ricardo fait référence au grand marché et à la petite nation sans vraiment expliciter où se situe la différence entre les partenaires. Il n'utilise

¹ Dans le modèle de Ricardo, il y a ainsi une inégalité dans l'échange des quantités de travail au profit du pays où la productivité est la plus élevée.

aucun indicateur pour faire la distinction entre ces derniers. L'analyse de J.S. Mill qui réexamine l'analyse ricardienne en termes d'offre et de demande n'apporte pas plus de précision à la question de l'effet de taille. Suivant ses propres termes, "il apparaît que les pays qui font avec le plus d'avantages le commerce extérieur sont ceux dont les produits sont les plus demandés à l'étranger". Il a en effet établi que les termes de l'échange dépendaient, pour des conditions de production donnée, de l'intensité de la demande de chaque pays pour chaque produit et qu'ainsi le partage du pays pouvait être inégalitaire et bénéficier à l'un des pays si sa demande était moins élastique que l'autre. La seule situation où le partage du gain est égal correspond au cas où le rapport des prix internationaux s'établit exactement au milieu des deux rapports des prix internes. Au niveau de l'établissement du prix international et du partage du gain, la demande joue un rôle fondamental. Un pays aura d'autant plus de chance de gagner de façon importante à l'échange international que les produits pour lesquels il a un avantage comparatif sont fortement demandés. On retrouve ici des analyses tout à fait contemporaines sur la demande mondiale et les spécialisations optimales (Lafay, 1979).

L'inélasticité de la demande peut provenir des petits pays en raison de l'étroitesse de leurs marchés intérieurs. Ce point de vue a retenu l'attention de quelques économistes qui ont tiré des conclusions sur le caractère égalisateur de l'échange international plus favorable aux petits pays. L'analyse de Ricardo-Mill indique que les gains du commerce vont à la petite nation qui maximise son revenu en se spécialisant complètement. Pour ces auteurs, ce résultat est obtenu parce que "les grands pays ayant généralement une plus grande demande sont susceptibles d'avoir une plus grande demande pour les biens étrangers et modifient donc les termes de l'échange à leur propre désavantage".

J.L. Mucchielli (1990) confirme cette optimisation du gain à l'échange par les petits pays. Il souligne que ces différences de demande peuvent être liées aux caractéristiques des biens (biens primaires dont la demande relative baisse avec l'élévation du niveau de vie par rapport aux biens manufacturés) ou aux différences de taille des pays. Dans le premier cas, les spécialisations dans les biens primaires sont peu porteuses de gain. Dans le second cas, le petit pays qui peut se spécialiser totalement, au contraire du grand pays, gagnera plus à l'échange. C'est le phénomène du "paradoxe du pays", dans la mesure où le "petit" pays peut se spécialiser entièrement dans le bien pour lequel il a un avantage comparatif. Ainsi, le gain de chaque partenaire peut être relié au rapport des tailles des pays, pour des coûts et des comportements de demande donnés. Mais les notions de petit et de grand pays telles qu'elles apparaissent dans l'analyse de Mucchielli nous laissent toujours dans le flou. Elles ne nous donnent pas plus d'indications pour distinguer le petit pays du grand pays. La distinction entre petit et grand pays est présentée de manière implicite.

Le modèle ricardien des coûts comparatifs n'ayant pas précisé l'origine des coûts relatifs de production, les économistes Heckscher-Ohlin ont

approfondi les différences de coûts comparatifs en expliquant l'échange international par l'abondance factorielle relative et l'intensité relative de facteurs dans la fabrication des différents biens.

L'analyse des dotations factorielles aboutit à ce qu'on appelle la loi des proportions de facteurs expliquant que les avantages comparatifs, et par là-même la structure et le sens des échanges internationaux, sont liés à la relative abondance des différents facteurs de production possédés par les divers pays. Suivant le théorème dit d'Heckscher-Ohlin "chaque pays est incité à produire et à exporter les biens dont l'élaboration a exigé relativement plus de facteurs abondants, et à importer les produits dont la production domestique aurait nécessité relativement plus de facteurs rares, du fait que ceux-ci sont relativement moins coûteux dans les pays où ils sont relativement plus abondants" (Mucchielli et Sollogoub, 1980). Cette approche rompt avec celle de Ricardo.

Le théorème dit d'Heckscher-Ohlin peut être considéré comme un progrès par rapport à celui de Ricardo. Le modèle d'Heckscher-Ohlin raisonne explicitement sur deux facteurs de production, il admet l'hypothèse de substituabilité entre ceux-ci avec des coûts relatifs des biens croissants. De ce fait, la spécialisation des économies peut être partielle dans la mesure où la production des pays peut comporter des produits qu'ils importent, ce qui n'est pas le cas dans le modèle de base de Ricardo. La démarche d'Heckscher-Ohlin est plus explicite sur les causes des échanges. On pourrait penser que l'énoncé général de la théorie d'Heckscher-Ohlin expliquerait la différence au niveau des échanges entre pays de petite et de grande taille. Mais, ce qui compte dans cette théorie, ce sont les dotations relatives, non les dotations absolues. L'effet de taille est clairement exclu dans cette théorie. Un grand pays (ayant beaucoup de capital et de travail) a intérêt à commercer avec un petit pays (ayant peu de capital et de travail) parce que chacun d'eux possède relativement plus d'un des deux facteurs (sauf dans le cas particulier d'égalité du rapport des quantités de facteurs).

