

gen 20006415

50374

1997

225

UNIVERSITÉ DES SCIENCES ET TECHNOLOGIES DE LILLE  
Faculté des Sciences Économiques et Sociales

DES INTÉGRATIONS RÉGIONALES  
AU LIBRE ÉCHANGE GÉNÉRALISÉ :  
LES ENSEIGNEMENTS D'UN NOUVEAU MODÈLE  
DE PROTECTION ENDOGÈNE

Thèse pour le Doctorat ès Sciences Économiques  
(Arrêté du 30 mars 1992)

Présentée et soutenue publiquement le 2 décembre 1997

par :

**Gaël LAGADEC**



**Jury :**

**Louis GEVERS**, Professeur aux Facultés universitaires Notre-Dame de la Paix, Namur

**François-Régis MAHIEU**, Professeur à l'Université de Versailles-S<sup>t</sup>-Quentin

**Claude PONDAVEN**, Professeur à l'Université de Paris II (Rapporteur)

**Philippe ROLLET**, Professeur à l'Université de Lille I (Directeur de Recherche)

**Claudia SÉNIK-LEYGONIE**, Professeur à l'Université de Lille I

**Jean-Marc SIROËN**, Professeur à l'Université de Paris IX (Rapporteur)

## REMERCIEMENTS

Je remercie Philippe Rollet pour avoir accepté d'encadrer cette recherche, en m'offrant beaucoup de liberté, sans pour autant ménager ses critiques, ainsi que les meilleures conditions de travail.

Ce travail a bénéficié également de l'aide de plusieurs personnes, notamment de Michel Guillard, que j'ai eu la chance de rencontrer régulièrement lors de ma deuxième année de thèse, et qui a accepté de discuter de mon sujet à de nombreuses reprises, en me donnant de très précieux conseils. Ma gratitude s'adresse de même à Ferhat Mihoubi, pour ses précieuses remarques sur l'aspect formalisé du travail.

La première partie doit également beaucoup à la lecture attentive et aux critiques constructives d'Ahmed Henni.

Ce travail a également bénéficié du soutien constant de Jean-Claude Vérez qui, après m'avoir encadré en DEA, m'a toujours conseillé avec justesse.

Je remercie l'ensemble de ceux qui m'ont enseigné l'économie en premier et second cycle, à l'UBO, et qui m'ont permis d'acquérir les bases nécessaires à la préparation du Doctorat. Parmi eux, je remercie particulièrement Jean Boncoeur, qui a bien voulu lire, commenter et critiquer en détail une première version de ce travail, ainsi que Claude Pondaven, qui m'a initié aux modèles de soutien politique, et qui m'a incité à m'engager dans un troisième cycle.

Je suis aussi redevable aux doctorants qui m'ont apporté une aide sur des points précis, Etienne Farvaque et Elodie Leignel.

Je remercie également Loïc Lagadec, avec qui j'ai eu de nombreuses discussions très stimulantes sur ce travail, notamment sur les rapports entre les hypothèses du modèle et le monde réel.

Enfin, je remercie Sandrine Maës, et l'équipe qu'elle anime au Centre de Documentation de la Faculté de Sciences Économiques, pour leur efficacité et leur grande disponibilité.

Les erreurs ou omissions qui pourraient subsister restent, bien sûr, uniquement de mon fait.

## SOMMAIRE

<b>PREMIER CHAPITRE : LES FONDEMENTS THÉORIQUES DE LA POLITIQUE COMMERCIALE ENDOGÈNE.....</b>	<b>p. 13</b>
SECTION I : LES PRÉMISSSES DES THÉORIES DE LA POLITIQUE COMMERCIALE ENDOGÈNE.....	p. 17
SECTION II: LE SOUTIEN POLITIQUE.....	p. 50
<b>DEUXIÈME CHAPITRE : UN NOUVEAU MODÈLE DE PROTECTION COMMERCIALE ENDOGÈNE.....</b>	<b>p. 84</b>
SECTION I: PRÉSENTATION GÉNÉRALE DE NOTRE APPROCHE ET DE SES HYPOTHÈSES.....	p. 90
SECTION II : LE MODÈLE.....	p. 113
SECTION III : DYNAMISATION DU JEU POLITIQUE.....	p. 131
<b>TROISIÈME CHAPITRE : INTÉGRATION ÉCONOMIQUE RÉGIONALE ET COMPÉTITION ÉLECTORALE.....</b>	<b>p. 162</b>
SECTION I : LA VARIATION PRIMAIRE DE LA PROTECTION EXTÉRIEURE.....	p. 168
SECTION II : LA VARIATION SECONDAIRE.....	p. 198

## INTRODUCTION GÉNÉRALE

L'intégration économique régionale signifie la suppression des barrières aux échanges entre deux ou plusieurs pays, tandis qu'est maintenue la protection vis-à-vis du reste du monde. Traditionnellement (depuis Balassa 1961) on distingue cinq stades dans l'intégration régionale (selon un critère d'approfondissement de l'intégration, mais sans que cela signifie qu'un stade ne puisse être "sauté", ni que l'intégration soit nécessairement vouée à s'approfondir).

Les stades sont : la zone de libre échange (qui suppose la suppression des barrières aux échanges entre les partenaires, mais un maintien de la différenciation des protections commerciales nationales), l'union douanière (qui suppose l'harmonisation des protections - tarifs extérieurs communs), le marché commun (c'est une union douanière associant la libre circulation des facteurs de production), l'union économique (c'est un marché commun auquel s'ajoute l'harmonisation des politiques économiques, financières et sociales), et l'intégration économique (qui suppose l'unification des politiques monétaires, fiscales, sociales et contracycliques, et requiert l'instauration d'une autorité économique supranationale).

L'intégration économique régionale est donc un processus fondamentalement contradictoire, puisque son essence est d'associer le libre échange, sur la base régionale, et la protection, vis-à-vis du reste du monde.

Dans un cadre dynamique, la contradiction dépend de l'évolution de la protection extérieure de la zone d'intégration ; il n'y a contradiction que si la zone d'intégration ne voit pas sa protection extérieure diminuer. Ce point est crucial dans l'analyse du commerce international : les processus d'intégration économique régionale (correspondant à divers stades d'intégration) sont actuellement au nombre de Soixante-dix-huit (Cadot, de Melo, et Olarreaga 1996, p.1).



Les principaux regroupements régionaux sont<sup>1</sup> : l'Union Européenne (Allemagne, Autriche, Belgique, France, Italie, Luxembourg, Pays-Bas, Danemark, Irlande, Royaume-Uni, Grèce, Espagne, Portugal, Suède, Finlande), l'ALENA (Canada, États-Unis, Mexique), l'ASEAN (Brunei, Indonésie, Malaisie, Singapour, Thaïlande, Vietnam), le MERCOSUR (Argentine, Brésil, Paraguay, Uruguay), et le Groupe Andin (Bolivie, Colombie, Équateur, Pérou).

Si l'intégration se traduit par une hausse de la protection extérieure de la zone, alors le commerce international se dirige vers une division entre groupes régionaux protectionnistes (en anglais, *stumbling blocks*). En revanche, si la protection diminue, à un ensemble de zones régionales de libre échange doit succéder un libre échange généralisé (en anglais, *building blocks*).

Ces deux possibilités sont la source d'un débat (à ce jour non tranché) entre théoriciens du commerce international (voir Bhagwati et Panagariya 1996, pp. 83-87, pour un historique de ce débat). Si le débat n'est pas tranché au niveau théorique, les études empiriques ont des difficultés à apporter des éclairages sur cette question. Ainsi Winter (1994), qui s'interroge sur l'aspect protectionniste ou non de la construction européenne, ne conclut qu'à l'incertitude (Winter 1994, p. 596, p. 602).

Il nous semble que la principale difficulté à trancher le débat par des études empiriques tient à la référence de ces études. Comparer par rapport au *statu quo* (situation juste avant intégration) néglige le fait que la protection varie également sans intégration. Il faut alors extrapoler les variations passées, pour les comparer ensuite aux variations ultérieures. Cependant ce type d'études n'aurait qu'une validité très limitée : inversement proportionnelle à l'aspect erratique de la variation passée, et à la durée du processus d'intégration faisant l'objet de l'étude.

L'objet de ce travail est d'essayer de trancher, de façon théorique, le débat entre l'aspect protectionniste, ou non, de l'intégration économique régionale, et de le relier à un critère de bien-être collectif.

---

<sup>1</sup> Pour une liste détaillée des différents groupes régionaux, et de leurs membres, voir Centre Tricontinental (1997, pp. 19-37)

Cette volonté se justifie par l'emploi des théories (microéconomiques) les plus récentes du commerce international, à savoir les théories de la politique commerciale endogène.

Le libre échange est généralement considéré comme la politique optimale pour une petite économie ouverte. Si le libre échange est associé à des transferts forfaitaires entre individus, alors il est dans l'intérêt de chaque individu dans une économie (Hillman 1989, p. 1, par exemple), et est un optimum parétien au niveau mondial.

On reconnaît traditionnellement qu'il existe pourtant quelques exceptions à cette règle. Ainsi en est-il de l'argument en faveur de la protection des industries naissantes, comme de celui du tarif optimal. Cependant la portée pratique de ces cas peut apparaître très limitée<sup>2</sup> (Messerlin 1980, pp. 164-165 ; Magee 1997, p. 532, par exemple).

Si le bien-être collectif est maximisé pour une protection nulle, une protection positive est sous-optimale. Les échanges internationaux étant, dans la réalité, entravés par de nombreuses barrières, et comme actuellement aucun État ne pratique le libre échange (Magee 1997, p. 542), comment peut-on alors expliquer cette situation ?

Pourquoi un pays se choisit-il une situation sous-optimale, plutôt qu'une solution optimale ?

On doit d'abord exclure le cas d'une situation sous optimale, dans laquelle chacun des agents se trouverait dans une situation inférieure à celle de la situation optimale. En effet, quel que soit le mode de formation de la politique économique et commerciale, celle-ci émane d'au moins un individu, sinon de tous. Une politique sous optimale effective profite donc à certains des agents et nuit à d'autres. Cette politique est alors mise en œuvre du fait d'agents qui en bénéficient (tous les agents bénéficiaires ne la promeuvent pas forcément). Il faut donc d'emblée écarter l'idée d'un gouvernant bienveillant, puisque le bien-être collectif n'est pas le critère guidant la politique (éloignement par rapport au libre échange)<sup>3</sup>.

Une politique commerciale protectionniste, de quelque degré que ce soit est alors façonnée par des intérêts privés.

---

<sup>2</sup> L'explication de la protection en termes de politique commerciale stratégique, est, elle, rejetée par les tests empiriques (Magee 1997, p. 542).

<sup>3</sup> Sur ce point, on pourrait rajouter à l'argument des industries dans l'enfance, et du tarif optimal, l'argument qu'il est possible que le gouvernant bienveillant se trompe (différence entre bienveillance et omniscience). Toutefois notre travail sera, par la suite (Chapitre II), bâti sur l'hypothèse d'un gouvernant omniscient - hypothèse traditionnelle (voir sur ce point Ferejohn 1986, p. 36).

Le protectionnisme est donc nécessairement le résultat d'un processus politique<sup>4</sup>.

Pour que les intérêts privés façonnent la politique économique, il est nécessaire qu'ils s'organisent en groupes de pression (lobbies)<sup>5</sup>. Nous retenons donc la définition suivante du lobby : il s'agit d'un groupe d'individus partageant le même intérêt individuel, et s'associant pour faire collectivement pression (en général sur leur gouvernement) afin que soit satisfait leur intérêt.

Hormis la pression elle-même, l'activité du lobby est la *recherche de rente*, qui correspond à l'acquisition et l'obtention d'une situation (bénéfique) non concurrentielle.

Dans le cas de la politique commerciale, quand elle est le résultat de pressions de lobbies sur le gouvernement, on parle de *politique commerciale endogène*. Des tarifs sont *endogènes* quand ils sont érigés pour répondre aux demandes des lobbies, et on parle alors de *protection endogène*<sup>6</sup>. Pour l'évidence empirique de l'aspect endogène de la protection voir Hillman (1989, pp. 133-149).

On doit remarquer que si l'éloignement par rapport au libre échange trouve forcément sa source dans le processus politique, le processus politique peut tout de même déboucher sur le libre échange. Il suffit pour cela que les consommateurs sortent vainqueurs des arbitrages à l'intérieur du processus<sup>7</sup>.

Le but du recours aux théories de la protection endogène est d'expliquer comment se forment les tarifs, comment ils évoluent, et sous l'action de quelles variables.

A partir de ces résultats nous voulons reconsidérer certaines analyses des théories traditionnelles du commerce international, en ce qui concerne précisément l'intégration économique régionale. (Dans les théories traditionnelles du commerce international, la question de la formation de la protection n'est pas posée ; les tarifs sont considérés comme exogènes.)

---

<sup>4</sup> Sur ce point, voir Baldwin (1984, p. 674), Grossman et Helpman (1994, p. 835), Hillman (1992, p. 7), Mayer (1984, p. 983), Peirce (1991, p. 276), Pincus (1975, p. 763), Wellisz et Wilson (1986, p. 369)

<sup>5</sup> Nous emploierons indifféremment les termes "groupe de pression" et "lobby".

<sup>6</sup> La protection endogène peut également prendre des formes non tarifaires. Ainsi Siroën (1994, pp. 208-209) estime que l'existence des restrictions volontaires d'exportations (le pire instrument pour ce qui est du bien-être des consommateurs) provient de ce que la fonction d'utilité de l'administration dépend de la défense des producteurs plutôt que de la maximisation du bien-être des consommateurs.

<sup>7</sup> Voir sur ce point Rosendorf (1996 p. 247, et p. 253).

Les tentatives d'application des théories de la protection commerciale endogène au cadre de l'intégration régionale sont très rares, de plus notre approche se différenciera fondamentalement des approches utilisées dans ces travaux. Ce cadre théorique de la politique commerciale endogène présente un avantage particulier : nous montrerons que, dans ce cadre, le résultat (souvent accepté, mais non démontré dans la théorie néoclassique du commerce international), selon lequel une baisse de la protection augmente le bien-être, ne souffre plus d'ambiguïté.

Trancher le débat entre l'aspect protectionniste, ou non, de l'intégration économique régionale, revient donc, au sein de notre approche de protection endogène, à signifier si l'intégration régionale augmente ou diminue le bien-être.

Ces effets de bien-être seront analysés avec, en arrière-plan, une comparaison des effets de bien-être de l'intégration économique régionale, tels qu'annoncés par les théories traditionnelles du commerce international.

Le travail sera organisé comme suit. Dans un premier chapitre, nous étudierons les théories de la politique commerciale endogène. Il s'agira d'expliquer comment, et sous quelles conditions, les intérêts privés façonnent la protection commerciale. Nous mettrons en avant les faiblesses des différentes théories, et nous montrerons qu'aucune n'est satisfaisante, ni proche de l'être.

Ce chapitre présentera un panorama de la littérature relative à la protection endogène. Ce panorama ne sera pourtant pas exhaustif, pas plus qu'il ne présentera un aperçu historique de la littérature et de son évolution. Ceci car ce chapitre a vocation à être directement utile à notre propre construction théorique. Les éléments qui ne seraient absolument pas repris dans les chapitres deux et trois ne feront l'objet d'aucun développement<sup>8</sup>.

Dans un second chapitre nous élaborerons notre propre modèle de politique commerciale endogène. Nous montrerons qu'il évite l'ensemble des principales critiques qui sont formulées contre les autres théories. Le modèle sera un modèle à deux périodes permettant d'expliquer tant la formation des tarifs que leurs variations.

---

<sup>8</sup> Ces rares cas seront tout de même mentionnés en notes de bas de page.

Dans un troisième chapitre nous appliquerons le modèle à un contexte d'intégration régionale. Nous nous limiterons à deux pays, mais les résultats seraient généralisables pour  $n$  pays. Nous montrerons, dans un cadre dynamique (nécessaire à l'étude de l'évolution de la protection), que l'intégration régionale est source d'une augmentation non ambiguë de bien-être, et nous montrerons que le gain en bien-être est vraisemblablement maximal dans le cas d'une zone de libre échange.

Notre analyse sera théorique. Comment juger alors la validité de nos résultats ? Si la question du test empirique est un problème général en économie, ce problème est exacerbé dans notre cas précis. Ceci car l'activité de lobbying n'est pas observable (cf., par exemple, Pincus 1975, p. 761). La *quantité* de lobbying peut toutefois être approximée, si on la relie à des variables observables. Ainsi Laband et Sophocleus (1988, p. 272, et p. 275 note n°4) mesurent la quantité de recherche de rente aux États-Unis, à partir du nombre d'hommes de loi en exercice. Takaks (1981, p. 688) mesure le degré de pression protectionniste, à partir du nombre de pétitions visant une protection commerciale. Le problème de ce genre de tests est que la validité des résultats dépend de la pertinence de l'hypothèse sur la corrélation entre les deux variables. En outre, ces tests ne permettent absolument pas de vérifier les fondements microéconomiques de l'analyse, puisqu'ils n'identifient, au mieux, qu'un volume d'activité, et non sa forme. La quasi impossibilité de pratiquer des tests rigoureux sur l'activité de lobbying, est involontairement stigmatisée par Katz et Rosenberg (1989). Les auteurs, qui veulent estimer sur vingt pays le gaspillage dû à la recherche de rente, inversent l'idée du test, puisqu'ils estiment que chaque variation dans une part de budget d'un État est le fait d'un lobby (Katz et Rosenberg 1989, p. 138). Plutôt que de tester les résultats d'une analyse, les auteurs postulent un résultat, et en étudient ensuite les implications.

Notre construction théorique ne sera pas directement testable. Nos résultats auront pourtant une portée très concrète, puisqu'ils s'appliqueront aux processus d'intégration économique régionale existants - avec un accent particulier sur la construction européenne.

Nous choisissons de confronter notre théorie au critère de falsifiabilité suivant, construit en trois points (*stricto sensu*, le critère de falsifiabilité réside dans le troisième point):

i) Notre théorie devra générer des résultats en accord avec les résultats traditionnels de la littérature. Par "traditionnels", nous entendons des résultats qui font l'objet d'un consensus ou quasi consensus. Ce premier point ne signifie pas que nous refusons les résultats originaux. L'originalité de notre apport théorique se fera dans le dépassement des résultats traditionnels. La cohérence de nos résultats et des résultats traditionnels signifiera simplement que le dépassement s'appuiera sur des fondations solides.

ii) Notre théorie devra être capable d'expliquer des paradoxes relevés dans la littérature. Le paradoxe est une limite que rencontre la théorie ; son explication par une théorie autre, ou du moins plus vaste, laisse présager d'une supériorité de cette dernière. Les nombreux paradoxes auxquels notre théorie apportera une explication, témoigneront de la pertinence de notre apport théorique (on ne peut prétendre dépasser des théories si on se heurte aux mêmes limites).

iii) Nos résultats théoriques ne devront pas pouvoir se voir opposer des contre-exemples tirés du monde réel. Ce dernier point est le plus proche de la notion scientifique du test : la théorie vise à expliquer le réel, le réel ne doit donc pas la contredire.

Si notre théorie satisfait à ces trois points, cela signifiera qu'elle est valide, dans le sens où elle n'est pas infirmée.

Notre construction théorique personnelle se fera en deux étapes, dont la première sera indépendante de la seconde : d'abord, construction d'un modèle de protection commerciale endogène ; ensuite, application de ce modèle au cas d'une intégration économique régionale entre deux pays, avec une présentation de résultats sur la variation de la protection commerciale de la zone d'intégration. Notre triple critère de falsifiabilité devra donc être appliqué consécutivement à l'une et l'autre étape de notre construction théorique.

Le processus à l'œuvre dans la formation de la politique commerciale, et sans doute de la politique économique en général, est un processus politico-économique. Il peut donc, *a priori*, être appréhendé à travers une approche politique (au sens des *sciences politiques*), ou une approche économique, ou peut-être même une combinaison des deux. (Pour une présentation successive des caractéristiques respectives des deux types d'approches, et pour une tentative de combinaison, voir Baldwin 1996.)

Notre approche est évidemment économique, et notre outil est la microéconomie<sup>9</sup> (qui est justement un important critère de différence entre l'approche économique et l'approche politique). Cela signifie donc que l'analyse du politique se fera exclusivement en termes économiques.

En revanche, des éléments qui ne peuvent, *a priori*, pas être traités de façon économique resteront en dehors de notre analyse : il en est ainsi du droit, de l'idéologie, des institutions. Ces éléments sont souvent considérés par les analyses *Public Choice*<sup>10</sup> (voir sur ce point Dillon, Ilgen et Willet 1991, p. 94, et Frey 1991, p. 21), qui est une branche de l'économie publique.

Cependant l'approche *Public Choice* est une approche que nous rejetons. Dans la suite de ce travail, nous mettrons en évidence l'étroitesse des hypothèses du *Public Choice*, et montrerons que, de ce fait, le problème que nous nous posons ne peut être traité au sein de cette approche<sup>11</sup>.

La non prise en compte des éléments susmentionnés, si elle semble inévitable, sauf à faire un travail interdisciplinaire, peut cependant poser problème. Cette non prise en compte donne un aspect général et universel à des situations pourtant diverses. Ce problème est commun à toute tentative de modélisation ; il est cependant exacerbé dans notre cas. Ceci car la littérature sur la politique commerciale endogène est très influencée par les institutions américaines. Or, les institutions américaines sont sans doute particulières, notamment sur deux points : les cycles électoraux sont courts et de fréquence immuable (une élection générale tout les deux ans), et l'activité de lobbying est protégée par le premier amendement à la constitution (voir, sur ce point, Wirl 1994, p. 307).

Pour cette raison notre propre analyse sera vraisemblablement influencée par ce phénomène. Nous nous attacherons toutefois, dans le chapitre III, à étendre nos résultats au cas des régimes non démocratiques (en en reprenant cependant une typologie économique)<sup>12</sup>.

---

<sup>9</sup> Il existe plusieurs approches politico-économiques en macroéconomie. Ces approches ne sont toutefois pas reliées au commerce international ; on en trouve une présentation résumée dans Alesina et Roubini (1990).

<sup>10</sup> Pour une définition stricte du *Public Choice*, voir Frey (1991, p. 8) ; pour une présentation des caractéristiques du *Public Choice*, et une mise en perspective avec les accords internationaux, voir Smith (1991).

<sup>11</sup> Au delà de notre rejet motivé du *Public Choice*, nous pouvons constater que la littérature récente sur le soutien politique appliqué à la politique commerciale (soit donc la protection endogène) se démarque du *Public Choice*. Témoigne de cet éloignement le nom (anglais) donné maintenant à cette nouvelle branche de l'économie : *the new political economy*.

<sup>12</sup> A notre connaissance les seuls travaux sur la politique commerciale endogène, ou simplement sur le soutien politique, qui, au minimum, font mention des différences entre les systèmes politiques des différents pays sont ceux de Becker (1983, p. 375), Dixit, Grossman et Helpman (1997, p. 765), Frey (1978, p. 212), Grossman et Helpman (1995b, p. 682), Helpman (1995, p. 2), Lecaillon (1991, p. 22), Rubin (1975, p. 86), Ward (1993, p. 207).

Le problème de l'influence des institutions américaines sur la théorie ne semble pas pouvoir être résolu de façon simple, au minimum nous contenterons nous donc, au cours de ce travail, de signaler les points où il est le plus marquant.

Les résultats de chacun des chapitres seront résumés dans des conclusions partielles. De même chacun des chapitres sera précédé d'une introduction partielle, qui en annoncera le déroulement, et, sauf pour le chapitre I, fera le point de la littérature sur le thème précis traité dans le chapitre.



PREMIER CHAPITRE :  
LES FONDEMENTS THÉORIQUES  
DE LA  
POLITIQUE COMMERCIALE ENDOGÈNE

## INTRODUCTION DU PREMIER CHAPITRE

L'éloignement par rapport au libre échange trouve sa source dans le processus politique. L'objet de ce chapitre est de décrire ce processus politique en termes économiques. Le préalable est la fixation, et la justification, des limites théoriques (en termes de champ) de l'étude.

La première limite concerne le théorème de l'optimum de second rang. Ce théorème stipule que dans un monde avec distorsions (éloignement par rapport à l'optimum parétien), les effets de bien-être de la politique économique sont fondamentalement entachés d'incertitude. Nous exposerons d'abord succinctement ce théorème (pour la démonstration mathématique de ce théorème, voir, par exemple, Bourguinat 1966). Nous appuyant ensuite sur la façon dont ce théorème est traité dans la littérature sur le lobbying, nous estimerons que la probabilité d'apparition d'un cas où ce théorème serait effectif est, au mieux, rarissime. Nous essaierons ensuite de montrer que l'application de ce théorème au cas du lobbying dans le cadre de la politique commerciale est sans doute traditionnellement mal interprétée. Nous essaierons enfin de montrer, de façon plus définitive, qu'une interprétation stricte de cette application la place hors de notre cadre d'analyse.

La deuxième limite concerne la forme du lobbying. Nous présenterons l'approche du lobbying en termes d'information (collecte de l'information par le lobby, et transmission d'informations vraies ou fausses au décideur politique). Nous ferons un parallèle entre cette approche et les résultats paradoxaux que peut générer l'optimum de second rang. Nous justifierons notre focalisation sur l'approche traditionnelle du lobbying (c'est-à-dire en termes de versement de contributions aux décideurs politiques) - tout en expliquant en quoi le lobbying informatif sera utile à notre propre approche<sup>13</sup>.

La troisième limite de notre champ d'étude, dans la stricte limite de la politique commerciale, concerne la forme de la protection. Nous présenterons les diverses formes de protection, et justifierons le lien que nous ferons entre le lobbying et l'une des formes de protection.

---

<sup>13</sup> Dès à présent nous pouvons signaler que nous ne considérerons pas les lobbies faisant pression par leur capacité de nuisance ; l'activité de ces lobbies nous semble étrangère au raisonnement économique.

Le cadre théorique délimité, nous étudions l'acteur central du processus politico-économique : le lobby<sup>14</sup>.

Nous exposons d'abord les conditions généralement acceptées dans la littérature pour que se forme un lobby. Nous distinguons les conditions faisant d'un groupe un lobby potentiel, et les conditions pour qu'un lobby potentiel devienne effectif. Il s'agit là des conditions relatives aux lobbies en général ; elles sont donc valables pour tout groupe d'individus s'associant pour réclamer une faveur, de quelle que sorte que ce soit, à l'autorité politique. Nous étudions ensuite en particulier les lobbies industriels. Ce sont ces lobbies qui nous intéressent, ce sont eux qui sont susceptibles de demander une protection tarifaire.

Nous nous attacherons à montrer que l'immobilité des facteurs de production est une condition nécessaire, mais non suffisante, à l'organisation en lobby d'un secteur concurrencé par les importations (cette condition se retrouve dans l'ensemble des travaux sur la politique commerciale endogène). Nous nous intéresserons au facteur travail, en reliant l'analyse au critère d'immobilité, dont nous étudierons la relation avec le critère de qualification. L'intérêt d'étudier le cas du travail est double : il s'agit du facteur dont les propriétaires sont les plus nombreux, et il s'agit d'un groupe qui peut parfois s'organiser en lobby sans vérifier pour cela les conditions usuelles.

Nous étudierons enfin les aspects absolument particuliers aux lobbies industriels (recherchant une protection commerciale) : c'est-à-dire des aspects typiques de la politique commerciale.

En nous appuyant sur l'étude des lobbies, nous analyserons le processus politico-commercial. Dans un premier temps, nous analyserons le concept même de soutien politique, en distinguant le côté de l'offre du côté de la demande.

Vis-à-vis de la politique économique, l'offre provient des hommes politiques<sup>15</sup>. Nous étudierons l'objectif de l'homme politique, en insistant sur le caractère double de l'objectif : conquérir ou conserver le pouvoir, et exercer la politique pour elle-même. L'objectif double inspirera l'hypothèse centrale de notre travail (chapitre II).

---

<sup>14</sup> Le lobby est l'acteur central, dans le sens où il représente le lien entre l'économique et le politique.

<sup>15</sup> Dans notre analyse (chapitres II et III), le terme "homme politique" correspondra au dirigeant d'un parti politique, qui décide la politique de ce parti, mais dont la durée d'existence politique est inférieure à celle du parti. Dans ce chapitre, le terme "homme politique" correspondra indifféremment (mais en fonction des auteurs et approches étudiés) à "gouvernement", "législateur", ou "dirigeant".

Une fois identifié l'objectif de l'homme politique, nous étudierons les variables importantes, vis-à-vis de cet objectif. Les variables de soutien politique ont fait l'objet de nombreuses recherches, nous isolerons dans la littérature les variables autour desquelles semble se dégager un consensus, et nous montrerons dans quelle mesure la politique commerciale peut influencer sur ces variables.

La demande de politique doit être ici comprise comme une demande générale, et pas une somme de demandes spécifiques : les lobbies ne sont pas ici considérés. Le côté de la demande correspond simplement aux consommateurs, mais qui sont aussi des électeurs. Nous nous intéresserons particulièrement à la façon dont la demande peut être influencée. Nous établirons un parallèle entre les dépenses de campagnes électorales et les dépenses publicitaires pour la promotion d'un produit. Nous ne nous étendrons pas sur le vote, concept simple, mais étudierons en revanche les autres modes d'expression des citoyens<sup>16</sup>.

Une fois décrits, séparément, les acteurs et les variables de soutien politique, nous pouvons étudier le jeu politico-commercial lui-même. Nous présentons les principales approches de soutien politique appliquées à la politique commerciale. Ces approches, respectivement *la fonction de soutien politique* (Peltzman 1976, Hillman 1982), *la fonction de formation de tarif* (Findlay et Wellisz 1982), *la compétition électorale* (Brock et Magee 1978, Magee, Brock et Young 1989), et *les contributions recherchant l'influence* (Grossman et Helpman 1994 et 1995b), seront également les approches sur lesquelles nous nous appuyerons (que ce soit sur leurs qualités, ou leurs défauts respectifs) pour élaborer notre propre approche de la politique commerciale endogène.

Pour cette raison les approches (marginales) que nous ne reprendrons d'aucune façon (*la démocratie directe*, par exemple<sup>17</sup>) ne seront pas présentées dans ce chapitre.

---

<sup>16</sup> Étude qui nous sera utile dans le chapitre III.

<sup>17</sup> Voir Mayer (1984).

## SECTION I : LES PRÉMISSSES DES THÉORIES DE LA POLITIQUE COMMERCIALE ENDOGÈNE

### §1 : PROBLÈMES PRÉLIMINAIRES

#### A. LE PROBLÈME DE L'OPTIMUM DE SECOND RANG

##### 1) PRÉSENTATION DU PROBLÈME

Le théorème de l'optimum de second rang (Lipsey et Lancaster 1956) est un résultat "gênant" dans la théorie économique, puisqu'il laisse peu de place pour une prévision certaine, même dans un champ uniquement théorique. Ce théorème stipule que à partir d'une situation dans laquelle plusieurs contraintes empêchent la réalisation des conditions de l'optimum, diminuer le nombre de ces contraintes peut tout aussi bien augmenter ou diminuer le bien-être ou le laisser inchangé.

Ce théorème s'applique notamment dans le cas de l'union douanière, où la baisse des contraintes (le libre échange régional), et le maintien d'une au moins (le TEC) peut entraîner des effets de bien-être contradictoires (détournement ou création de trafic, dans la terminologie vinerienne).

Dans notre cas ce théorème s'applique plus spécifiquement à l'activité des lobbies.

C'est Bhagwati qui, le premier, analyse le problème de l'optimum de second rang dans un monde comprenant du lobbying.

Bhagwati (1980) considère une protection commerciale, soit exogène (érigée sans lobbying), soit endogène (érigée avec du lobbying).

La protection elle même crée une situation d'optimum de second rang. Le lobbying éventuel entraînerait un détournement de ressources dans des activités non productives<sup>18</sup>, il serait donc source d'inefficience<sup>19</sup>.

---

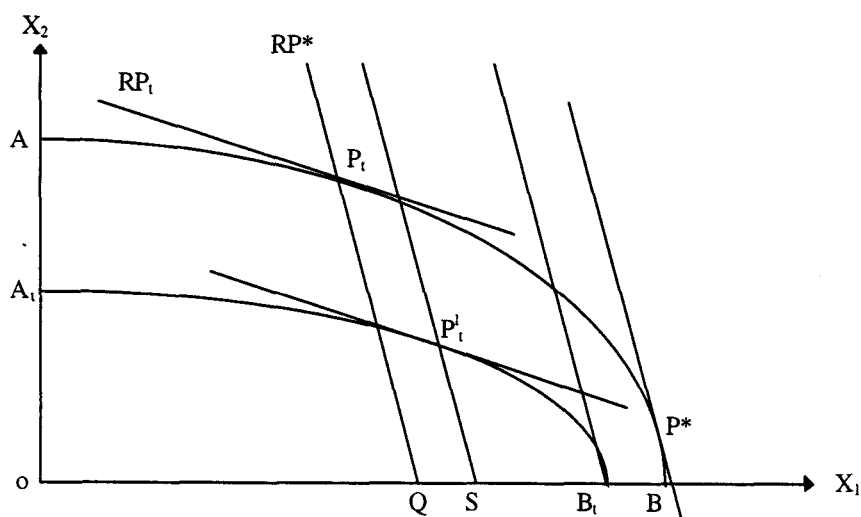
<sup>18</sup> Au niveau de la main-d'œuvre, par exemple, les personnes qui travaillent pour le lobby correspondent à une offre de travail soustraite de leur secteur. Ces personnes passent d'une activité productive (économique), à une activité non productive (politique).

<sup>19</sup> En anglais, *DUP* : Directly Unproductive Profit-Seeking Activities : Bhagwati (1982), Bhagwati et Srinivasan (1982).

Pour autant cet éloignement n'est pas forcément synonyme de baisse de bien-être. En effet, l'ajout d'une distorsion (le lobbying) à une autre (la protection) fait que le lobbying peut avoir un coût social négatif (Bhagwati 1980, p. 357). Cela nécessite bien sûr que les facteurs détournés de leur usage productif aient un prix fictif négatif<sup>20</sup>.

Pour cette raison, le paradoxe ne peut survenir si la distorsion initiale porte sur les quantités (quota par exemple) ; il est nécessaire, pour qu'il survienne, que la distorsion porte sur les prix (Bhagwati et Srinivasan 1982, pp. 36-37).

Bhagwati raisonne à partir du schéma suivant (Bhagwati 1980, p. 258):



**Schéma n°1 : Comparaison libre échange / protection endogène**

Le cadre choisi est celui d'une petite économie ouverte, à travers un modèle Heckscher-Ohlin-Samuelson, à deux biens ( $X_1$  et  $X_2$ ).

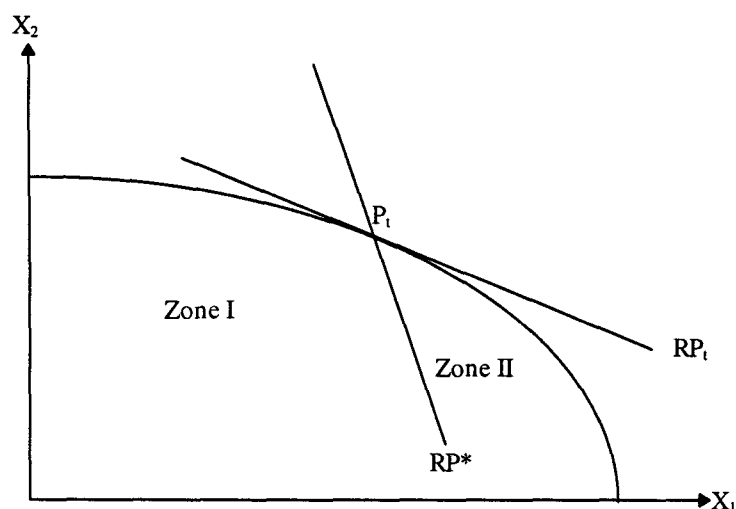
$AB$  est la courbe des possibilités de production.  $RP^*$  est le rapport des prix internationaux.  $RP_1$  est le rapport des prix domestiques, incluant le tarif exogène (c'est-à-dire, qui ne serait pas l'œuvre des pressions des lobbies).  $P^*$  est la production d'équilibre de libre échange.  $P_1$  est la production domestique sous protection exogène.  $P_1'$  est la production sous protection endogène.

Si le lobbying apparaît, il se traduit par une diversion de ressources productives dans une activité non productive, qui déplace la courbe des possibilités de production ( $AB$ ) vers l'origine. Cette courbe devient  $A_1B_1$ . La production domestique se situe alors en  $P_1'$ .