Cette théorie de l'échange international a suscité de nombreux commentaires tant sur le plan théorique que sur le plan empirique. Dans le premier cas, les critiques portent surtout sur la formulation des hypothèses trop limitatives et sur la définition des concepts utilisés. Dans le second cas, le désaccord de certains auteurs vient de la difficulté d'appliquer ces principes théoriques (Diab, 1956 ; Bhagwati, 1964 ; Baldwin, 1971, Stern, 1976 ; Leamer, 1980) et aussi parce qu'ils ne tiennent pas compte des ressources naturelles.

L'existence des économies d'échelle permet une reconnaissance partielle de l'effet de taille. Dans l'œuvre d'Adam Smith (1776), la division du travail, nationale comme internationale, permet à une économie de bénéficier des économies d'échelle dans certains secteurs et ainsi de se développer, à condition que la taille du marché soit suffisante. Torrens distinguait pour sa part ce qu'il

appelait "la division mécanique du travail" et la "division territoriale du travail", pour bien montrer ainsi que les sources de l'échange pouvaient être dues aux éléments géographiques, territoriaux, mais aussi aux éléments mécaniques. Les rendements croissants dans la production de produits manufacturés et décroissants dans celle des produits agricoles furent ensuite analysés entre autres par Marshall (1879) et Graham (1923). La question de la taille a été partiellement posée dans l'étude des économies d'échelle.

1.2. La reconnaissance partielle de l'effet de taille à travers les économies d'échelle

Les économies d'échelle peuvent être externes à la firme et profiter à toute une industrie ou à l'ensemble de l'économie. Dans ce cas, le développement des infrastructures, l'amélioration des conditions de production constituent des éléments qui peuvent faire baisser le coût moyen des produits fabriqués. Le concept d'économies d'échelle externes a été introduit dans l'analyse par Marshall en 1890, il les définit dans ses *Principes*, comme "dépendantes du développement général d'une industrie". Haberler (1936) trouva cette définition pour le moins "vague et indéterminée". Par la suite, de nombreux auteurs comme Edgeworth, Knight... discutèrent cette notion. L'idée fondamentale est que les coûts de chaque entreprise s'abaissent au fur et à mesure que la production de l'industrie à laquelle elles appartiennent augmente. Cette baisse des coûts peut être attribuée à plusieurs facteurs : à la baisse généralisée dans l'industrie du prix des facteurs de production ou à l'accroissement de l'efficacité des firmes du fait de l'amélioration de leur environnement.

Ainsi, les économies d'échelle externes peuvent être classées en deux catégories : les économies "pécuniaires" engendrées par la baisse du prix des facteurs, les économies "technologiques" issues de l'amélioration de l'efficacité.

Les économies d'échelle peuvent aussi être internes à la firme si c'est l'organisation, la spécialisation du travail et la production en grande quantité qui permet à la firme considérée de faire baisser son coût moyen. La firme peut entrer dans un processus de croissance permanente si le coût moyen baisse de manière infinie. Elle peut acquérir une telle importance qu'elle va influencer le prix de marché de son produit et obtenir une position dominante dans la branche, voire un monopole.

Le principe de la concurrence pure et parfaite n'admet pas l'hypothèse d'économies d'échelle internes qui renvoie à la théorie du monopole ou de l'oligopole. Les économies d'échelle externes sont par contre compatibles avec une situation de concurrence. Leur existence pourra alors être un déterminant des échanges.

Au niveau des échanges internationaux, les économies d'échelle ont dans un premier temps servi à évaluer la répartition des gains de l'échange entre pays

dont les uns se trouvaient spécialisés dans la production de biens à rendements décroissants et d'autres dans la production de biens à rendements croissants. La perte à l'échange provoquée par la spécialisation des premiers permettait alors de justifier le protectionnisme. En effet, Graham (1923) fonda ses arguments protectionnistes (d'ailleurs fortement controversés) sur cette notion de perte à long terme qui ne manquerait pas d'apparaître si un pays se spécialisait dans des productions à rendements décroissants. Graham dans son exemple se place dans la situation où un pays se spécialise dans un bien connaissant des économies d'échelle, et l'autre pays subissant des déséconomies d'échelle. Dans ce cas, un pays va perdre à l'échange. De cet exemple est né un débat entre Graham (1923) et Knight (1924 et 1925). Si l'économie nationale a un avantage comparatif dans le produit connaissant des déséconomies d'échelle, et le pays étranger dans celui faisant l'objet d'économies d'échelle, alors l'ouverture à l'échange conduit les deux à se spécialiser dans le bien pour lequel ils ont cet avantage comparatif. De ce fait, l'économie nationale spécialisée dans le bien connaissant des déséconomies d'échelle va obtenir une situation pire que celle qu'elle connaissait en autarcie. Au contraire, le pays étranger avec sa spécialisation va pouvoir pleinement profiter des économies d'échelle. Graham en conclut que le pays national a intérêt à appliquer une protection afin d'empêcher les spécialisations dues au libre-échange d'entrer en jeu. L'argument de Graham est juste dans le sens où, si du fait du commerce international, le secteur sujet aux déséconomies d'échelle accroît sa production et celui sujet aux économies d'échelle réduit sa production, il existe alors des pertes à l'échelle internationale. Cependant, on ne peut pas imaginer qu'un pays choisisse volontairement de se spécialiser dans un bien sujet aux déséconomies d'échelle. La conclusion sera différente si l'on se place dans le cas où il existe des différences de taille entre les économies partenaires.

Supposons un grand et un petit pays, ainsi que deux secteurs, l'un sujet aux économies d'échelle, l'autre aux déséconomies d'échelle. Les différences de taille introduisent une différence de prix relatifs autarciques entre les pays. En effet, le grand pays (noté *), produisant pour son marché intérieur davantage du bien 1 (sujet aux économies d'échelle) que le petit pays, obtiendra un prix relatif de ce bien inférieur à celui de son partenaire. Par contre, le grand pays fabrique également davantage de bien 2 sujet aux déséconomies d'échelle que le petit pays, son prix est alors plus élevé.