<sup>20</sup> Ce point est détaillé par Hillman (1989, pp. 53-58).

On peut donc constater que le revenu national a augmenté consécutivement à l'apparition du lobbying. En terme de bien  $X_1$ , le revenu a augmenté de QS.

Bhagwati (1980, p. 350) isole les deux zones où le lobbying augmente, ou diminue, le bien-être:



### Schéma n°2 : Lobbying défavorable et favorable

La frontière entre les deux zones est constituée par la droite du rapport des prix mondiaux. La zone I est la zone dans laquelle le lobbying diminue le bien-être, et la zone II est celle dans laquelle il l'augmente.

Bhagwati montre ensuite (1980, pp. 360-361), que son paradoxe ne nécessite pas de conditions particulières pour se produire.

Bhagwati et Srinivasan (1980) retrouvent les mêmes résultats dans le cas de *recherche de revenu*<sup>21</sup> (les lobbies veulent capter une part des recettes douanières).

Bhagwati présente également une taxonomie des activités improductives de recherche de rente : deux sont forcément à l'origine d'une baisse de bien-être (Bhagwati 1982, pp. 997-1000), et deux autres (distorsions au départ et à l'arrivée ; distorsions au départ mais pas à l'arrivée) peuvent augmenter le bien-être, et appartiennent au monde de l'optimum de second rang (Bhagwati 1982, pp. 994-997).

Les résultats de Bhagwati et Srinivasan sont affinés par Anam, qui montre notamment (Anam 1982, p. 17) que la recherche de revenu peut se traduire par une hausse de bien-être, même quand il existe seulement une distorsion définie en volume.

<sup>21</sup> En anglais *revenue seeking*.

Le problème de l'optimum de second rang semble donc s'appliquer précisément à notre travail.

Comment, en effet, construire une analyse pertinente, centrée autour des effets de bien-être du lobbying, si, même de façon théorique, on ne peut savoir dans quel sens s'exercent les effets de cette activité ?

Pourtant le problème n'est pas insoluble.

Nous savons déjà que l'incertitude liée à l'optimum de second rang dans le cas d'une union douanière (comme nous l'avons déjà noté) n'empêche pas la prévision. Par exemple, l'union douanière a d'autant plus de chance d'être créatrice de trafic, et donc d'augmenter le bien-être, que, par exemple, les tarifs initiaux sont élevés et le tarif extérieur commun faible.

De même on peut raisonner en terme de probabilité par rapport aux effets du lobbying (avec plus de difficultés toutefois, car cette activité est beaucoup moins observable que les flux commerciaux).

Notons tout d'abord que l'article le plus récent qui parle de prix fictif pour le lobbying (Hillman et Katz 1994, p. 104) accepte l'idée que ce prix fictif peut être négatif. Même si les auteurs ne s'intéressent pas à ce problème, cela prouve que les considérations théoriques relatives à l'optimum de second rang sont, et restent, bien valides.

Mais le lobbying augmentant le bien-être est-il potentiellement fréquent? Sans doute pas.

Un article éclairant à cet égard est celui de Katz et Rosenberg (1989). Ces auteurs expliquent pourquoi la recherche de rente a un prix fictif (p.133), mais ne considèrent même pas le cas où ce prix serait négatif. Cette position a d'autant plus de poids que l'article veut estimer empiriquement les coûts de la recherche de rente.

De la même façon Baldwin (1982) ne parle du paradoxe que dans sa conclusion (p. 282), qui traite aussi de résultats empiriques, et n'y consacre que six lignes.

Les économistes spécialisés dans les problèmes de recherche de rente ne semblent donc accorder qu'une importance infime au paradoxe de Bhagwati et Srinivasan, le jugeant, sans doute, très improbable.

Où donc ce scepticisme prend-t-il sa source?

Il existe en fait, comme nous allons le voir, deux sources distinctes.



## 2) UN PROBLÈME DE PEU D'IMPORTANCE POUR LA POLITIQUE COMMERCIALE ENDOGÈNE

a) Les critiques de la théorie.

Tullock estime que dans l'analyse de Bhagwati (1980), une hypothèse implicite est que non seulement l'économie produit  $X_1$  et  $X_2$  mais aussi un troisième bien : le revenu du gouvernement auquel contribue le tarif (Tullock 1981, p. 391).

Pourtant le tarif étant de même niveau en  $P_t$  et  $P_t^l$ , les recettes douanières devraient être identiques. Mais la baisse de la production, du fait du détournement des ressources productives vers le lobbying, entraîne une hausse des importations et donc des recettes douanières<sup>22</sup>.

Si on ajoute aux recettes douanières les contributions<sup>23</sup>, qui font du tarif un tarif endogène, alors le revenu dérivé du tarif peut être largement plus important que pour un tarif exogène.

Ce revenu serait considéré par Bhagwati (selon Tullock) comme dépensé de telle façon qu'il n'existe pas de gaspillage. Cette efficacité gouvernementale est très douteuse, ne serait-ce que parce que le tarif, décidé par le gouvernement, n'est pas lui-même l'instrument le plus efficient (cf. l'Introduction Générale de ce travail). L'efficacité peut signifier ici que l'ensemble du revenu est retourné aux consommateurs, ou est dépensé en une forme que les consommateurs valorisent autant que les deux biens réels (Tullock 1981, p. 391).

Si on fait l'hypothèse, bien plus réaliste, d'une relative inefficacité gouvernementale (ou au moins d'une non efficacité, selon le critère de bien-être collectif), le revenu du tarif est soumis à gaspillage, et le lobbying augmentant le bien-être tend à être impossible.

Tullock estime même (p. 393), qu'il serait très surpris qu'un seul cas où le paradoxe se vérifie puisse être observé.

Ainsi l'analyse du lobbying augmentant le bien-être se voit, dès développée, affectée d'une probabilité d'apparition presque nulle.

---

<sup>22</sup> Remarquons que la hausse des importations, si elle accroît les recettes douanières, doit buter sur l'équilibre de la balance des paiements. *Quid* alors de l'endettement extérieur ? Il s'agit d'une faiblesse du raisonnement. L'endettement extérieur n'est, à notre connaissance, jamais considéré dans la littérature sur le soutien politique. Ce n'est, en général, pas une limite importante, puisque le soutien politique traite de restrictions des importations.

<sup>23</sup> La notion de contributions sera très largement développée par la suite ; retenons simplement à ce stade, que les contributions sont versées à l'autorité politique par les bénéficiaires d'un tarif (dans ce cas précis) en échange de ce même tarif.

En ce qui concerne la recherche de revenu, Tollison (1982) développe une critique proche de celle de Tullock.

Bhagwati et Srinivasan montrent que la recherche de revenu peut augmenter le bien-être, en posant explicitement l'hypothèse selon laquelle une part du revenu est distribuée de façon forfaitaire, tandis que seule l'autre part est soumise à recherche de revenu (Bhagwati et Srinivasan 1980, pp.1075-1076).

Tollison insiste sur le fait que l'hypothèse de Bhagwati et Srinivasan est contradictoire avec l'esprit même de l'étude de la recherche de rente, et juge donc leur analyse peu pertinente (Tollison 1982, p. 587).

De fait, on ne voit aucune raison pour laquelle les transferts forfaitaires ne seraient pas dans le champ de la recherche de rente. A partir du moment où des individus s'engagent dans la recherche active de rente ou de revenu<sup>24</sup>, leur activité n'est contrainte par aucune frontière. C'est presque la définition de ce type d'activité.

#### b) La dissipation de la rente

L'autre source nourrissant le scepticisme général sur les possibilités d'un lobbying augmentant le bien-être est liée à la dissipation de la rente.

Une hypothèse très répandue dans la littérature relative à la recherche de rente est que cette activité est parfaitement concurrentielle (cf. Corcoran et Karels 1985, p. 227, pour la généralité de cette proposition<sup>25</sup> ; et cf. Foster 1971, p. 177, pour une définition de la recherche concurrentielle de rente). Une telle hypothèse a pour corollaire une dissipation de la rente à travers les dépenses engagées pour l'obtenir.

Or, dans le cas d'une rente parfaitement dissipée, l'aspect optimum de second rang disparaît. Anam et Katz (1988) le montrent d'abord pour une rente de monopole (p. 220), en mettant en évidence que dans ce cas, le coût marginal de la production dans le secteur monopolistique (incluant les coûts de recherche de rente) est reflété dans le prix.

---

<sup>24</sup> Il s'agit de concepts proches. On peut considérer que la recherche de revenu est un cas spécifique de recherche de rente. Le revenu est direct, tandis que la rente est un moyen indirect d'obtenir un revenu (par exemple par un tarif).

<sup>25</sup> De façon plus précise, Monissen (1991, p. 125, notamment) étudie les conditions de dissipation de la rente.

Le raisonnement vaut aussi dans le cas des tarifs. Si une recherche de rente concurrentielle dissipe les revenus des tarifs, il n'y a plus d'écarts entre les taux de transformation (c'est-à-dire les rapports de prix) domestiques et étrangers (Anam et Katz 1988, p. 222). alors les considérations de l'optimum de second rang n'ont plus de raison d'être. Même dans le cas où la rente n'est pas totalement dissipée, les auteurs estiment que la recherche de rente entraîne un mouvement vers les règles de l'optimum de premier rang.

Ces deux arguments (Tullock 1981 et Anam et Katz 1988) tendent à laisser penser qu'il n'y a pas d'intérêt à considérer les problèmes de second rang dans le lobbying, non pas parce qu'ils seraient impossibles, mais, au mieux, rarissimes.

Il existe une troisième raison, sans doute plus profonde, et qui nous permettra de ne pas considérer les problèmes de second rang.

### c) Le cadre absolu de la politique commerciale endogène

Le paradoxe de Bhagwati et Srinivasan se résume à la proposition selon laquelle un tarif endogène est préférable à un tarif exogène selon un critère de bien-être.

Mais pour nous le problème ne se pose que si coexistent des tarifs endogènes et exogènes, auquel cas l'indicateur du tarif ne sert plus à identifier les efforts de lobbying par industrie, et encore moins les effets de bien-être associés.

Si on se situe, comme nous le faisons, dans un cadre absolu de politique commerciale endogène, il n'y a pas de tarifs exogènes, la comparaison n'a pas de sens, et le paradoxe n'a pas d'application.

Mais, pourtant, même dans le cadre de la politique commerciale endogène, il peut exister un cas théorique où le paradoxe peut survenir.

Il s'agit du cas spécial où un tarif exogène en place serait supprimé, ou annoncé comme devant l'être, et serait remplacé par un tarif endogène. C'est-à-dire qu'une industrie protégée sans l'avoir demandé s'organiserait politiquement pour ne pas perdre cette protection.

Sur le schéma de Bhagwati, il y a alors passage, effectif, du point  $P_1$  au point  $P_1^l$ . Ce cas est envisageable en théorie. Il signifie qu'un tarif est imposé, sans qu'il réponde aux demande d'un lobby, mais ça ne signifie pas qu'il soit imposé sans considération de soutien politique (ce serait contraire à nos hypothèses ; c'est pour cela que le cas décrit ne quitte pas le cadre de la politique commerciale endogène).

La seule explication serait donc que le tarif est imposé pour des considérations de justice sociale, ou peut-être pour maximiser le soutien politique de la part des électeurs. Cela signifie donc que c'est un grand groupe qui est protégé par un tarif. Si on suppose, comme il est raisonnable de le faire, qu'un tarif exogène ne prend pas la place d'un tarif endogène (un gouvernement n'a pas de raison de refuser des contributions), alors on en déduit que la suppression de ce tarif exogène ne se traduira pas non plus par un tarif endogène, car les électeurs concernés sont un groupe trop large pour s'organiser politiquement (cf. Olson 1978, 1983<sup>26</sup>), même si la protection a pu favoriser la conscience de son importance pour le groupe.

Le paradoxe de Bhagwati et Srinivasan n'a donc aucune raison d'intervenir dans notre analyse (centrée autour des effets de bien-être du lobbying, et plus précisément - cf. Chapitre III - des effets des modifications de l'ampleur du lobbying), même s'il est théoriquement possible, et nous ne le considérerons donc pas.

Nous considérerons donc simplement que le lobbying diminue le bien-être. Rodrik (1986) identifie trois types de coûts en bien-être générés par le lobbying :

- i) le coût direct du lobbying, c'est-à-dire le montant de travail détourné des activités productives ;
- ii) la perte sèche due à l'excès de production du secteur concurrencé par les importations ;
- iii) la perte dans la consommation du fait de la hausse du prix domestique (Rodrik 1986, pp. 295-296).

### 3) LE CAS DU LOBBYING "INFORMATIF", AUGMENTATEUR DE BIEN-ÊTRE

Mais il faut tout de même noter que l'activité des lobbies peut tout de même être source d'une augmentation de bien-être.

Ceci est dû au fait que les lobbies n'ont pas comme seule activité de faire pression (de quelque façon que ce soit) sur les hommes politiques, ils peuvent aussi remplir un rôle de collecte et de convoyage de l'information.

Les activités de recherche de rente ne sont alors pas dans ce cas, comme le note Baldwin (1982, p. 278), un gaspillage de ressources.

---

<sup>26</sup> Nous reviendrons très en détail, par la suite, sur les conditions qui font qu'un groupe peut s'organiser politiquement.

Cette idée a ensuite été développée par plusieurs auteurs, qui modélisent le lobbying comme un signal (cf. Rasmusen 1993, p. 900, pour un rapide panorama de ces travaux).

Nous n'insisterons pas sur cet aspect du lobbying<sup>27</sup>. Nous allons cependant en présenter rapidement les principales analyses, afin de différencier notre propre analyse des aspects informatifs du lobbying - cf. Chapitre II - des analyses traditionnelles sur ce point.

C'est Browning, semble-t-il, qui, le premier, remarque que le lobbying peut avoir un aspect bénéfique en transmettant de l'information au législateur (Browning 1974, p. 376). De la même façon, Browning (p. 376) estime qu'une dose de publicité politique est une bonne chose.

Ainsi pourrait-on se dire que, même pour l'analyse du lobbying en termes de contributions financières, il pourrait y avoir un aspect bénéfique, puisque les contributions permettent aux partis politiques de payer les dépenses publicitaires<sup>28</sup>.

Nous l'avons dit, nous ne traiterons pas de cette vision du lobbying. Le gain en bien-être est de toute façon à peu près impossible à mesurer. En témoigne parfaitement l'étude de Laband et Sophocleus (1988).

Ces auteurs veulent estimer la perte en bien-être de la recherche de rente. Ils prennent la croissance économique comme critère de bien-être, et comme indicateur de lobbying le nombre d'avocats en exercice. Ils arrivent, au terme d'analyses économétriques, à la conclusion qu'en 1985, la recherche de rente a amputé la croissance du PNB américain de 22.6%. C'est un résultat très précis, mais les auteurs estiment (p. 274) qu'il faut le nuancer du fait du gain qu'apporte l'activité de recherche de rente, en convoyant de l'information.

L'aspect informatif du lobbying oblige donc, quand il est question des effets de bien-être résultant de la recherche de rente, à conclure à des résultats entachés d'incertitude.

Mais le plus important est que l'ordre de grandeur de la perte, du fait de la recherche de rente, semble suffisamment important pour qu'on puisse exclure un renversement du signe de l'effet sur le bien-être collectif.

---

<sup>27</sup> Les deux aspects de l'analyse du lobbying, soit en termes de contributions financières, soit en termes de fourniture d'informations, sont disjoints dans la littérature, ils reposent sur des hypothèses fondamentalement différentes. C'est la raison pour laquelle nous n'incluons pas dans notre analyse la vision "informatif" du lobbying. C'est une vision qui, de toute façon, semble, *a priori*, peu adaptée au cas des tarifs.

<sup>28</sup> Mais pour que cette idée soit valable, il faut qu'il n'existe pas de publicité mensongère, ce qui serait, pour le moins, une hypothèse forte dans le jeu politique.

Comme notre analyse, tant du lobbying sur la protection d'un pays que sur celle d'une zone d'intégration, ne visera pas à quantifier des effets (cf. l'Introduction Générale de ce travail), il suffit, pour justifier notre construction, que l'effet du lobbying sur le bien-être ne soit pas ambigu, même en tenant compte de son aspect informatif.

Remarque : Nous présentons, dans l'annexe n° 1, un résumé du modèle d'Austen-Smith et Wright (1992) qui est à notre connaissance le travail le plus récent sur le lobbying informatif, et qui éclaire bien la façon dont ce type de lobbying influe positivement sur le bien-être.

## B. LA FORME DE LA PROTECTION

Une industrie qui parvient à s'organiser politiquement peut obtenir une protection, mais quel type de protection ?

Pour une industrie concurrençant les importations, on pense d'abord à l'obtention d'un tarif. Mais la protection peut prendre d'autres formes, et on peut alors penser à l'obtention d'une restriction quantitative.

Quels sont les critères qui orientent la protection vers l'une ou l'autre forme ?

Il est pour nous nécessaire d'éclairer de point, car, autrement, nous ne pourrions faire le lien entre la modélisation du lobbying et la structure politico-économique de la protection.

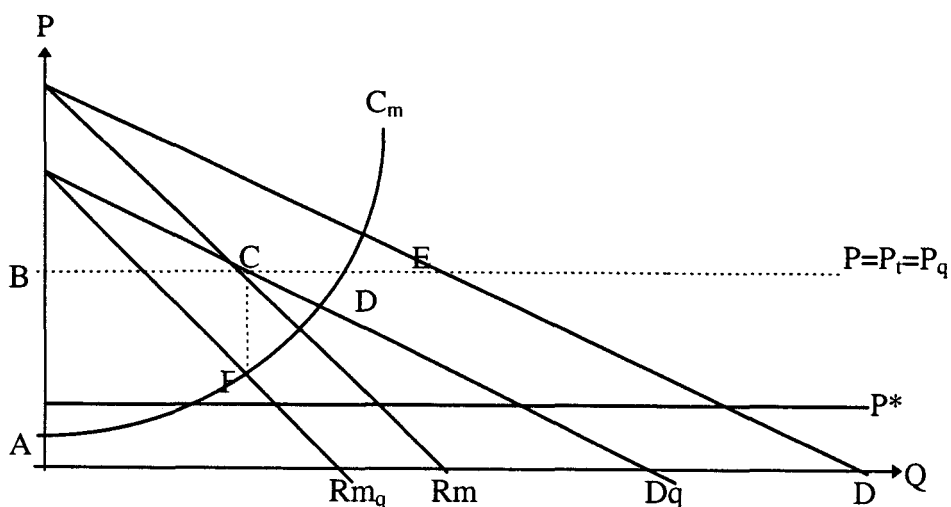
### 1) L'IMPASSE DU CRITÈRE DE SOUTIEN POLITIQUE

La probabilité de conserver le pouvoir (ou plutôt la variation de cette probabilité) doit donc naturellement être notre critère premier pour étudier le choix de la forme de protection.

A cette fin nous reprenons l'analyse de Cassing et Hillman.

L'action du gouvernement en matière de restrictions commerciales a deux principaux effets : une variation du profit des industries concernées, et une variation du prix de leurs produits.

Le lobby industriel a intérêt à ce que son profit soit maximisé, et les consommateurs à ce que le prix soit minimisé. Considérons le schéma ci-dessous (Cassing et Hillman 1985, p. 282), qui représente une industrie.



### Schéma n°3 : Comparaison des effets du tarif et du quota

$P^*$  est le prix mondial.  $P_t$  est le prix domestique, c'est-à-dire le prix mondial plus le tarif imposé sur les importations.  $D$  est la demande domestique.  $R_m$  est la recette marginale (on suppose une firme monopolistique).  $D_q$  est la demande résiduelle, c'est-à-dire la demande si on soustrait les importations.  $R_{mq}$  est la recette marginale correspondante.

Pour un quota totalement utilisé, et pour un quota fixé de façon à conserver le même prix domestique ( $P_q = P_t$ ), le volume d'importation est  $CE$  (le quota est supposé vendu de façon concurrentielle).

On considère un quota fixé de façon à avoir le même prix domestique, pour étudier, toutes choses égales par ailleurs, l'autre effet de l'intervention gouvernementale : le profit. Le profit, sous un régime tarifaire, est représenté par l'aire  $AFDB$ , et par l'aire  $AFCB$  sous un régime de quota.

Pour un prix équivalent, le tarif rapporte donc un profit supérieur à celui du quota. La différence de profit est, bien sûr, représentée par l'aire  $CDF$ .

Dans l'optique de la probabilité de conserver le pouvoir, optique de soutien politique, le tarif est donc préféré par le gouvernement.

Mais une telle conclusion repose sur l'hypothèse implicite selon laquelle les considérations de revenu ne touchent pas le gouvernement, car le revenu n'est pas source de soutien politique. Cette hypothèse mérite d'être levée. Qu'en est-il alors du choix entre quota et tarif ?

On considère encore un tarif et un quota résultant en un prix domestique identique. Deux cas sont alors à considérer (Cassing et Hillman 1985, p. 285). Pour un prix domestique supérieur ou égal au prix comprenant le tarif autarcique, le tarif ne rapporte aucun revenu au gouvernement (puisque les importations sont nulles). Dans la même situation, en revanche, un quota rapporte un revenu au gouvernement (les droits de quota sont vendus par le gouvernement).

Dans ce cas le soutien politique est soumis à deux effets contradictoires, et on ne peut plus faire un choix entre tarifs et quotas. Pour un prix inférieur au prix d'autarcie, tant le tarif (importations non nulles) que le quota rapporte un revenu au gouvernement. Mais ce revenu n'est pas identique dans les deux cas.

Le volume des importations sous un tarif est DE, et le volume des importations sous un quota est CE. Le volume des importations est donc supérieur avec un quota, ce qui entraîne, compte tenu de la différence ( $P - P^*$ ) entre le prix domestique et le prix mondial, un revenu supérieur pour le gouvernement s'il utilise le quota.

Ainsi, dans les deux cas, on ne peut plus choisir entre le tarif et le quota, selon le critère du soutien politique. Tant qu'on ne connaît pas les pondérations respectives des profits industriels et du revenu, à l'intérieur du critère gouvernemental de soutien politique, on ne peut conclure qu'à l'incertitude. Cette incertitude est sans doute particulièrement difficile à circonscrire car les pondérations n'ont pas de raison d'être stables dans le temps.

Il faut donc se pencher sur l'hypothèse d'absence (ou de présence) d'influence du revenu dans la concrétisation du soutien politique. C'est une hypothèse qu'il semble difficile d'accepter dans un cadre général, même si elle peut être conforme à la réalité dans certaines circonstances. On en revient alors à la probable variabilité des pondérations (si l'hypothèse est acceptée, elle ne correspond qu'à une pondération nulle de l'influence du revenu) en fonction du temps, mais aussi en fonction des gouvernements, des systèmes politiques des différents pays.

Le critère de soutien politique ne permet donc pas de faire le lien entre le lobbying et la structure politico-économique de la protection commerciale. Peut-on trouver un autre critère expliquant le choix de l'une ou l'autre forme de protection ?



## 2) AUTRES CRITÈRES ET SOLUTIONS

Une fois écarté les critères de soutien politique de la part des lobbies, associés à celui de soutien politique, *via* la collecte de revenu, on peut penser aux critères de bien-être.

Quel instrument cause, à travers le processus politique, la moindre perte de bien-être ? Autrement dit : lequel est le moins sujet à l'activité de recherche de rente<sup>29</sup> ? C'est un point précis d'interrogation, mais une source importante de controverse. Si on suit la littérature, on observe que les arguments avancés sont divers et souvent contradictoires, et que les conclusions des différents auteurs le sont tout autant.

Ainsi, selon le critère de recherche de rente, Krueger (1974, p. 295) et Fabella (1991, p. 93) estiment que le tarif est préférable (moindre perte en bien-être, car moindre recherche de rente), tandis que McKenzie (1988, p. 87) conclut exactement à l'opposé. On en reste donc encore au stade de l'incertitude, dont il semble bien qu'il faille s'accommoder.

Cette incertitude en ce qui concerne le choix de l'instrument de protection, stigmatisée par Mayer et Riezman<sup>30</sup> (1987, p. 381), est, somme toute, cohérente avec ce que l'on observe : à savoir la coexistence de ces divers modes de protection.

On peut quand même trouver certains éléments empiriques qui peuvent être de nature à diminuer l'incertitude.

Ainsi, Cassing et Hillman (1985, pp. 287-288), notant qu'il semble exister des différences entre des industries protégées par des instruments différents, expliquent que, contrairement aux tarifs, l'imposition de quotas semble liée négativement à la concentration des vendeurs. Toujours contrairement à l'imposition de tarifs, Krueger (1974, p. 301) estime que, dans l'optique de l'imposition d'un quota, la perte de bien-être est d'autant plus faible que l'élasticité de la demande domestique est forte.

---

<sup>29</sup> Nous reviendrons dans le chapitre III sur le lien entre recherche de rente et bien-être.

<sup>30</sup> Ces auteurs opposent les tarifs à d'autres mesures de politique commerciale : taxes à la production avec subventions, et taxes à la consommation avec subventions.

On pourrait également ajouter que si le lobby préfère un quota à un tarif (car ses effets sont plus prévisibles), l'imposition d'un quota pourrait témoigner de la force d'un lobby, puisque ce dernier pourrait, non seulement, orienter ou "choisir" le niveau de protection, mais également l'instrument de protection<sup>31</sup>.

Malgré ces éléments, nous retenons que l'incertitude est plutôt la règle, en ce qui concerne le choix de l'instrument de protection.

Nous considérerons que cette incertitude généralisée rapproche du concept de substituabilité, c'est-à-dire que nous considérerons que, pour tel mode de protection, un autre aurait pu, avec les mêmes motivations et des effets similaires, être appliqué.

En théorie, nous pouvons donc, à fins de simplification, et sans remettre en cause la validité d'une analyse, convertir les quotas, et autres barrières non tarifaires, en tarifs équivalents<sup>32</sup>. Cette conversion trouve tout de même une limite en ce qui concerne la similarité des effets. Rosendorf (1996) qui étudie la formation endogène, tant des tarifs que des quotas ou des restrictions volontaires d'exportations, explique que, pour un même volume d'importations, le tarif implicite sous un régime de quota est supérieur au tarif explicite (Rosendorf 1996, p. 247). Ce qui rejoint ce que nous avons dit sur la préférence du lobby pour le quota. Pourtant une non similarité des effets des restrictions commerciales aux échanges ne nous pose pas réellement problème, dans l'optique de l'élaboration de notre modèle. Ceci car, comme nous l'avons explicité dans l'Introduction Générale, notre travail vise à mettre en évidence des relations et étudier les évolutions de ces relations. Les effets restent, eux, non mesurables. Il n'est donc pas nécessaire de postuler la similarité des effets des différentes restrictions commerciales. Le cœur de l'hypothèse de l'équivalence des tarifs et quotas (et autres restrictions quantitatives) est une hypothèse qui concerne la nature de ces restrictions. Il ne s'agit alors, au plus, que d'une hypothèse technique<sup>33</sup>.

---

<sup>31</sup> Cette idée s'oppose à une des hypothèses de Cassing et Hillman (1985, p. 284), selon laquelle le gouvernement commence par choisir la forme de la protection, avant de décider du niveau de la protection en accord avec les conditions de maximisation de soutien politique. Pourtant les deux idées ne sont sans doute pas fondamentalement contradictoires. On peut imaginer qu'il existe un seuil à partir duquel la puissance d'un lobby est telle qu'il peut influencer (décider ?) non seulement le niveau de la protection mais également ses modalités. Cette idée est cohérente avec une préférence pour le quota liée à une aversion pour le risque : si un lobby est puissant, cela signifie qu'il est capable d'un gros investissement en pression politique, et il est bien naturel que, plus l'investissement consenti est élevé, plus forte soit la volonté de proscrire toute incertitude.

<sup>32</sup> Panagariya et Findlay (1996, pp. 267-268), par exemple, adoptent explicitement la même position.

<sup>33</sup> Cette hypothèse est, à notre sens, implicite dans la plupart des travaux relatifs à la politique commerciale endogène. C'est la raison pour laquelle nous l'explicitons à ce stade du travail, avant de la reprendre à notre compte dans le chapitre II.

Il faut remarquer que si on peut critiquer la généralité de l'hypothèse d'équivalence, elle peut tout de même se défendre par des arguments empiriques. Ainsi Javelot et Siroën (1994, p. 490, note n°3) donnent l'exemple des *vans* japonais pour lesquels les producteurs américains ont vu leur plainte pour *dumping* (barrière non tarifaire) rejetée, à la suite de quoi la classification tarifaire des *vans* a été modifiée de façon à ce que leurs tarifs puissent être augmentée.

## §2: FORMATION ET EFFICIENCE DES LOBBIES

### A. LES CONDITIONS GÉNÉRALES DE FORMATION D'UN LOBBY

#### 1) LA PETITE TAILLE

Un lobby est un groupe d'individus animés d'un intérêt individuel commun, et qui font collectivement pression (en général sur leur gouvernement) afin de promouvoir cet intérêt.

La satisfaction de l'intérêt du lobby diminue le bien-être global (revenu) de la population (Cairns 1989, p. 324, par exemple).

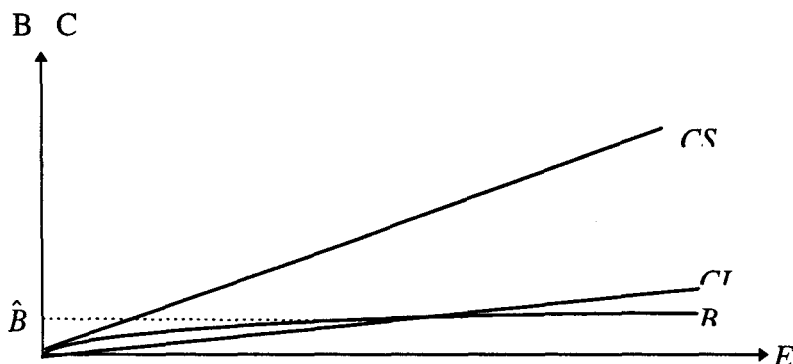
On suppose, pour simplifier les raisonnements qui vont suivre, que le lobby veut simplement obtenir une subvention. Pour cela il faut, soit que le gouvernement diminue le reste de son budget, soit qu'il augmente les impôts (qui, pour simplifier, touchent uniformément tout les individus - de même qu'une baisse du budget).

Dans les deux cas, tant les membres du lobby que le reste de la population voient leur satisfaction diminuer, puisque chaque individu voit, par exemple, ses impôts augmenter. Mais les situations ne sont en rien symétriques. Si la perte imposée à la population sauf lobby est une perte sèche, celle que subit le lobby est bien sûr plus que compensée par le bénéfice (la subvention) obtenu.

L'action du lobby n'est pas automatique, il n'agit que tant que son bénéfice est supérieur à sa perte (Olson 1983, pp. 72-73 ; Browning 1974, p. 376) et les deux sont une fonction croissante de son effort (qu'on peut définir comme la quantité d'activité détournée d'un usage productif).

Si on suppose que la productivité marginale de l'effort du lobby est décroissante (hypothèse traditionnelle, du moins passé le début de l'effort<sup>34</sup>), alors il suffit que le coût social marginal de l'effort du lobby ne soit pas décroissant pour que la contrainte soit effective.

Cela peut se représenter graphiquement de la façon suivante :



**Schéma n°4 : L'avantage de la petite taille**

Avec  $E$  l'effort du lobby,  $CS$  le coût pour la société dans son ensemble,  $CL$  le coût pour le lobby,  $B$  le bénéfice brut du lobby ( $\hat{B}$  le bénéfice brut correspondant à la contrainte, c'est-à-dire dont le bénéfice net est nul), et  $B^*$  est le bénéfice net maximal ( $B - CL$ ).

On pose que le lobby représente (en effectif) une fraction  $\alpha$  de la population.

Alors  $CL = \alpha \cdot CS$ .

Comme on a :

$$\frac{\partial CL}{\partial E} > 0, \quad \frac{\partial^2 CL}{\partial E^2} \geq 0, \quad \frac{\partial B}{\partial E} > 0, \quad \frac{\partial^2 B}{\partial E^2} < 0,$$

on a :

$$\frac{\partial \hat{B}}{\partial CL} < 0$$

Et comme pour  $E = \bar{E}$  on a  $CS = \text{constante}$ , mais

$$\frac{\partial CL}{\partial \alpha} < 0$$

on a donc :

<sup>34</sup> Remarquons qu'il existe au moins une forme de lobbying pour laquelle cette hypothèse ne tient pas. Si on considère que l'effort du lobby consiste non pas à influencer le gouvernement, mais à placer certains de ses membres au sein du gouvernement (ou au sein des commissions législatives) alors la productivité marginale de l'effort du lobby peut être croissante.

$$\frac{\partial \hat{B}}{\partial \alpha} < 0$$

Ce qui signifie que la contrainte d'un lobby est d'autant plus large que sa taille est réduite. Exactement de la même façon cela signifie que le bénéfice net d'un lobby ( $B^*$ ) est d'autant plus grand que sa taille est réduite ( $B^* \in ]0, \hat{B}[$ , et, à  $B(E)$  fixe,  $\hat{B}$  est d'autant plus élevé que  $CL(E)$  est bas).

Ces raisonnements sont valables si  $B(E)$  est indépendante de  $\alpha$ , ce qui semble justement très adapté au cas des tarifs, et du lobbying en termes de contributions en général (les raisonnements seraient opposés si nous considérions le lobbying en termes de pouvoir de nuisance).

L'avantage de la petite taille pour le lobby tient donc au fait qu'elle permet de faire passer une très large part de la perte sur le reste de la société. C'est ce qui permet à Wellisz et Wilson (1986, p. 367, p. 372) d'écrire qu'un groupe peut atteindre ses objectifs même s'il ne possède aucun autre avantage que sa petite taille<sup>35</sup>.

La petite taille est la principale condition à la constitution d'un lobby. Dans l'ensemble de la littérature relative au lobbying, un quasi consensus s'est établi autour de ce point. A notre connaissance, seul un auteur exprime, pour certains cas, une idée opposée (Cairns 1989, p. 325).

## 2) L'ASPECT BIEN PUBLIC

Cependant si la petite taille entraîne un avantage, la raison n'en est pas unique. Considérons la nature du service produit par le lobby.

Le groupe cherche à obtenir une faveur du gouvernement. Si elle est accordée cette faveur l'est au groupe dans son ensemble, c'est-à-dire que chaque individu appartenant au groupe en bénéficie.

L'activité du lobby s'apparente donc à la fourniture d'un bien collectif.

---

<sup>35</sup> Pour un raisonnement similaire voir aussi Becker (1983, p. 385 et p. 395).

Dès lors l'apparition de comportement de passager clandestin est possible, sinon vraisemblable. Ceci signifie que certains membres du groupe ne participent pas à l'effort de production, mais en conservent leur part de bénéfice.

On peut également remarquer que l'aspect bien public ne signifie pas ici que tous les membres du lobby en bénéficient également. Dans le cas du lobbying, on peut au contraire penser que le bien collectif est hiérarchisé et inégalement réparti entre les membres du lobby<sup>36</sup> (il faut alors étudier la structure de répartition des utilités marginales). Pour un tarif, par exemple, les gros producteurs gagnent plus que les petits. Si on considère une telle asymétrie, alors la probabilité d'apparition du comportement de passager clandestin (de la part de ceux qui bénéficient le moins du bien public) est exacerbée.

Le comportement de passager clandestin apporte un critère important de différence entre petits et grands groupes.

D'emblée, les membres d'un grand groupe savent que leur influence ne peut être que marginale (Olson 1978, p. 75). Il semble assez naturel qu'un tel état d'esprit favorise le comportement de passager clandestin<sup>37</sup>.

Pour cette raison essentiellement (cf. Olson 1978, p. 71, pour les autres raisons possibles) le grand groupe ne peut être viable dans la poursuite de la fourniture du bien collectif<sup>38</sup>.

L'existence de tels grands groupes s'explique, selon Olson, par des "incitations sélectives", c'est-à-dire une fourniture de biens privatifs, parallèlement au bien collectif (Olson 1978, pp. 73-74). Olson distingue (p. 74) les incitations sélectives "coercitives", pour punir le comportement de passager clandestin ou "encourageantes", pour récompenser le refus d'un tel comportement.

Le petit groupe ne souffre pas autant que le grand du comportement de passager clandestin.

---

<sup>36</sup> C'était déjà un point important de l'analyse, assez ancienne, de Schofield, qui étudiait l'action collective quand les transferts sont possibles entre membres du lobby (Schofield 1975, p. 458, notamment).

<sup>37</sup> Le comportement de passager clandestin peut ne pas se limiter aux individus. Ainsi Cairns (1989, p. 323) remarque que dans le cas de groupes complémentaires, c'est-à-dire produisant séparément le même bien collectif, des groupes entiers peuvent adopter le comportement de passager clandestin.