L'inégalité suivante s'établit ainsi : $T1^*/T2^* < T1/T2$.

Ainsi à l'ouverture de l'échange, le grand pays se spécialisera dans le bien 1 et le petit pays dans le bien 2. L'échange international va de ce fait défavoriser le petit pays qui préférera l'autarcie, ou tout au moins la protection. C'est donc ici le résultat inverse de celui de la théorie de Ricardo.

Ces résultats amènent à se poser la question de savoir si, sur le plan du

commerce international, les petits pays sont condamnés à s'exclure de l'échange ? La réponse est non, car Drèze (1960) sur la spécialisation de la Belgique amènent de nouveaux éléments de réponse. Le petit pays moyennement industrialisé peut se spécialiser dans des biens banalisés ou standardisés faisant l'objet d'une vaste demande internationale indifférenciée et sujets aux économies d'échelle. La spécialisation devient alors stratégique et non plus imposée.

Drèze remarque, en premier lieu, qu'en moyenne on trouve beaucoup plus d'homogénéité, de standardisation, pour des articles industriels qui sont des demi-produits et des produits intermédiaires, que pour les produits finis et les biens de consommation. Ceux-ci sont plus fréquemment "nationalement différenciés". En second lieu, l'auteur fait intervenir, comme élément essentiel de l'échange, le principe des économies d'échelle, c'est-à-dire "le fait que les coûts de production sont moindres pour la fabrication en grande série plutôt que pour les petites séries". Il résulte de ces deux faits que les petits pays, à marché intérieur restreint qui veulent bénéficier d'économies d'échelle, doivent se spécialiser dans les productions standardisées internationalement et doivent être capables de trouver leur place sur de nombreux marchés étrangers. Ils doivent donc produire des biens intermédiaires, non différenciés nationalement. A l'inverse, les pays de dimensions suffisantes peuvent s'offrir le luxe d'avoir une structure de consommation autonome, et ils peuvent bénéficier d'économies d'échelle même pour des biens de consommation différenciés.

J. Drèze émet donc ce qu'il dénomme "l'hypothèse de standardisation" : "dès que les économies d'échelle interviennent, les petits pays ont un désavantage comparatif moindre dans la production standardisée internationalement, et les grands pays un avantage comparatif plus élevé dans les biens de consommation différenciés". Ainsi, les petits pays exportent les biens qui sont standardisés sur le marché international, et importent ceux qui sont différenciés sur le marché domestique. La formule de Drèze permet d'établir qu'au fur et à mesure de la croissance de la taille du marché, les exportations deviennent plus différenciées, c'est-à-dire moins standardisées. Ce modèle est aujourd'hui largement analysé et a eu le mérite d'introduire les économies d'échelle dans l'explication des échanges internationaux de pays de taille différente.

L'apport de la demande s'avère aussi fondamental dans l'effet de taille. Linder (1961) analyse l'existence d'économies d'échelle dans la production de biens fortement demandés sur le marché domestique et l'influence principale du niveau de revenu par tête sur la formation de la demande. La fonction de production d'un bien sera favorable dans un pays lorsque ce bien y est fortement demandé : c'est le principe de la "demande domestique représentative".

Une demande importante permet d'accéder aux économies d'échelle et

entraîne la création d'une technique appropriée, renforcée par les effets d'apprentissage : l'exportation sera la fin et non le commencement du sentier d'expansion du marché ; le commerce international est d'abord l'expansion au-delà des frontières de l'activité économique propre à un pays qui, les fabriquant à coût réduit, pourra facilement vendre à l'extérieur les produits fortement demandés sur son territoire (Lassudrie-Duchêne, 1977). Le niveau de revenu par tête est un déterminant essentiel de la demande. Les pays à revenus proches ont alors une demande représentative relativement semblable, "la gamme des exportables est identique ou incluse dans la gamme des importables" (Linder, 1961). L'aspect normatif de l'analyse apparaît complètement changé, puisque deux pays auront d'autant plus vocation à échanger que leurs dotations factorielles seront semblables, que leur revenu par tête seront proches. Pour Linder, des proportions de facteurs trop différentes pourraient constituer un obstacle potentiel à l'échange. B. Balassa (1969) conclut que l'existence de l'effet de taille confirme l'hypothèse de Linder, selon laquelle "la production destinée au marché local est une condition préalable pour exporter les produits manufacturés, puisque les grands pays sont dans une position avantageuse dans la production de biens manufacturés à cause des économies d'échelle ; les petits pays tentent d'avoir des avantages comparatifs dans l'exportation de produits semi-finis et des désavantages dans l'exportation de biens finis".

B. Lassudrie-Duchêne (1971) a perfectionné et complété l'interprétation de Linder en introduisant ce qu'il a appelé "la demande de différence". Le commerce international permet d'échanger des différences pour des biens comparables et d'enrichir la gamme des choix disponibles de variétés qualitativement distinctes pour chaque type de bien. La différenciation des produits et le mécanisme décrit par B. Lassudrie-Duchêne jouent un rôle important dans les échanges entre les pays développés. Un niveau de vie élevé, la taille économique, sont en effet nécessaires pour que la demande de non banalisation puisse s'exprimer. Il faut en outre que l'appareil de production ait la capacité de lancement de plusieurs variétés de biens adaptés aux goûts des consommateurs étrangers. Le commerce de biens différenciés est à la base du commerce intra-branche, intra-industriel ou intra-produit (Lassudrie-Duchêne et Mucchielli, 1979 ; Abd El Rahman, 1986 ; Mazerolle et Mucchielli, 1988). L'expansion du commerce intra-industriel a aussi été rattachée au développement des investissements directs étrangers. Ces investissements directs étrangers tiennent à ce que les firmes mettent en valeur les avantages comparatifs d'un pays et réalisent des économies d'échelle en élargissant leurs marchés (Mucchielli, 1985). L'installation des firmes multinationales sur les marchés étrangers correspond souvent à la production de biens différenciés qui est susceptible d'augmenter pour répondre aux demandes qui varient d'un pays à l'autre.