<sup>38</sup> Il faut tout de même noter, en contradiction avec l'analyse d'Olson, qu'il existe des cas de formation d'action collective sans qu'opère un comportement de passager clandestin attendu. Il en est ainsi des révolutions populaires, comme le font remarquer Muller et Opp (1986). Pour une présentation synthétique de l'analyse économique de la révolution, voir Lafay (1991).

Tout d'abord, moins l'effectif du groupe est élevé, et moins l'influence des membres est marginale, et donc plus l'implication dans le groupe est élevée.

Mais le petit groupe est sans doute intrinsèquement à même de contrôler le comportement de passager clandestin.

En effet, l'intensité des liens entre individus est certainement inversement proportionnelle au nombre d'individus. Ainsi dans un petit groupe les individus se connaissent. Et même si chacun ne connaît pas tous les autres, chacun en connaît suffisamment pour que puisse s'exercer une "pression sociale". Cette pression sociale n'existe donc que dans les groupes de faible dimension (Olson 1978, p. 84).

C'est elle qui permet de contrôler le comportement de passager clandestin. Le groupe peut alors se comporter comme une entité mue par un intérêt propre<sup>39</sup>.

Plus généralement, Becker (1983, p. 388) estime que le comportement de passager clandestin est en fait voué à être contrôlé dans les petits groupes actifs subventionnés, car la subvention elle-même est un aspect suffisamment distinctif pour créer un fort sentiment collectif.

### 3) LA CONCENTRATION

#### a) Les effets simples de la concentration

Mais si la petite taille est une condition nécessaire, ce n'est certainement pas une condition suffisante. Il faut y adjoindre au moins une autre condition qui est la concentration.

En effet les raisonnements ci-dessus, relatifs au comportement de passager clandestin, ne valent que s'il existe entre individus une relative proximité géographique<sup>40</sup>.

On conçoit bien, en effet, que, même dans le cas d'un petit groupe, le comportement de passager clandestin ne peut être contrôlé efficacement si la population du groupe est fortement dispersée. Dans un tel cas, les individus ne peuvent lier de liens étroits, et une pression sociale ne peut prendre forme.

---

<sup>39</sup> On peut remarquer que l'analyse d'Olson a été étendue par Schofield (1975), qui travaille à partir de l'hypothèse d'utilité transférable entre membres d'un groupe. L'auteur montre ainsi qu'une coalition peut exister, même sans coercition face au comportement de passager clandestin (Schofield 1975, p. 451, p. 458).

<sup>40</sup> Voir notamment sur ce point Caves (1976, pp. 288-287), ainsi que Grossman et Helpman (1995, p. 705), qui, sans mentionner explicitement le comportement de passager clandestin, estiment que la proximité géographique facilite l'organisation politique.

La faible dispersion géographique est l'une des hypothèses de l'efficacité des lobbies dans le modèle de Pincus (1975). Cette hypothèse apparaît solide et est confortée par les tests (Pincus 1975, p. 771). Cependant le modèle est testé sur les tarifs américains de 1824, et on peut penser que les problèmes de distances ont beaucoup moins d'importance actuellement<sup>41</sup>.

Pourtant l'hypothèse semble bien passer l'épreuve du temps, puisqu'elle est mise en avant par Verreydt et Waelbroeck (1982), qui étudient la protection de la Communauté Européenne.

Ces auteurs considèrent même plutôt le rôle de la concentration en tant que facteur de protection comme un résultat accepté que comme une hypothèse. S'interrogeant sur la force du lobby européen de l'acier, Verreydt et Waelbroeck insistent justement sur le fait que cette industrie est très concentrée dans des régions limitées (Verreydt et Waelbroeck 1982, p. 388).

Nous ferons donc également de la concentration géographique une des causes de la formation et de l'efficacité des lobbies.

#### b) La concentration par rapport à l'information et au bien public

La concentration géographique est importante, même indépendamment du contrôle du comportement de passager clandestin. Pincus, par exemple, estime que les coûts d'obtention de l'information augmentent avec la distance et qu'il est donc plus difficile de connaître l'effort des autres membres (même si cette difficulté tend à devenir obsolète, on ne peut pour autant estimer que son effet est nul).

Cela ne signifie pas que le comportement de passager clandestin apparaît, mais que les dépenses nécessaires à la connaissance de l'effort des autres dissuadent l'obtention de cette information, et les membres ne peuvent donc ajuster leur propre effort.

Le groupe ne peut alors se comporter en tant que groupe, du moins de façon optimale (c'est-à-dire de façon à satisfaire au mieux l'intérêt de ses membres).

Il est également raisonnable de penser que le problème de l'information ne concerne pas uniquement l'effort des membres du groupe, mais également l'environnement du groupe.

---

<sup>41</sup> Mais d'un autre côté, comme le note Pincus (1975, p. 775), la situation prévalant en 1824 est pure pour ce qui est de l'étude des tarifs, puisque ces derniers étaient alors, à la différence des périodes contemporaines, la seule forme de protection.



On peut surtout penser que c'est l'information concernant le gouvernement qui est importante : information sur la réticence du gouvernement à décider la politique spécifique demandée par le lobby (et donc information indirecte sur le rejet probable de la part des électeurs), et information sur l'inclination du gouvernement à accepter des contributions du lobby.

Si le contrôle du comportement de passager clandestin et la faiblesse des dépenses d'information sont les deux avantages associés à la petite taille, ils ne sont pas pour autant indépendants.

Rappelons que l'activité du lobby est la fourniture à ses membres d'un bien collectif et que le comportement de passager clandestin peut handicaper le groupe ou le rendre non viable.

L'information peut être considérée, dans le processus de fourniture du bien collectif, comme un facteur de production.

Mais ce facteur de production, comme le fait remarquer Olson (1983, p. 46), revêt également le caractère d'un bien collectif. Dès lors l'apparition du comportement de passager clandestin est possible.

La petite taille permet donc, d'une part, de contrôler le comportement de passager clandestin dans la production de la pression sur le gouvernement, et d'autre part, simultanément, elle permet de contrôler le comportement de passager clandestin dans la production du facteur de production.

#### 4) LE FACTEUR DÉCLENCHANT

Nous avons expliqué les causes, les raisons, de l'organisation d'individus en lobbies.

Mais, selon Baldwin (1982), qui reprend l'analyse d'Olson, il faut adjoindre à ces facteurs de fond un détonateur qui serait une crise, ou une série de crises (Baldwin 1982, p. 279) frappant les intérêts communs des membres potentiels d'un lobby. Baldwin ne s'étend pas beaucoup sur cette idée, mais on peut la juger très pertinente. Il est en effet réaliste de supposer qu'un individu perçoit mieux une perte que la perte d'une possibilité de gain.

Cette différence de perception justifie l'idée de Baldwin, en ce sens qu'il faut une perte, ou une série de pertes, pour faire réagir les individus, qui cherchent alors du soutien, et d'abord auprès des gens les plus réceptifs à leur problèmes, c'est-à-dire ceux qui connaissent les mêmes problèmes.

Ainsi se crée le lobby (si les conditions de fond sont remplies).

Une fois le lobby constitué, il pourra réagir, non seulement contre les pertes, mais aussi contre les pertes - ou les risques de concrétisation de pertes - de possibilités de gains, puisqu'il aura bien identifié son intérêt.

## B. LES LOBBIES INDUSTRIELS

### 1) LA SPÉCIFICITÉ DES FACTEURS DE PRODUCTION

#### a) L'immobilité des facteurs, condition d'organisation politique

Pour qu'une industrie s'organise en groupe de pression, pour défendre ses intérêts, il est d'abord nécessaire qu'il existe un intérêt commun aux membres de cette industrie.

Cet intérêt commun semble intuitif, puisque les entreprises, à l'intérieur d'une industrie, produisent le même bien. Pourtant imaginer un tel lien serait abusif. Imaginons une industrie, frappée par une crise, qui prendrait, par exemple, la forme d'une chute de la demande adressée à sa production. Les producteurs pourraient s'associer pour faire pression sur le gouvernement, afin d'obtenir une subvention<sup>42</sup> compensant la baisse de revenu. Mais un autre comportement est possible : une partie des producteurs peut transférer son capital vers une autre industrie, et produire un autre bien.

L'organisation en lobby n'est donc pas la seule solution à la baisse de revenu du groupe potentiel : le transfert de capital permet à ceux qui le réalisent de chercher leur profit ailleurs, et à ceux qui restent dans leur industrie de conserver leur niveau de production, en augmentant leur part dans la production, et sans supporter une baisse de prix, puisque l'offre accompagne la demande à la baisse<sup>43</sup>.

---

<sup>42</sup> Si on ne raisonne pas uniquement en termes économiques, on peut imaginer que les producteurs s'organisent pour demander un règlement.

<sup>43</sup> Cet exemple est valable pour n'importe quel facteur de production, que ce soit du capital, ou du travail.

Si les deux solutions sont possibles, elles ne sont pas, loin s'en faut, équiprobables. Si chacune était exploitée de façon optimale, elles conduiraient sans doute à des solutions proches. Ainsi, dans le premier cas la subvention ne peut être supérieure à la perte, puisqu'elle est mise en oeuvre pour la compenser, malgré la réticence du gouvernement selon le critère de bien-être collectif (dans la situation optimale, pour le lobby, la subvention est égale à la perte). Dans le second cas, le transfert de capital (si il y a parfaite mobilité) se poursuit tant que l'offre est supérieure à la demande, c'est-à-dire qu'à la fin du processus le taux de rentabilité est identique (si il y a atomisticité) à celui d'avant la chute de la demande et la situation des producteurs est également inchangée.

Pourtant, si les résultats des deux types de comportement sont identiques, il ne s'agit ici que de résultats bruts. Les résultats nets, ceux qu'il faut prendre en compte, sont bien différents.

Dans le second cas, le seul coût est celui du transfert de capital, mais il est très faible (puisque c'est justement ce qui caractérise la mobilité du capital). Le premier cas, en revanche, comprend tous les coûts inhérents à l'organisation de l'action collective : collecte de l'information, exercice de la pression sur le gouvernement, contrôle du comportement de passager clandestin.

Le résultat net de la première solution est donc certainement inférieur à celui de la seconde.

De plus, dans une telle situation, le comportement de passager clandestin risque d'être complètement incontrôlable. Il est sûrement encouragé par le fait qu'un individu adoptant cette stratégie peut se dire que si l'action collective échoue, il peut adopter une autre stratégie personnelle (le transfert), qui apporterait un gain brut équivalent à un succès de l'action collective et un gain net à peine inférieur à celui d'une stratégie victorieuse de comportement de passager clandestin.

On peut donc affirmer qu'il est plus que vraisemblable qu'en aucun cas l'action collective ne pourra voir le jour dans une telle situation de crise d'un secteur<sup>44</sup>.

---

<sup>44</sup> Ces raisonnements ne sont pas simplement valables pour des crises résultant d'une chute de la demande, par exemple consécutivement à l'apparition d'un produit concurrent substituable, mais aussi pour des crises du fait d'une hausse exogène des coûts de production, découlant, par exemple, de l'imposition de tarifs sur les biens intermédiaires importés.

Les cas pour lesquels l'action collective peut émerger sont donc les cas où au moins certains facteurs de production ne sont pas mobiles, on parle alors de facteurs de production spécifiques.

Ce sont ces facteurs de production spécifiques qui forment le réel intérêt commun des divers producteurs d'un même bien. Ils sont donc absolument nécessaires à la formation d'un lobby. Cependant l'existence de facteurs de production spécifiques n'est pas une condition suffisante à la formation de lobbies.

Grossman et Helpman (1995b, p. 681) estiment, par exemple, que pour certains facteurs spécifiques, il y a faillite de l'organisation politique<sup>45</sup>. Grossman et Helpman ne donnent pas d'indication sur les critères de réussite, ou d'échec (ou d'absence de tentative) d'organisation de l'action collective dans ces situations. Le critère d'existence de facteurs de production spécifiques n'est pas suffisant pour que l'intérêt commun soit effectif.

#### b) Une condition non suffisante

Sans surprise, le critère de concentration est, cette fois encore, déterminant. Si le facteur de production spécifique est fortement "dilué" entre de très nombreux propriétaires, ces derniers ne pourront s'organiser en lobby (comportement de passager clandestin). C'est ce que nous avons déjà vu, et nous ne nous y attarderons pas plus ici<sup>46</sup>.

Mais il existe un autre aspect de la concentration de facteurs de production spécifiques dans le cadre de la protection tarifaire. Un tarif a deux effets : il augmente le prix du bien dans un cadre général, et, dans le cadre précis de facteurs de production spécifiques, il augmente la rente associée à ces facteurs, sous réserve que la quantité de ces facteurs soit limitée, et qu'ils soient pleinement utilisés (Caves 1976, p. 281) - c'est à dire qu'il existe déjà une rente.

Le tarif améliore donc la position des propriétaires de facteurs de production spécifiques, et détériore celle des consommateurs.

---

<sup>45</sup>Il n'y a d'ailleurs rien d'étonnant à cela, l'intérêt commun est la condition première à la formation d'un lobby, mais nous savons qu'il y a encore de nombreuses autres conditions.

<sup>46</sup> Pour l'avantage de la concentration de facteurs de production spécifiques dans l'obtention de la protection, voir, par exemple, Mayer (1984, p. 983).

Si la détérioration que subissent les consommateurs n'a rien d'ambigu, il n'en va pas de même des propriétaires de facteurs de production spécifiques. Ces derniers sont aussi des consommateurs, et sont donc soumis à deux effets contradictoires. Leur position ne s'améliore que si l'effet rente est supérieure à l'effet prix, en valeur absolue (ce qui semble probable, puisqu'ils ne consomment leur propre produit qu'en quantité limitée).

L'effet prix s'impose à tous de façon identique, en revanche, la rente est une grandeur finie et donc divisible : moins il y aura de propriétaires d'un facteur de production spécifique (c'est-à-dire plus ce capital sera concentré) et plus la rente individuelle sera élevée.

Ainsi donc, plus la concentration d'un facteur de production spécifique sera forte et plus l'effet rente l'emportera sur l'effet prix. Il s'agit en fait d'une version du raisonnement représenté par le schéma n°4. Ainsi Helpman (1995, p. 5) estime que le soutien d'un individu vis-à-vis d'un tarif est une fonction croissante de la part de facteur de production spécifique qu'il détient.

On peut conclure que c'est à partir d'une fraction (ou concentration) du facteur de production spécifique détenu que le bénéfice du tarif est suffisamment élevé pour compenser le coût de l'action collective, et que l'organisation politique des propriétaires de facteurs de production spécifiques devient possible.

Une autre raison pour laquelle l'intérêt commun peut ne pas être effectif tient aussi en partie au coût de l'action collective.

L'aspect spécifique tient à l'immobilité du facteur de production, immobilité liée, bien sûr, au coût de la mobilité. De fait un facteur de production parfaitement immobile aurait un coût de mobilité infini, ce qui est une abstraction.

On peut donc imaginer un facteur de production qui serait spécifique car sa mobilité aurait un coût élevé, mais inférieur au coût de l'organisation politique. Ainsi, indépendamment de la concentration, c'est-à-dire en considérant le problème du comportement de passager clandestin, l'existence de facteurs de production spécifiques n'entraîne pas forcément un intérêt commun.

Il s'agit sans doute ici d'un cas limite, mais qui mérite d'être mentionné. Retenons quoiqu'il en soit que l'existence de facteurs de production spécifiques est une condition nécessaire à l'apparition d'un intérêt commun, et donc à l'organisation en lobbies de leurs propriétaires.

## 2) LE CAS DU TRAVAIL

### a) Mobilité et qualification

L'analyse reliée aux facteurs de production spécifiques vaut tant pour le capital que pour le travail. Pourtant le travail est un facteur de production particulier, au moins puisque c'est celui dont les propriétaires sont très largement les plus nombreux. A ce titre il mérite qu'on s'attarde quelque peu à son étude.

Le travail comme le capital peut être mobile (non spécifique) ou immobile (spécifique). Le raisonnement est le même que pour le capital : le travail, pour pouvoir faire pression en vue d'un tarif, doit être immobile (Pincus 1975, p. 766). Mais quel critère détermine (cause) l'immobilité du travail?

On peut répondre à cette question en remontant aux études de Caves (1976) et Helleiner (1977). Ces auteurs observent qu'il y a une corrélation entre l'intensité du travail non qualifié dans une industrie et sa protection, ou demande de protection. Helleiner (1977, p. 325), qui étudie les tarifs canadiens, estime même qu'au niveau national c'est l'intensité du travail peu qualifié qui est (et de loin) la plus importante variable explicative de la protection. Mais la conclusion d'Helleiner doit être appréhendée avec prudence : tout d'abord l'auteur lui-même estime qu'elle ne peut expliquer les variations récentes dans la structure tarifaire ; ensuite, on peut assez difficilement en accepter la portée générale, vu que, dans ce cadre, le travail peu qualifié ne possède pas les qualités requises pour la formation d'un groupe de pression (notamment la petite taille)<sup>47</sup>.

Plus prudente est la conclusion de Caves, qui juge qu'à l'intérieur d'une industrie la demande de protection est d'autant plus forte que la valeur ajoutée par travailleur est faible (Caves 1976, p. 325).

Si la protection provient en partie de l'immobilité du travail, et si la protection semble corrélée à la faible qualification de la main-d'oeuvre, on peut penser à une causalité entre cette dernière et l'immobilité du travail. Mais peut-on expliquer une telle causalité ?

---

<sup>47</sup> Nous ne rejetons pas la réalité pour garder la théorie ; c'est l'aspect général que nous pouvons contester puisqu'il repose sur un ensemble de réalités observées.

## b) L'interprétation de la causalité

Pour un travailleur, la mobilité signifie deux choses : changer de secteur et/ou changer de région (si on reprend l'idée de Cassing, McKeown et Owchs 1986, p. 847, de régions *nouvelles* et *anciennes*, un travailleur peut sans doute changer de région sans changer de secteur).

Un travailleur peu qualifié obtient, généralement, une formation sur le tas, dans son entreprise, une qualification en fait spécifique au secteur et donc peu transférable à un autre secteur. Si on admet que l'aptitude à apprendre dépend de la formation générale déjà acquise, le travailleur peu qualifié sera donc doublement pénalisé dans l'optique d'une mobilité inter-secteurs.

La faible qualification serait donc bien ici cause d'immobilité, ou plutôt de faible mobilité (puisque'il est toujours possible d'obtenir ailleurs une autre formation sur le tas).

Un travailleur qui change de région doit alors supporter le coût de la mobilité géographique. Ce coût est double : un coût de transport, fonction de la distance, couplé à un coût d'installation (recherche de logement essentiellement), et un coût lié à la perte de temps résultant de la recherche d'emploi (Baldwin 1984, p. 664)<sup>48</sup>.

Si on accepte que le salaire est une fonction croissante de la qualification sur le poste occupé, le coût de la mobilité géographique est d'autant plus élevé que la qualification est faible. Le travailleur faiblement qualifié serait donc également pénalisé dans l'optique d'une mobilité inter-régions.

On pourrait donc accepter l'idée selon laquelle le faible degré de qualification, mesuré par la valeur ajoutée (*va*) par travailleur, est un critère entraînant la faible mobilité du facteur-travail, et donc de la protection, *via* la possible organisation en lobby des travailleurs.

Mais se poserait alors ici un problème. Si la faible qualification, liée à de faibles salaires, entraîne une faible mobilité et donc une tendance à la protection, comment un groupe caractérisé par ses faibles ressources pourrait-il trouver des fonds pour faire pression sur le gouvernement ?

---

<sup>48</sup> On pourrait également y ajouter un coût non pécuniaire (par exemple des problèmes familiaux, consécutifs au changement d'environnement).

Ainsi Baldwin (1982, p. 271), qui s'interroge sur la protection traditionnellement accordée au secteur textile, avance l'explication selon laquelle le gouvernement serait motivé par des considérations d'équité et de justice sociale. La main-d'oeuvre de ce secteur serait particulièrement vulnérable, composée largement de femmes. Pourtant cette explication n'exprime pas quel serait le ressort de la motivation de l'homme politique elle-même, de plus elle peut, pour nous, n'être que partielle, puisqu'elle couple le critère d'immobilité avec celui de vulnérabilité.

Nous pouvons proposer des explications différentes.

### c) Autres explications

Pour commencer, nous rappelons que le très grand nombre de propriétaires de facteur-travail joue très largement en leur défaveur, pour ce qui est d'organiser l'action collective. Pourtant cette dernière est possible, sinon efficace comme en témoigne l'existence des syndicats<sup>49</sup>.

Il nous semble possible d'avancer une explication en termes de lobbying. Cette explication repose sur l'idée qu'avant de faire pression sur le gouvernement, une industrie a d'abord intérêt à régler ses problèmes internes, obtenir un certain consensus, éviter les conflits entre les différents groupes de propriétaires de facteurs de production spécifiques.

Dans ce cadre, la main d'oeuvre, le groupe numériquement le plus important, jouent un rôle crucial. On peut considérer les propriétaires de capitaux spécifiques, dans l'étape précédant la pression sur le gouvernement, comme les lobbies potentiels, et la main d'oeuvre comme le reste de la population (à l'intérieur du secteur, bien sûr).

Sans anticiper sur la suite notre travail, on peut simplement dire que plus la population est défavorable aux visées du lobby, moins ce dernier a de chance de succès. Il en va de même à l'intérieur d'une industrie : c'est-à-dire plus le travail est mobile et moins la main d'oeuvre est favorable à la protection, qui n'aurait d'autres effets que de lui faire supporter des hausses de prix. Ainsi plus le travail est mobile et moins une industrie offrira un front de réclamation uni. Le gouvernement sera sans doute alors moins enclin à accéder aux revendications d'une part de l'industrie, même si cette part est très active.

---

<sup>49</sup> Même s'ils peuvent devoir leur viabilité à la fourniture de biens non collectifs, à côté du bien collectif, comme l'explique Olson (1978, p. 113), et comme le remet en avant Tollison (1982, p. 590).



L'important dans le succès de la demande de protection, pourrait donc être l'alliance capital-travail, dans le cadre, bien sûr, de facteurs de production spécifiques<sup>50</sup>. Selon le théorème Stolper-Samuelson, dans chaque secteur le travail et le capital doivent prendre des positions opposées par rapport à la protection. Ce résultat théorique est cependant invalidé par l'observation (Magee, Brock et Young, 1989, p. 108). L'alliance capital-travail est alors un instrument d'autant moins utile à l'analyse (puisque'elle est presque systématique).

Il nous semble alors qu'il est possible d'avancer une explication plus convaincante.

Si on considère un grand groupe inorganisé obtenant une protection, on peut expliquer la protection autrement qu'en termes de lobby. Le grand groupe peut être protégé par le gouvernement, car représentant un poids électoral important. Comme le fait remarquer Browning (1974, p. 376) le gouvernement peut élaborer des législations pour gagner des voix, même sans lobbying<sup>51</sup>. Ceci est en accord avec l'étude, ancienne mais originale, de Travis (1968) selon laquelle les tarifs américains spécifiques à la protection du travail sont prohibitifs (p. 640). Une analyse mixte peut être celle de Rubin (1975, p. 83) qui considère qu'un lobby peut avoir une influence en demandant à ses membres de voter pour tel ou tel candidat.

Cette vision de l'action collective du travail nous amène donc à considérer que le syndicat n'est pas un lobby proprement dit. Ceci est en accord avec le fait que les syndicats regroupent, au moins en France, une faible proportion de ceux dont ils sont censés promouvoir l'intérêt.

---

<sup>50</sup> Pour l'importance du critère de spécificité, comme facteur d'alliance capital-travail, voir Baldwin (1984, p. 664), Brock et Magee (1978, p. 246), et Cassing, McKeown et Owchs (1986, p. 844). Pour la fréquence de ce type d'alliance, voir Baldwin (1984, p. 662), ainsi que Tollisson (1982, p. 591). Voir également Verreydt et Waelbroeck (1982, pp. 284-385), pour l'idée intéressante selon laquelle l'alliance capital-travail est favorisée dans les petites entreprises (avantage de la petite taille), où les contacts personnels étroits entre capitalistes et travailleurs sont facilités.

<sup>51</sup> Voir également Farvaque et Lagadec (1997), pour une extension de ce concept.

### 3) AUTRES FACTEURS DE PROTECTION

#### a) Le solde à l'exportation

Indépendamment du critère d'existence de facteurs de production spécifiques, une industrie n'a pas forcément intérêt à un tarif. Une industrie orientée vers l'exportation n'a aucun intérêt à l'imposition d'un tarif sur le bien qu'elle produit. Une industrie concurrencée par les importations peut au contraire, et sous les conditions que nous avons étudiées, avoir intérêt à une protection et s'organiser politiquement pour l'obtenir.

On peut même penser que la différence entre les deux industries est encore plus importante. En effet, si un tarif était imposé sur le bien produit par une industrie orientée vers l'exportation, cette industrie pourrait craindre des représailles étrangères, et voir ses exportations pénalisées. Dans ce cas, non seulement l'industrie n'a pas intérêt à l'imposition d'un tarif, mais elle en a même à ce qu'il n'en soit rien.

Cet argument est à relier à celui d'Helleiner (1977, p. 324), qui fait des firmes multinationales des partisans du libre échange, et estime qu'elle peuvent même exercer une pression politique en ce sens.

C'est donc le solde commercial d'une industrie qui détermine, ou non, la demande (peut-être potentielle) de protection (Baldwin 1984, p. 670).

Takacs (1981, pp. 689-690) fait la même analyse et la teste, en considérant comme indicateur de pression protectionniste le nombre de pétitions visant cet objectif. Les tests vérifient la relation négative entre le solde commercial et la pression protectionniste. Cependant cette analyse est globale, et non sectorielle, ce qui en limite la pertinence pour notre étude<sup>52</sup>.

#### b) Le facteur déclenchant dans le cas d'une industrie

De la même façon que pour les lobbies de façon générale, il doit exister un "détonateur" - l'exposition à l'adversité - qui enclenche la transformation du groupe potentiel en groupe actif réclamant une protection.

---

<sup>52</sup> Remarquons toutefois que les tests de Takacs (1981, p. 691) montrent que les pressions protectionnistes n'influencent pas forcément le protectionnisme effectif.

Deux arguments peuvent ici être avancés.

i) Du faible taux de croissance, au volume de la production

Le premier est un faible taux de croissance de l'industrie sur une assez longue période. Une succession de faibles taux de croissance peut être considérée comme une "série de crises". Baldwin (1982, p. 280) reprend cet argument, mais un peu différemment, en considérant, non pas le lobby, mais le reste de la population.

Selon Baldwin, la population hors lobby a une acceptation d'un tarif inversement proportionnelle au taux de croissance de l'industrie à laquelle il doit s'appliquer. Les choses se passeraient alors comme si la crise faisait prendre conscience à la population de l'intérêt du lobby (peut-être simplement potentiel) et qu'elle décidait de le soutenir. Mais cette explication induit un comportement altruiste qui est difficilement justifiable dans ce cadre, puisque si la population appuie un lobby protectionniste, elle se nuit à elle-même (cf. l'Introduction Générale). Mieux vaut donc continuer à étudier les motivations du côté du lobby.

On peut retrouver cet argument dans l'analyse de Cassing, McKeown et Ochs (1986), dont le cadre conceptuel est particulier. Ces auteurs font l'hypothèse de ressources spécifiques à l'industrie et au lieu. Ils différencient les nouvelles régions et les anciennes régions (dont la capacité industrielle se contracte, au contraire de celle des nouvelles régions).

Il ressort de l'analyse de ces auteurs que le faible taux de croissance est lié à la protection (mais il s'agit plus d'une corrélation que d'une causalité) : les vieilles régions sont en déclin, mais sont aussi, du fait de leur âge, plus facilement politiquement organisées. Elles peuvent donc plus facilement obtenir une protection.

En outre, dans l'analyse de Cassing, McKeown et Ochs (1986, p. 853), du critère de l'âge découle un autre que celui de l'organisation politique pour expliquer la protection. Les auteurs estiment en effet que la taille d'une industrie est une fonction croissante de son temps d'existence, que les grandes firmes se trouvent donc surtout dans les vieilles régions, et que cela leur permet de faire plus facilement pression sur le gouvernement.

La relation positive entre la taille de l'industrie et son tarif se trouve également chez Pincus (1975, p. 764), ainsi que chez Helpman (1995, p. 6), mais présentée différemment puisque le tarif est une fonction croissante du volume de production d'une industrie. Helpman explique qu'une production élevée augmente l'enjeu de la protection.

Si on remarque que la taille n'est pas explicitée par un critère précis chez Cassing, McKeown et Ochs et chez Pincus, on peut relier l'ensemble de l'argumentation en disant que, toutes choses égales par ailleurs, un tarif est lié positivement à la taille d'une industrie, mesurée par le volume de la production. L'aspect "toutes choses égales par ailleurs" fait donc converger ce critère vers celui de la concentration, ce qui est bien sûr cohérent avec ce que nous avons dit d'un tarif élevé.

## ii) La concurrence des pays à bas salaires

L'autre argument peut être la peur ressentie par la concurrence des pays à bas salaires. Selon Verreydt et Waelbroeck (1982), cet aspect de la motivation à la protection peut être très important (cet argument est d'ailleurs à relier à celui de la faible qualification). Ces auteurs estiment même qu'il peut conduire des groupes, composés de producteurs très nombreux et hétérogènes, à pratiquer un lobbying assidu.

La peur des pays à bas salaires semble donc pouvoir être un facteur plus important que la petite taille pour organiser l'action collective<sup>53</sup>.

On peut également penser que cette peur est un élément très favorable pour cristalliser une alliance capital-travail. En effet, les propriétaires de facteurs de production craignent une baisse de leurs débouchés, mais les salariés peuvent craindre une baisse de leur salaires pour réduire l'écart avec les salaires des pays concernés. Et, même s'il existe un salaire minimum, on peut penser que les salariés (même s'ils sont mobiles), souhaiteront plus ardemment défendre leur industrie si elle est menacée par un problème touchant à la faiblesse des salaires.

L'argument de Verreydt et Waelbroeck n'a, par la suite, pas été repris dans ce genre de littérature. Sans doute est-ce dû à son caractère évident (c'est-à-dire accepté par tous). Témoignent en tout cas de la persistance de sa pertinence, au moins pour la France, les discours de certains hommes politiques contre le "dumping social", censé justifier la protection.

---

<sup>53</sup> Mais il faut aussi rappeler que ces facteurs n'appartiennent pas à la même catégorie. La petite taille est une condition de fond de la formation d'un lobby, tandis que la peur des pays à bas salaire est un "détonateur" de l'action collective. On peut donc traduire l'analyse de Verreydt et Waelbroeck en disant que le détonateur peut être suffisamment puissant pour entraîner un effet durable, même quand il ne rencontre pas un environnement typiquement favorable.

### c) Les élasticités

Si l'activité de lobbying a pour effet d'augmenter le bien-être du lobby, et de diminuer celui de la population, le gouvernement, toutes choses égales par ailleurs, accède d'autant plus facilement aux demandes que la perte imposée au reste de la population est faible.

Si on suppose qu'une mesure diminue d'autant moins le bien-être qu'elle est peu distorsive, alors les revendications d'un lobby auront d'autant plus de chance d'être satisfaites qu'elles sont peu distorsives<sup>54</sup>.

Comme nous raisonnons sur des tarifs (distorsions sur les prix) l'action d'un lobby diminue d'autant moins le bien-être que la fonction de demande d'importations est peu élastique<sup>55</sup>.

Un autre type d'élasticité joue le même rôle, mais par un biais différent. Il s'agit de l'offre de capital. Ainsi, une faible élasticité de l'offre de capital<sup>56</sup> permet à une industrie qui a obtenu une protection d'en conserver les gains, puisqu'elle a peu à craindre d'une éventuelle concurrence, qui serait justement attirée par la protection.

Une industrie vérifiant une faible élasticité de l'offre de capital a donc une incitation supplémentaire à investir en lobbying, puisqu'elle n'a pas à craindre ce qu'on pourrait appeler un comportement de passager clandestin *a posteriori*, avoir à partager avec d'autres, nouveaux venus, le profit tiré de son investissement.

Étudiant la force du lobby européen de l'acier Verreydt et Waelbroeck (1982, p. 387) estiment même qu'il s'agit là d'un cas d'école, notamment du fait de la particulière faiblesse de l'élasticité de l'offre de capital. L'analyse en terme d'élasticité est sans doute à rapprocher de l'analyse de Young et Magee (1986). Cette analyse est un peu particulière, puisqu'elle suppose que chaque lobby est lié à un parti politique précis. Une des principales conclusions des auteurs est que les chances de victoire sont inférieures pour le parti représentant le lobby le plus sensible au prix (Young et Magee 1986, p. 417). Ce qui signifie donc qu'un lobby a d'autant plus de chance de rencontrer le succès que sa sensibilité au prix est faible, ce qui peut revenir à dire que l'élasticité-prix de l'offre de biens produits par le capital appartenant aux membres du lobby est faible.

---

<sup>54</sup> Ce qui se justifie pleinement, tant que nous éliminons les considérations relatives à l'optimum de second rang, et surtout à son corollaire (Bourguinat 1966, p. 961).

<sup>55</sup> Voir sur ce point, de façon théorique, Becker (1983, p. 383), Grossman et Helpman (1994, p. 842), et Helpman (1995, p. 6).

<sup>56</sup> Une faible élasticité de l'offre de capital est liée à une faible proportion de capital variable dans l'industrie (Verreydt et Waelbroeck 1982 p. 387).

## SECTION II : LE SOUTIEN POLITIQUE

Après les prémisses des théories de la protection commerciale endogène, c'est-à-dire surtout l'étude des lobbies (en particulier industriels), nous étudions maintenant le soutien politique lui-même ; nous considérons donc les autres acteurs du jeu politico-commercial : les hommes politiques et les électeurs.

### §1 : LE CÔTÉ DE L'OFFRE<sup>57</sup>

#### A. LES OBJECTIFS DE L'HOMME POLITIQUE

Traditionnellement, dans la littérature sur le soutien politique, l'objectif principal, et même presque unique d'un homme politique, est le pouvoir. Un homme politique de l'opposition veut conquérir le pouvoir, un homme politique au pouvoir veut le conserver (cette hypothèse, dont nous allons nous démarquer, est l'hypothèse de base de l'approche *Public Choice*). Mais que regroupe, ici, le concept de "pouvoir"?

#### 1) LES ANALYSES EN TERMES D'OBJECTIFS PREMIER ET SECOND

Nous nous focalisons, pour l'instant, sur l'homme politique au pouvoir (le gouvernant), puisque c'est de lui que dépend la politique commerciale. Le gouvernement est donc traditionnellement défini par son comportement "chercheur de réélection" (Austen-Smith et Wright 1992, p. 230, par exemple).

Pourtant l'homme politique peut avoir des objectifs autres que conserver et exercer le pouvoir. Le premier d'entre eux est la formation et la mise en oeuvre de la politique gouvernementale.

La prise en compte d'objectifs premiers et seconds peut être facilitée par l'analyse de Breton (1981), selon laquelle l'objectif premier de l'homme politique est non pas la réélection mais la maximisation du pouvoir (Breton 1981, p. 360).

---

<sup>57</sup> Dans ce chapitre le *côté de l'offre* et le *côté de la demande*, correspondent au critère de *politiques économiques* : offre de politiques par les hommes politiques, et demande de politiques par les électeurs.

Ce pouvoir ( $P$ ) est défini comme la différence entre la probabilité de réélection ( $\pi$ ) et la probabilité seuil ( $\pi^*$ ), c'est-à-dire la probabilité suffisante pour que le gouvernement gagne l'élection à venir (plus précisément, ce doit être la probabilité à partir de laquelle le gouvernement n'envisage même pas de perdre l'élection).

Le gouvernement doit donc maximiser  $P = \pi - \pi^*$ .  $P$  peut être augmenté (dans l'analyse de Breton) par la mise en oeuvre de politiques appréciées par des citoyens, et qui signalent cette préférence.  $P$  peut être diminué de deux manières : premièrement par des erreurs de politique gouvernementale, qui diminuent  $\pi$  ; et deuxièmement en mettant sciemment en oeuvre des politiques que les hommes politiques au pouvoir apprécient pour eux-mêmes, mais que les citoyens réprouvent (Breton 1981, p. 361).

On doit bien sûr se demander pourquoi le gouvernement maximiserait  $P$ , plutôt que de choisir le moindre effort, et d'assurer simplement  $P$  égal zéro. C'est sans doute ici que se trouve le point faible de l'analyse de Breton.

L'auteur donne comme explication à la volonté gouvernementale de maximiser  $P$ , le fait que le pouvoir de négociation est une fonction croissante de  $P$ . Cette explication est sans doute valide (et elle a surtout l'avantage de donner, fait rare dans la littérature, une définition du pouvoir de négociation), mais elle n'est pas complète. On doit y ajouter l'idée que l'incertitude liée au futur est une bonne raison de maximiser le  $P$  présent : plus  $P$  est élevé, plus, toutes choses égales par ailleurs, il a de chance de l'être dans le futur.

Bien entendu, la valorisation des  $P$  futurs dépend de l'horizon du gouvernement. Si on accepte l'idée de Frey (1978, p. 206) selon laquelle l'horizon du gouvernement s'étend au-delà de la prochaine élection<sup>58</sup>, alors le gouvernement a d'autant plus intérêt à maximiser  $P$  à chaque période.

La maximisation de  $P$  permet d'appréhender un objectif autre que le maintien au pouvoir. La maximisation de  $P$  sur une période permet à l'homme politique de viser son second objectif à la période suivante, à savoir : la politique exercée pour elle-même.

Remarquons que cette idée est très proche de celle de Frey (1978, pp. 211-212), selon laquelle si le gouvernement possède un surplus de popularité, il est alors libre de poursuivre son idéologie.

---

<sup>58</sup> Cette hypothèse sera, par la suite, une base fondamentale de notre réflexion. C'est une idée qui se retrouve d'ailleurs également chez Ward (1993, p. 230), puisque, si l'auteur estime que les hommes politiques ont souvent des horizons courts, il estime également que c'est la conscience, par ces hommes politiques, du caractère non infini de leurs carrières, qui restreint leur horizon. Or, la carrière d'un homme politique est supérieure à n'importe quel cycle électoral.

## 2) DES OBJECTIFS SUBSTITUABLES

Dans cet esprit, on peut remarquer qu'il doit être possible que l'homme politique se laisse "entraîner" par l'objectif second, au risque de ne pas atteindre l'objectif premier, et même peut-être de condamner, par contrecoup, l'objectif second.

Il peut en être ainsi pour les politiques, mises en avant par Breton (1981, p. 301), visant à assurer à leur instigateur une grande place dans l'histoire<sup>59</sup>.

Mais, si on veut aller plus loin dans la même logique, émerge alors l'idée d'un arbitrage entre deux critères : la durée du pouvoir et l'intensité de son exercice.

Cela signifie que l'homme politique recherche deux éléments à travers le pouvoir : un exercice long de la politique, et un exercice de politiques intenses, historiques.

Nous considérons, et c'est une hypothèse qui nous sera par la suite très utile, que ces critères sont, pour l'homme politique, substituables. Il en découle donc une absence de hiérarchie entre les objectifs de réélection et d'exercice de la politique.

**Cette hypothèse<sup>60</sup> différenciera fondamentalement notre analyse des analyses de type *Public Choice* et sera sans doute l'hypothèse la plus fondamentale de notre travail.**

Précisons que cette absence de hiérarchie s'applique dans un cas général. Au niveau particulier, c'est-à-dire au niveau individuel, chaque homme politique peut avoir une préférence pour l'un des deux critères.

Le fait que les échelles individuelles divergent, prévient, bien sûr, l'existence d'une échelle commune.

---

<sup>59</sup> Cette idée s'illustre facilement par un cas concret et récent : à savoir la politique menée par les gouvernements travaillistes israéliens de 1992 à 1996. Il est en effet raisonnable de penser que cette politique n'avait pas pour objectif la réélection. Les travaillistes ont pensé pouvoir la mener, car disposant d'un surplus de popularité, ou d'un pouvoir politique, suffisant. L'objectif second (la paix) a peut-être "pris trop d'importance", au point de condamner le premier (défaite électorale), et peut-être de se condamner lui-même (changement de politique de la part du nouveau gouvernement).

<sup>60</sup> Remarquons que cette hypothèse se retrouve également chez Austen-Smith et Wright (1992, p. 231). Ces auteurs estiment explicitement que l'homme politique peut valoriser également les objectifs de réélection et d'exercice de la politique.



## B. LES VARIABLES DE SOUTIEN POLITIQUE

### 1) DANS UN CADRE GÉNÉRAL

La réélection peut être l'objectif de l'homme politique. Mais quelles sont les variables qui influencent le vote? Le profit du lobby n'en fait pas partie, puisqu'il ne concerne qu'une frange marginale de la population. La question des variables de soutien politique a fait l'objet de nombreux tests. Nous allons essayer d'en isoler les conclusions non contradictoires entre elles.

Stigler (1973), qui pratique des tests sur les élections au Congrès américain, trouve (p. 160) que la variable déterminante de la réélection est la variation du revenu par tête. L'autre variable déterminée par Stigler est l'inflation. Le rôle de l'inflation est indirect, son influence (négative) tient au fait qu'elle modifie la distribution du revenu (p. 167). L'inflation crée des transferts de revenu réel ; il y a donc des perdants et des gagnants (en particulier tous ceux qui se sont endettés<sup>61</sup>). La conclusion de Stigler signifie donc que la perte de soutien politique, de la part des perdants, est supérieure au gain en soutien politique de la part des gagnants.

Lepper (1974) pratique les mêmes tests que Stigler, sur la période 1896-1964. Ses conclusions sont quelque peu différentes puisque, s'il trouve également que l'inflation est une variable significative, il y adjoint le taux de chômage (Lepper 1974, p. 73).

Les deux variables influent négativement sur le vote, mais en terme de valeur absolue pour ce qui concerne l'inflation. Les électeurs ont une aversion pour les variations de prix, quelle qu'en soit la direction. Cette conclusion est plus générale que celle de Stigler ; elle signifie que tant l'inflation que la déflation génèrent des transferts de revenus (opposés), dont les perdants auront plus de "poids politique" que les gagnants.

---

<sup>61</sup> Lecaillon (1980) qui teste les variables de soutien politique sur le cas français, relie partiellement l'ambiguïté liée à l'inflation (l'inflation en  $t-1$  et en  $t-2$  exerce des effets contradictoires sur la popularité du Premier Ministre), à son impact bénéfique pour la fraction de la population qui est endettée (Lecaillon 1980, p. 624).

L'analyse en termes de gagnants et perdants se retrouve chez Hibbs Jr (1982). Si l'auteur qui étudie le soutien politique par classes en Angleterre isole comme variables importantes le chômage, les variations brutales du taux d'inflation (p. 270), et également le taux de change (p. 271). Surtout, l'auteur montre comment, les fluctuations macroéconomiques touchant différemment les classes sociales, le soutien politique lié aux variables économiques dépend des classes. Ainsi, le soutien politique des "cols blancs" est nettement moins sensible au chômage que celui des ouvriers (Hibbs Jr, 1982, p.269), et c'est l'inverse pour l'inflation (p. 271).

Une autre analyse est celle de Frey (1978). Celle-ci est d'autant plus pertinente qu'elle ne se cantonne pas, comme les précédentes, à l'analyse des États-Unis : l'auteur teste des fonctions de popularité sur trois pays (États-Unis, Royaume-Uni, Allemagne), après avoir adapté son modèle pour tenir compte des différences entre les différents pays (Frey 1978, p. 212).

Frey isole trois variables significatives de soutien politique : la variation de la croissance du revenu disponible, le chômage et le taux d'inflation.

Chappell Jr (1990), qui analyse conjointement les votes et les taux d'approbations pour les présidents américains, arrive à des conclusions proches de celles de Frey : à savoir que, tant les électeurs que les sondés<sup>62</sup> évaluent la performance économique à travers l'inflation, le chômage et la croissance économique<sup>63</sup>.

Cependant, l'effet chômage semble n'avoir que peu d'impact (Chappell Jr 1990, p. 318), ce qui rapproche les résultats de Chappell Jr de ceux de Stigler (1973).

On peut ajouter à ces conclusions qu'il est vraisemblable que ces variables sont surtout significatives quand elles sont comparées à celles des pays voisins (et cela est sans doute encore plus vrai quand les pays voisins sont liés par un processus d'intégration).

On trouve alors une explication, au moins partielle, à la faible importance du chômage, puisqu'il s'agit d'un mal qui s'est simultanément développé dans la plupart des pays.

---

<sup>62</sup> Comme le fait remarquer Chappell Jr, il faut rester prudent quant à l'interchangeabilité des données de vote et de sondage. Cela est dû à une probable différence du critère d'évaluation, selon des considérations prospectives ou rétrospectives (Chappell Jr 1990, p. 319). Mais remarquons aussi que Haynes (1995, p. 318) estime, au contraire, que, au moins en ce qui concerne les présidents américains, les sondages sont à peu près équivalents au vote.

<sup>63</sup> Lecaillon (1981, p. 218) retient également des variables très proches : le taux de croissance du revenu réel par tête, le taux d'inflation et le taux de chômage.

On trouve une convergence entre cette idée et celle développée par Lecaillon (1991, pp. 22-23), selon laquelle un électeur rationnel juge, non pas la situation économique de son pays, mais la responsabilité du gouvernement. Cette idée est renforcée par le fait que, selon Lecaillon (1991, p. 23), le bien-être personnel n'est pas vraiment pris en compte (aux États-Unis) dans l'évaluation politique des électeurs, à la différence de la situation économique générale. En effet, il est difficile de considérer le gouvernement comme responsable de sa situation personnelle, si cette situation diffère de la situation générale<sup>64</sup>.

Cette idée est en accord avec l'analyse de Galeotti et Breton (1986, p. 50), qui expliquent que les citoyens rationnels font leur choix, non pas en fonction de leur préférence politique, mais de leur opinion politique<sup>65</sup>. On peut en effet considérer que la préférence politique est liée au bien-être personnel, tandis que l'opinion politique est liée à l'idée qu'on se fait du bien-être général.

La convergence provient du fait que, si les situations économiques sont similaires entre pays voisins, l'électeur rationnel va y voir un indice d'une faible part de responsabilité de la part du gouvernement. On peut alors avoir une séparation entre les variables traditionnelles du soutien politique et l'évaluation politique ; le soutien politique lui-même ne repose plus directement sur les variables traditionnelles du soutien politique.

Ainsi peut s'expliquer, par exemple dans le cadre européen, la persistance et l'aggravation du chômage, sans qu'apparaisse de baisse très marquée du soutien politique des hommes politiques au pouvoir.

On retiendra donc surtout que les principales variables de soutien politique sont l'inflation et la croissance économique<sup>66</sup>.

L'inflation est une variable négative ("poids politique" supérieur des perdant), et la croissance une variable positive, qui peut-être isolée à travers l'évolution de plusieurs indicateurs : le PNB, le revenu par tête, le revenu disponible...

---

<sup>64</sup> Mais comme remarque Lecaillon, ce sentiment est peut-être particulièrement puissant aux États-Unis, où les individus se sentiraient responsables de leur propre situation financière.

<sup>65</sup> Pour une explication, ou plutôt les explications retenues (cinq), voir Galeotti et Breton (1986, pp. 51-52).

<sup>66</sup> Il est surprenant que le chômage ne soit pas considéré comme une variable importante du soutien politique. Nous pouvons essayer d'avancer une explication partielle : il est possible que, sur le critère du chômage, les électeurs ne différencient pas les responsabilités des différents partis (ou hommes politiques). Ainsi, quel que soit le parti au pouvoir, le vote des chômeurs se répartirait à peu près équitablement entre l'ensemble des différents partis. Ce qui devrait correspondre à une chute du soutien politique, dans le cas d'une hausse du chômage, serait alors une baisse du soutien politique général, vis-à-vis de l'ensemble des hommes politiques. Cette baisse ne serait pas directement observable, car le soutien politique ne s'évalue qu'en termes relatifs.

## 2) L'IMPACT DE LA POLITIQUE COMMERCIALE SUR CES VARIABLES

Si on retient que les principales variables de soutien politique électoral sont la croissance économique, l'inflation, et, dans une moindre mesure, le chômage, on peut se dire que la politique commerciale n'est pas un excellent instrument.

La politique budgétaire et la politique monétaire sont, certainement, des instruments plus efficaces. Mais il serait irrationnel pour le gouvernement de ne pas utiliser tous les instruments dont il dispose pour maximiser son soutien politique.

La politique commerciale est utilisée en plus des autres instruments, mais quelles variables touche-t-elle?

Les tarifs permettent de manipuler les prix. Dans une certaine mesure, ils peuvent permettre d'atténuer le chômage (Hillman 1977, p. 158). Mais le point important est qu'ils sont à peu près inefficaces, en ce qui concerne la croissance économique globale<sup>67</sup>.

Que se passe-t-il alors, si un tarif est fixé afin de soutenir une industrie en récession? Comme le montre Hillman (1982), dans un cadre explicite de régulation<sup>68</sup>, le déclin de cette industrie va alors se poursuivre perpétuellement. Le même argument est donc valable pour le chômage : un tarif ne permettra pas d'enrayer un accroissement du chômage sectoriel.

L'analyse de Hillman peut être résumée comme suit.

Considérons une industrie dont le prix de la production est fixé par le gouvernement à son niveau optimal (maximisation du soutien politique).

Cette industrie est touchée par une crise et commence à décliner, du fait d'une baisse du prix mondial. Pour conserver le même prix domestique, le gouvernement doit donc répondre à une baisse du prix international par une hausse de tarif l'annulant exactement (Hillman 1982, p. 1182). Pourtant, il peut être montré que le nouveau prix domestique optimal est inférieur au prix domestique initial optimal (Hillman 1982, p. 1184). Le gouvernement poursuivant une maximisation de son soutien politique doit donc ajuster le prix domestique dans le même sens que le prix mondial. Une baisse du prix domestique suivant une baisse du prix mondial, le déclin de l'industrie ne peut que se poursuivre.

---

<sup>67</sup> Cet argument prend toute sa force si on se place dans l'optique d'une régulation, c'est-à-dire si le gouvernement choisit le prix pour maximiser le soutien politique.

<sup>68</sup> Hillman reprend l'analyse de Peltzman (1976), que nous présentons par la suite.

Ainsi, au moins dans le cadre analytique choisi par Hillman, un déclin industriel, c'est-à-dire une croissance économique négative, ne peut jamais être arrêté grâce à l'utilisation d'un tarif.

Ainsi la politique commerciale n'aurait pas d'effet sur l'une des variables importantes de soutien politique : la croissance économique. Cela doit être nuancé.

Nous avons en effet vu que le critère de croissance économique n'est pas le critère cible absolu : il peut aussi bien être la croissance du revenu par tête que la croissance du revenu disponible.

Or un tarif rapporte un revenu qui est tout simplement la recette tarifaire. Si on fait l'hypothèse traditionnelle que les revenus du tarif sont transférés directement aux consommateurs, alors la politique commerciale intervient sur le revenu par tête, et est donc influente, *via* ce canal, sur le soutien politique.

En fait cette hypothèse est très acceptable si on en modifie quelque peu la formulation. Si on considère que le gouvernement conserve les revenus du tarif, ils s'inscrivent en "ressources" dans son budget, ce qui est l'équivalent, pour les consommateurs, d'impôts en moins. Dans cette optique, la politique commerciale a les mêmes effets, mais cette fois *via* le canal du revenu disponible. Plus les recettes douanières sont élevées, et plus, toutes choses égales par ailleurs, le soutien politique est important. Compte tenu de l'importance du critère "croissance économique" dans le soutien politique électoral, on peut considérer que les recettes douanières représentent un effet positif sur le soutien politique.

Nous jugeons toutefois que cet effet est marginal.

De plus, si on considère explicitement les interactions de l'équilibre général, on peut considérer que les tarifs ont un effet négatif sur la croissance. En effet, si l'imposition d'un tarif ne peut inverser un déclin industriel, il a au moins comme effet de le ralentir. Ainsi le tarif peut brider la croissance économique, en freinant les réallocations de facteurs vers les secteurs dynamiques.

Pour ces raisons, nous pouvons conclure que la politique commerciale, vue sous l'angle de la protection, ne peut agir (positivement) sur les variables de soutien politique, et ne peut donc augmenter le soutien politique. Nous retrouvons donc l'argument, posé dans notre Introduction Générale, selon lequel le libre échange est la politique maximisant le bien-être des consommateurs.

## §2 : LE COTÉ DE LA DEMANDE

### A. LE RÔLE DE LA PUBLICITÉ

#### 1) ENRICHISSEMENT PERSONNEL ET PUBLICITÉ NÉGATIVE

Les hommes politiques peuvent valoriser les contributions pour deux raisons. Ils peuvent viser un enrichissement personnel, c'est le domaine privilégié de la corruption politique. Ils peuvent, autrement, utiliser les contributions pour financer leurs campagnes politiques. Il s'agit alors d'une variable de soutien politique.

Dans le cas de l'enrichissement personnel, en revanche, les contributions sont détournées de l'objectif de soutien politique. Au contraire même, ces contributions sont une variable de soutien politique affectée d'un signe négatif : en effet, non seulement elles sont la contrepartie de politiques mises en oeuvre au profit des lobbies contributeurs, et au détriment du reste de la population, mais encore, si elles sont révélées (et deviennent ce qu'en France on appelle une "affaire") leur effet risque d'être dévastateur, en ce qui concerne la carrière politique du corrompu.

L'aspect soutien politique dépend donc de la fraction de contributions investies en financement de campagne, mais dépend aussi des paramètres affectant chacun des types de contributions.

Dans la réalité on a donc :  $SP = \alpha \cdot CC + \beta \cdot CE$ . Avec  $SP$  le soutien politique de l'homme politique, découlant de l'ensemble des contributions reçues ;  $CC$  la somme des contributions affectées aux campagnes électorales ;  $CE$  les contributions affectées à un enrichissement personnel ;  $\alpha$  un paramètre positif ;  $\beta$  un paramètre négatif.

Le problème est que ni les paramètres, ni même sans doute les variables ne sont observables. Pire : le paramètre  $\beta$  est, non seulement non observable, mais de plus fondamentalement frappé d'incertitude, puisqu'il dépend de la révélation ou non au public de l'existence des contributions de corruption.

Ce problème est d'autant plus important que, même si la corruption est un phénomène peu évoqué dans la littérature, on ne peut nier son importance dans la réalité<sup>69</sup>.

---

<sup>69</sup> Sur la banalité de la corruption, voir Hillman et Katz (1987, p. 130). Les auteurs développent l'idée intéressante selon laquelle la corruption est d'autant plus répandue que la société réprime l'activité privée, c'est-à-dire qu'elle est soumise à une planification économique.

Nous écartons en partie le problème en considérant que tant que la corruption est secrète, son influence (négative) sur le soutien politique est marginale : cela signifie en fait que le coût que les faveurs accordées au lobby imposent au reste de la société est trop faible, dilué, pour entraîner une sanction électorale.

La conscience de l'existence de la corruption n'entraîne alors qu'un aspect aléatoire dans le soutien politique lié aux contributions dans leur ensemble. Cet aspect aléatoire est, bien sûr, lié à l'éventuelle découverte de la corruption. On peut alors considérer que les contributions versées par un lobby ont une contrepartie en soutien politique à x % (avec x plutôt proche de 100)<sup>70</sup>.

Notre intérêt doit donc se porter sur l'utilisation des contributions à fins de financement de campagnes électorales.

## 2) PUBLICITÉ POSITIVE

Une campagne électorale se compare aisément à une campagne publicitaire. Mais on peut imaginer deux types de campagnes : des campagnes visant à informer les électeurs et d'autres visant à les convaincre. Pourtant un des types de campagne est improbable.

En effet si le lobby offre des contributions à des partis politiques, c'est - indépendamment de l'élection proprement dite - pour modifier leurs positions. Si les partis politiques ont le même objectif que le lobby, il serait irrationnel, pour le lobby, d'offrir des contributions. Mais dans ce cas, comme le font remarquer Mueller et Stratmann (1994, p. 58), les campagnes électorales ne peuvent simplement viser à informer des positions des candidats, puisqu'elles sont financées par des contributions visant à modifier ces positions.

Des campagnes informatives mettraient en évidence les incohérences (surtout temporelles) des programmes des partis politiques, et il s'ensuivrait une rapide perte de confiance des électeurs, et donc une perte de votes, qui nuirait tant à la carrière de l'homme politique qu'aux objectifs du lobby.

Pour cette raison, les campagnes visant à convaincre les électeurs sont beaucoup plus probables (Mueller et Stratmann 1994, pp. 59-60), et préférées par les candidats.

---

<sup>70</sup> Remarquons également ici que, selon l'idée de Hillman et Katz (1987, p. 139), indépendamment des considérations de soutien politique, la conscience de l'existence de la corruption a un coût social, lié à l'érosion de la confiance de la population en ses dirigeants.

Ces campagnes peuvent être efficaces ou inefficaces. Cette efficacité est bien sûr liée à la manipulabilité des préférences des électeurs. Les spécialistes de ces problèmes estiment, le plus souvent, que les préférences sont facilement manipulables. Cette manipulabilité est une hypothèse centrale des travaux de Becker (1983, p. 392), avec en outre l'aspect que le lobby organise directement les campagnes, et modifie ainsi suffisamment les préférences, non seulement des électeurs, mais aussi des hommes politiques<sup>71</sup>.

Hillman et Ursprung (1988, p. 732) font explicitement l'hypothèse que les consommateurs (c'est-à-dire les électeurs) sont passifs et influencés par les dépenses de campagnes. C'est sans doute une hypothèse extrême, on peut difficilement accepter l'idée que les contributions contrôlent totalement les votes.

Denzau et Munger (1986, p. 92) font une hypothèse similaire mais plus acceptable, puisqu'ils estiment que les électeurs étant largement non informés, les dépenses de campagnes (publicité) affectent leurs réponses. Il ne s'agit donc plus d'un strict contrôle mais d'une orientation.

Baron (1994) semble poursuivre l'analyse de Denzau et Munger. Il différencie explicitement deux groupes d'électeurs : les électeurs informés et les électeurs non informés. Les seconds voient leur vote manipulé par les dépenses de campagne, tandis que ces campagnes sont sans effet sur le vote des électeurs informés.

Cette typologie nous semble satisfaisante, puisqu'elle semble être raisonnablement l'hypothèse représentant le mieux la réalité. Plus la part des électeurs informés est forte et plus la situation correspond au théorème de l'électeur médian (Baron 1994, p. 36), et, au contraire, plus la part des électeurs non informés est forte et plus les groupes d'intérêt sont présents (p. 39).

Le théorème de l'électeur médian est énoncé par Black en 1958. Il repose sur l'hypothèse que les électeurs sont parfaitement informés des positions des candidats. Dès lors les lobbies n'ont pas de raison d'être, ils ne peuvent être efficaces, car les dépenses de campagnes ne peuvent changer la vision qu'ont les électeurs des partis politiques et de leurs programmes réels.

---

<sup>71</sup> Notons que nous ne considérerons pas l'hypothèse selon laquelle les lobbies peuvent, *via* l'information et la désinformation qu'ils procurent, influencer les préférences des hommes politiques (Becker 1983, p. 392).



Le soutien politique ne dépend alors que des électeurs, du nombre de voix récoltées par chaque candidat. Afin de maximiser ce nombre de voix les candidats varient leurs positions, leurs programmes, de façon à s'adapter aux préférences de l'électeur médian.

Le corollaire est donc que les candidats prennent les mêmes positions sur les mêmes sujets.

Pour d'autres précisions sur le théorème de l'électeur médian, on peut se référer à Baron (1994, p. 33) et à Mueller et Stratmann (1994, p. 57).

Appliqué aux tarifs douaniers ce théorème signifie que les tarifs choisis sont les tarifs préférés par l'électeur médian (Mayer 1984, p. 975, par exemple). Plus précisément, cela signifie que c'est la fraction de capital spécifique détenue par l'électeur médian qui détermine le niveau du tarif. Plus cette part sera importante et plus le tarif sera haut (Helpman 1995, p. 6).

Dans notre cas l'application du théorème signifie que plus la part des électeurs informés sera élevée, et plus le niveau des tarifs sera proche des préférences (ici fraction détenue de capital spécifique) de l'électeur médian.

## B. LES ACTIONS DES CITOYENS

L'influence des citoyens sur la vie politique est traditionnellement perçue comme s'exerçant par le vote. Pourtant ce n'est certainement pas le seul moyen de sanctionner le gouvernement. (Nous parlons exclusivement ici de sanctions négatives, puisqu'on imagine mal les citoyens se mobiliser pour signifier leur approbation à leur gouvernement.)

### 1) LES MODES D'EXPRESSION AUTRES QUE LE VOTE

Breton (1981, p. 359) et Galeotti et Breton (1986, p. 52), recensent les divers modes possibles d'expression autres que le vote. Parmi les principaux d'entre eux citons : signer des pétitions, manifester, écrire des lettres aux journaux ou directement aux hommes politiques, s'engager dans des actions violentes, adhérer à ou quitter des partis politiques traditionnels, s'engager dans des activités spectaculaires, propres à attirer l'attention des médias.

Il peut être utile de diviser ces modes d'expression selon un critère particulier, que l'on pourrait définir comme un critère de propagande. Selon ce critère, il existe deux groupes de modes d'expression : l'un comprend des modes d'expression qui ne font que signaler aux partis politiques les préférences de ceux qui les émettent, tandis que l'autre comprend des modes susceptibles d'influencer les décisions des citoyens passifs (c'est-à-dire qui n'émettent pas de signaux).

Le premier groupe comprend les pétitions, l'écriture de lettres aux hommes politiques, adhérer à ou quitter des partis politiques, et sans doute aussi les activités spectaculaires. Le second groupe comprend les manifestations et l'écriture de lettres aux journaux<sup>72</sup>.

On constate que la démarcation recoupe aussi le critère de puissance des médias, et de diffusion de l'information. En effet, plus les médias sont efficaces et plus les actions visant à modifier les opinions des citoyens passifs sont facilitées.

## 2) LE CRITÈRE DE DÉMOCRATIE

On peut donc dire que c'est dans les états démocratiques que ces modes d'expression sont efficaces et existants. En revanche, plus l'État est totalitaire, et moins les modes d'expression du second groupe sont usités. Comme l'aspect totalitaire signifie également absence d'élections<sup>73</sup> (au moins d'élections libres), les modes d'expressions appartenant au premier groupe deviennent les seuls possibles.

Ainsi, dans une dictature (où on imagine mal les populations pétitionner), le mode d'expression quasi unique est de type émeutier ou révolutionnaire.

La situation est bien plus complexe à l'intérieur d'une démocratie, où, si certains modes sont facilités, comme nous l'avons dit, tous sont possibles. Le gouvernement voudra bien entendu décourager, voire réprimer, les modes d'expression du second groupe, pour éviter que ne se propage le mécontentement (limitation, par exemple, du droit à manifester). Il s'agit donc de ne pas diminuer son soutien politique.

---

<sup>72</sup> L'action violente peut difficilement être classée dans l'un ou l'autre groupe. Elle entraîne des effets contradictoires : un effet de manifestation qui tend à la classer dans le second groupe, et un effet de peur et de répulsion, qui pousse le reste de la population à soutenir le gouvernement, et qui tend donc à la classer dans le premier groupe. Ce problème se retrouve d'ailleurs en ce qui concerne les activités spectaculaires, mais dans une moindre mesure, puisque l'effet *peur répulsion* est plus faible.

<sup>73</sup> Nous détaillerons, dans le chapitre III, le concept d'État totalitaire.

Symétriquement, le gouvernement peut voir d'un oeil favorable les signaux émis sans risque de contagion (premier groupe), puisqu'ils lui permettent de connaître les préférences d'au moins une partie des électeurs, et donc d'adapter sa politique de façon à augmenter son soutien politique et accroître ses chances de succès électoral.

Ces signaux jouent alors le même rôle que les sondages pour le gouvernement. On est alors tenté de ranger les sondages au rang de mode d'expression des citoyens.

On pourrait penser que le problème de l'action collective prévient ce genre de comportement, du fait de la grande taille du groupe constitué par les électeurs, et donc du risque exacerbé de comportement de passager clandestin. Mais, outre le fait que Tullock ait déjà montré que ce genre de considérations n'était pas vraiment important pour ce type de comportement (Tullock 1971a, p. 92, p. 94), il faut remarquer que le coût individuel de ce genre d'action est relativement faible, ce qui tend bien sûr à les favoriser. Remarquons aussi que, de toutes façons, le même argument peut être opposé à l'existence de l'action de vote, action bien réelle et en général massive dans les scrutins importants (hormis sans doute aux États-Unis).

### §3 : LES DIFFÉRENTES APPROCHES DE SOUTIEN POLITIQUE

Nous présentons maintenant les principales approches de soutien politique appliquées à la politique commerciale. Cette présentation n'est pas exhaustive ; nous ne considérons que les approches que nous utilisons par la suite : *la compétition électorale et les contributions recherchant l'influence* nous sont directement utiles dans l'élaboration de notre modèle (chapitre II), *la fonction de soutien politique et la fonction de formation de tarif* nous permettent, entre autre, de donner respectivement un éclairage sur notre critère de bien-être et sur la protection des états totalitaires (chapitre III).

## A. LA FONCTION DE SOUTIEN POLITIQUE

Cette approche est d'abord formalisée par Peltzman (1976)<sup>74</sup>. C'est une approche en terme de régulation<sup>75</sup>.

Le régulateur fixe les politiques : celles-ci se traduisent par un transfert de richesses. Un peu de la même façon que nous avons simplifié l'effet de l'action d'un lobby, nous pouvons dire que cela correspond à un groupe qui est taxé, et un groupe qui est subventionné.

Le premier groupe est donc le groupe des "perdants", tandis que le second est celui des "gagnants". Les gagnants sont beaucoup moins nombreux que les perdants.

L'objectif du régulateur (Peltzman 1976, pp. 214-215) est de maximiser:

$$M = n \cdot f - (N - n)h$$

avec  $n$  = le nombre d'électeurs potentiels dans le groupe gagnant;

$N$  = le nombre d'électeurs inscrits;

$f$  = la probabilité nette qu'un gagnant soutienne le régulateur;

$h$  = la probabilité nette qu'un perdant s'oppose au régulateur.

Le bénéfice net par tête ( $g$ ) correspond donc au transfert effectué vers les gagnants ( $T$ ), moins les dépenses engagées par les gagnants ( $K$ ) pour diminuer la sensation de perte ressentie par les perdants (publicité essentiellement), moins les coûts d'organisation ( $C$ ) de l'action collective, le tout divisé, bien sûr, par le nombre de gagnants.

Comme les coûts d'organisation de l'action collective augmentent avec la taille du groupe (cf. Olson 1978 ; 1983), on a :  $C = C(n)$  ; avec  $C'(n) > 0$ .

On a donc :

$$g = \frac{T - K - C(n)}{n}$$

Et on a bien sûr  $f = f(g)$  ; avec  $f'(g) > 0$ .

Le soutien apporté au législateur par les gagnants dépend donc de  $n$  de deux façons contradictoires : plus  $n$  est grand et plus la base de soutien potentiel est élevée (effet d'assiette), mais moins le gain par tête est élevé, et donc moins le soutien individuel est probable.

La fonction objectif peut se résumer ainsi (Peltzman 1976, p. 222) :

---

<sup>74</sup> Comme pour les approches suivantes, nous ne faisons de l'analyse peltzmanienne qu'une présentation très résumée. Pour une présentation exhaustive de cette approche, voir Pondaven (1989, pp. 133-164).

<sup>75</sup> Pour cette raison, le décideur, que nous appelons en général "gouvernement" ou "homme politique", est appelé par Peltzman le "régulateur" et parfois aussi le "législateur".

$$M = M(W_1, W_2)$$

avec  $W_i$  la richesse du groupe  $i$  et  $\frac{\partial M}{\partial W_i} > 0$ .

Si on considère le cas où le groupe 1 correspond aux consommateurs et le groupe 2 aux producteurs, alors :  $W_1 = f(p)$ , et  $W_2 = f(\pi)$  ; avec  $p$  les prix et  $\pi$  les profits.

La fonction objectif peut alors s'écrire:

$$M = M(p, \pi)$$

Il existe une fonction de ce type pour chaque industrie.

Comme le profit est aussi une fonction du prix, le gouvernement a, pour chaque industrie, une fonction de soutien politique de la forme suivante (Peltzman 1976, p. 222 ; Hillman 1982, p. 1181) :

$$M(p) = M(\pi(p), p)$$

Où  $\pi$  et  $p$  sont respectivement le profit de l'industrie et le prix du bien produit.

On a  $M'_\pi > 0$ , et  $M'_p < 0$ . La première dérivée exprime le fait qu'une hausse de prix, décidée par le gouvernement, augmente son soutien politique du côté des industriels (du fait de la hausse de leur profit) ; la seconde dérivée exprime le fait qu'une hausse de prix diminue le soutien politique du côté des consommateurs (du fait de la baisse du surplus du consommateur).

La fixation du prix doit maximiser le soutien politique, en équilibrant à la marge la satisfaction des industriels, et la *dissatisfaction* des consommateurs.

Dans le cadre de la politique commerciale, c'est bien sûr le tarif qui permet de fixer le prix.

Le législateur fixe donc le tarif au niveau qui maximise son soutien politique.

Le modèle de Peltzman est repris, comme nous l'avons signalé, par Hillman (1982), qui s'intéresse aux industries déclinantes.

On peut remarquer que l'analyse de Peltzman et Hillman est également reprise par Long et Vousden (1991), qui, fait rare dans les modèles de soutien politique, parviennent à l'étendre à un cadre d'équilibre général.

Long et Vousden raisonnent sur trois groupes de facteurs. Ils montrent (sous leurs hypothèses : Long et Vousden 1991, pp. 90-91), que le tarif d'équilibre est choisi pour des motifs de redistribution entre groupes, et de façon à ce que tout gain en soutien politique, du fait d'une redistribution d'un groupe aux autres, soit juste annulé par une perte de soutien politique associée à une baisse du revenu du tarif (Long et Vousden 1991, p. 94).

Plus généralement, on peut résumer l'approche en termes de fonction de soutien politique en disant qu'elle représente un compromis entre le soutien politique provenant des différents lobbies et le soutien politique provenant des consommateurs.

L'approche de Peltzman est une construction séduisante, mais elle pose deux problèmes.

Le premier problème est qu'elle ne comporte que deux variables de soutien politique, les prix et les profits. Ces deux variables se réduisent même explicitement à une seule, les prix, puisque les profits sont déterminés par les prix.

Elle laisse donc de côté les autres variables de soutien politique que nous avons identifiées : c'est-à-dire, surtout, la croissance du revenu national, qui se résume aux recettes douanières quand on raisonne en termes de tarifs.

Au mieux, l'approche en termes de fonction de soutien politique, offrirait donc une vue partielle de la réalité.

Mais l'autre problème est bien plus grave, puisqu'il concerne les hypothèses fondamentales du modèle, qui semblent très peu satisfaisantes.

L'approche en terme de fonction de soutien politique confine les différents groupes dans un rôle entièrement passif<sup>76</sup>.

Cette hypothèse est tolérable en ce qui concerne les consommateurs (difficultés de l'action collective pour les grands groupes). En revanche, en ce qui concerne les groupes d'intérêts, elle est en totale contradiction avec les recherches actives de protection (*recherche de rente*), fréquemment observées<sup>77</sup>.

L'approche en termes de fonction de formation de tarif évite les problèmes de l'approche peltzmanienne

---

<sup>76</sup> Le législateur-gouvernement décide d'abord les prix (il "bouge" en premier), et le soutien politique qu'il en retire de la part des différents groupes est absolument automatique. Chaque groupe est tellement passif qu'il se confond avec une fonction de réponse aux signaux du législateur.

<sup>77</sup> Voir, par exemple, l'étude de Laband et Sophocleus (1988), présentée supra.

## B. LA FONCTION DE FORMATION DE TARIF

Cette approche est développée par Findlay et Wellisz (1982), qui étudient la formation endogène d'un tarif à partir d'un modèle d'équilibre général à trois facteurs (deux facteurs spécifiques : la terre et le capital, et un facteur transférable : le travail). Les auteurs supposent que seuls les intérêts industriels et fonciers (intérêts contradictoires) s'organisent en lobbies (cf. Feenstra et Bhagwati 1982 pour un raisonnement similaire, avec l'hypothèse opposée : le travail s'organise en lobby). Alors le niveau du tarif (ici sur la nourriture, produit de la terre) est représenté par une fonction stable des ressources investies dans le processus politique par chacun des deux groupes d'intérêt (Findlay et Wellisz 1982, p. 226).

Cela signifie que le tarif dépend du solde d'effort des deux lobbies<sup>78</sup>.