Toutes ces analyses qui précèdent font référence à la question de l'influence de la taille dans les échanges internationaux sans apporter de définition précise à la petite et à la grande taille. Du point de vue théorique, de

nombreux auteurs mentionnent la petite et la grande taille sans jamais faire une distinction à partir d'indicateurs économiques. La distinction se fait de manière implicite. On peut dire qu'il y a effectivement un effet de taille qui est reconnu, mais qu'on est dans l'incapacité de le saisir à partir d'un seuil bien défini. Les modèles de A. Dixit et V. Norman (1980), K. Lancaster (1980), E. Helpman (1981) et P. Krugman (1984), ont tenté d'apporter de nouvelles explications aux économies d'échelle qui sont à la base de l'effet de taille. Ces analyses font référence à un marché de concurrence imparfaite qui présentent l'avantage de mettre en évidence un nouveau déterminant de l'échange : la variété des produits, elle-même renforcée par l'exploitation des rendements croissants au niveau des firmes.

2. L'IMPRÉCISION DES THÉORIES ÉCONOMIQUES DE L'EFFET DE TAILLE EN CONCURRENCE IMPARFAITE

A l'origine dans les années 1920-30, les modèles de concurrence imparfaite raisonnaient en économie fermée. L'extension du modèle aux économies ouvertes s'est fondée sur une démarche traditionnelle en deux étapes : la situation de chaque économie avant l'ouverture aux échanges puis la situation de chaque économie après l'ouverture aux échanges. Les approches de Lancaster et de Krugman, qui retiennent notre attention en particulier, supposent que les économies sont identiques en tout, même en taille et aussi dans la quantité de facteurs qu'ils détiennent. Elles soulignent aussi la présence d'économies d'échelle.

2.1. Le modèle de Lancaster

Lancaster s'inspire des modèles traditionnels de concurrence spatiale. Sa démarche prend sa source dans ses travaux antérieurs sur la consommation et les analyses de Hotelling (1929). Ce courant est baptisé l'approche à la néo-Hotelling.

Le cadre théorique de Lancaster (1980) vise à montrer que deux économies en tout point identiques vont développer des échanges et ainsi améliorer leur bien être. L'approche est assez complexe. Le raisonnement repose sur l'analyse de la "concurrence monopolistique pure" précédemment développée par l'auteur (Lancaster, 1979). Pour Lancaster, le produit est composé d'un ensemble de "caractéristiques" qui vont être demandées en tant que telles par le consommateur. Les consommateurs ont des préférences sur les caractéristiques et non sur les biens eux-mêmes. Les produits sont réputés appartenir au même groupe s'ils incorporent la même série de caractéristiques. La notion de groupe remplace ici la notion de branche, si bien que l'échange intra-branche est en fait un échange intra-groupe. Dans un groupe, les proportions de caractéristiques détenues par chaque produit définissent sa "spécification" (variété). Les spécifications sont supposées varier sur un ensemble convexe appelé "spectre" des produits (dans un même groupe). Les

préférences sont supposées uniformément réparties sur le spectre. Dans un groupe, la maximisation de l'utilité sous contrainte du revenu définit, pour chaque consommateur, un "bien idéal" correspondant à une spécification propre². Le bien idéal varie avec les individus car les préférences des consommateurs sont différentes³.

Les biens idéaux forment un sous-ensemble convexe du spectre. Il existe une mesure, appelée "distance spectrale", de l'éloignement (différence de spécification) entre deux biens du même groupe. On suppose que le prix qu'un consommateur est prêt à payer pour un bien du groupe est une fonction décroissante de la distance spectrale qui le sépare de son bien idéal⁴.

On suppose encore que cette fonction est identique pour tous les consommateurs ("hypothèse d'uniformité"). On suppose également, par souci de simplification, que les biens idéaux sont répartis uniformément sur le spectre et que le nombre de consommateurs par bien idéal est le même ("hypothèse de densité uniforme")⁵.

L'analyse de l'échange concerne "deux pays-deux secteurs". Les pays ont des conditions économiques similaires, aussi bien du côté de l'offre que du côté de la demande. L'un des secteurs (l'agriculture) produit un bien homogène en situation de concurrence pure et parfaite. L'autre (le secteur manufacturier) se situe en concurrence monopolistique pure et produit en conséquence des biens différenciés. Dans une situation d'isolement, l'équilibre dans les deux pays est identique. L'ouverture du commerce entre les deux économies double la dimension du marché (Krugman, 1979) où les ressources et la population sont augmentées, l'ensemble des autres propriétés demeurant identique. A présent, les consommateurs dans chaque économie ont accès aux variétés produites dans l'autre. L'ouverture à l'échange provoque la disparition dans chaque pays d'un certain nombre de firmes mais, globalement, le nombre de variétés offertes à chaque consommateur par l'ensemble des deux pays est plus grand qu'en autarcie. Ceci réduit la distance entre variétés offertes et variétés idéales, donc augmente l'utilité. Le gain de satisfaction provient également de l'abaissement du prix d'une variété quelconque lié à l'agrandissement du marché qui engendre une diminution de coût. L'échange international est un échange intra-branche, puisque tous les biens sont des variétés différentes d'une même famille.