Ainsi on peut écrire que  $t = f(E_F - E_K)$ , et  $f' > 0$ . Avec  $t$  le tarif,  $E_F$  l'effort du lobby protectionniste (les propriétaires fonciers dans l'analyse de Findlay et Wellisz), et  $E_K$  l'effort du lobby libre-échangiste (les capitalistes).

Findlay et Wellisz font l'hypothèse que le problème du comportement de passager clandestin est résolu, d'une façon ou d'une autre (Findlay et Wellisz 1982, p. 227). Cette hypothèse n'est pas nécessaire à l'analyse. La lever permet de relier l'analyse de Findlay et Wellisz à ce que nous avons déjà dit de l'efficacité des lobbies.

Si nous supposons que le comportement de passager clandestin est un problème réel, alors l'effort des lobbies devient une fonction des variables que nous avons déjà étudiées (taille, concentration des facteurs de production spécifiques, concentration géographique...). Ainsi le tarif lui-même devient une fonction de ces variables (deux fois plus nombreuses, puisqu'on considère les deux groupes). Alors la prévision même devient *a priori* possible.

L'analyse de Findlay et Wellisz est très séduisante, et semble beaucoup plus proche de la réalité que l'analyse peltzmanienne, puisque le tarif est ici déterminé par l'action des lobbies, qui ne sont donc plus cantonnés dans un rôle passif.

Pourtant, l'analyse de Findlay et Wellisz recèle, comme l'admettent ses auteurs, un gros point faible.

---

<sup>78</sup> Comme le fait remarquer Brecher, dans son commentaire de l'article de Findlay et Wellisz, le tarif n'est pas forcément négatif. L'analyse de Findlay et Wellisz repose donc sur une simultanéité d'une activité de recherche de rente et d'évitement de rente. Pour une description de ce dernier type d'activité, voir, par exemple, Appelbaum et Katz (1986).

Afin de mettre cette faiblesse - d'ordre purement technique - en évidence, nous reprenons le modèle de Findlay et Wellisz, et en explicitons la démonstration.

Nous décrivons d'abord les variables utilisées :

$F, M$  = Production de nourriture, et de biens industriels ;

$T, K, L$  = Offres fixes de terre, de capital, et de travail ;

$L_F, L_M$  = Travail alloué à la production de nourriture, et de biens industriels ;

$L_T, L_K$  = Travail utilisé dans le processus politique par les groupes des propriétaires fonciers et des capitalistes ;

$\pi$  = Prix international fixe de la nourriture en termes de biens industriels ;

$t$  = Tarif douanier (taux) sur les importations de nourriture ;

$P$  = Prix domestique de la nourriture en terme de biens industriels ;

$W$  = Salaire réel du travailleur en terme de biens industriels ;

$q$  = Rente unitaire du capital en termes de bien industriels ;

$r$  = Rente unitaire de la terre en termes de nourriture.

Les fonctions de production des deux biens sont :  $F = F(L_F, T)$  ;  $M = M(L_M, K)$ .

Une situation concurrentielle entraîne, à l'équilibre :

$$P \frac{\partial F}{\partial L_F} = W ; \quad \frac{\partial M}{\partial L_M} = W ; \quad \frac{\partial F}{\partial T} = r ; \quad \frac{\partial M}{\partial K} = q$$

Si on suppose que l'effort des lobbies n'est produit que par du travail, alors :

$$t = t(L_T, L_K)$$

C'est bien sûr  $t$  qui relie prix domestique et prix international :

$$P = (1 + t)\pi$$

L'emploi de travail à des fins de lobbying signifie que le travail disponible pour la production est :

$$L_A = L - (L_T + L_K)$$



En supposant qu'il y aurait libre échange en l'absence de pressions politiques de la part des intérêts fonciers (ce qui est en accord avec ce que nous en avons dit dans notre introduction générale), et en supposant que les capitalistes ne font que se défendre<sup>79</sup>, le revenu des propriétaires fonciers, en termes de biens industriels, quand  $L_T = 0$ , serait :  $\pi r(\pi, L)T$ .

Il s'ensuit (Findlay et Wellisz 1982, p. 228) que le bénéfice net à retirer d'un engagement dans le processus politique, pour les propriétaires fonciers, est :

$$N_T = P(L_T, L_K)r[P(L_T, L_K), (L - L_T - L_K)]T - \pi r(\pi, L)T - W[P(L_T, L_K), (L - L_T - L_K)]L_T$$

Pour trouver la fonction de réaction de ce lobby, il faut d'abord trouver  $N_T$  par rapport à  $L_T$ . On a donc :

$$\begin{aligned} \frac{\partial N_T}{\partial L_T} &= \frac{\partial P}{\partial L_T} \cdot rT + PT \left[ \frac{\partial r}{\partial P} \cdot \frac{\partial P}{\partial L_T} + \frac{\partial r}{\partial(L - L_T - L_K)} \cdot \frac{\partial(L - L_T - L_K)}{\partial L_T} \right] + \frac{\partial[-\pi r(\pi, L)T]}{\partial L_T} \\ &\quad - \frac{\partial[W[P(L_T, L_K), (L - L_T - L_K)]L_T]}{\partial L_T} \\ &= \frac{\partial P}{\partial L_T} \cdot rT + PT \cdot \frac{\partial r}{\partial P} \cdot \frac{\partial P}{\partial L_T} + PT \cdot \frac{\partial r}{\partial L_T} - \left[ \frac{\partial W}{\partial P} \cdot \frac{\partial P}{\partial L_T} \right. \\ &\quad \left. + \frac{\partial W}{\partial(L - L_T - L_K)} \cdot \frac{\partial(L - L_T - L_K)}{\partial L_T} \right] L_T + W \\ &= \left[ \left( 1 + \frac{P}{r} \cdot \frac{\partial r}{\partial P} \right) \cdot \frac{L_T}{P} \cdot \frac{\partial P}{\partial L_T} + \frac{L_T}{r} \cdot \frac{\partial r}{\partial L_T} \right] \cdot \frac{PrT}{L_T} - \left( 1 + \frac{L_T}{W} \cdot \frac{\partial W}{\partial L_T} + L_T \cdot \frac{\partial W}{\partial P} \cdot \frac{\partial P}{\partial L_T} \right) W \end{aligned}$$

On a donc<sup>80</sup> :

$$\left[ \left( 1 + \frac{P}{r} \cdot \frac{\partial r}{\partial P} \right) \cdot \frac{L_T}{P} \cdot \frac{\partial P}{\partial L_T} + \frac{L_T}{r} \cdot \frac{\partial r}{\partial L_T} \right] \cdot \frac{PrT}{L_T} = \left( 1 + \frac{L_T}{W} \cdot \frac{\partial W}{\partial L_T} + L_T \cdot \frac{\partial W}{\partial P} \cdot \frac{\partial P}{\partial L_T} \right) W$$

<sup>79</sup> Cette hypothèse est bien sûr surtout acceptable si on ne considère pas que le tarif puisse être négatif. Dans le cas contraire, même en l'absence de pressions des propriétaires fonciers, les capitalistes peuvent investir en lobbying pour un tarif négatif, c'est-à-dire une subvention.

<sup>80</sup> Une erreur s'est glissée dans le résultat présenté par Findlay et Wellisz (1982, p. 228). C'est notre écriture qui est correcte.

On cherche maintenant  $N_K$ , le bénéfice net des capitalistes s'ils s'engagent dans le processus politique, en fonction de  $L_K$ .

Soient  $\hat{t}$  le tarif optimal obtenu par les intérêts fonciers, si les capitalistes ne prennent pas de mesures défensives ;  $\hat{L}_T$ , le montant de travail utilisé par les propriétaires fonciers pour atteindre cet objectif ; et  $\hat{q}$ , la rente unitaire de capital en résultant.

On a alors:

$$N_K = q[P(L_T, L_K), (L - L_T - L_K)]K - \hat{q}[\pi(1 + \hat{t}), (1 - \hat{L}_T)K] - W[P(L_T, L_K), (L - L_T - L_K)]L_K$$

De la même façon que précédemment, en annulant  $\frac{\partial N_K}{\partial L_K}$ , on a :

$$\left[ \frac{P}{q} \cdot \frac{\partial q}{\partial P} \cdot \frac{L_K}{P} \cdot \frac{\partial P}{\partial L_K} + \frac{L_K}{q} \cdot \frac{\partial q}{\partial L_K} \right] \frac{qK}{L_K} = \left[ 1 + \frac{L_K}{W} \cdot \frac{\partial W}{\partial L_K} + \frac{P}{W} \cdot \frac{\partial W}{\partial P} \cdot \frac{L_K}{P} \cdot \frac{\partial P}{\partial L_K} \right] W$$

Les fonctions de réaction, qui expriment la réponse optimale de chaque groupe, en prenant pour donné le comportement de l'autre, s'obtiennent par la différentielle totale des conditions de premier ordre. C'est-à-dire pour la différentielle totale de  $\frac{\partial N_T}{\partial L_T}$  :

$$\frac{\partial^2 N_T}{\partial L_T^2} dL_T + \frac{\partial^2 N_T}{\partial L_K \partial L_T} dL_K = 0$$

$$\text{Soit : } \frac{dL_T}{dL_K} = - \frac{\frac{\partial^2 N_T}{\partial L_K \partial L_T}}{\frac{\partial^2 N_T}{\partial L_T^2}}$$

(Sans oublier que P et r sont des fonctions de  $L_K$  et  $L_T$ .)

$$\text{De la même façon : } \frac{dL_K}{dL_T} = - \frac{\frac{\partial^2 N_K}{\partial L_T \partial L_K}}{\frac{\partial^2 N_K}{\partial L_K^2}}$$

Pour que les conditions de second ordre soient satisfaites, il faut que les numérateurs soient inférieurs à zéro, c'est-à-dire qu'il faut que la dérivée partielle croisée soit négative. Or, il est impossible d'en connaître le signe (Findlay et Wellisz 1982, p. 229).

Les pentes des fonctions de réaction sont indéterminées, et on ne peut donc rien dire de leur intersection, ni donc de l'équilibre.

Les auteurs sont amenés à faire l'hypothèse que l'équilibre existe, est unique, et est stable.

Cette hypothèse, très forte, qui arrive en fin de démonstration, stigmatise l'impasse de l'analyse. Une analyse uniquement graphique, qui prendrait comme hypothèse de départ les formes des courbes de réaction, serait au moins aussi acceptable.

Il ne semble pas que ce problème puisse être levé. En effet, tout d'abord, il faut remarquer qu'il surgit dans un modèle peu complexe, c'est-à-dire, *a priori*, peu propice aux paradoxes mathématiques. Ensuite, il n'y a pas eu, du moins à notre connaissance, de tentatives pour réutiliser cette approche.

Il faut regretter cette impasse, car l'approche en termes de fonction de formation de tarif avait le gros avantage d'accepter, potentiellement, toutes les variables de soutien politique, puisque le lobby, actif, ajuste son effort en fonction de toutes les variables qu'il considère.

L'approche de Findlay et Wellisz reste cependant pour nous très intéressante, du fait de ses hypothèses. Le point le plus important est l'idée de lobbies concurrents. Cette idée nous permettra par la suite de mieux cibler notre critère de bien-être, et permettra également d'appréhender plus facilement l'opposition des consommateurs par rapport à la protection. Le blocage mathématique, quant à lui, justifie que nous engagions notre propre modélisation sur des bases différentes.

### C. LA COMPÉTITION ÉLECTORALE

Une autre approche est développée par Brock et Magee (1978). Celle-ci, la compétition électorale, a en commun avec l'approche en termes de fonction de formation de tarif d'assigner aux lobbies un rôle actif. Elle évite donc d'emblée les inconvénients (faiblesses) de l'analyse peltzmanienne.

D'autre part cette approche n'est pas, du moins dans son article fondateur (Brock et Magee 1978), formalisée, ce qui ne laisse pas de place aux blocages mathématiques (cf. Findlay et Wellisz 1982).

Mais la différence fondamentale avec Findlay et Wellisz concerne le rôle actif des lobbies, ou, plutôt, la façon dont se traduit cette activité. Dans l'analyse de Brock et Magee, les lobbies n'influencent pas directement de façon active le niveau du tarif. Au contraire même, c'est l'homme politique (les hommes politiques plutôt : le gouvernant et l'opposant) qui fixent leurs futurs tarifs.

Les hommes politiques bougent en premier, les lobbies réagissent ensuite. Ils évaluent quel est leur tarif préféré, et le degré de satisfaction qu'ils en retirent. Ils apportent alors leurs contributions au candidat dont l'annonce de tarif les satisfait le plus, afin d'influer sur sa probabilité d'élection, et donc sur la probabilité de mise en oeuvre du tarif annoncé. L'ampleur des contributions octroyées dépend elle du degré de satisfaction retirée du tarif annoncé. Les contributions, et donc la probabilité de réélection sont alors une fonction directe du tarif.

Le rôle actif des lobbies concerne donc la probabilité d'application d'un tarif, mais ils ont également un rôle passif.

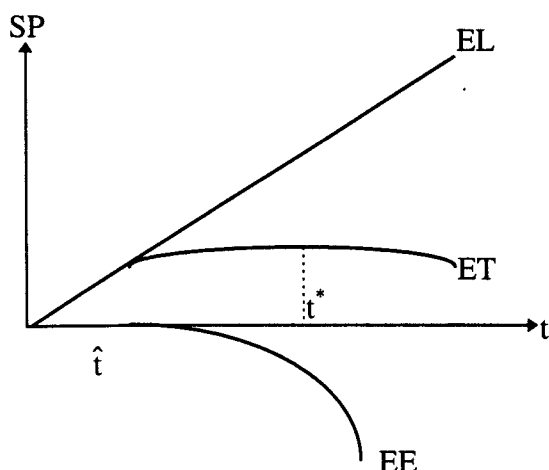
L'objectif premier de l'homme politique est d'être au pouvoir. Il doit donc maximiser sa probabilité d'élection et donc maximiser les contributions reçues (afin d'influencer les préférences des électeurs). Pour ce faire, il doit annoncer un tarif optimal en termes de soutien politique, qui maximise les contributions qu'il va recevoir. L'homme politique fixe bien sûr ce tarif en fonction des préférences des lobbies.

Ainsi les lobbies ont également un rôle passif (bien proche de ce que décrit l'analyse peltzmanienne), dans la fixation du tarif.

Pourtant les contributions ne sont pas le seul élément générateur de soutien politique, l'autre pôle d'influence est le bien-être des électeurs.

Nous savons que plus le gouvernement accède aux revendications d'un lobby (ici les revendications se confondent avec les préférences du lobby, puisqu'en ce qui concerne le niveau du tarif son rôle est passif), et plus il diminue le bien-être du reste de la société.

Le gouvernement a donc une contrainte (le bien-être des électeurs) à la maximisation des contributions (la maximisation du tarif). En fait l'homme politique augmente le tarif jusqu'à ce que l'effet positif des contributions soit juste annulé par l'effet négatif sur l'électeur moyen (Brock et Magee 1978, p. 249). Nous pouvons construire la représentation suivante :



**Schéma n°5 : Soutien politique et compétition électorale**

avec  $t$  le tarif, et  $SP$  le soutien politique.

On suppose que le soutien politique du fait des contributions du lobby est une fonction croissante et constante de  $t$ . Il est représenté par la droite  $EL$  ("effet-lobby"). Le soutien politique des électeurs décroît en fonction de  $t$ , mais pas de façon linéaire. On peut supposer qu'il faut un certain niveau de tarif (ici  $\hat{t}$ ) pour que les électeurs prennent conscience d'une baisse de bien-être, et envisagent de sanctionner le gouvernement.

Pour la même raison, passé  $\hat{t}$ ,  $EE$  (qui représente "l'effet-électeur") décroît de plus en plus vite.

$ET$  représente l'effet total en soutien politique, elle est la somme de  $EL$  et  $EE$ <sup>81</sup>. Elle passe par un maximum en  $t^*$ .  $t^*$  est donc le tarif optimal en termes de soutien politique, que doit choisir le gouvernement.

Remarquons que les hypothèses que nous faisons, sur les formes de  $EL$  et  $EE$ , ne sont que très naturelles, et sont, bien sûr, implicites chez Brock et Magee.

La seule façon pour qu'un résultat paradoxal apparaisse serait de supposer que, pour tout  $t$  :

$$\left| \frac{\partial^2 EL}{\partial t^2} \right| > \left| \frac{\partial^2 EE}{\partial t^2} \right|,$$

ou que :

<sup>81</sup>  $EL$  et  $EE$  incluent donc leurs propres pondérations par rapport au soutien politique total.

$$\left| \frac{\partial^2 EL}{\partial t^2} \right| < \left| \frac{\partial^2 EE}{\partial t^2} \right|.$$

Dans le premier cas, le soutien politique est maximisé pour un tarif prohibitif (importations nulles), dans le second cas, le soutien politique est maximisé pour un tarif nul (libre échange unilatéral).

Il est possible de tester empiriquement la validité de l'approche en termes de compétition électorale.

Pour tester cette approche on peut étudier la place des gouvernements dans les modèles de soutien politique.

Selon l'analyse Magee, Brock et Young (1989), qui développent l'analyse de Brock et Magee (1978), le gouvernement et l'opposition doivent, en moyenne (c'est-à-dire sur plusieurs périodes), recevoir un même montant de contributions.

Or ce n'est certainement pas le cas.

Stratmann, par exemple, trouve, en pratiquant des tests sur les élections aux congrès américain, que les gouvernements reçoivent plus de contributions que les opposants (Stratmann 1995, p. 132). Cette situation a peut-être pour cause le fait que le gouvernement est plus connu (Lepper 1974, p. 68), même si nous avancerons par la suite une explication différente, ou, en tout cas, plus complexe.

Mais la cause elle-même n'est, pour l'instant, pas importante, ce qui compte c'est que les gouvernements varient leurs positions pour les rapprocher de celles de leurs contributeurs (Mueller et Stratmann 1994, p. 65). Ce qui est en contradiction avec l'approche de la "compétition électorale".

Cette observation est une critique fondamentale, qui tend à invalider l'approche.

## D. CONTRIBUTIONS RECHERCHANT L'INFLUENCE<sup>82</sup>

### 1) PRÉSENTATION GÉNÉRALE

Cette approche est l'oeuvre de Grossman et Helpman (1994). Elle reprend largement les hypothèses de l'approche en terme de fonction de soutien politique, mais y adjoint un rôle actif pour les lobbies recherchant une protection. Pour autant, l'approche de Grossman et Helpman n'est pas celle de la compétition électorale puisque les lobbies offrent leur contributions (implicites) avant les annonces des hommes politiques, avec l'espoir d'influencer leur décision.

Les hommes politiques fixent les tarifs de façon à maximiser leur fonction objectif qui a pour variables les contributions reçues et le bien-être des électeurs<sup>83</sup>. Le bien-être des électeurs est un élément direct du soutien politique, et les contributions un élément indirect, puisqu'elles servent, au moins en partie, à payer les campagnes électorales, et donc à influencer les perceptions des électeurs.

Comme dans les autres approches, le gouvernement gère son soutien politique, par le biais de transferts de revenus entre groupes, mais ici la politique commerciale est considérée comme l'instrument privilégié.

Les autres instruments à la disposition du gouvernement sont en effet explicitement considérés comme trop transparents (Grossman et Helpman 1995b, p. 680), de sorte que les groupes taxés ressentiraient une injustice flagrante.

Les groupes organisés sont liés à l'existence de facteurs de production spécifiques ; cette condition est cependant une condition nécessaire mais non suffisante (Grossman et Helpman 1995b, p. 681).

---

<sup>82</sup> En anglais *influence driven contributions*

<sup>83</sup> Pour la coexistence de ces deux critères dans la fonction objectif du gouvernement, voir aussi Pondaven (1989, pp. 167-168).

Là où existent les lobbies, ils bougent en premier, offrant à l'homme politique au pouvoir un "plan de contributions"<sup>84</sup> en fonction des différents niveaux possibles du tarif (Grossman et Helpman 1995b, p. 671). Les hommes politiques choisissent ensuite le tarif, en tenant compte des contributions associées, mais également du bien-être de l'électeur moyen. Chaque électeur reçoit un transfert forfaitaire<sup>85</sup> de la part du gouvernement. Nous pouvons faire une présentation très résumée du modèle de Grossman et Helpman.

## 2) LE MODÈLE

Le modèle de Grossman et Helpman est un modèle typique du cadre Ricardo-Viner.

Les individus ont des fonctions d'utilité identiques additives de la forme suivante :

$$U = C_Z + \sum U_i(C_{X_i})$$

$C_Z$  est la consommation du bien Z, qui sert de numéraire avec un prix domestique et international normalisé à 1.  $C_{X_i}$  est la consommation du bien  $X_i$  ( $i = 1, 2, \dots, n$ ).

Les fonctions d'utilité sont différentiables, croissantes, et strictement concaves. Le bien numéraire est produit avec uniquement du travail (une unité de travail produit une unité de bien). Les autres biens sont chacun produits avec du travail et un facteur spécifique. Tous les prix sont mesurés en termes de numéraires. Le taux de salaire est donc égal à 1.

$P_i = (P_1, P_2, \dots, P_n)$  est le vecteur de prix domestiques des biens non numéraires.

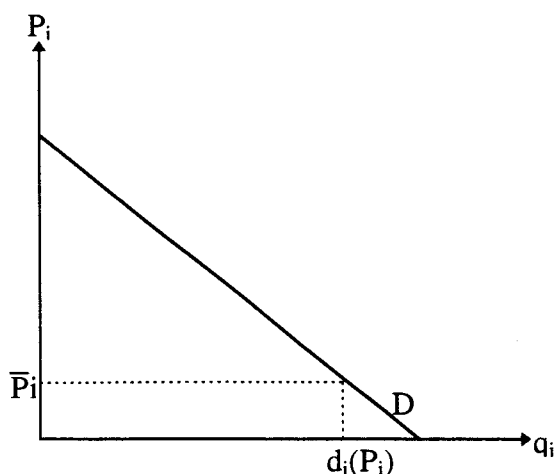
$\pi_i = (\pi_1, \pi_2, \dots, \pi_n)$  est le vecteur de prix internationaux des biens non numéraires.

$r_i = (r_1, r_2, \dots, r_n)$  est le vecteur de politique commerciale. Si  $r_i > 1$ , alors  $r_i$  représente 1 plus le tarif ; et si  $r_i < 1$ , alors  $r_i$  représente une subvention aux importations, ou une taxe aux exportations. On a donc bien sûr  $P_i = r_i \pi_i$ . Le surplus du consommateur est la variable retenue pour apprécier le bien-être des électeurs. L'utilité retirée par un individu de l'achat d'un bien, ou plutôt de l'achat d'une unité de bien, correspond au prix que l'individu est prêt à offrir pour l'acquérir. Considérons le schéma suivant, qui correspond à une fonction de demande pour le bien  $i$  :

<sup>84</sup> En anglais *contribution schedule*.

<sup>85</sup> En anglais *lump-sum*.





**Schéma n°6 : Surplus du consommateur**

Le consommateur est donc prêt à payer :  $d^{-1}(1) + d^{-1}(2) + d^{-1}(3) + \dots + p$ .

L'utilité du consommateur est donc représentée par l'aire du triangle délimité par  $D$  et  $\bar{P}_i$ . La dépense effective est  $\bar{P}_i d_i(P_i)$ . Pour un ensemble de biens, le surplus du consommateur est:

$$S(P_i) = \sum_i U_i(d_i(P_i)) - \sum_i P_i d_i(P_i)$$

Ou:

$$S(r_i \pi_i) = \sum_i U_i(d_i(r_i \pi_i)) - \sum_i r_i \pi_i d_i(r_i \pi_i)$$

Le surplus du consommateur dépend donc, sans aucune surprise bien sûr, de la politique commerciale.

La politique commerciale détermine également les recettes douanières ( $R$ ), qui sont égales au tarif multiplié par les importations.

On pose que  $X_i$  représente la quantité domestique produite du bien  $X$ , et  $N$  représente la population totale. On a alors les recettes douanières par tête:

$$R(r, \pi) = \sum_i (r_i - 1) \pi_i \left[ d_i(r_i \pi_i) - \frac{1}{N} X_i(r_i \pi_i) \right]$$

où le terme entre crochets représente la demande moins la production, c'est-à-dire les importations.

Nous avons vu qu'un tarif existe quand est présent au moins un facteur de production spécifique dans l'industrie. Le tarif détermine donc également la rente retirée de ce facteur de production.

Soit  $\Pi_i(P_i)$  la rente agrégée découlant du tarif.

Le bien-être général ( $W$ ) est la sommation de ces trois éléments auxquels on ajoute la dotation en travail ( $l$ ).

Soit :

$$W(r, \pi) = l + \sum_i \Pi_i(r\pi_i) + R(r, \pi) + S(r\pi)$$

Mais ce n'est que l'un des éléments considérés par le gouvernement, l'autre étant les contributions reçues des lobbies. Les lobbies décident leurs contributions en fonction de leur bien-être ( $W_i$ ).

Le bien-être des lobbies s'exprime ainsi:

$$W_i(r, \pi) = l_i + \Pi_i(r\pi_i) + \alpha_i [R(r, \pi) + S(r\pi)]$$

Le lobby veut maximiser son bien-être, net des contributions offertes au gouvernement. C'est-à-dire qu'il maximise:

$$V_i = W_i(r, \pi) - C_i(r, .)$$

Le gouvernement décide, lui, de la politique commerciale, c'est-à-dire fixe  $r$ , de façon à maximiser la fonction objectif. Cette fonction est supposée linéaire, et prend donc la forme suivante:

$$G = \sum_{i \in L} C_i(r, .) + aW(r, \pi)$$

Avec  $a \geq 0$ , et  $L$  l'ensemble des industries politiquement organisées.  $a$  est le paramètre reflétant la préférence relative du gouvernement pour le bien-être général, ou les contributions reçues.

L'approche de Grossman et Helpman présente plusieurs avantages.

Tout d'abord, elle présente un rôle actif des lobbies, sans pour autant aboutir à des incertitudes mathématiques (comme Findlay et Wellisz 1982). Elle ne peut pas non plus être empiriquement prise en défaut, selon le critère des montants des contributions versées, puisque l'analyse se focalise sur l'homme politique au pouvoir<sup>86</sup>.

Mais le principal avantage de cette approche est qu'elle regroupe, *via* les fonctions de bien-être, les variables de soutien politique jugées pertinentes, comme nous l'avons déjà étudié.

Ainsi le terme  $R(r, \pi)$  représente la part de la politique commerciale liée à la variation du revenu. En ce qui concerne aussi la population,  $S(r\pi)$  représente l'impact des variations de prix. En ce qui concerne le lobby  $\Pi_i(r_i, \pi_i)$  représente la seule variable (la rente) qui lui soit propre.

---

<sup>86</sup> Remarquons que cet avantage est aussi une faiblesse de l'analyse, puisqu'omettre l'opposition revient obligatoirement à omettre un aspect du jeu politique, et qu'il subsiste alors forcément un doute sur la robustesse des conclusions tirées du modèle de soutien politique. Voir sur ce point Lafay (1989).

## CONCLUSION DU PREMIER CHAPITRE

Un lobby est un groupe d'individus, animés d'un même intérêt individuel, et qui s'organisent pour demander collectivement une "faveur" (dans notre cadre, une protection tarifaire) au gouvernement. La satisfaction de cette revendication augmente l'utilité des membres du lobby, et diminue celle de la société dans son ensemble.

Pour cette raison d'abord, la petite taille d'un lobby est, toutes choses égales par ailleurs, sa principale condition d'efficacité, puisqu'elle permet de faire passer une large part de la perte (occasionnée par l'accès à la revendication du lobby) sur le reste de la société. Si le lobby obtient la faveur demandée, celle-ci est accordée (à quelques nuances près) indifféremment à chacun de ses membres. La faveur obtenue par le lobby revêt donc (pour ses membres) les caractéristiques d'un bien public. L'apparition d'un comportement de passager clandestin est donc possible. La production du bien public correspond à la collecte d'information, puis (globalement) au versement de contributions financières à l'autorité politique.

Selon ce critère, la petite taille est également cruciale. Elle facilite l'organisation politique, dans la mesure où plus un groupe est petit, et plus ses membres se connaissent, et sont donc à même de contrôler le comportement de passager clandestin (émergence d'une pression sociale, au sens d'Olson).

Un autre important facteur de contrôle du comportement de passager clandestin est la concentration géographique, qui est complémentaire de la petite taille. La concentration géographique semble un facteur d'explication de la protection accordée à certaines industries (l'industrie de l'acier notamment).

Ces deux conditions d'efficacité sont donc également des conditions de fond de formation d'un lobby<sup>87</sup>. Elles ne sont pas pour autant suffisantes à ce qu'un groupe s'organise politiquement (ces conditions définissent en fait un lobby potentiel). Il faut, pour cela, y adjoindre un *détonateur*, qui prend la forme d'une crise, ou d'une série de crises attaquant les intérêts des membres du lobby potentiel.

Il existe d'autres conditions de formation (efficacité) des lobbies, dans le cas spécifique des lobbies industriels (ce sont ceux qui nous intéressent, car susceptibles de réclamer une protection commerciale). La première condition est l'existence de facteurs de production spécifiques, c'est-à-dire non mobiles. Face à une crise touchant une industrie, les propriétaires de facteurs de production spécifiques ne peuvent éviter une chute de leurs profits, en déplaçant leurs capitaux vers une autre industrie (stratégie individuelle) ; l'action collective devient la seule stratégie potentiellement efficace. Ce point est essentiellement valable pour les facteurs de production spécifiques capitalistiques, mais le même processus peut jouer pour le travail, avec des modalités différentes, puisque l'organisation du travail en lobby est difficile (notamment par rapport au critère de taille).

Pour qu'une industrie réclame une protection commerciale, il faut qu'elle soit concurrencée par les importations. Une industrie exportatrice, non seulement n'aura pas besoin de protection commerciale, mais sera également moins encline à s'organiser en lobby.

En décidant d'accéder, ou non, aux demandes du lobby, le gouvernement met en balance l'avantage qu'il retire à satisfaire le lobby, et le désavantage induit par la perte en bien-être de l'ensemble de la société. Comme le tarif est une distorsion sur les prix (et comme nous évacuons les aspects relatifs à l'optimum de second rang), la décision du gouvernement diminue d'autant moins le bien-être, et a donc d'autant plus de chance d'être favorable au lobby, que l'élasticité-prix de la demande d'importations est faible.

Le facteur déclenchant de l'action collective dans le cas d'une industrie (la crise, ou série de crises) doit correspondre à une succession de faibles taux de croissance, ou à la peur des pays à bas salaires.

---

<sup>87</sup> On peut remarquer, de façon anecdotique, qu'il existe des lobbies dont les caractéristiques sont exceptionnelles. Il en est ainsi des lobbies d'intérêts publics, qui tentent d'influencer le législateur dans le sens du bien-être collectif. Ce genre de lobbies, qui semblent efficaces, a pour principale caractéristique le haut niveau d'études de ses membres (Kau et Rubin, 1979).

L'objectif de l'homme politique est, traditionnellement, l'obtention ou la conservation du pouvoir. Mais un autre objectif peut être l'exercice de la politique. Ces objectifs peuvent être hiérarchisés de façon lexicographique, mais on peut également considérer qu'ils sont au moins en partie substituables chez certains individus. Vis-à-vis du critère de pouvoir (soutien politique), les variables déterminantes sont l'inflation et la croissance économique<sup>88</sup>. Ce point éclaire donc bien l'antagonisme entre intérêts privés et collectifs, par rapport à la protection commerciale (cf. notre Introduction Générale).

Les variables de soutien politique n'ont toutefois pas de caractère absolu. Le dirigeant politique reçoit des contributions financières de la part des lobbies (la promesse de contributions correspond à la *pression*), les contributions servent lors des campagnes électorales : elles influencent les électeurs (ce qui diminue d'autant l'importance des variables directes de soutien politique).

Le jeu politique lui-même est analysé par différentes approches (nous avons retenu les quatre principales).

L'approche en termes de *fonction de soutien politique* est élaborée par Peltzman (1976) et Hillman (1982). La seule variable de soutien politique retenue est le prix, que fixe le législateur. L'utilité des industriels (ainsi que le soutien politique qu'ils accordent) est une fonction croissante du prix, et l'utilité des consommateurs (soutien politique direct) est une fonction décroissante du prix. Le prix est donc fixé de façon à maximiser le soutien politique total, en équilibrant à la marge la satisfaction des industriels et la dissatisfaction des consommateurs. Dans le cadre de la politique commerciale, la fixation du prix se fait naturellement *via* le tarif.

Le problème principal de l'approche de Peltzman est qu'elle ne laisse aucune place à un rôle actif des lobbies. Les différents groupes n'ont pas de stratégies, ils correspondent simplement à des fonctions de réaction (soutien politique automatique en fonction du prix).

L'approche en termes de *fonction de formation de tarif* (Findlay et Wellisz 1982) considère deux lobbies opposés : l'un est protectionniste et l'autre libre échangiste. Les deux lobbies, qui ont ici un rôle actif, exercent donc des pressions contradictoires. Le tarif est déterminé comme une fonction stable du solde d'efforts (ressources investies dans le processus politique) des deux groupes concurrents.

---

<sup>88</sup> On peut s'étonner du faible nombre de variables de soutien politique : le chômage n'est pas jugé important dans la littérature, mais surtout, la variation de la pression fiscale n'est, elle, jamais mentionnée.

L'approche de Findlay et Wellisz bute sur une impasse mathématique, qui semble rédhitoire : l'allure des courbes de réaction de chacun des groupes est indéterminée. On ne peut donc savoir si l'équilibre est stable, ni même s'il existe.

L'approche en termes de *compétition électorale* (Brock et Magee 1978, Magee, Brock et Young 1989) met l'élection au cœur du processus politico-économique. Chaque parti, le gouvernement et l'opposition, fixe ses futurs tarifs. Les lobbies évaluent leurs tarifs préférés, et versent alors des contributions financières au candidat dont le tarif annoncé les satisfait le plus, ceci afin d'influer sur la probabilité d'élection, et donc de mise en oeuvre du tarif. Le candidat, devant tenir compte du bien-être des électeurs, augmente le tarif jusqu'à ce que l'aspect positif des contributions soit exactement annulé par l'effet négatif sur les électeurs.

Cette approche a l'avantage, outre le fait de considérer explicitement l'élection, de ne pas cantonner les lobbies dans un rôle passif. Elle est pourtant empiriquement prise en défaut par rapport au critère du montant de contributions versées. Il n'y a, dans l'analyse de Brock et Magee, aucun élément de dissymétrie entre le gouvernement et l'opposition. Il n'y a donc aucune raison à ce qu'un des candidats (gouvernement ou opposition) reçoive plus de contributions que l'autre. Or, il a été montré (Stratmann 1995) que, dans le cas américain, le gouvernant reçoit, presque systématiquement, plus de contributions que l'opposant.

La dernière approche que nous considérons, *les contributions recherchant l'influence*, est la plus récente (Grossman et Helpman 1994 et 1995b). Cette approche ressemble à une approche peltzmanienne, dans laquelle les lobbies auraient un rôle actif. Contrairement à la compétition électorale, ce sont les lobbies qui bougent les premiers dans le jeu politique. Ils annoncent au dirigeant un plan de contributions, qui relie la contribution versée au futur niveau de tarif annoncé. Les lobbies essaient donc d'influencer la décision du gouvernement. Celui-ci fixe les tarifs, de façon à maximiser sa fonction objectif, qui est une somme pondérée des contributions reçues et du bien-être des électeurs.

Le principal défaut de l'analyse de Grossman et Helpman est qu'elle fait abstraction de l'élection (défaut également commun aux deux premières approches), et ne considère donc même pas l'opposition dans le jeu politique.

Le défaut commun à l'ensemble des approches de soutien politique - défaut que nous estimons fondamental - est qu'elles sont entièrement statiques. Aucune d'entre elles n'est donc à même de considérer une succession d'élections.

DEUXIÈME CHAPITRE :  
UN NOUVEAU MODÈLE  
DE  
PROTECTION COMMERCIALE ENDOGÈNE



## INTRODUCTION DU DEUXIÈME CHAPITRE

L'objet de ce chapitre est l'élaboration d'une nouvelle approche formalisée de protection commerciale endogène.

L'élaboration d'une nouvelle approche se justifie par la volonté de dépasser les limites et faiblesses des autres approches sur le même thème.

L'objectif essentiel de cette approche est de permettre l'élaboration d'un modèle dynamique de protection commerciale endogène, de façon à pouvoir considérer une succession d'élections. Le cadre retenu sera donc celui de la compétition électorale. L'objectif second sera alors de combler les lacunes propres à la compétition électorale, dans son cadre théorique statique traditionnel, à savoir l'équivalence des situations du gouvernement et de l'opposition dans le jeu politique. Cet objectif sera atteint pour un avantage du dirigeant généré de façon endogène par le modèle.