Dans cette configuration où les échanges sont uniquement intra-branche, le bien-être des deux pays se trouve amélioré pour deux raisons : l'exploitation

² Ce bien idéal est introduit dans la contrainte de revenu à un prix égal à son coût unitaire.

³ Ce qui signifie que les fonctions d'utilité sont elles-mêmes différentes.

⁴ "(...) Le prix que le consommateur est prêt à payer pour un bien particulier (...) est inversement proportionnel à une fonction convexe de la distance spectrale entre le bien en question et le bien idéal du consommateur" (Lancaster, 1980).

⁵ Cette hypothèse, qui ne doit pas être confondue avec l'hypothèse d'uniformité, peut être supprimée sans modifier les résultats de l'analyse.

des économies d'échelle et l'existence d'un plus grand nombre de biens produits dans le secteur manufacturier. Dans ce cas, les consommateurs ont un plus large choix qui se rapproche de leur bien idéal.

2.2. Le modèle de Krugman

Chez Krugman, le modèle est construit à partir de deux pays qui n'ont pas nécessairement la même taille (c'est le critère de la population active qui est retenu pour comparer les pays). Krugman applique aux échanges internationaux un modèle d'équilibre initialement présenté dans le cadre d'une économie fermée. Mais il s'agit cette fois d'un modèle de type "chamberlinien". La différence avec le modèle de Lancaster réside dans les hypothèses de substituabilité entre produits. Les produits sont des substituts équivalents et la notion de "distance" disparaît. L'entreprise n'a plus à se positionner vis-à-vis des autres en choisissant le degré de différenciation du produit, elle peut maximiser son profit en produisant n'importe quelle variété dès lors que celle-ci n'est pas déjà produite. En conséquence, la concurrence peut s'exercer sur les prix, mais pas sur le choix des variétés. Néanmoins, comme chez Lancaster, une certaine variété ne peut être produite que par une seule entreprise et toutes les variétés ont le même prix.

Dans leur analyse des conséquences de l'échange, Dixit et Norman (1980), Helpman (1981), Helpman et Krugman (1985) raisonnent à partir de deux économies échangistes identiques du point de vue des goûts et de la technologie, mais les économies n'ont pas nécessairement la même taille.

Ainsi, lorsque deux économies s'ouvrent, "l'échange" survient parce que, du fait des rendements croissants, chaque variété ne sera produite que par un seul pays. Pour les mêmes raisons chaque variété ne sera produite que par une seule firme. Les gains de l'échange surviennent car l'économie mondiale produit une plus grande diversité de variétés que n'aurait pu en produire un pays isolé, offrant à chaque individu un plus large éventail de choix (Krugman, 1980).

L'exemple de Siroën (1991) qui suit dresse les résultats dans le cadre de la prise en compte de l'effet de taille.

Si l'on considère le cas de deux économies fermées, identiques en tout, sauf en taille : le pays le plus grand A, propose n_A variétés, alors que le pays le plus petit B, en propose n_B . Les entreprises des deux pays produisent exactement la même quantité, puisque les conditions de coût et de demande (le degré de substituabilité entre les variétés) sont identiques. Mais, comme le pays B est plus petit, il produira un nombre moins élevé de variétés : on a donc $n_A > n_B$.

Grâce à l'ouverture des économies, les consommateurs de A et B vont pouvoir choisir entre $(n_A + n_B)$ variétés. La gamme s'élargit et les

consommateurs de A et B peuvent disposer respectivement de n_B et n_A variétés supplémentaires. Le niveau d'activité de chaque entreprise, donc le coût moyen et le prix, restent insensibles à l'ouverture puisqu'ils sont indépendants de la taille du marché. Les sur-profits restent nuls. Le gain de l'échange est capté par le consommateur et apparaît sous la forme d'un élargissement de ses possibilités de choix. Sur ce critère, le petit pays B gagne davantage à l'échange puisque les n_A variétés nouvelles dont il dispose sont plus nombreuses que les n_B variétés nouvelles mises à la disposition de A (ce résultat reste acquis dans le cas de duplication puisque A propose en autarcie davantage de variétés).

Ce modèle explique à la fois l'échange intra-industriel, puisque les co-échangeants sont identiques, sauf en taille, et intra-branche puisque A et B exportent chacun leur propre variété et importent celles proposées par l'autre pays. La présence d'un secteur non soumis aux rendements d'échelle croissants peut toutefois empêcher une spécialisation intra-branche totale.

En définitive, les deux modèles accordent une place primordiale aux économies d'échelle. Le modèle à la Krugman est construit à partir de deux pays qui n'ont pas nécessairement la même taille.

Comme nous l'avons déjà mentionné, l'introduction de tailles différentes est plus complexe chez Lancaster, dans la mesure où l'hypothèse de productions identiques avant ouverture, et donc la "duplication" d'activités immédiatement après l'ouverture, n'est plus possible si la production obéit aux économies d'échelle. Mais dans la mesure où, de toute façon les firmes doivent modifier sans coûts la spécification de leurs produits, la détermination de l'équilibre "final" n'est pas affectée. Le pays le plus grand (k fois plus de ressources et la population k fois plus nombreuse) bénéficie de coûts plus bas, et il atteint l'équilibre (profits nuls) pour un nombre plus élevé de variétés. Si l'agriculture, qui est l'autre secteur étudié, obéit aux rendements constants (ou a fortiori, décroissants) et comme, malgré un nombre de variétés plus élevé, la production individuelle des entreprises du grand pays est plus importante que celle du petit pays, le prix des produits industriels relativement aux prix agricoles apparaît plus bas dans le grand pays que dans le petit. Le premier dispose en apparence d'un avantage comparé dans l'industrie. Mais, il s'agit d'un "faux avantage" dans la mesure où celui-ci doit disparaître avec l'échange, puisque chaque firme en produisant la même quantité doit bénéficier de coûts moyens identiques.

Ici, le résultat est connu d'avance ; le nombre de variétés produites par chaque pays est proportionnel à sa taille et les produits agricoles ne sont pas échangés (en présence de rendements décroissants dans l'agriculture, le grand pays conserve un désavantage, ce qui implique une spécialisation partielle du petit pays dans ce secteur). Comme le plus grand bénéficie de coûts plus bas avant l'ouverture et qu'après, les pays supportent les mêmes coûts unitaires, il est clair que le petit pays gagne relativement davantage à l'échange que le grand (Lancaster, 1980 ; Horn, 1984). Ce résultat n'est cependant pas applicable au cas

des échanges Nord-Sud dans la mesure où ce n'est pas le revenu qui a été utilisé comme critère de taille (Dixit, 1984).

Ces théories de la concurrence imparfaite ont approfondi les phénomènes d'intra-branche. Même quand l'effet de taille est introduit avec les économies d'échelle, il importe de noter que les économies qui sont les plus concernées par ce mécanisme devraient atteindre un niveau de développement et d'industrialisation assez élevé. C'est en effet à un certain niveau d'industrialisation que l'appareil productif dans chaque économie nationale aura la capacité de lancement de nombreuses variétés de chaque bien consommé, c'est aussi à un tel niveau que les revenus des consommateurs sont assez élevés, de façon à ce que les préférences des consommateurs soient assez diversifiées.

Aussi, dans les nouveaux courants de pensée développés par Krugman et Lancaster, la distinction entre petite et grande taille n'est pas plus explicite que les courants précédents. On pourrait penser que l'effet de taille ne concerne que les pays les plus industrialisés, mais aucun argument ne formalise la différence entre petite et grande taille. Par exemple, dans l'analyse de l'intra-branche, l'influence de la taille n'est pas précisée, les échanges s'effectuent surtout entre les pays industrialisés.

Pour conclure, on pourrait ajouter que notre analyse serait incomplète sans l'examen des résultats empiriques sur la question de la taille. En fait, les études empiriques dans ce domaine ne sont pas plus explicites. Les différentes démarches théoriques ont fait l'objet de nombreuses vérifications empiriques. Les premiers tests se sont attachés à vérifier le modèle de Ricardo et celui d'Heckscher-Ohlin. Les travaux sur le modèle de Ricardo ont fourni des résultats très satisfaisants comme ceux de Mac Dougall (1951), Stern (1962) et Balassa (1963). Ils ont tenté d'analyser les déterminants de l'échange tels qu'ils avaient été mis en avant par Ricardo. Les études statistiques sur le modèle d'Heckscher-Ohlin furent dominées par celles de Léontief (1953 et 1956). Ses travaux ont provoqué de larges débats et confrontations. Ils ont permis un dépassement de ce qu'il est convenu d'appeler le "paradoxe de Léontief".

Dans les années 70, les tests des théories traditionnelles ont suscité un nombre croissant de critiques qui remettaient en cause les explications établies du commerce international ainsi que la pertinence de leur évaluation empirique. Ces critiques sont essentiellement basées sur l'apparition des échanges intra-branche. Ce phénomène intra-branche va susciter un énorme intérêt au niveau de sa mesure, de sa réalité et de son explication. Une des premières mesures de l'intra-branche fut celle de Verdoorn (1960), Balassa (1966), Grubel et Lloyd (1975), Aquino (1978), Bergstrand (1983). D'autres travaux empiriques ont enrichi ce phénomène d'intra-branche. Au niveau de la demande, Linder tenta de tester lui-même empiriquement ses travaux. Reprenant les statistiques de Linder, un certain nombre d'auteurs vont les exploiter plus systématiquement (Sailors et al., 1973). Au niveau de l'offre, des analyses restent très pertinentes (Mazerolle et Mucchielli, 1988 ; Clair, Gaussens et Phan, 1984...).

Le phénomène intra-branche est à l'origine de la nouvelle théorie. Les modèles de commerce international en situation imparfaite ont été appliqués à un ensemble de questions très diverses et ont apporté à chacune d'elles des réponses originales et intéressantes. Ils ont surtout mis l'accent sur les problèmes de rendements d'échelle, de différenciation des produits ou de stratégies oligopolistiques. Mais les imprécisions de l'effet de taille demeurent, tant du point de vue de la théorie en concurrence pure et parfaite que du point de vue de la concurrence imparfaite. Dans le domaine empirique, la question de la taille n'a pas fait l'objet d'analyse qui devrait permettre d'évaluer de manière relativement rigoureuse la différence entre petite et grande taille. Ainsi, au niveau théorique et empirique, tout cela devrait constituer de nouvelles voies de recherche dans les années à venir.

RÉFÉRENCES

- Abd El Rahman K.S., 1986, "Réexamen de la définition et de la mesure des échanges croisés de produits similaires entre les nations", *Revue Économique*, n° 1, Janvier.
- Abd El Rahman K.S., 1986, "'La différence' et la 'similitude' dans l'analyse de la composition du commerce international", *Revue Économique*, n° 2, Mars.
- Abd El Rahman K.S., 1987, "Hypothèses concernant le rôle des avantages comparatifs des pays et des avantages spécifiques des firmes dans l'explication des échanges croisés des produits similaires", *Revue d'Économie Politique*, Mars-Avril.
- Aquino A., 1978, "Intra-Industry Trade and Inter-Industry Specialization as Concurrent Sources of International Trade in Manufactures", *Weltwirtschaftliches Archiv*, n° 2.
- Balassa B., 1963, "An Empirical Demonstration of Classical Comparative Cost Theory", *The Review of Economic and Statistics*, August.
- Balassa B., 1965, "Trade Liberalization and 'Revealed' Comparative Advantage", *The Manchester School of Economic and Social Studies*, May, p. 99-123.
- Balassa B., 1966, "Tariff Reductions and Trade in Manufactures Among the Industrial Countries", *The American Economic Review*, June.
- Balassa B., 1969, "Country Size and Trade Patterns Comment", *American Economic Review*, Vol. LIX, n° 1.