Comme nous l'avons vu, l'aspect dynamique est absent des grandes approches de protection commerciale endogène. Pourtant, la littérature n'est pas muette sur ce point. Ward (1993), par exemple, tient compte du temps dans son analyse (il étudie le problème de l'action collective, par rapport à l'environnement au niveau international, en supposant que les dirigeants cherchent à maximiser une fonction de soutien politique, qui comprend le taux de croissance du PNB et la qualité de l'environnement). L'analyse de Ward n'est pas pour autant dynamique, le temps n'intervient qu'en arrière-plan. Le temps n'est explicitement introduit (dans la conclusion) que pour relier l'aspect fini de la carrière des hommes politiques à la difficulté de la coopération au niveau international (Ward 1993, p. 230).

Cairns (1989), qui reprend l'analyse de Becker (1983), élabore un modèle de recherche de rentes réellement dynamique. L'analyse de Cairns est centrée sur les effets de bien-être, et les effets de bien-être comparés de la recherche de rente dans un cadre statique et dynamique. L'auteur considère un nombre  $n$  de groupes concurrents recherchant une rente, dans un cadre général non spécifique à la politique commerciale. Dans notre optique, l'analyse de Cairns présente toutefois plusieurs limites importantes.

L'analyse ne traite que le côté des lobbies ; le côté de la demande (les électeurs) n'est pas considéré, et le côté de l'offre (les hommes politiques) est considéré comme donné. De plus, même si le modèle accepte le rôle du vote, il n'y a pas pour autant de compétition électorale, l'élection n'est pas explicitement considérée. En témoigne, par exemple, le statut de la période (le modèle inclut une succession de périodes) : la période est la durée (posée constante) pour que l'activité de recherche de rente produise des résultats (Cairns 1989, p. 321). Or, si le vote est considéré dans un cadre dynamique, la période à considérer est l'intervalle, pas forcément constant, entre deux élections.

Les deux principales limites de l'analyse de Cairns peuvent apparaître liées. La non considération de l'élection induit une faible importance de l'électorat. L'offre politique se détermine comme un arbitrage entre le bien-être collectif (électorat) et la satisfaction des intérêts privés. Sans élection, l'électorat n'est pas une variable, l'offre politique ne repose plus sur l'arbitrage, et elle peut donc être considérée comme une constante (pas comme une constante numérique, mais plutôt comme une structure figée). Cela justifie donc, à l'intérieur de ce cadre d'analyse, la focalisation du raisonnement sur le rôle des lobbies.

Wirl (1994) affirme que l'aspect dynamique du lobbying est sa caractéristique la plus fondamentale. L'auteur étudie donc le lobbying dans un cadre dynamique, afin d'apporter une explication au phénomène observé, selon lequel les ressources investies en lobbying sont faibles, même si l'enjeu est élevé (Wirl 1994, pp. 308-309, p. 313). Wirl considère un lobbying continu qui affecte la législation et les régulations. Le lobbying est modélisé comme le fait de deux groupes concurrents (agriculteurs et consommateurs) par rapport au même critère (faveur). La principale conclusion de l'analyse est que, dans un cadre dynamique, un lobby limite son effort du fait de la crainte de représailles de la part de l'autre lobby.

Les hypothèses de Wirl sont intéressantes (par exemple, la durée des périodes entre deux actions dans le jeu politique est variable). L'hypothèse qui nous intéresse le plus est celle de l'horizon infini. Deux points nous semblent en revanche limitatifs. L'élection n'est pas prise en compte (lobbying continu proche de celui décrit par Grossman et Helpman). L'autre limite est liée à la première. Il est supposé que les consommateurs s'organisent en lobby (et s'expriment donc indépendamment du cadre électoral). Cette hypothèse est contradictoire avec ce que nous savons de la difficulté de l'action collective pour les grands groupes (ce point est d'ailleurs accepté par l'auteur : Wirl 1994, p. 308).

Outre les limites que nous discernons dans les analyses de Cairns et Wirl, un défaut commun nous semble fondamental. Dans un cadre statique, les phases du jeu politique sont, en fait, simultanées. Dans un cadre dynamique, et donc temporel, rien n'empêche une disjonction entre ces phases. Ainsi, par exemple, le versement de la contribution par le lobby, et l'annonce, puis la mise en œuvre, de la politique par le parti politique, n'ont pas lieu au même moment. Il nous semble donc nécessaire d'introduire l'incertitude dans le jeu politico-économique, puisque les phases du jeu sont liées par des engagements entre les joueurs, reposant sur la confiance.

Banks (1990) présente un modèle de compétition électorale (à deux candidats) en information incomplète. L'auteur considère l'ordre chronologique des phases du jeu politique : d'abord les annonces, ensuite le vote, enfin la mise en œuvre de la politique. Comme les électeurs ont des préférences définies par rapport aux politiques, et non aux annonces, et comme la seule information dont ils disposent au moment du vote est constituée par les annonces, l'équivalence (uniformément acceptée dans la littérature) entre les annonces et les politiques mises en œuvre doit être rejetée (Banks 1990, p. 310).

Les candidats sont supposés savoir, quand ils font leurs annonces, quelle politique ils mettront en œuvre s'ils sont élus. A partir des annonces, les électeurs essaient de deviner les vraies politiques qui seront menées. Sur cette base, ils choisissent un candidat ; le candidat qui reçoit le plus de votes remporte l'élection. Il est supposé que le mensonge a un coût (mais seulement pour le vainqueur de l'élection) : l'utilité des candidats dépend positivement de la victoire électorale, et négativement de l'écart entre la politique annoncée et la politique mise en œuvre.

La principale conclusion du modèle de Banks est que les candidats modérés (c'est-à-dire proches des préférences de l'électeur médian dans leurs annonces) seront plus souvent élus que les candidats "extrêmes".

L'analyse de Banks nous semble être la plus intéressante au niveau de ses hypothèses (compétition électorale, prise en compte du temps, information incomplète).

L'aspect temporel de l'analyse n'en fait pas pour autant une analyse dynamique, puisque le modèle est un modèle à une période. L'aspect dynamique est pourtant présent en arrière-plan, c'est lui qui justifie le coût du mensonge : l'auteur estime que les électeurs peuvent sanctionner les candidats pour leurs mensonges passés (Banks 1990, p. 310).

L'analyse de Banks semble pouvoir être étendue à un cadre dynamique incluant une succession d'élections, sans changer fondamentalement de nature. De cette façon les coûts pourraient être générés de façon endogène (Banks 1990, p. 321).

La seule réelle limite de l'analyse de Banks est, à notre sens, le fait qu'elle ne considère absolument pas les intérêts particuliers, et les pressions qu'ils peuvent exercer sur les candidats. L'analyse de Banks ne semble ainsi pas être directement applicable à l'étude de la politique commerciale endogène. (Remarquons que deux analyses proches de celle de Banks, l'analyse de Ferejohn 1986<sup>89</sup>, et de Rogoff 1990, présentent à notre sens exactement la même limite : une non prise en compte de l'existence de lobbies.)

Il existe donc un petit nombre de travaux qui cherchent à apporter des solutions aux défauts les plus fondamentaux des principales approches de soutien politique. Aucun de ces travaux, pourtant, n'essaye de combler l'ensemble de ces lacunes (aspect statique, information parfaite, non prise en compte de l'élection, focalisation sur les seuls lobbies...).

Nous allons élaborer un modèle dynamique de protection commerciale endogène. Le modèle considérera une succession d'élections (compétition électorale), et considérera tant le côté de l'offre que le côté de la demande. L'incertitude sera introduite comme un élément central. La tromperie et son coût seront déterminés de façon endogène par le modèle.

Nous raisonnerons sur un secteur (avec reprise des fondements microéconomiques de l'approche de Grossman et Helpman). Le jeu politico-commercial comprendra quatre types d'acteurs : le gouvernement, l'opposition, le lobby, et l'électorat. Nous n'envisagerons pas de concurrence entre lobbies (rejet de l'analyse de Findlay et Wellisz 1982), mais entre le lobby et l'électorat (les consommateurs - grand groupe - ne s'organisent pas en lobby). L'électorat sera également considéré de façon nouvelle : à la manière de Baron (1994), nous distinguerons les électeurs informés et non informés (influçables par les dépenses de campagnes), mais surtout, nous distinguerons les électeurs influçables et les électeurs convaincus (par l'un ou l'autre des candidats). Cette dernière distinction n'a, à notre connaissance, encore jamais été opérée dans la littérature. Les parts des différents types d'électeurs seront générées de façon endogène par le modèle, qui sera ainsi bouclé.

---

<sup>89</sup> L'analyse de Ferejohn repose notamment sur l'hypothèse de divergence entre les annonces et les actions des hommes politiques (Ferejohn 1986, p. 29, p. 30).

Le chapitre sera organisé comme suit. Dans une première section nous détaillerons les principales hypothèses de notre approche, concernant les hommes politiques, les lobbies, et les relations qu'ils entretiennent. Les hypothèses sur les objectifs des hommes politiques scelleront le rejet des analyses *Public Choice* : nous nous opposerons à l'hypothèse selon laquelle l'objectif unique de l'homme politique est d'être élu ou réélu. Les hypothèses sur les relations entre partis politiques et lobbies insisteront sur l'aspect dynamique inhérent au processus politico-économique.

La section II verra l'élaboration d'un modèle proprement dit, mais dans un cadre statique de type Ricardo-Viner. Nous partirons de la spécification de la fonction objectif du parti politique (dont les variables seront les différents tarifs que nous introduisons dans le jeu politique : tarifs annoncés aux lobbies, tarifs annoncés aux électeurs, et tarifs effectivement mis en œuvre), et de ses contraintes (qui sont, à peu près, celles considérées par Banks 1990). Nos premiers résultats, en statique, seront confrontés aux résultats traditionnels de la littérature, tels qu'exposés dans le premier chapitre. (L'annexe n°2, bâtie à partir de l'analyse de Grossman et Helpman 1996b, montrera comment l'investissement direct étranger peut être considéré dans notre cadre d'analyse.)

La troisième section contiendra l'apport le plus original de notre travail : l'extension du modèle à un cadre dynamique. Cette extension apportera une nouvelle justification à la fonction objectif spécifiée pour le parti politique, et permettra d'endogénéiser l'ensemble des variables du modèle. Nous chercherons, enfin, des pistes d'invalidation de notre approche, à travers les résultats obtenus du modèle.

(La liste des variables et paramètres du modèle se trouvent à la fin du travail, avant la Table des matières.)

## SECTION I: PRÉSENTATION GÉNÉRALE DE NOTRE APPROCHE ET DE SES HYPOTHÈSES

Il peut être utile de synthétiser dans un tableau les différents aspects des deux approches de soutien politique que nous avons jugées les plus proches de la réalité, à savoir la *compétition électorale* (Magee, Brock et Young) et les *contributions recherchant l'influence* (Grossman et Helpman).

	Bouge en premier	Offre du premier à bouger	Opposition?	Influence des lobbies sur...
Magee, Brock et Young	L'homme politique	Une politique	Oui (mais même rôle que le gouvernement)	La probabilité d'élection
Grossman et Helpman	Le lobby	Un plan de contribution	Non	La politique

**Tableau n°1 : Comparaison des principales approches retenues**

Notre modèle emprunte des éléments aux deux approches. Ses hypothèses les plus marquantes s'appuient toutefois sur les principales faiblesses des approches de Magee, Brock et Young et de Grossman et Helpman (cf. la Conclusion du chapitre I). Afin de bien les expliciter, et de poser le cadre général de notre raisonnement, nous allons d'abord reprendre les séquences du jeu politique décrit par Grossman et Helpman, en étudiant les conséquences de l'intégration d'élections dans un tel modèle<sup>90</sup>.

---

<sup>90</sup> Nous pourrions obtenir une construction équivalente en partant d'un modèle de compétition électorale, et en y ajoutant des éléments de contributions hors élections.

## §1: HYPOTHÈSES SUR LES PARTIS POLITIQUES ET LES LOBBIES

### A. LES OBJECTIFS DES PARTIS POLITIQUES

Nous supposons que la notion de *parti* recoupe deux éléments : le parti en tant que groupe et le dirigeant du parti. La stratégie du parti est déterminée par le dirigeant, et dépend donc de ses préférences personnelles. Les effets des décisions du dirigeant dépendent également du fait que le parti est connu indépendamment de son dirigeant.

Nous raisonnerons à partir d'un cadre à deux partis concurrents. Nous appellerons "gouvernement" le parti au pouvoir, et "opposition" l'autre parti.

#### 1) HYPOTHÈSES DE COMPORTEMENT DES PARTIS POLITIQUES

Comme nous l'avons déjà évoqué (cf. Partie I), notre conception de l'objectif de l'homme politique diffère sensiblement de celle généralement considérée dans la littérature. Les analyses de type *Public Choice* considèrent que le comportement de l'homme politique peut se résumer à un comportement de *chercheur de réélection*. L'homme politique a pour principal objectif de conserver le pouvoir. Un objectif annexe peut même être l'enrichissement personnel (voir par exemple, Hillman et Katz 1987, p. 130, et Haggard, Lafay, et Morrisson 1995, p. 45).

Cette hypothèse de comportement est en accord avec l'hypothèse traditionnelle du maximisateur individuel, mais, même dans ce cas précis, les deux hypothèses (chercheur de réélection et maximisateur individuel) ne se confondent absolument pas.

Au contraire, en termes de comportement général nous retenons l'hypothèse du maximisateur individuel, mais nous pensons que l'hypothèse du *chercheur de réélection* est beaucoup trop étroite. Nous faisons une hypothèse de comportement spécifique très différente:

**H1 : nous estimons que l'objectif de l'homme politique est de faire de la politique.**

## 2) LES CRITÈRES D'UTILITÉ

L'action "faire de la politique" inclut deux critères : faire de la politique longtemps, et faire de la politique de façon intense.

Une politique intense peut se définir comme une politique dont son auteur espère qu'elle laissera une trace dans l'Histoire<sup>91</sup>, il s'agit donc d'une politique "nationale".

**H2 : L'action "faire de la politique" repose sur un arbitrage entre la durée de l'action, et son intensité.**

Dans la fonction d'utilité personnelle de l'homme politique, une durée d'exercice de la politique (donc temps passé au pouvoir) sera toujours équivalente à une durée inférieure mais plus intense.

L'arbitrage ne signifie pas que intensité et durée soient incompatibles. Une politique peut être à la fois valorisée à court terme (présage de réélection et donc critère de durée), et à long terme (critère d'intensité, car importance historique)<sup>92</sup>. L'arbitrage signifie que dans la fonction d'utilité de l'homme politique les critères de durée et d'intensité sont substituables, et non complémentaires.

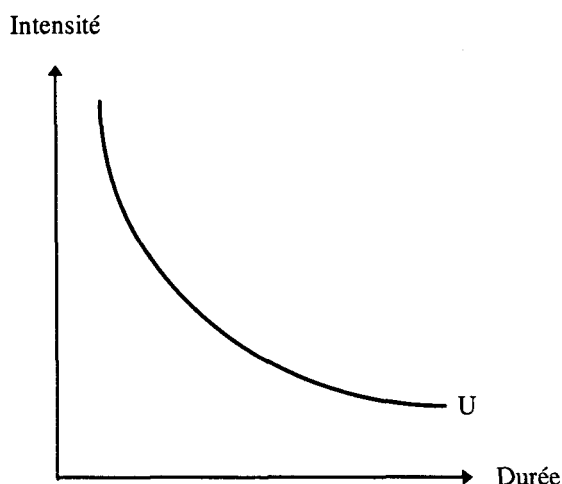
De façon générale l'utilité de la politique pour un homme politique peut se représenter ainsi :

---

<sup>91</sup> Remarquons que ce point a un arrière plan idéologique, propre à l'homme politique, puisque s'il existe de nombreuses façons d'entrer dans l'Histoire, on peut penser que l'homme politique ne voudra pas entrer dans l'Histoire pour des actions contraires à ses convictions. Des hommes politiques différents peuvent choisir des voies différentes pour obtenir une stature historique.

<sup>92</sup> Remarquons que ce type de politique a, en général, un aspect militaire ; voir sur ce point Gaubatz (1991).





**Schéma n°7 : La courbe d'indifférence de l'homme politique, une substituabilité intensité/durée**

La juxtaposition de ces deux critères nous paraît, hormis le fait qu'elle nous semble réaliste, très utile. Le critère de l'intensité nous permet de considérer des décisions de l'homme politique qui sont non motivées par une recherche de soutien politique.

Un homme politique peut promouvoir une politique coûteuse en termes de réélection ; il s'agit d'une politique coûteuse à court terme (ou perçue comme telle par les électeurs), mais bénéfique à long terme.

Nous pensons particulièrement aux décisions visant à promouvoir les rapprochements économiques, les processus d'intégration économique régionale. Ces processus sont nombreux (cf. l'Introduction Générale), mais semblent peu recherchés par les électeurs - en témoigne directement, par exemple, la difficulté à faire ratifier par voie référendaire le Traité de Maastricht (France, Danemark), ainsi que la réticence d'autres états concernés à adopter une telle procédure de ratification.

Des processus de ce type ne peuvent alors qu'être initiés du fait de motivations autres que des motivations de soutien politique.

Pour cette raison il nous semble que les analyses *Public Choice* sont incapables d'expliquer la formation de groupements régionaux<sup>93</sup>.

D'un autre côté, le critère de durée nous permet d'inclure dans notre raisonnement le comportement de *chercheur de réélection*. Ce comportement traduit alors simplement une préférence pour la durée plutôt que pour l'intensité<sup>94</sup>.

Plutôt qu'hypothèse de base, comme dans le *Public Choice*, ce comportement de chercheur de réélection n'est, dans notre analyse, rien de plus qu'un des comportements possibles.

La mise en oeuvre d'une politique intense ou d'une politique visant la réélection (lorsque, face à une situation donnée, les objectifs sont incompatibles) dépend des préférences de chaque homme politique.

Notre approche se distingue donc ici fondamentalement du *Public Choice*. D'abord parce qu'elle dépasse l'approche *Public Choice*, ensuite parce que dans l'optique d'appliquer le raisonnement à un cadre d'intégration économique régionale, nous excluons de l'analyse le champ - limité au sein de notre approche - propre au *Public Choice* : l'homme politique chercheur de réélection<sup>95</sup>.

---

<sup>93</sup> Il est intéressant de noter que Vaubel (1991), qui souhaite faire une lecture *Public Choice* du rapport Delors admet que, bien que ce rapport puisse, selon lui, être expliqué en termes *Public Choice*, il ne repose pas sur des préoccupations se rapportant à cette approche (Vaubel 1991, p. 310).

<sup>94</sup> On retrouve des hypothèses proches chez Austen-Smith et Wright (1992). L'auteur estime que l'objectif de l'homme politique est double : être réélu, et faire de la politique économique (Austen-Smith et Wright 1992, pp. 230-231). La différence avec notre raisonnement est que, pour Austen-Smith et Wright, les deux objectifs sont indépendants, tandis que pour nous ils peuvent être complémentaires.

<sup>95</sup> Non pas parce que ce type de homme politique n'existe pas, mais parce que ce n'est pas lui qui initie l'intégration régionale, ou une de ses étapes marquantes.

## B. LES RELATIONS PARTI POLITIQUE / LOBBY

### 1) INTRODUCTION D'ÉLECTIONS DANS UN CADRE SIMPLE DE SOUTIEN POLITIQUE

Les lobbies bougent en premier, offrant au parti politique au pouvoir un plan de contributions<sup>96</sup>. La contribution effective dépendra de la politique commerciale. Une fois cette politique annoncée, le lobby offre donc la contribution adéquate. L'homme politique utilise ensuite la contribution (ou au moins une partie de cette contribution), pour influencer, *via* des campagnes de publicité, les perceptions de l'électeur relativement à la politique qu'il a décidé de mettre en oeuvre (politique favorable au lobby, et donc défavorable au reste de la population).

Que se passe-t-il si on veut inclure dans un tel cadre de soutien politique l'existence d'élections<sup>97</sup> ? Dans ce cas, la contribution ne peut être versée qu'avant l'application de la politique, puisqu'elle sert alors à financer une campagne électorale.

Le déroulement chronologique du jeu politico-économique serait alors le suivant : le lobby propose un plan de contributions, le candidat annonce sa politique, le lobby verse les contributions associées à cette politique, et le candidat met en oeuvre sa politique une fois élu.

Pourtant l'idéal, pour le lobby, serait, *a priori*, de verser la contribution une fois que la politique qu'il souhaite est mise en oeuvre. Cela n'étant pas le cas le lobby n'a qu'un contrôle partiel sur les partis politiques. Cette idée est d'ailleurs mise en avant par Stratman (1992, p. 648) qui estime que les contributions des lobbies seraient surtout une récompense pour des services passés (cette idée n'est cependant jamais reprise dans la littérature).

Ce contrôle partiel signifie que la relation entre le versement des contributions et la mise en oeuvre de la politique ne reposerait alors que sur la confiance. Autant dire que, dans un cadre statique, c'est le domaine privilégié de l'incertitude.

Cette incertitude (*prédictive*) est, selon nous, un point central du processus politique.

---

<sup>96</sup> Le plan de contributions est l'annonce de la relation entre hauteur des tarifs promis par l'homme politique et montant de la contribution versée.

<sup>97</sup> Sans remettre en cause l'aspect contributions recherchant l'influence, c'est-à-dire en incorporant au modèle une dose de compétition électorale, plus proche, pourrait-on penser, de la réalité. Mais il faut remarquer que le concept d'élection est présent chez Grossman et Helpman. Toutefois, il ne s'agit alors que d'un concept flou, on sait que l'élection est "à venir", mais elle ne joue aucun rôle en elle-même. Pour illustrer ce point, voir par exemple Grossman et Helpman (1994 p. 834).

Que se passe-t-il si cette incertitude est introduite dans le raisonnement ?

## 2) L'INCERTITUDE AU CENTRE DU PROBLÈME

Dans ce cas, le parti politique doit annoncer une politique favorable au lobby, et recevoir donc des contributions très élevées.

Dans les termes du modèle de Grossman et Helpman<sup>98</sup>, cela signifie que le gouvernement fixe le vecteur de tarifs

$$r = (r_1, r_2, \dots, r_n)$$

de façon à maximiser la somme des contributions reçues ( $\sum_i C_i(r)$ ).

La contribution reçue d'un lobby ( $C_i$ ) est maximisée pour un certain niveau de bien-être anticipé par le lobby ( $W_i(r_i, \pi_i)$ ), ce qui ne signifie pas pour autant que l'utilité du lobby, nette de la contribution ( $V_i$ ), soit maximisée, mais  $V_i$  n'est, de toute façon, pas une variable importante pour le gouvernement.

On peut donc penser que, dans ces conditions, le vecteur de tarifs ( $r$ ) choisi doit correspondre à une situation très protectionniste<sup>99</sup>.

Dans un cadre parfaitement abstrait, le vecteur de tarifs pourrait même être un vecteur autarcique. Pourtant, si, au cas par cas (c'est-à-dire pour chaque tarif), il peut être rationnel pour le gouvernement d'annoncer un niveau autarcique, il ne peut imposer un vecteur de tarifs entièrement autarcique, car il pourrait alors difficilement le cacher aux électeurs. Il perdrait alors trop de soutien politique du côté des électeurs, et, de ce fait, les lobbies ne croiraient pas au vecteur de tarifs annoncé, et n'offriraient pas les contributions attendues<sup>100</sup>.

Une fois les contributions reçues, le parti a intérêt à faire campagne pour une autre politique, qui est l'opposée de celle annoncée aux lobbies : c'est-à-dire une politique très favorable à l'électeur moyen. La tromperie est donc avantageuse, dans le cadre d'une élection unique.

---

<sup>98</sup> Pour une présentation du modèle de Grossman et Helpman, voir page 76.

<sup>99</sup> Il est toutefois important de garder à l'esprit que le tarif qui maximise  $V_i$  n'est pas forcément autarcique. Ceci car le tarif est source d'effets contradictoires.

<sup>100</sup> Cette idée se retrouve chez Pincus (1975, p. 764), qui estime que les consommateurs ont peu d'influence sur un tarif particulier, à la différence des tarifs en général. Elle se retrouve, sous une autre forme, chez Josling et Moyer (1991, p. 294), qui estiment que, hormis ce qui concerne directement les lobbies, c'est le "climat de l'opinion" qui peut avoir une influence sur les hommes politiques.

Ainsi, le parti politique conserve les contributions, et maximise son soutien politique du côté des électeurs, en mettant en oeuvre un vecteur de tarif inférieur au vecteur de tarifs annoncé aux lobbies.

Mais on pourrait se dire que le gouvernement peut arriver à un même résultat, c'est-à-dire une maximisation du soutien politique des deux côtés, sans avoir à réaliser un arbitrage, par un processus symétrique. Le gouvernement pourrait, en effet, accepter les contributions des lobbies, et appliquer la politique associée, tout en mentant à l'électorat, et en faisant campagne sur un vecteur de tarifs inférieur. Cependant cette situation est moins probable que la première<sup>101</sup>, car son coût est supérieur. Ceci car un lobby trompé par un gouvernement n'a pas vraiment de recours. Au contraire, les électeurs ont d'autres moyens pour manifester leur mécontentement à l'égard du gouvernement que les élections (manifestations, grèves...)<sup>102</sup>.

Il existe cependant également une seconde raison.

Si on se réfère à un argument que nous venons de développer, le gouvernement ne peut pas fixer (ou même annoncer) que des tarifs ( $r_i$ ) prohibitifs. Donc, même si l'on fait l'hypothèse que lobbies et électeurs ont la même mémoire, le gouvernement est plus à l'aise pour tromper le lobby, dans l'optique des futures élections. Il lui suffit dans l'élection suivante de ne pas faire de promesses aux lobbies qu'il a trompés (de fixer des tarifs faibles), et de faire des promesses aux lobbies, ou au moins à certains des lobbies, qu'il n'a pas trompés (de fixer des tarifs prohibitifs).

Cet argument repose, naturellement, sur le fait que chaque  $r_i$  est le seul intérêt du lobby qui le réclame, et c'est donc un intérêt très important, tandis que même si chaque tarif est de peu d'intérêt pour les consommateurs, tous les tarifs ont un intérêt pour les consommateurs.

Ces développements nous amènent à l'idée suivante :

**H3 : Le jeu politique comprend trois types de tarifs : le tarif annoncé aux lobbies ( $r^{al}$ ), le tarif annoncé aux électeurs ( $r^{ae}$ ), et le tarif effectivement mis en oeuvre ( $r^e$ ) à la suite de l'élection.**

---

<sup>101</sup> Cette idée peut paraître étonnante, si on se réfère à l'ensemble des cas où un gouvernement nouvellement élu renie ses promesses électorales. Il est possible que cet étonnement soit surtout lié au fait qu'un tel reniement est public, et donc marquant, tandis que, si le gouvernement renie les engagements pris auprès des lobbies, cela ne se remarque pas parce que ces engagements sont secrets.

<sup>102</sup> Voir sur ce point Lecaillon (1991, p. 25).

On a donc bien sûr :  $r_i^{al} \geq r_i^{ae}$  ; mais on a aussi :  $r_i^{al} \geq r_i^e \geq r_i^{ae}$  .

En effet, il serait irrationnel pour le candidat de fixer  $r_i^e > r_i^{al}$  , car cela signifierait une non maximisation du soutien politique du côté des lobbies, et cela signifierait une perte future<sup>103</sup> de soutien politique de la part des électeurs. De même  $r_i^e < r_i^{ae}$  signifierait une non maximisation du soutien politique du côté des électeurs, et une perte future de soutien politique de la part des lobbies.

Le candidat fixe donc  $r^{al}$  et  $r^{ae}$  , de façon à maximiser sa fonction objectif. Cette fonction objectif est donc de la forme<sup>104</sup> :

$$G = G\left(\sum_{i \in L'} C_i(r^{al}), W(r^{ae}, \pi)\right) \quad (1)$$

avec  $\frac{\partial G}{\partial \sum_i C_i} > 0$ , et  $\frac{\partial G}{\partial W} > 0$ .

Cette équation a une forme proche de la fonction objectif retenue par Grossman et Helpman (à la différence que notre fonction est maximisée pour deux  $r$  distincts), mais les significations respectives des deux fonctions sont très différentes.

Chez Grossman et Helpman l'élection n'est pas prise en compte, le gouvernement cherche en permanence à maximiser la combinaison des contributions et du bien-être en fixant la politique commerciale. L'analyse est statique et fondamentalement atemporelle dans le sens où les contributions (qui sont, au minimum, une cause de la politique commerciale), et le bien-être (qui en est la conséquence) ne sont pas différenciés dans le temps.

Au contraire, avec notre approche, les contributions prennent explicitement place avant l'élection, et les conséquences sur le bien-être prennent place après l'élection - rien d'autre ne peut être observé dans la réalité. Cette séparation entraîne une différence en ce qui concerne le bien être ( $W$ ). Notre fonction objectif est, au moins partiellement, une fonction de (ré)élection, elle ne peut donc inclure des éléments postérieurs à l'élection. Ce qui compte pour nous sont les conséquences anticipées (c'est-à-dire antérieures à l'élection). Dans notre fonction objectif,  $W$  représente le bien-être anticipé par les électeurs.

<sup>103</sup> La notion de perte future sera explicitée quand nous aborderons une vision dynamique du jeu politique.

<sup>104</sup> La fonction objectif que nous retenons évoluera par la suite. Nous en présentons ici une version intermédiaire, de façon à bien expliciter les différentes étapes du raisonnement

Par rapport au modèle de Grossman et Helpman, il y a une autre différence concernant la nature de la fonction.  $L$  contient  $L'$ .  $L$  représente l'ensemble des industries politiquement organisées.  $L' \subset L$ , représente alors les industries dont le gouvernement accepte les contributions.

Ainsi le jeu politique peut-il se présenter si on abandonne l'hypothèse de confiance entre hommes politiques et lobbies (flèche (4)).

Mais dès qu'on abandonne cette hypothèse s'esquisse l'idée d'une vision dynamique du jeu politique, puisqu'il faut tenir compte, au moins, de l'élection suivante (idée de ne pas tromper à chaque fois les mêmes lobbies).

Le modèle que nous voulons élaborer couple l'idée d'absence de confiance entre partis politiques et lobbies (et donc une vision dynamique) et l'idée qu'un parti au pouvoir est toujours confronté à une opposition. Sur ce dernier point nous rejoignons donc ici le cadre du modèle de compétition électorale.

### 3) HYPOTHÈSES SUR LA CONNAISSANCE DU LOBBY

Le modèle que nous voulons élaborer peut reposer sur l'une ou l'autre des hypothèses suivantes (contradictoires) : chaque lobby connaît le jeu liant le gouvernement et les autres lobbies (c'est-à-dire qu'un lobby connaît au moins en partie les politiques que le gouvernement propose aux autres lobbies) ; ou : chaque lobby n'a connaissance que du jeu entre lui et le gouvernement.

Si on accepte la seconde hypothèse, le gouvernement peut annoncer des tarifs prohibitifs à tous les lobbies, sans crainte que ceux-ci n'estiment l'annonce peu crédible, puisqu'ils n'ont pas de raison de penser (ou, du moins, pas de raison de vérifier) qu'ils ne sont pas les seuls à s'être vu annoncer de tels tarifs.

Ainsi, la seule contrainte du gouvernement est liée à la mémoire du lobby, au fait qu'il pourra difficilement dans le futur recevoir des contributions d'un lobby qu'il a trompé, et qui s'en souvient.

Comme nous l'avons dit, le gouvernement pourrait régler le problème en ne trompant à chaque fois qu'une partie des lobbies. Il maximise alors ses contributions à partir des lobbies qu'il trompe, en leur annonçant des tarifs prohibitifs.

Dans ce cas, le gouvernement traite avec un nombre  $L'$  des  $L$  industries politiquement organisées, et on a donc :

$$\sum_i C_{i \in L'} < \sum_i C_{i \in L}$$

(qu'il faut lire, par exemple pour  $L$ , comme : le lobby associé à l'indice  $i \in L$ .)

Cette hypothèse représente-t-elle bien la réalité ? Vraisemblablement pas ; il est très aisé de l'invalider.

Cette hypothèse a pour corollaire immédiat qu'un tarif ne vit pas au-delà de quelques cycles électoraux. Un tarif signifie en effet que le lobby qui veut le promouvoir n'a pas été trompé, mais cette situation ne peut qu'être passagère, puisque l'intérêt du gouvernement est alors de tromper tous les lobbies, mais pas tous en même temps, et même si c'est le plus rarement possible (afin que chacune des annonces demeure crédible).

Il suffit, bien entendu, d'une analyse sommaire des politiques commerciales menées (par exemple aux États-Unis, puisque les cycles électoraux y sont particulièrement courts)<sup>105</sup>, pour constater la rareté des disparitions soudaines de tarifs, et donc pour juger que l'hypothèse de la non connaissance des lobbies est bien loin de la réalité, et ne peut donc être maintenue.

Nous choisissons donc de faire reposer notre réflexion sur l'hypothèse opposée : Chaque lobby peut observer les politiques commerciales proposées par les partis politiques aux autres lobbies. Cela ne signifie pas que chaque lobby connaît la politique tarifaire proposée aux autres avec autant de précision qu'il connaît celle qui le concerne, mais cela signifie qu'il a une idée assez précise du niveau de ces tarifs.

Dans le cadre de cette hypothèse, les tarifs ne peuvent être prohibitifs<sup>106</sup> et on a bien sûr  $L' = L$ , puisque le parti politique accepte les contributions de toutes les industries politiquement organisées<sup>107</sup>.

---

<sup>105</sup> On peut remarquer ici que la référence aux États-Unis, si elle présente l'avantage des cycles électoraux courts, peut également poser problème, car la plupart des modèles de soutien politique sont élaborés par des auteurs américains, sont basés sur l'économie et les institutions américaines (cf. l'Introduction Générale), et ont des conclusions qui ne sont donc pas forcément transposables à d'autres pays (par exemple Lepper 1974 raisonne sur les États-Unis, mais sans jamais le dire explicitement).

<sup>106</sup> Et ce même s'ils maximisaient les fonctions d'utilité nette de tous les lobbies.

<sup>107</sup> On peut remarquer que, même si nous en ferons par la suite abstraction, le corollaire de cette hypothèse est que les électeurs ne sont pas totalement ignorants de  $r^{al}$ , ne serait ce que parce que tout les membres d'un lobby sont aussi des électeurs, et qu'il n'y a pas de raison que l'information ne circule pas, ne serait ce que très modérément, parmi les électeurs.



## §2: UNE VISION DYNAMIQUE DU JEU POLITIQUE

### A. VERS UN DIFFÉRENTIEL DE CONTRIBUTIONS

#### 1) DES RELATIONS SUR PLUSIEURS PÉRIODES

##### a) L'impasse de l'analyse statique

Nous supposons que, pour chaque élection, les lobbies offrent des plans de contributions au gouvernement et à l'opposition. Un parti politique peut recevoir les faveurs de deux lobbies concurrents, et un lobby peut également contribuer à deux partis politiques concurrents<sup>108</sup>. Par souci de simplicité restreignons-nous, ici, au cas où un lobby par secteur fait pression sur un seul parti politique.

On doit alors retrouver le même problème que pour la compétition électorale : le modèle prédit un même montant de contributions pour le gouvernement et l'opposition. Le problème est même pour nous beaucoup plus aigu, puisque ici le lobby bouge avant le parti politique.

Ainsi, si dans le modèle de la compétition électorale le gouvernement reçoit en moyenne autant de contributions que l'opposition, cette égalité doit être, ici, systématique. Mais ce problème ne se pose que dans un cadre statique. Il disparaît dans un cadre dynamique.

Un cadre dynamique signifie ici que les comportements des acteurs du jeu politique dépendent des comportements des autres acteurs, dans les élections passées et futures.

Si on considère une suite d'élections, on peut penser que, le plus souvent, chacune d'elles met aux prises le gouvernement, et une opposition moins connue du public. On suppose en effet que, hormis de rares cas, un homme politique battu dans une élection ne se représente pas dans l'élection suivante<sup>109</sup>.

**H4 : Chaque élection met aux prises le gouvernement et une opposition moins connue du public.**

---

<sup>108</sup> Voir sur ce point Helpman (1995, p. 16), à propos du cas, non particulier, d'Israël. Par ailleurs, comme le font remarquer Mueller et Stratman (1994, pp. 63-64) sur un plan théorique, si les contributions entraînent une modifications des positions des candidats, il peut être rationnel, pour les lobbies, de contribuer aux deux candidats.

<sup>109</sup> C'est en tout cas l'exemple typique de l'élection présidentielle américaine (voir note de bas de page n° 105).