- Baldwin R.E., 1971, "Determinants of the Commodity Structure of U.S. Trade", *The American Economic Review*, March, p. 126-146.
- Barbet P. et Benzoni L., 1991, "Rendements croissants et concurrence internationale : vers la déréglementation stratégique", *Revue d'Économie Industrielle*, n° 55, 1^{er} trimestre.
- Bergstrand J.H., 1983, "Measurement and Determinants of Intra-Industry International Trade", in Tharakan P.K.M. (ed.), *Intra-Industry Trade, Empirical and Methodological Aspects*, North-Holland, Amsterdam.
- Bhagwati J., 1964, "The Pure Theory of International Trade: a Survey", *The Economical Journal*, March, p. 1-84.
- Caille P., 1986, *La théorie de l'échange international de produits différenciés*, Éditions Universitaires Fribourg, Suisse.
- Célimène F. et Mucchielli J.L., 1990, *Mondialisation et régionalisation*, Economica.
- Clair C., Gaussens O. et Phan D.L., 1984, "Le commerce international intra-branche et ses déterminants d'après le schéma de concurrence monopolistique : une vérification empirique", *Revue Économique*, Mars.
- Diab M.A., 1956, *The United States Capital Position and the Structure of its Foreign Trade*, North-Holland Publishing Co.
- Dixit A., 1984, "Growth and Terms of Trade under Imperfect Competition", in Kierzkowski H. (ed), *Monopolistic Competition and International Trade*, Clarendon Press, Oxford.
- Dixit A. and Norman V., 1980, *Theory of International Trade*, Cambridge University Press.
- Dixit A. and Stiglitz J., 1977, "Monopolistic Competition and Optimum Product Diversity", *The American Economic Review*, June, p. 297-308.
- Drèze J., 1960, "Quelques réflexions serienes sur l'adaptation de l'industrie belge au marché commun", comptes rendus des travaux de la Société Royale d'Économie Politique de Belgique.
- Ethier W.J., 1982, "National and International Returns to Scale in the Modern Theory of International Trade", *American Economic Review*, n° 3, June, p. 389-405.

- Graham F.D., 1923, "Some Aspects of Protection Further Considered, *Quarterly Journal of Economics*, February.
- Grossman G. and Helpman E., 1990, "Comparative Advantage and Longrun Growth", *American Economic Review*, Vol. 80, p. 796-815.
- Grossman G. and Helpman E., 1991, "Quality Ladders in the Theory of Growth", *Review of Economic Studies*, Vol. 58, p. 43-61.
- Grubel H.G. and Lloyd P.J., 1975, *Intra-Industry Trade*, MacMillan, London.
- Guillochon B., 1993, *Économie Internationale*, Dunod.
- Haberler G., 1936, *The Theory of International Trade with its Applications to Commercial Policy*, William Hodges and Co., London.
- Hellier J., 1993, "La similitude dans l'échange international, une revue critique des approches théoriques", *Problèmes Économiques*, n° 2348, Novembre.
- Helpman E., 1981, "International Trade in the Presence of Product Differentiation Economies of Scale", *Journal of International Economics*, n° 11.
- Helpman E. and Krugman P.R., 1985, *Market Structure and Foreign Trade: Increasing Returns, Imperfect Competition, and International Trade*, MIT Press, Cambridge, Mass.
- Horn H., 1984, "Product Diversity, Trade, and Welfare", in Kierzkowski H. (ed).
- Hotteling H., 1929, "Stability in Competition", *Economic Journal*, n° 39.
- Krugman P.R., 1979, "Increasing Returns, Monopolistic Competition, and International Trade", *Journal of International Economics*, n° 9, p. 469-479.
- Krugman P.R., 1980, "Scale Economies, Product Differentiation, and the Pattern Trade", *American Economic Review*, n° 70, Décembre, p. 950-959.
- Krugman P.R., 1981, "Intra-Industry Specialization and the Gains from Trade", *Journal of Political Economy*, Vol. 89, p. 959-973.
- Krugman P.R., 1984, "Import Protection as Export Promotion: International Competition in the Presence of Oligopoly and Economies of Scale", in Kierzkowski H. (ed), *Monopolistic Competition and International Trade*, Oxford University Press.