Cette hypothèse doit être développée. Nous avons dit que le concept de *parti* recouvre le parti lui-même et son dirigeant, qui a des préférences propres. Si un homme politique battu dans une élection ne se représente pas lors de l'élection suivante, cela signifie que son successeur sera moins connu que le gouvernant par les lobbies (et par les électeurs).

L'homme politique candidat pour la première fois ne sera pas pourtant inconnu, puisqu'il bénéficiera de la réputation de son parti. Le gouvernement sera toujours plus connu que l'opposition, car il cumule l'effet de la réputation de son parti et l'effet de publicité lié à l'exercice du pouvoir.

Le lobby a donc toujours plus d'informations sur le gouvernement. Mais à quoi cette information a-t-elle trait ? L'information qui intéresse le lobby est bien sûr la confiance qu'il peut avoir en le parti politique, c'est-à-dire la crédibilité de la politique annoncée en  $t$  (soit  $r_t^{al}$ ).

#### b) La crédibilité

Cette information lui est donnée par l'écart entre le tarif annoncé à la période précédente ( $r_{i(t-1)}^{al}$ ) et le tarif effectif à la période précédente ( $r_{i(t-1)}^e$ ). Mais il s'agit d'un écart relatif et non pas absolu (par exemple, pour un écart de tarif de dix points l'impact n'est pas le même entre, d'une part, un tarif nul et un tarif de dix pour-cent, et, d'autre part, un tarif de cinquante pour-cent et de soixante pour-cent). L'information sur la crédibilité est alors fournie par le terme  $\frac{r_{i(t-1)}^{al} - r_{i(t-1)}^e}{r_{i(t-1)}^{al}}$ . Soit  $I_t$ , ce terme<sup>110</sup>.  $I_t$  est toujours positif, car il serait irrationnel pour le parti élu de mettre en oeuvre des tarifs plus protectionnistes que ceux annoncés (non maximisation du soutien politique du côté des lobbies industriels).

Plus  $I_t$  sera faible, et plus grande sera la confiance des lobbies envers le parti politique. Pour  $I_t = 0$ , cette confiance est totale.

---

<sup>110</sup> On considère que la mise en oeuvre de la politique appartient à la même période que l'élection et ce qui la prépare (collecte de fonds, campagne électorale).

Les lobbies forment donc, au moins en partie, leurs anticipations en ne considérant que le passé, au moins en ce qui concerne la crédibilité à accorder aux annonces du candidat (puisqu'ils estiment la tromperie à venir à partir de la tromperie passée).

L'opposition est confrontée à la même situation. Toutefois, elle est certainement plus focalisée sur l'élection immédiatement à venir, puisque, si elle y échoue, son dirigeant a peu de chance d'avoir un jour une seconde chance, et ne fera donc jamais carrière comme gouvernant.

**H5 : Plus un homme politique est au pouvoir depuis longtemps et plus son horizon personnel est lointain (plus il englobe de cycles électoraux).**

Cela signifie que l'homme politique pense d'autant plus au futur qu'il a un passé important en tant que gouvernant. Cette hypothèse est à relier à l'observation de Gallego (1996, p. 634), selon laquelle, plus un gouvernant est au pouvoir depuis longtemps et plus il a de chance de le rester.

Le dirigeant de l'opposition ayant un temps d'expérience au pouvoir nul, son horizon est minimal : jusqu'à la toute prochaine élection, mais pas au-delà. L'opposition a donc tendance à maximiser  $I_{t+1}$ . Ou du moins doit-on toujours avoir :  $I_{t+1}^g < I_{t+1}^o$ , avec  $g$  pour le gouvernement et  $o$  pour l'opposition.

Cependant il faut remarquer que  $I_{t+1}^o$  est beaucoup plus abstrait que  $I_{t+1}^g$ , car pour l'opposition il n'y a pas de tarif effectif passé (période précédente) à observer, pas plus, *a priori*, que de tarif annoncé au lobby<sup>111</sup>.  $I^o$  et  $I^g$  sont toutefois des indicateurs de même nature, ils sont simplement construits différemment.  $I^o$  illustre le fait que les anticipations du lobby ne sont qu'en partie adaptative (puisque la tromperie n'est pas estimée à partir d'une tromperie passée).

---

<sup>111</sup> A moins que l'opposant ait déjà été candidat lors de l'élection précédente.

Les lobbies savent qu'ils ont plus de chance d'être trompés par les engagements de l'opposition. Mais ils disposent également d'une autre information. Connaissant  $I_t^s$ , ils savent de combien le gouvernement les a trompés, lors de l'élection précédente. Ils savent donc à peu près à quoi s'attendre pour l'élection présente.

Si le gouvernement a été élu lors de la dernière élection, les lobbies peuvent même être sûrs que  $I_{t-1}^s > I_t^s$  : la tromperie immédiatement à venir est inférieure à la tromperie passée, puisque cette dernière était la tromperie maximale.

Pour ces deux raisons, il y a, pour le lobby, plus de risques associés aux contributions versées à l'opposition, qu'à celles versées au gouvernement. Les contributions sont, à la différence du vote qui est gratuit, un investissement<sup>112</sup> ; comme tout investissement elles sont donc une fonction décroissante du risque.

Nous en arrivons donc à un résultat important, que nous exposons sous forme de proposition : en général, **le gouvernement reçoit plus de contributions que l'opposition de la part des lobbies.**

Ce résultat est vérifié en pratique (cf. Stratman 1995), il découle de notre vision dynamique du jeu politique, et laisse présager une supériorité de notre approche sur l'approche statique traditionnelle.

Ce résultat est à rapprocher de l'observation de Lafay (1992, p. 498), selon laquelle (dans un cadre différent puisqu'elle ne considère que les relations entre candidats et électeurs) dans le cas de réputation divergentes des candidats leurs programmes respectifs peuvent aussi diverger, contrairement aux résultats traditionnels des modèles de compétition bipartite.

A ce stade nous pouvons donc expliquer un des paradoxes relevés dans la littérature - et de plus au sein de l'approche générale dans laquelle nous nous situons ; notre analyse vérifie déjà un des éléments de notre triple critère de falsifiabilité.

---

<sup>112</sup> Voir sur ce point Snyder Jr (1990), ainsi que Baron (1994, p. 37).

## 2) ÉMERGENCE ET DÉVELOPPEMENT DE LA COOPÉRATION

Un autre point fondamental (et complémentaire du précédent) est que plus le gouvernement est ancien, et plus la confiance est grande entre lui et les lobbies<sup>113</sup>. Cela est simplement dû au fait que, plus le temps passe, et plus il englobe de cycles électoraux. Ces cycles sont autant de points de rencontre entre les lobbies et le gouvernement. La coopération peut donc devenir naturelle dans le cadre d'une séquence de jeux répétés.

Axelrod (1992) montre que la coopération peut survenir entre individus, même s'ils sont très minoritaires par rapport aux individus non prêts à adopter un comportement coopératif. La condition nécessaire est simplement que les individus prêts à coopérer, et qui se rencontrent, aient une probabilité raisonnable de se rencontrer de nouveau (Axelrod 1992, p. 31, p. 75). Dans notre cas, non seulement cette condition est remplie, puisque la probabilité de se rencontrer de nouveau est au minimum égale à la probabilité d'élection, mais le cadre est particulièrement favorable. Ceci car les relations entre lobbies et partis politiques ne sont pas celles d'une minorité de joueurs prêts à coopérer, au sein d'une majorité de joueurs purement égoïstes : chaque homme politique entre obligatoirement en contact, au moins une fois, avec des lobbies.

Le jeu politique se rapproche d'une situation de jeu répété indéfiniment, puisque tant l'homme politique (gouvernement) que le lobby ne savent pas quand va survenir le *dernier coup* du jeu, c'est-à-dire l'alternance.

La coopération signifie que les joueurs, ici le gouvernement et le lobby, ont intérêt à coopérer, qu'ils retirent alors un gain mutuel, supérieur à ceux de stratégies individuelles. Il s'agit donc de coopération, mais dans un cadre non coopératif.

Dans notre cadre précis, quels sont les gains mutuels que les joueurs peuvent attendre de la coopération ? Il s'agit bien sûr de gains liés aux critères sur lesquels se fondent leurs relations, soit des gains liés aux contributions et aux tarifs effectifs.

L'émergence de la coopération doit donc se traduire par une hausse des contributions reçues par le parti (et donc, toutes choses égales par ailleurs, par un niveau supérieur de sa fonction objectif), et par une protection commerciale supérieure accordée au lobby.

---

<sup>113</sup> Il faut comprendre la *confiance* (d'un lobby envers l'homme politique), comme la *prévisibilité* de son comportement, l'anticipation d'un faible écart entre ce qui annoncé et ce qui est mis en œuvre.

Cela peut s'illustrer de la façon suivante. Si, sans coopération les deux joueurs échangent  $x$  contre  $y$ , la coopération leur permet d'atteindre une situation préférable pour tous deux, et où ils échangent alors  $x + z$  contre  $y + w$  ; avec bien sûr  $z$  et  $w$  positifs<sup>114</sup>.

Nous montrerons, dans le modèle en lui même, que la coopération est obligatoire. Le modèle, élaboré dans un cadre statique avec toutes les variables qui nous semblent pertinentes, générera une coopération mécanique, dès lors qu'il sera dynamisé. Ceci car la coopération augmente la richesse du lobby, qui dispose alors de la capacité d'augmenter ses contributions, d'où une nouvelle hausse de la richesse, et ainsi de suite.

La coopération pure<sup>115</sup> n'est en fait même pas nécessaire pour que s'enclenche une coopération mécanique et cumulative. Le seul aspect de la baisse de l'incertitude du lobby par rapport au gouvernement suffit à initier le processus, puisque cette baisse entraîne une hausse des contributions, qui entraîne une hausse du tarif effectif, et donc de la richesse du lobby, et ainsi de suite.

En revanche, la coopération est improbable entre parti politique et population, du fait non seulement du caractère très hétérogène du corps électoral (à la différence d'un lobby), mais aussi du fait de la faible part d'électeurs informés<sup>116</sup>.

### §3: MODALITÉS DU JEU POLITIQUE

#### A. QUEL STATUT POUR L'ALTERNANCE ?

Notre analyse permet donc d'expliquer pourquoi le gouvernement reçoit systématiquement plus de contributions que l'opposition. La réélection étant une fonction croissante du total des contributions récoltées, le gouvernement doit être systématiquement réélu. A chaque élection, il reçoit plus de contributions que lors de l'élection précédente, et doit donc, non seulement être réélu, mais également obtenir à chaque fois une réélection plus aisée que lors de l'élection précédente.

---

<sup>114</sup> Les gains réciproques n'ont pas de raison d'être symétriques, ni même comparables ; voir sur ce point Axelrod (1992, p. 29).

<sup>115</sup> Telle que décrite notamment par Axelrod.

<sup>116</sup> Becker estime que les préférences des électeurs sont aisément manipulables, et sont donc de peu d'importance (Becker 1983, p. 392). Il en va donc ainsi également du vote lui même (Becker 1983, p. 395).

Cette conclusion semble en accord avec la réalité. Pour le cas américain notamment, Mueller et Stratman (1994, p. 67) estiment qu'au fil des cycles électoraux, le gouvernement devient de plus en plus dur à battre. Pourtant, il est bien évident que l'alternance n'est pas absente du jeu politique. Comment, alors, peut-on la prendre en compte ?

Il y a deux façons (d'ailleurs complémentaires) de procéder : on peut considérer que l'alternance est endogène, ou qu'elle est exogène. Dans le premier cas, cela signifie donc que le jeu politique génère lui-même l'alternance. Or, qu'avons nous surtout dit, jusqu'à présent, du jeu politique ? Le plus important est que, élection après élection, le gouvernement reçoit des contributions croissantes, qui lui permettent d'influencer toujours suffisamment les électeurs, pour masquer l'effet de la hausse des tarifs (et donc, toutes choses égales par ailleurs, de masquer la dégradation de bien-être).

Il suffit alors, pour que l'alternance soit endogène, que la publicité soit de moins en moins efficace. Cette idée peut s'exprimer de nombreuses façons, et avec de nombreux raffinements (nous y reviendrons), mais telle quelle, elle permet d'appréhender l'idée d'alternance endogène.

Le parti politique reçoit des contributions croissantes et fixe des tarifs de plus en plus élevés<sup>117</sup>, mais le cache de moins en moins efficacement : l'alternance survient alors, mécaniquement, après un certain nombre de cycles électoraux. L'alternance devient un cycle inexorable dans le processus politique.

Remarquons au passage que si on admet l'idée que les électeurs ont conscience de la proximité croissante entre le gouvernement et les lobbies, notre approche peut expliquer également le paradoxe constaté par Fridman et Wittman (1995) selon lequel, bien que les électeurs (américains) réélisent les gouvernements, ils souhaitent également une limitation du nombre de mandats électoraux successifs.

---

<sup>117</sup> Sur cette idée de tarifs de plus en plus élevés, remarquons que la capacité des hommes politiques à augmenter les tarifs peut être limitée par les contraintes des accords internationaux (GATT). Pourtant ces contraintes peuvent être contournées par l'adoption de mesures protectionnistes moins transparentes que les tarifs. Voir Javelot et Siroën (1994), pour une présentation de ce type de mesures - les lois antidumping, les droits compensateurs, la *section 301* du *Trade Act* américain, et la *spécial 301* - (p. 488), et pour le problème de leur transparence vis-à-vis du GATT (pp. 492-493).

L'aspect mécanique signifie qu'on considère une alternance totalement endogène. Toutefois, les aspects liés à la politique commerciale, ne représentent qu'une partie des variables électorales. Celles-ci sont certainement très nombreuses, suffisamment nombreuses en tout cas, pour qu'on puisse considérer que l'alternance est essentiellement liée à des variables non commerciales. Ces variables peuvent être économiques (mauvaise gestion de la politique économique selon les électeurs, par exemple) ou politiques (politique étrangère, par exemple). Elles peuvent même être complètement aléatoires (par exemple, révélation d'un scandale touchant la vie privée du gouvernement)<sup>118</sup>.

Tout ceci revient à dire que, dans une analyse en terme de politique commerciale, l'alternance politique est essentiellement exogène.

On peut également remarquer qu'indépendamment des variables de soutien politique non liées à la politique commerciale, l'alternance peut simplement provenir du fait que la réélection n'est pas le seul objectif de l'homme politique. Comme nous l'avons vu, il poursuit également un autre objectif, qui est celui de faire de la politique. Cet objectif peut devenir contradictoire avec celui de réélection, et l'alternance survient de ce fait.

Les politiques susceptibles d'entraîner ce genre de situation sont, en général, des politiques qui ne maximisent le soutien politique, ni du côté des lobbies, bien sûr, ni du côté des électeurs. L'intérêt du raisonnement précédent (sur l'aspect endogène de l'alternance) est surtout de montrer que l'alternance ayant un aspect endogène, elle peut toujours survenir. Ceci, élément dynamique, renforce la vision globalement dynamique du jeu politique.

Mais notre but n'est pas de faire un modèle électoral prédictif. Ce qui compte, c'est que l'analyse d'une situation donnée (analyse statique) ne peut avoir, ici, de pertinence qu'à l'intérieur d'un cadre dynamique beaucoup plus large.

Nous montrerons plus loin que cet aspect endogène, qui sera un élément très important du modèle proprement dit, est surtout important par les conséquences, sur la protection commerciale, des décisions du gouvernement visant à éviter, ou ralentir, l'alternance.

---

<sup>118</sup> On peut même, sur ce point, développer une idée sous forme de paradoxe. L'aspect aléatoire du scandale diminue quand la probabilité d'élection augmente. Cette idée est en partie développée par un journaliste (Zecchini, 1997), qui estime que pour obtenir des contributions maximales, donc pour maximiser sa probabilité d'élection, le candidat Démocrate à la présidence des États-Unis en 1996, a eu recours à des donateurs peu recommandables. Il y aurait alors une part mécanique dans le succès qui pré luderait à scandale politique, lié à la collecte des contributions, et qui ferait pencher le jeu politique vers l'alternance. (Zecchini. L, 1997, "La Démocratie Américaine Malade de l'Argent", *Le Monde*, Mardi 25 Février, pp. 1 ;17.)



## B. PREMIER MOUVEMENT ET INFLUENCE DU LOBBY

### 1) LE PREMIER MOUVEMENT

Le premier mouvement est un autre point important dans le jeu politique. Qui bouge en premier ? : le lobby, comme chez Grossman et Helpman, ou le candidat, comme chez Magee Brock, et Young ?

Nous pensons en fait que l'ordre n'est en rien définitif, et que le premier mouvement dépend des situations. Nous distinguons deux types de situations.

Le premier type de situation correspond au cas le plus fréquemment rencontré dans la littérature sur le soutien politique : il s'agit de politiques spécifiques, c'est-à-dire précises, très ciblées, et qui ne présentent d'intérêt que pour le lobby (il s'agit en général d'un tarif).

Le second type de situation correspond à des politiques nationales, donc générales, qui font varier le bien-être des lobbies, mais indirectement. Il s'agit en général d'accords commerciaux bi ou multilatéraux.

On comprend que dans le premier cas les lobbies bougent en premier, puisqu'ils réclament une faveur au gouvernement. C'est le cas décrit par l'approche de Grossman et Helpman.

En revanche dans le second cas, on ne peut imaginer que les lobbies bougent en premier, puisqu'ils ne peuvent recevoir, ou subir, qu'une part absolument infime des effets de cette politique. Il y a alors deux possibilités :

- i) Si le gouvernement a une préférence pour la durée (de sa charge), il bouge en premier. Ce mouvement prend la forme d'un signal adressé aux lobbies. Le gouvernement laisse entendre qu'il serait assez enclin à mettre en oeuvre telle politique nationale, et les lobbies réagissent en proposant des plans de contributions.
- ii) En revanche, s'il a une préférence pour l'intensité, il y a une rupture du jeu politique : le gouvernement met directement en oeuvre la politique. (C'est la possibilité que nous privilégions.)

Nous appellerons le premier type de situation "politiques spécifiques", et le second (double) "politiques nationales".

On peut remarquer que ce critère recoupe au moins en partie celui d'existence d'élections, qui distingue l'analyse de Magee, Brock et Young de celle de Grossman et Helpman. Si le modèle de compétition électorale est le plus adapté pour l'analyse des contours généraux de la politique commerciale (Grossman et Helpman 1994, p. 834), alors les "politiques nationales" sont plus proches d'un modèle de compétition électorale, et les "politiques spécifiques" du modèle de Grossman et Helpman.

## 2) INFLUENCE SUR LA PROBABILITÉ D'ÉLECTION OU SUR LA POLITIQUE ?

Quelle est, dans notre approche, la nature de l'influence des lobbies?

Nous posons d'abord l'hypothèse selon laquelle chaque lobby offre un plan de contributions à chaque parti politique. Cependant, l'un des plans de contributions peut être un ensemble vide.

Focalisons-nous d'abord sur le cas où le lobby offre un plan de contributions non nul à chacun des candidats.

Un plan de contributions associe des contributions à des niveaux annoncés de tarif. Soit  $C_g$  le montant de contributions offert au gouvernement pour un tarif donné, et  $C_o$  le montant de contributions offert à l'opposition, pour le même tarif.

Compte tenu du risque associé à la méconnaissance de l'opposition par le lobby, et de l'émergence de la coopération entre le gouvernement et le lobby, on a<sup>119</sup> :  $C_g = \alpha C_o$ , avec  $\alpha > 1$  ; Et on a également  $\alpha_t < \alpha_{t+1}$ , avec  $t$  indice de période.

L'écriture  $C_g = \alpha C_o$  signifie que la structure incitative est la même pour le gouvernement et l'opposition (sans oublier, bien sûr, que le lobby contribue aux deux candidats). Cela signifie, sous nos hypothèses, que le lobby influence le choix de la politique économique. Cet aspect se retrouve donc dans l'approche de Grossman et Helpman.

---

<sup>119</sup> Cette représentation est pratique, mais peu rigoureuse. Les différents éléments devraient tous être exprimés sous forme matricielle. Cela pose quelques difficultés, notamment pour  $\alpha$ , et cela pourrait nuire à l'exposé de l'idée présente. Nous adoptons la formalisation rigoureuse dans la prochaine section.

Mais comme on a aussi  $C_g > C_o$  et que la probabilité d'élection dépend, au moins partiellement, des contributions reçues, cela signifie que le lobby influence également la probabilité d'élection. Cet aspect se retrouve, au contraire, dans l'approche de la compétition électorale.

Considérons maintenant le cas où l'un des plans de contributions (par exemple celui de l'opposition) est vide.

Alors le lobby influence la probabilité d'élection, puisqu'il refuse toute contribution à l'un des candidats. Mais, comme il lie ses contributions à l'autre candidat à la politique qu'il choisit (et comme le premier peut se reposer entièrement, et directement, sur les électeurs), le lobby influence donc également le choix de la politique.

Dans les deux cas (contributions aux deux partis politiques, ou à un seul), et donc *a fortiori* en moyenne (quand on tient compte de l'ensemble des lobbies), les lobbies influencent tant la probabilité d'élection que le choix de la politique.

Magee, Brock, et Young (1989, pp. 60-61) énoncent un théorème, qu'ils appellent *théorème de la spécialisation des contributions* et selon lequel le lobby (protectionniste) ne contribue qu'au candidat protectionniste, ceci car s'il contribue à l'autre candidat, il augmente sa probabilité d'élection, et se nuit donc à lui même. Dans notre cadre ce théorème ne s'applique pas de façon générale, puisque le lobby peut influencer aussi la politique (cf. note de bas de page n°108).

On peut comparer les caractéristiques de notre approche à celles des modèles Magee, Brock, et Young et Grossman et Helpman :

	Bouge en premier	Offre du premier à bouger	Opposition?	Influence des lobbies sur...
Brock, Magee et Young	L'homme politique	Une politique	Oui (mais même rôle que le gouvernement)	La probabilité d'élection
Grossman et Helpman	Le lobby	Un plan de contributions	Non	La politique commerciale
Nous même	Le lobby pour une <i>politique spécifique</i> ; Rupture du jeu politique pour une <i>politique nationale</i>	Lobby : un plan de contributions	Oui	La probabilité d'élection, et la politique commerciale

**Tableau n°2 : Caractéristiques de notre approche par rapport aux principales approches retenues**

## SECTION 2 : LE MODÈLE<sup>120</sup>

### §1 : SPÉCIFICATION DE LA FONCTION OBJECTIF ET CONTRAINTES DU PARTI POLITIQUE

#### A. ÉLECTEURS INFORMÉS ET NON INFORMÉS

Nous avons dit que la fonction objectif du parti politique était de la forme :

$$G = G(\sum C_i(r^{al}), W(r^{ae}, \pi))$$

avec  $C_i$  la contribution reçue du lobby du secteur  $i$ ,  $W$  le bien être,  $r^{ae}$  le vecteur de tarifs annoncé aux électeurs, et  $\pi$  le vecteur de prix internationaux.

Cette fonction (provisoire, car elle sera spécifiée par la suite) repose déjà sur une hypothèse particulière. Elle suppose que les électeurs croient l'annonce faite par le candidat (soit  $r^{ae}$ ). Ici intervient le rôle des contributions, *via* les dépenses de publicité (une annonce sans publicité passe inaperçue, et personne n'y croit, sans même avoir à la rejeter).

La fonction  $G$  repose sur l'hypothèse d'efficacité des dépenses de publicité. Cette hypothèse concerne les deux termes de  $G$ ,  $W(r^{ae})$ , comme nous venons de l'expliquer, mais également,  $\sum_i C_i$ , car si les dépenses de publicité étaient inefficaces, les contributions n'auraient pas de raison d'être un argument de la fonction objectif du parti politique (hormis des considérations de recherche d'enrichissement personnel de ses membres que nous rejetons ici, même si les contributions versées ne le sont pas forcément dans un cadre légal ; voir sur ce point Dixit, Grossman et Helpman 1997, p. 762).

---

<sup>120</sup> Remarque préliminaire : la formalisation du raisonnement pourra par moment sembler assez lourde, cette lourdeur est due au fait que nous ne voulons négliger aucun des effets que nous entrevoyons (chaque effet sera traité par des variables, en lettres grecques, et/ou par des paramètres, en lettres latines). Certains de ces effets pourraient être très faibles, voire nuls. Nous préférons cependant les représenter, et pouvoir annuler par la suite certains paramètres, pour des effets non significatifs.

L'hypothèse d'efficacité des dépenses de publicité repose sur une autre hypothèse : l'hypothèse que les électeurs sont influençables. Cela revient donc à dire que les électeurs sont des électeurs non informés. Que faut-il penser d'une telle hypothèse ? On peut accepter l'idée que la part des électeurs informés dans l'ensemble de la population est très faible, mais on ne peut accepter l'idée que cette part est nulle<sup>121</sup>.

Nous devons donc considérer, explicitement, deux groupes d'électeurs : les électeurs non informés et les électeurs informés. Les premiers sont donc, au contraire des seconds, influençables par la publicité. Mais nous devons faire l'hypothèse qu'il existe également un second critère de différence.

**H6 : Les électeurs informés sont capables d'anticipations.**

Cette hypothèse est très naturelle : les électeurs ne croyant pas en l'annonce du candidat, il faut bien qu'ils imaginent ce que sera la politique. Dans notre cas les électeurs informés font une anticipation en termes de bien-être :  $W(r^{ae})$  est remplacé par  $W^P$ , soit le bien-être prévu. La fonction objectif du parti politique est donc :

$$G = (\sum_i C_i, W(r^{ae}), W^P)$$

avec, bien qu'il s'agisse d'une simplification importante :  $\frac{\partial G}{\partial(\sum_i C_i)} > 0$  ;  $\frac{\partial G}{\partial W(r^{ae})} > 0$  ;

$$\frac{\partial G}{\partial W^P} > 0.$$

Les trois variables de  $G$  sont donc de natures très différentes. En tenant compte de ces différences, nous pouvons spécifier la fonction objectif. Le critère principal de différence est que  $W(r^{ae})$  et  $W^P$  sont des variables chacune propre à des groupes distincts d'électeurs.

Nous posons :

$a$  = part des électeurs non informés ;

---

<sup>121</sup> Ce serait d'ailleurs difficilement compatible avec notre hypothèse centrale : à savoir que les hommes politiques ont pour premier objectif de faire de la politique, et peut-être de satisfaire cet objectif par des politiques historiques. En effet, si les électeurs sont totalement non informés, la trace laissée ne dépend pas vraiment des actions mais de la publicité.

$1 - a$  = la part des électeurs informés.

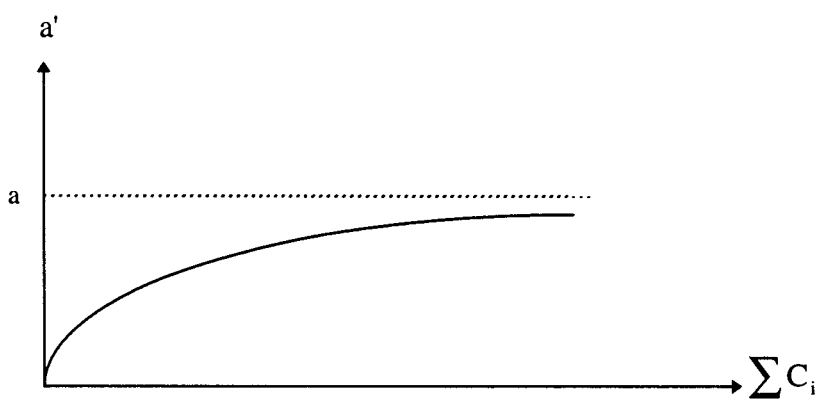
Remarque : Notre définition des électeurs informés et non informés est assez stricte, cela nous permettra d'éviter qu'une confusion ne se développe quand l'analyse quittera un cadre purement statique. McKelvey et Ordeshook (1985) adoptent une définition plus large des deux groupes, simplement basée sur la quantité détenue d'informations. Dans leur analyse les électeurs informés votent en fonction de leur intérêt (H6, pour nous) ; les électeurs non informés cherchent à obtenir de l'information, et pour se faire se basent sur les sondages (et le ralliement à des groupes d'intérêts). Les choix des électeurs non informés tendent donc vers ceux des électeurs informés, et, sur un plan électoral, la distinction entre les deux groupes devient floue.

Les électeurs non informés sont les électeurs influençables, mais ils sont à distinguer des électeurs influencés (ou convaincus). Nous posons alors :

$a'$  = part des électeurs convaincus<sup>122</sup>.

Avec  $a' \subset a$ .

C'est sur le niveau de  $a'$  que s'exercent les dépenses de campagne et donc les contributions. On suppose naturellement que les contributions sont de moins en moins efficaces, et ce dans le sens où, même si tous les électeurs du groupe considéré sont influençables, ils ne le sont pas au même degré (c'est-à-dire simplement que certains sont plus durs que d'autres à convaincre). On a alors :



### **Schéma n°8 : L'effet des contributions sur la part d'électeurs convaincus**

<sup>122</sup>  $a - a'$  représente les électeurs non informés et non convaincus, nous ne les considérerons pas, ce qui peut se justifier si on estime que ce sont ces électeurs qui correspondent aux abstentionnistes.

avec donc :  $\frac{da'}{d\sum_i C_i} > 0$ , et  $\frac{d^2a'}{d\sum_i C_i^2} < 0$ .

Le raisonnement concernant  $a'$  repose sur une hypothèse qu'il faut expliciter. Mueller et Stratmann (1994) distinguent deux types de dépenses de campagnes : les dépenses visant à informer et celles visant à convaincre. Cependant, selon les auteurs, pour qu'il existe des contributions, il faut que les contributeurs pensent pouvoir modifier les positions des candidats<sup>123</sup>, ce qui n'est pas possible si les dépenses ne font qu'informer les électeurs des positions des candidats. Ainsi, les dépenses visant à convaincre sont plus plausibles, et sont d'ailleurs préférées par les candidats (Mueller et Stratmann 1994, pp. 59-61).

Nous faisons la même hypothèse.

**H7 : les dépenses de campagnes visent à convaincre les électeurs<sup>124</sup>.**

C'est ce qui justifie pleinement que la part des électeurs convaincus ( $a'$ ) soit une fonction de la somme des contributions ( $\sum_i C_i$ ).

La fonction objectif peut alors s'écrire :

$$G = \sum_i C_i(r^{al}) + a' W(r^{ae}) + (1-a)W(r^P) \quad (2)$$

Les relations entre  $a'$  et  $W(r^{ae})$ , et entre  $(1-a)$  et  $W^P$  sont multiplicatives :  $a'$  et  $(1-a)$  peuvent être considérés comme des coefficients de pondération. Par exemple, si  $a'$  est nul, alors  $W(r^{ae})$  n'est plus un argument de  $G$ , et les annonces du candidat ( $r^{ae}$ ) n'ont plus d'importance.

<sup>123</sup> Remarquons toutefois que cette hypothèse trouve une limite importante vis-à-vis des modèles de compétition électorale.

<sup>124</sup> Cependant, nous verrons plus tard que si l'objectif est de convaincre, les dépenses de campagnes ont une conséquence informative non souhaitée, dans un cadre dynamique : informer les électeurs de la propension du gouvernement à tenir ou renier ses engagements.



## B. FONCTION OBJECTIF ET PROBABILITÉ D'ÉLECTION

**H8 : Les électeurs informés sont des individus rationnels et capables de prévisions parfaites<sup>125</sup>.**

Nous ne pensons pas qu'il s'agisse là d'une hypothèse forte. Nous considérons en effet la prévision sous l'angle agrégé, soit sous l'angle de la prévision du groupe des électeurs informés.  $r^P$  est alors la prévision moyenne de l'ensemble des électeurs informés. Pour que  $r^P$  soit une prévision parfaite, il suffit que les erreurs individuelles soient distribuées selon une loi normale. L'erreur étant, *a priori*, aléatoire, l'hypothèse de sa distribution selon une loi normale semble naturelle. On a donc :  $r^P = r^e$ . On peut donc réécrire la fonction objectif du parti politique :

$$G = \sum_i C_i(r^{ai}) + a' W(r^{ae}) + (1 - a)W(r^e) \quad (3)$$

L'équation ci-dessus représente la forme générale de la fonction objectif du parti politique, mais il faut différencier le cas du gouvernement (indiqué  $g$ ) et le cas de l'opposition (indiquée  $o$ ).

Nous posons :

$a'_g$  = part des électeurs convaincus par le gouvernement ;

$a'_o$  = part des électeurs convaincus par l'opposition.

On a donc également :  $a'' = a - a'_g - a'_o$  ; soit :

$a''$  = part des électeurs sans opinion. (Comme nous l'avons signalé précédemment nous posons

$a'' = 0$ , cela ne change rien au raisonnement et simplifiera certaines écritures.)

La fonction objectif du gouvernement est alors :

---

<sup>125</sup> Nous supposons également que le parti politique est rationnel et utilise efficacement toute l'information dont il dispose.

$$G_g = \sum_i C_i(r_g^{al}) + a'_g W(r_g^{ae}) + (1-a)W(r_g^P)$$

Soit :

$$G_g = \sum_i C_i(r_g^{al}) + a'_g W(r_g^{ae}) + (1-a)W(r_g^e) \quad (4)$$

Remarquons que cette fonction objectif n'est pas une fonction de probabilité d'élection, car les contributions ne sont pas forcément dépensées lors de l'élection suivant leur collecte (ce point sera largement détaillé par la suite). La fonction de probabilité d'élection correspond aux deux derniers termes de la fonction objectif, soit :

$$a'_g W(r_g^{ae}) + (1-a)W(r_g^e) \quad (5)$$

La fonction objectif de l'opposition est :

$$G_o = \sum_i C_i(r_o^{al}) + a'_o W(r_o^{ae}) + (1-a)W(r_o^P)$$

Soit :

$$G_o = \sum_i C_i(r_o^{al}) + a'_o W(r_o^{ae}) + (1-a)W(r_o^e) \quad (6)$$

La fonction de probabilité d'élection de l'opposition correspond aux deux derniers termes de sa fonction objectif, soit:

$$a'_o W(r_o^{ae}) + (1-a)W(r_o^e) \quad (7)$$

Il est nécessaire de différencier les fonctions objectif, et ce, non pas parce que les variables les distinguent, mais surtout car un paramètre central les différencie. Ainsi, si  $a$  et  $(1-a)$  sont les mêmes pour chaque candidat, les électeurs convaincus par l'un et l'autre sont des groupes différents (en nature, mais aussi, *a priori*, en nombre). Sauf cas particulier on doit donc avoir :  $a'_g \neq a'_o$ .

L'emploi de  $r_g^e$  et  $r_o^e$  peut sembler paradoxal, puisque l'un au moins ne deviendra jamais effectif. Il faut simplement entendre ici qu'il s'agit des tarifs qui deviendront effectifs si le candidat (gouvernement ou opposition) est élu.  $r_g^e$  et  $r_o^e$  sont, en fait, des « tarifs effectifs potentiels ».

### C. LES CONTRAINTES DU PARTI POLITIQUE

Le parti politique maximise  $G$  sous les contraintes que nous appelons "contraintes d'horizon". Elles signifient que le parti politique maximise sa fonction objectif en  $t$ , sous la contrainte de ne pas se condamner à une maximisation inférieure, et surtout trop faible, en  $t + 1$ . Ces contraintes sont donc :

$$r^e - r^{ae} \leq k^e \quad (8a)$$

$$r^{al} - r^e \leq k^l \quad (8b)$$

$k^e$  représente le niveau de tromperie, vis-à-vis des électeurs, que le candidat ne s'autorise pas à dépasser ; et  $k^l$  représente le niveau de tromperie, vis-à-vis des lobbies, que le candidat ne s'autorise pas à dépasser.

$k^e$  et  $k^l$  sont tous les deux des vecteurs, mais leurs natures sont quelque peu différentes.  $k^l$  est un vecteur précis (individualisé pourrait-on dire) puisque chacun de ses termes s'adresse à un lobby particulier. En revanche  $k^e$  est un vecteur plus flou, plus général, puisqu'il s'adresse indifféremment à chacun des électeurs<sup>126</sup>. Bien que les électeurs connaissent les effets de la protection (Baldwin 1996, p. 151), on imagine bien qu'ils évaluent le niveau global de protection plutôt que le vecteur de tarif. Les composantes de  $k^l$  seront donc, *a priori*, plus dispersées que celles de  $k^e$ <sup>127 128</sup>.

Les vecteurs  $k^e$  et  $k^l$  représentent une préférence relative pour le présent. Plus  $(k^e + k^l)$  est élevé, et plus est forte la préférence du parti politique pour le présent.