- Lafay G., 1979, *Dynamique de la spécialisation internationale*, Economica, Paris.
- Lancaster, K., 1979, *Variety, Equity and Efficiency*, Columbia University Press, New York.
- Lancaster K., 1980, "Intra-Industry Trade under Perfect Monopolistic Competition", *Journal of International Economics*, n° 10.
- Lassudrie-Duchêne B., 1971, "La demande de différence et l'échange international", *Cahiers de l'ISEA, Économies et Sociétés*, Juin.
- Lassudrie-Duchêne B., 1977, "La loi des proportions de facteurs et le régime de concurrence monopolistique", *Cahiers de l'ISEA*, n° 1.
- Lassudrie-Duchêne B. et Mucchielli J.L., 1979, "Les échanges intra-branche et la hiérarchisation des avantages comparés dans le commerce international", *Revue Économique*, n° 3, Mai, p. 442-484.
- Laussel D. et Montet C., 1989, *Commerce international en concurrence imparfaite*, Economica, Paris.
- Leamer E., 1980, "The Leontief Paradox Reconsidered", *Journal of Political Economy*, June.
- Leontief W., 1954, "Domestic Production and Foreign Trade: the American Capital Position Reexamined", *Economia Internazionale*, 7.
- Leontief W., 1956, "Factor Proportions and the Structure of American Trade: Further Theoretical and Empirical Analysis", *The Review of Economics and Statistics*, November.
- Linder S., 1961, *An Essay on Trade and Transformation*, John Wiley & Sons, New York.
- Mac Dougall G.D.A., 1951, "British and American Exports: a Study Suggested by the Theory of Comparative Costs", part I, *The Economic Journal*, December.
- Markusen J.R., 1981, "Trade and the Gains for Trade with Imperfect Competition", *Journal of International Economics*.
- Marshall A., 1879, *The Pure Theory of Foreign Trade*, réimpression avec *The Pure Theory of Domestic Values*, London School of Economic and Political Science, London, 1930.

- Mazerolle F. et Mucchielli J.L., 1988, "Commerce intra-branche et intra-produit dans la spécialisation internationale de la France : 1960-1985", *Revue Économique*.
- Melo de J. and Robinson E., 1989, "Product Differentiation and the Treatment of Foreign Trade in Computable General Equilibrium Models of Small Economies", *Journal of International Economics*, n° 27, p. 47-67.
- Mucchielli J.L., 1982, "Investissements internationaux et développement régional en Europe", *Mondes en développement*, p. 37-38.
- Mucchielli J.L., 1985, *Les firmes multinationales, mutations et nouvelles perspectives*, Economica, Paris.
- Mucchielli J.L., 1987, *Principes d'économie internationale*, Economica, Paris.
- Mucchielli J.L., 1990, *Économie internationale*, Mementos Dalloz.
- Mucchielli J.L., 1991, "Alliances stratégiques et firmes multinationale : une nouvelle théorie pour de nouvelles formes de multinationalisation", *Revue d'Économie Industrielle*, n° 55, 1^{er} trimestre.
- Mucchielli J.L. et Sollogoub M., 1980, *L'échange international, fondements théoriques et analyses empiriques*, Economica.
- Ohlin B., 1933, *Interregional and International Trade*, Harvard University Press, Cambridge, Mass.
- Phan D.L., 1993, *L'économie mondiale*, Cujas, Paris.
- Porter M., 1992, *L'avantage concurrentiel*, InterÉditions.
- Ricardo D., 1817, *On the Principles of Political Economy, and Taxation*, John Murray, London.
- Sailors J.W., Usman A., Querishi E. and Cross M., 1973, "Empirical Verification of Linder's Trade Thesis", *Southern Economic Journal*, October.
- Siroën J.M., 1988, "Les théories de l'échange international en concurrence monopolistique : une comparaison des modèles", *Revue Économique*, Mai, p. 511-544.
- Siroën J.M., 1991, "La spécialisation internationale et les gains de l'échange dans la théorie de la concurrence monopolistique", *Revue d'Économie Industrielle*, n° 5, 1^{er} trimestre.

- Smith A., 1976, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, J.M. Dent & Sons, London.
- Stern R.M., 1976, "Determinants of the Structure of US Foreign Trade, 1958-1976", *Journal of International Economics*.
- Stern R.M., 1962, "British and American Productivity and Comparative Costs in International Trade", *Oxford Economic Papers*, October.
- Torrrens R., 1815, *An Essay on the External Corn Trade*, J. Hatchard, London.
- Venables A.J. and Smith A., 1986, "Trade and Industrial Policy under Imperfect Competition", *Economic Policy*, n° 1, p. 622-672.
- Verdoorn P.J., 1960, "The Intra-Block Trade of Benelux", in Robinson E.A.G. (ed.), *Economic Consequences of the Size of Nations*, MacMillan Press, London.

Résumé

Une revue de la littérature économique sur l'influence de la taille des pays partenaires à l'échange international est l'objet de cet article. Dans le premier point, il apparaît que les théories s'avèrent inefficaces à étudier l'effet de la taille en concurrence pure et parfaite. Le deuxième point montre que l'effet de taille est partiellement reconnu à travers les économies d'échelle. Le troisième point révèle que les imprécisions demeurent dans les théories de la concurrence imparfaite. Sur le plan empirique, la question de la taille n'a pas non plus fait l'objet d'analyses qui permettent d'évaluer de manière rigoureuse la différence entre petit et grand pays.

Abstract

A study of economic literature that analyzes the effect of the size of countries involved in international exchange as being a determinant factor of competition forms the bases of this article. The first point depicts that the theories to study the effect of size on pure and perfect competition turn out to be inefficient. The second point shows that the factor of size is partially taken into consideration in the economies of scale. The third point reveals that imprecisions subsist in the theories of imperfect competition. From a purely empirical point of view, the question of size once again, has not been the object of any analyses that could help assess strictly the difference between the bigness or the smallness of a country.

Resumen

El tema de este artículo es un estudio de la literatura económica sobre la influencia del tamaño de los países asociados al intercambio internacional. La primera parte expone que las teorías se revelan ineficaces al estudiar el efecto del tamaño sobre la competencia pura y perfecta. La segunda parte muestra que el efecto del tamaño está admitido parcialmente a través de las economías de escala. La tercera parte revela que quedan imprecisiones en las teorías de la competencia imperfecta. Desde un punto de vista empírico, la cuestión del tamaño tampoco ha sido el objeto de unos análisis que permiten evaluar de forma rigurosa la diferencia entre pequeño y gran tamaño.