Nous considérons que le cœur du programme d'optimisation du parti politique est constitué par ses relations avec le lobby. Cela signifie que les variables autres que les tarifs annoncés aux lobbies ( $r^{al}$ ) dépendent, découlent, du jeu entre le parti politique et le lobby.  $r^{al}$  est la variable première, elle s'impose ; on doit donc déterminer les autres variables en fonction de  $r^{al}$ . Interviennent alors les contraintes de maximisation.

**H9** : Nous supposons que le parti politique détient les informations nécessaires à sa stratégie.

A l'optimum les contraintes sont alors saturées, et on a donc :

$$r^e - r^{ae} = k^e \quad (9a)$$

$$r^{al} - r^e = k^l \quad (9b)$$

Soit :

$$r^{ae} = r^e - k^e \quad (9a')$$

$$r^e = r^{al} - k^l \quad (9b')$$

On a donc le tarif annoncé aux lobbies qui est fixé par le jeu entre le parti politique et les lobbies, soit donc  $\bar{r}^{al}$ , et :

<sup>126</sup> Même si, dans la pratique on peut segmenter le corps électoral en grands groupes, à l'aide des CSP et des sondages.

<sup>127</sup> Cet argument est, bien sûr, à rapprocher de l'argument, développé précédemment et dans un autre cadre, qui visait à expliquer pourquoi le gouvernement peut être plus à l'aise pour tromper les lobbies plutôt que les électeurs ; argument qui - dans son cadre - laissait présager une grande polarisation des tarifs annoncés aux lobbies (cf. Chapitre II, Section I, B., 3)).

<sup>128</sup> Cela signifie que pour  $n$  secteur, on a  $k^l = (k_1^l, k_2^l, \dots, k_n^l)$ , et  $k^e = (k_1^e, k_2^e, \dots, k_n^e)$ , avec des  $k_i^e$  très peu dispersés, à l'inverse des  $k_i^l$  dont la dispersion dépend des différences d'organisation politique (nulle pour certains secteurs) des lobbies.

$$r^e = \bar{r}^{al} - k^l \quad (10a)$$

$$r^{ae} = \bar{r}^{al} - k^l - k^e \quad (10b)$$

Il s'agit donc là des trois valeurs maximisant  $G$ . Cependant il ne s'agit là que d'une maximisation dans un cadre statique, les résultats changent quand on passe à un cadre dynamique. Nous y viendrons après l'étude de la détermination de  $\bar{r}^{al}$ .

## §2 : LE PLAN DE CONTRIBUTIONS

### A. DÉTERMINER LE TARIF ANNONCÉ AUX LOBBIES

#### 1) LA FONCTION D'UTILITÉ DU LOBBY

Remarque : Nous reprenons les hypothèses de base du modèle de Grossman et Helpman (1995a, 1995b). Ces hypothèses ayant été exposées à la fin du premier chapitre, nous ne les détaillerons pas ici.

On se situe dans une petite économie concurrentielle. On considère que le lobby fixe son plan de contributions de façon à maximiser sa fonction d'utilité :

$$V_i = W_i - C_i \quad (11)$$

$$W_i(r_i, \pi_i) = l_i + \Pi_i(r_i, \pi_i) + \alpha_i [R(r, \pi) + S(r\pi)] \quad (12)$$

L'indice  $i$  représente le secteur et le lobby qui s'y rattache.

$l$  représente l'offre de travail,  $\Pi$  représente le rendement du facteur spécifique,  $\alpha$  représente la part de l'effectif du lobby dans la population,  $R$  représente les recettes douanières, et  $S$  représente le surplus du consommateur.

Remarque : La fonction d'utilité du lobby est purement statique, alors que celle du parti politique est dynamique. Cette différence de traitement se justifie par le fait que les politiques ayant une courte durée de vie, le capital exerce toujours son activité de lobbying en fonction de ses intérêts de court terme (Pecorino 1997, p. 92). En revanche, la durée de vie d'un parti politique peut être considérée comme infinie.

Le plan de contributions relie tarifs annoncés et contributions pour chaque secteur.

**H10** : Nous considérons qu'un lobby ne se sent concerné que par le tarif du secteur dont il est issu.

Il s'agit d'une hypothèse traditionnelle dans cette littérature (Voir Grossman et Helpman 1994, p. 849, pour une discussion de cette hypothèse). Toutefois cette hypothèse peut s'avérer restrictive. Verreydt et Waelbroeck (1982, p. 388) expliquent ainsi que les efforts d'un lobby en vue de rechercher une protection peuvent être contrés par un autre lobby, donc dans une autre industrie, dont les intérêts sont opposés<sup>129</sup>. Il s'agit sans doute là de cas exceptionnels, et l'hypothèse est très acceptable pour ce qui est de décrire la réalité (Panagariya et Findlay 1996, p. 269)<sup>130 131</sup>.

Nous considérons que le lobby fixe son plan de contributions en fonction du revenu attendu du tarif.

Le plan de contributions s'écrit alors ainsi :

$$C_i = \beta_i \cdot W_i \quad (13)$$

avec  $\beta_i \in [0,1]$ .

---

<sup>129</sup> Les auteurs donnent l'exemple de l'industrie de l'acier, dont la recherche de protection peut être contrée par les pressions des industries consommant beaucoup d'acier (Verreydt et Waelbroeck 1982, p. 388)

<sup>130</sup> De façon quelque peu anecdotique, on peut considérer qu'un lobby, si composé d'individus homogènes, peut avoir intérêt à des hausses de prix dans d'autres secteurs que le sien, indépendamment de la question des biens intermédiaires, et simplement sur le critère de consommation. Cela est démontré par Cassing 1981 (p. 594).

<sup>131</sup> On peut remarquer qu'une étude majeure sur la politique commerciale endogène (Cadot, de Melo, et Olarreaga, 1996) repose sur l'hypothèse selon laquelle, dans chaque pays, un lobby fait pression contre les tarifs des autres secteurs (p. 6).

(Nous donnerons plus loin une présentation beaucoup plus détaillée du paramètre  $\beta_i$  en le considérant non plus comme un paramètre mais comme une fonction de nombreuses autres variables.)

En fait le lobby propose deux plans de contributions, un au gouvernement et un à l'opposition. Cependant, si les deux candidats appartiennent à des partis différents et situés distinctement des deux côtés de l'échiquier politique, au moins selon le critère de redistribution, alors on peut s'attendre à ce que l'un des plans de contributions soit vide<sup>132</sup>, c'est ce qui correspond à  $\beta_i = 0$ .

Nous pouvons alors écrire la fonction d'utilité du lobby,  $V_i = W_i - C_i$  :

$$V_i = (1 - \beta_i) \cdot l_i + (1 - \beta_i) \cdot \Pi_i(r_i^{al}, \pi_i) + (1 - \beta_i) \cdot \alpha_i (R(r^{al}, \pi) + S(r^{al}, \pi)) \quad (14a)$$

Ou :

$$V_i = (1 - \beta_i) \cdot l_i + (1 - \beta_i) \cdot \Pi_i(r_i^{al}, \pi_i) + (1 - \beta_i) \cdot \alpha_i ((r_i^{al} - 1) \cdot M_i(r_i^{al}) + S(r_i^{al}, \pi_i)) \quad (14b)$$

avec  $M_i$  la quantité de bien  $i$  importée.

## 2) LE TARIF OPTIMAL DU LOBBY

On peut donc chercher le tarif annoncé maximisant l'utilité du lobby<sup>133</sup>.

<sup>132</sup> Voir sur ce point Coughlin 1986 (p. 28), et les "réputations redistributives", que chaque candidat est supposé avoir. Certaines analyses sont même basées sur ce critère : Magee, Brock et Young (1989), par exemple, posent comme hypothèse qu'il existe deux lobbies, un allié au capital, et un autre au travail.

<sup>133</sup> Il serait *a priori* possible de travailler sur d'autres bases, en considérant que les contributions dépendent directement du tarif annoncé. On aurait alors :  $C_i = \beta_i \cdot r_i^{al}$  ; avec  $\beta_i > 0$ . La fonction d'utilité du lobby serait :  $V_i = l_i + \Pi_i(r_i^{al}, \pi_i) + \alpha_i (R(r^{al}, \pi) + S(r^{al}, \pi)) - \beta_i \cdot r_i^{al}$  ; et le tarif annoncé aux lobby serait :

$(r_i^{al} - 1) = \frac{\beta_i + (\alpha_i - 1)X_i}{\alpha_i M_i'}$ . Cette approche prendrait la forme d'un paradoxe puisqu'une hausse du plan de

contribution entraînerait une baisse du tarif annoncé au lobby ( $\frac{\partial(r_i^{al} - 1)}{\partial \beta_i} < 0$ ). C'est la raison pour laquelle cette

approche est à rejeter ; la source du problème serait une circularité du raisonnement :  $r_i^{al}$  détermine  $C_i$ , qui détermine lui même  $r_i^{al}$ , via la maximisation de  $V_i$ .

Soit :

$$\frac{\partial V_i}{\partial r_i^{al}} = (1 - \beta_i) \cdot \Pi_i'(r_i^{al}, \pi_i) + (1 - \beta_i) \cdot \alpha_i ((r_i^{al} - 1)M_i'(r_i^{al}) + M_i(r_i^{al}) + S_i'(r_i^{al}, \pi_i)) = 0$$

D'où il vient (Lemme de Hotelling)<sup>134</sup> :

$$\frac{\partial V_i}{\partial r_i^{al}} = (1 - \beta_i) \cdot X_i + (1 - \beta_i) \cdot \alpha_i ((r_i^{al} - 1)M_i'(r_i^{al}) + M_i(r_i^{al}) + S_i'(r_i^{al}, \pi_i)) = 0$$

soit :

$$(1 - \beta_i) \cdot X_i + (1 - \beta_i) \cdot \alpha_i (r_i^{al} - 1)M_i'(r_i^{al}) = -(1 - \beta_i) \cdot \alpha_i (M_i(r_i^{al}) + S_i'(r_i^{al}, \pi_i))$$

qui entraîne :

$$(r_i^{al} - 1) = \frac{-X_i - \alpha_i (M_i + S_i')}{\alpha_i M_i'} \quad (15)$$

Cette expression peut se simplifier.

Pour un secteur, le surplus du consommateur est :

$$S_i(P_i) = U_i[d_i(P_i)] - P_i d_i(P_i)$$

On dérive le surplus par rapport au prix :

$$\frac{dS_i}{dP_i} = U_i'[d_i(P_i)] \cdot d_i'(P_i) - P_i d_i'' - d_i'(P_i)$$

$$\frac{dS_i}{dP_i} = d_i'(P_i) [U_i'[d_i(P_i)] - P_i] - d_i'(P_i)$$

Une unité de bien numéraire (prix égal à un) est produite avec une unité de travail (cf. la présentation du modèle de Grossman et Helpman, page 76), on a donc :

$$[U_i'[d_i(P_i)] - P_i] = 0,$$

qui entraîne :

---

<sup>134</sup>  $\Pi_i(P_i)$  est la *rente* provenant du secteur spécifique. Par le lemme de Hotelling, on a :  $\frac{d\Pi_i}{dP_i} = X_i$  ; avec  $X_i$  la quantité domestique produite par le secteur  $i$ .



$$\frac{dS_i}{dP_i} = -d_i$$

On réécrit :

$$(r_i^{al} - 1) = \frac{-X_i - \alpha_i (M_i - d_i)}{\alpha_i M_i'}$$

Les importations correspondent à la demande moins l'offre, on a donc :

$$(r_i^{al} - 1) = \frac{-X_i - \alpha_i (-X_i)}{\alpha_i M_i'}$$

soit:

$$(r_i^{al} - 1) = \frac{(\alpha_i - 1)X_i}{\alpha_i M_i'} \quad (16)$$

qui est l'écriture du tarif annoncé aux lobbies.

Le tarif annoncé aux lobbies est donc indépendant du paramètre  $\beta_i$ . Ce paramètre est ce qui différencie gouvernement et opposition, le tarif annoncé au lobby est donc le même de la part du gouvernement et de l'opposition. (Ce point ne peut être directement confronté aux résultats traditionnels de la littérature, puisque la prise en compte de différents tarifs dans le jeu politico-commercial est une caractéristique nouvelle de notre approche.)

### 3) PREMIÈRES INDICATIONS SUR LE TARIF

A ce stade, on peut déjà observer que le tarif annoncé aux lobbies est proportionnel au niveau de production, ce qui est cohérent avec ce que nous avons dit en première partie. Comme la fonction de demande d'importations est décroissante, on a donc en effet :  $\frac{\partial(r_i^{al} - 1)}{\partial X_i} > 0$ .

Qu'en est-il de la concentration des membres du lobby, par rapport à l'ensemble de la population ? On a :

$$\begin{aligned} \frac{\partial(r_i^{al} - 1)}{\partial \alpha_i} &= \frac{X_i (\alpha_i M_i') - X_i M_i' (\alpha_i - 1)}{(\alpha_i M_i')^2} \\ &= \frac{X_i M_i'}{(\alpha_i M_i')^2} \end{aligned}$$

$$= \frac{X_i}{(\alpha_i)^2 M_i'} < 0$$

Le montant du tarif est donc inversement proportionnel à la part de l'effectif du lobby dans l'ensemble de la population.

On retrouve donc bien les résultats traditionnels de la littérature (sans oublier toutefois que, même si elles sont liées,  $r_i^{al}$  et  $r_i^e$  sont des variables différentes, et que les résultats traditionnels concernent  $r_i^e$ ).

Il est inutile de calculer la sensibilité de  $r^{al}$  par rapport à la pente de la courbe de demande d'importation, puisque le niveau des tarifs que réclame le lobby ne dépend pas directement de la perte imposée à la société (plus exactement elle en dépend si on la combine avec  $\alpha_i$ ).

## B. DÉTERMINATION DE L'ENSEMBLE DES TARIFS DANS LE JEU POLITIQUE

### 1) DÉTERMINATION DU TARIF EFFECTIF ET DU TARIF ANNONCÉ AUX ÉLECTEURS

Comme on a (cf. supra) :

$$r^{ae} = r^e - k^e \tag{9a'}$$

$$r^e = r^{al} - k^l \tag{9b'}$$

On peut donc écrire :

$$r_i^e = \frac{(\alpha_i - 1)X_i}{\alpha_i M_i'} + 1 - k_i^l$$

soit:

$$r_i^e = \frac{(\alpha_i - 1)X_i + (\alpha_i M_i')(1 - k_i^l)}{\alpha_i M_i'} \tag{17}$$

$k_i^l$  représente la tromperie du parti politique vis-à-vis du lobby ; le tarif annoncé au lobby est toujours celui qui maximise son utilité.  $k_i^l$  correspond donc à une fourchette dont la borne supérieure est fixe. L'ampleur de  $k_i^l$  dépend de ce que le lobby apporte au candidat :  $k_i^l$  est une fonction inverse du montant de contributions reçues ; plus précisément,  $k_i^l$  est une fonction inverse du montant de contributions reçues à tarif donné, soit de  $\beta_i$ .

$$k_i^l = f(\beta_i) ; \frac{dk_i^l}{d\beta_i} < 0 ; \beta_i \in [0,1] ;$$

on a donc :

$$k_i^l = 1 - \beta_i \tag{18}$$

Étudions les limites de  $k_i^l$ . Si le lobby investit la totalité du revenu du tarif dans la recherche du tarif ( $\beta_i = 1$ ), alors  $k_i^l = 0$ , la tromperie est nulle. Si le lobby ne contribue absolument pas ( $\beta_i = 0$ ), alors  $k_i^l = 1$ , la tromperie est maximale<sup>135</sup>.

$$r_i^e = \frac{(\alpha_i - 1)X_i + (\alpha_i M_i')( \beta_i )}{\alpha_i M_i'} \tag{19}$$

On peut maintenant calculer le tarif annoncé aux électeurs ( $r_i^{ae}$ ).

$$r_i^{ae} = \frac{(\alpha_i - 1)X_i}{\alpha_i M_i'} + 1 - k_i^l - k_i^e$$

soit:

$$r_i^{ae} = \frac{(\alpha_i - 1)X_i + (\alpha_i M_i')( \beta_i - k_i^e )}{\alpha_i M_i'} \tag{20}$$

$\beta_i$  est maintenant un critère de divergence tant pour  $r_i^e$  que pour  $r_i^{ae}$ . On a:

<sup>135</sup> L'écriture la plus correcte est  $k_i^l = f(1 - \beta_i)$ , et nous poserions alors une formule de la forme :  
 $k_i^l = \hat{k} \cdot (1 - \beta_i)$  (18')

Afin d'alléger nos notations nous conservons  $k_i^l = 1 - \beta_i$  ; cela ne change rien aux calculs ni au raisonnement, de plus l'écriture  $k_i^l = \hat{k} \cdot (1 - \beta_i)$  peut être directement réinsérée dans les résultats finals.

$$r_{ig}^e = \frac{(\alpha_i - 1)X_i + (\alpha_i M_i')( \beta_{ig} )}{\alpha_i M_i'} \quad (19'a)$$

$$r_{io}^e = \frac{(\alpha_i - 1)X_i + (\alpha_i M_i')( \beta_{io} )}{\alpha_i M_i'} \quad (19'b)$$

Et :

$$r_{ig}^{ae} = \frac{(\alpha_i - 1)X_i + (\alpha_i M_i')( \beta_{ig} - k_{ig}^e )}{\alpha_i M_i'} \quad (20'a)$$

$$r_{io}^{ae} = \frac{(\alpha_i - 1)X_i + (\alpha_i M_i')( \beta_{io} - k_{io}^e )}{\alpha_i M_i'} \quad (20'b)$$

## 2) LE PLAN DE CONTRIBUTIONS

Pour ces types de tarifs, le rôle de  $\beta_i$  est donc crucial. Ceci car le plan de contributions,  $C_i = \beta_i \cdot W_i$ , repose entièrement sur le paramètre  $\beta_i$ . Mais  $\beta_i$  est en fait une fonction qui dépend de nombreuses variables, lesquelles sont celles que nous avons isolées dans notre premier chapitre, et celles que nous avons exposées dans la section précédente. Nous posons donc :

$$\beta = f(\chi, \varepsilon, \phi_1, \phi_2, \varphi) \quad (21)$$

avec  $\chi$  qui représente l'effectif du lobby ;  $\varepsilon$  qui représente sa dispersion géographique.  $\phi_1$  traduit l'effet de l'émergence de la coopération entre le lobby et le parti politique<sup>136</sup>, et  $\phi_2$  représente l'incertitude, liée à la connaissance du parti politique par le lobby.

<sup>136</sup> Nous avons déjà décrit l'émergence et le développement de la coopération entre le parti politique et le lobby. Rappelons ici que ce phénomène n'est pas une simple hypothèse du raisonnement : la traduction, au moins partielle, de la coopération, à savoir la hausse des contributions perçues par le gouvernement, est une réalité observée (cf. Stratman 1995, p. 127).

Cette expression de  $\beta$  en donne la *structure*, mais le niveau de  $\beta$  dépend également de la richesse du lobby. Ceci car le lobby ne peut contribuer que s'il dispose d'une réserve financière<sup>137</sup> ; le montant de la contribution ne dépend pas uniquement du retour attendu ( $W_i (r_i^{al})$ ). On a donc :

$$\beta = f(\chi, \varepsilon, \phi_1, \phi_2, \varphi, \Pi) \quad (21')$$

avec  $\Pi$  qui représente le rendement du facteur spécifique, à la période précédente.

On peut se dire que les variables  $\phi_1$  et  $\phi_2$  sont de natures suffisamment proches pour qu'il soit inutile de les différencier. Deux raisons amènent pourtant à les différencier, au moins à ce point du raisonnement. D'abord, nous voulons traiter tous les effets qui nous semblent exister dans notre cadre de politique commerciale endogène, et il faut donc commencer par les différencier. Ensuite, il existe un important critère relatif de différence entre  $\phi_1$  et  $\phi_2$  :  $\phi_1$  est une variable propre aux relations entre parti politique et lobby (puisque nous avons dit que l'émergence de la coopération est improbable entre parti politique et population), tandis que  $\phi_2$  correspond à un effet des relations entre parti politique et lobby, mais également à un effet des relations entre parti politique et population<sup>138</sup>. (L'étude de ces variables fera l'objet d'une section ultérieure.)

$\varphi$  est une variable, qu'on multiplie par toutes les autres, qui est égale à 0 si  $\beta_{ig}$  ou  $\beta_{io}$  est nul, et qui est égale à 1 autrement<sup>139</sup>. Les effets des autres variations sont clairs :  $\frac{\partial \beta}{\partial \chi} > 0$ ,  
et :  $\frac{\partial \beta}{\partial \varepsilon} < 0$ .

$\alpha_i$  et  $\chi$  sont de nature proche, mais représentent des effets très différents :  $\alpha_i$  le transfert de la perte sur le reste de la société,  $\chi$  essentiellement (comme  $\varepsilon$ ) le critère du contrôle de comportement de passager clandestin.

<sup>137</sup> Par exemple (cas extrême), un lobby ne disposant d'aucune réserve financière ne sera pas en mesure d'offrir des contributions pour défendre ses intérêts.

<sup>138</sup> Voir notamment, sur ce dernier point, Grossman et Helpman (1996a, p. 273), Lepper (1974, p. 68), et Lott Jr (1986, p. 89).

<sup>139</sup> Il n'y a rien d'étonnant à avoir  $\varphi = 0$ , cela correspond simplement au cas où le lobby est *allié* à un parti précis. C'est une des hypothèses de l'analyse de Magee, Brock et Young (1989), avec un parti pro capital sur lequel le lobby des capitalistes est aligné, et un parti pro travail sur lequel le lobby des travailleurs est aligné.

### 3) COHÉRENCE AVEC LA LITTÉRATURE

Dans un cadre statique, le tarif que chacun des candidats annonce aux lobbies, celui qu'il annonce aux électeurs, et celui qu'il va mettre en œuvre s'il est élu, ont donc été calculés. Ce dernier type de tarif représente la politique commerciale, il apparaît ici plus intéressant.

Il est donc important de « tester » les propriétés du tarif effectif ( $r_i^e$ ), de façon à voir si elles sont en accord avec ce qu'on sait des tarifs endogènes.

Qu'en est-il de la sensibilité du tarif au niveau de production ? On a :

$$\frac{\partial r_i^e}{\partial X_i} = \frac{(\alpha_i - 1)}{\alpha_i M_i'} > 0$$

Résultat qui est conforme aux résultats de la littérature sur la protection endogène<sup>140</sup>, puisque le tarif est d'autant plus élevé que la production du secteur est importante.

La sensibilité du tarif à la part du lobby dans la population nous est donnée par :

$$\frac{\partial r_i^e}{\partial(\alpha_i)} = \frac{X_i}{M_i' \alpha_i^2} < 0$$

Le résultat traditionnel de la littérature se retrouve donc<sup>141</sup>, puisque le tarif est d'autant plus élevé que la part représentée par le lobby dans la population est faible.

La sensibilité du tarif à la pente de la demande d'importation nous est donnée par :

$$\begin{aligned} \frac{\partial r_i^e}{\partial |M_i'|} &= \frac{X_i}{M_i'^2} \cdot \left( \frac{1}{\alpha_i} - 1 \right) \\ \rightarrow \frac{\partial r_i^e}{\partial M_i'} &= \frac{X_i}{M_i'^2} \cdot \left( 1 - \frac{1}{\alpha_i} \right) < 0 \end{aligned}$$

Ce qui est en accord avec les résultats traditionnels de la littérature sur le sujet<sup>142</sup> : le tarif est d'autant moins élevé que la courbe de demande d'importation est plate.

<sup>140</sup> Cf., par exemple, comme nous l'avons déjà vu, Helpman (1995, p. 6)

<sup>141</sup> Cf., par exemple, Becker (1983, p. 385 et p. 395), Pincus (1975, p. 759) ou Wellisz et Wilson (1986, p. 367).

<sup>142</sup> Cf., par exemple, Helpman (1995, p. 6).

Nos résultats sont donc conformes avec les résultats traditionnels de la littérature. Cela signifie que notre analyse satisfait au premier point de notre triple critère de falsifiabilité (cf. l'Introduction Générale). La suite de l'analyse peut donc être bâtie sur des fondations solides.

### SECTION III : DYNAMISATION<sup>143</sup> DU JEU POLITIQUE

Remarque préliminaire : La plupart des relations que nous allons maintenant développer ne sont pas quantifiables, en général on ne pourra en connaître que les signes des dérivées. Pour cette raison nous exprimerons les relations sous la forme d'équations linéaires (comme nous l'avons déjà fait pour le plan de contribution). Cette simplification a peu d'importance : non seulement les résultats ne verront jamais leurs signes être liés à l'hypothèse de linéarité ; mais encore l'incertitude sur leur ampleur pourra comme nous le verrons, être largement circonscrite, car concentrée sur un seul critère.

#### §1 : ÉVOLUTION DES RELATIONS ENTRE HOMMES POLITIQUES ET LOBBY ET ÉLECTEURS

##### A. AUGMENTATION DU PLAN DE CONTRIBUTIONS

Nous considérons maintenant le jeu politique comme une succession d'élections ; nous nous écartons alors fondamentalement des modèles de Grossman et Helpman.

Comment traitons nous l'émergence de la coopération entre le gouvernement et le lobby ?

Nous estimons que de nombreux effets interviennent simultanément ; nous les présentons successivement.

---

<sup>143</sup> Nous entendons par *dynamisation* le passage du cadre statique d'une élection à un cadre de deux élections successives, avec mise en évidence des effets s'exerçant d'une élection à l'autre - effets décrivant potentiellement une succession d'élections, puisqu'ils sont valables pour tout passage d'une élection à une élection suivante sans alternance politique.

La prise en compte du temps nous amène à rajouter des indices de période aux différents paramètres et variables. Nous considérerons les périodes  $t$  et  $t + 1$ . Mais le critère de représentation de l'indice n'est pas seulement temporel :  $t$  représente une période où survient une alternance politique.  $t + 1$  représente la période de l'élection suivant la période de l'élection avec alternance, mais en  $t + 1$ , il n'y a pas de nouvelle alternance<sup>144</sup>, et les effets de la coopération entre le gouvernement apparaissent.

Le plan de contributions proposé au gouvernement augmente<sup>145</sup>. Cela signifie donc que :  $\forall i, \beta_{t+1} > \beta_t$ . L'augmentation du plan de contributions dépasse le cadre de la coopération entre lobby et gouvernement : elle provient en partie du simple fait que le lobby connaissant le gouvernement mieux que l'opposition, l'incertitude, et donc le risque, dans sa relation avec le gouvernement, diminuent<sup>146</sup>. Cette diminution du risque entraîne, comme nous l'avons déjà vu, une hausse de son investissement (les contributions<sup>147</sup>).

On a :

$$(r_{i(t+1)}^{al} - 1) = \frac{(\alpha_i - 1)X_i}{\alpha_i M_i'}$$

$r_i^{al}$  ne varie pas. En revanche les contributions augmentent ( $C_i = \beta_i \cdot W_i$ ). De ce fait, le gouvernement diminue sa tromperie vis-à-vis du lobby (émergence pure de la coopération) :

$$k_{i(t+1)}^l = 1 - \beta_{i(t+1)} < 1 - \beta_{it} \quad (22)$$

On a donc  $k_{t+1}^l < k_t^l$ , qui se traduit par une hausse de  $r^e$  (puisque  $r^e = r^{al} - k^l$ ) :

$$r_{i(t+1)}^e = \frac{(\alpha_i - 1)X_i + (\alpha_i M_i')(\beta_{i(t+1)})}{\alpha_i M_i'} \quad (23)$$

<sup>144</sup> C'est le point crucial : l'alternance en  $t$  permet plus de clarté mais n'est pas nécessaire à l'exposé du raisonnement.

<sup>145</sup> Ceci est en accord tant avec la réalité observée (particulièrement aux États-Unis) qu'avec les travaux théoriques. Voir notamment sur ce point, Stratman (1995, p. 132).

<sup>146</sup> Même si la tromperie du candidat était maximale en  $t$ , l'effet reste identique. Ceci car le lobby n'a pas d'élément de comparaison, la tromperie de l'opposition en  $t$  ne pouvant être révélée, puisque son tarif effectif n'a jamais été mis en oeuvre.

<sup>147</sup> Voir sur ce point Snyder Jr (1990), ainsi que Baron (1994, p. 37).



## B. HAUSSE DE LA PROPORTION D'ÉLECTEURS INFORMÉS

### 1) LES EFFETS DE LA TROMPERIE

Qu'en est-il de  $r^{ae}$  ? Si  $k^e$  reste constant,  $r^{ae}$  doit augmenter. Mais  $k^e$  n'a, *a priori*, pas de raison de ne pas varier. La variation (qui peut être nulle) de  $k^e$ , est à relier à d'autres effets. Le premier est lié au fait que la tromperie "éveille" les électeurs. De façon générale, on a donc :

$$a_{t+1} = a_t \cdot b\left(\frac{r_{gt}^e - r_{gt}^{ae}}{r_{gt}^{ae}}, D_{gt}\right)$$

avec  $b$  une fonction ;  $\frac{\partial b}{\partial\left(\frac{r_{gt}^e - r_{gt}^{ae}}{r_{gt}^{ae}}\right)} < 0$ ,  $\frac{\partial b}{\partial D_{gt}} < 0$  et  $D_{gt}$  étant la somme des dépenses de publicité.

Remarques de notation : la division de vecteur doit être interprétée comme suit :

i)  $\frac{r_{gt}^e - r_{gt}^{ae}}{r_{gt}^{ae}}$  est un vecteur reconstitué terme à terme, qui correspond donc à :  $\forall i, \frac{r_{igt}^e - r_{igt}^{ae}}{r_{igt}^{ae}}$  ;

ii) De plus, ce vecteur doit se lire :  $\left\| \frac{r_{gt}^e - r_{gt}^{ae}}{r_{gt}^{ae}} \right\|$ . Chacune de nos *divisions* d'un vecteur par un autre correspondra à la norme du nouveau vecteur.

$D_g$  peut ici être vu comme un coefficient de pondération : l'impact de la tromperie dépend de la publicité qui est faite autour d'elle (par exemple, si  $D_g \approx 0$ <sup>148</sup>,  $r_g^{ae}$  est inconnu du public et la tromperie n'a aucune conséquence<sup>149</sup>).

$D_{gt}$  étant un coefficient de pondération, l'équation est de la forme :

<sup>148</sup>  $D_g$  ne peut jamais être nul, car cela signifierait que les élections ont lieu sans que les électeurs soient informés des positions du candidat qui se représente.

<sup>149</sup> La publicité qui vise à convaincre a donc un aspect informatif futur.

$$a_{t+1} = \frac{a_t}{D_{gt} \cdot \left( \frac{r_{gt}^e - r_{gt}^{ae}}{r_{gt}^{ae}} \right)} \quad (24)$$

L'utilisation de la norme en dividende (cf. remarque supra<sup>150</sup>) permet de supprimer  $b$ , dont l'effet est inclus dans la spécification de la norme.

$$\text{On a donc : } \frac{\partial(a_{t+1})}{\partial\left(\frac{r_{gt}^e - r_{gt}^{ae}}{r_{gt}^{ae}}\right)} < 0 ; \text{ soit : } \frac{\partial(1 - a_{t+1})}{\partial\left(\frac{r_{gt}^e - r_{gt}^{ae}}{r_{gt}^{ae}}\right)} > 0.$$

Comme  $(r^e - r^{ae}) > 0$ , ceci entraîne donc un effet à la baisse de  $a'_g$ .

Si on supposait que la variation de  $a$  ( $\Delta a$ ) s'applique dans la même proportion à  $a'_g$ ,  $a'_o$  et  $a''$ , on aurait :

$$a'_{g(t+1)} = a'_{gt} \cdot \left( \frac{a_{t+1}}{a_t} \right)$$

Toutefois l'hypothèse ci-dessus serait une hypothèse très forte : en effet si la tromperie du gouvernement "éveille" les électeurs, on peut quand même penser que l'opposition en tirera avantage, c'est-à-dire qu'on doit s'attendre à avoir :  $\Delta a'_g < 0$  ;  $\Delta a'_o > 0$  ; et  $\Delta a'_g > -\Delta a'_o$ .

Nous devons donc ajouter une grandeur à  $a'_g$  et la retrancher à  $a'_o$ , sous la condition que ces variables ne quittent jamais  $[0,1]$ , même en  $t+h$ .

De façon mécanique, on a :

$$\sum a'_{t+1} = \frac{a_{t+1}}{a_t} \cdot \sum a'_t$$

On raisonne en termes de proportion ( $P$ ) :

$$Pa'_{g(t+1)} = \frac{a'_{g(t+1)}}{\sum a'_{t+1}}$$

<sup>150</sup> On a en fait :  $a_{t+1} = \frac{a_t}{D_{gt} \left\| \frac{r_{gt}^e - r_{gt}^{ae}}{r_{gt}^{ae}} \right\|}$

$$Pa'_{o(t+1)} = \frac{a'_{o(t+1)}}{\sum a'_{t+1}}$$

(Soit  $Pa'_g + Pa'_o = 1$ .)

On a un transfert de  $a'_g$  à  $a'_o$  :

$$\begin{aligned} \frac{a'_{g(t+1)}}{\sum a'_{t+1}} &= \frac{a'_{gt}}{\sum a'_t} - Cste \\ \frac{a'_{g(t+1)}}{\frac{a_{t+1}}{a_t} \cdot \sum a'_t} &= \frac{a'_{gt}}{\sum a'_t} - Cste \\ \frac{a_t}{a_{t+1}} \cdot a'_{g(t+1)} &= a'_{gt} - Cste \cdot \sum a'_t \end{aligned}$$

On a donc :

$$a'_{g(t+1)} = (1 - Cste) \left( \frac{a_{t+1}}{a_t} \right) \cdot a'_{gt} - Cste \cdot \left( \frac{a_{t+1}}{a_t} \right) \cdot a'_{ot} \quad (25)$$

De la même façon, on a :

$$a'_{o(t+1)} = (1 + Cste) \left( \frac{a_{t+1}}{a_t} \right) \cdot a'_{ot} + Cste \cdot \left( \frac{a_{t+1}}{a_t} \right) \cdot a'_{gt} \quad (26)$$

Nous avons donc deux évolutions dynamiques jointes,  $a'_g$  et  $a'_o$  sont toujours compris entre 0 et 1.

$a'_g$  et  $a'_o$  connaissent une variation temporelle, du fait de la variation de la part d'électeurs non informés dans la population. Ce critère est cependant pondéré par une constante, qui introduit un élément de dissymétrie entre  $\Delta a'_g$  et  $\Delta a'_o$ .

Cette constante est en fait une fonction puisque c'est une grandeur qui dépend de l'ampleur de la tromperie. On a donc :

$$Cste = f(k_g^e)$$

mais on a également  $Cste \in [0,1]$ , puisque nous raisonnons sur des proportions.

Nous avons  $\|k_g^e\| \in [0, \infty[$ , on a donc également :  $1 - \frac{1}{1 + \|k_g^e\|} \in [0,1[$ .

On écrit donc :

$$Cste = \frac{\|k_g^e\|}{1 + \|k_g^e\|} \quad (27)$$

qui est la constante exprimée dans sa forme la plus générale. Cette expression, outre le fait qu'elle est la plus rigoureuse, présente également l'avantage de ne pas nécessiter l'utilisation d'un paramètre représentant la sensibilité des électeurs à la tromperie. Comme précédemment (pour  $b$ ), cet effet est inclus dans la spécification de la norme, qui n'a pas d'importance<sup>151</sup>.

Remarque : Afin de ne pas alourdir nos notations nous posons :  $\frac{\|k_g^e\|}{1 + \|k_g^e\|} = K_g^e$ .

On réécrit donc :

$$a'_{g(t+1)} = (1 - K_g^e) \left( \frac{a_{t+1}}{a_t} \right) \cdot a'_{gt} - (K_g^e) \cdot \left( \frac{a_{t+1}}{a_t} \right) \cdot a'_{ot} \quad (28)$$

$$a'_{o(t+1)} = (1 + K_g^e) \left( \frac{a_{t+1}}{a_t} \right) \cdot a'_{ot} + (K_g^e) \cdot \left( \frac{a_{t+1}}{a_t} \right) \cdot a'_{gt} \quad (29)$$

Et nous avons bien :  $\frac{\partial a'_{g(t+1)}}{\partial \|k_g^e\|} < 0$ , et  $\frac{\partial a'_{o(t+1)}}{\partial \|k_g^e\|} > 0$ .

C'est surtout  $a'_{g(t+1)}$  qui nous intéresse ; on a :  $a_{t+1} = \frac{a_t}{D_{gt} \cdot \left( \frac{r_{gt}^e - r_{gt}^{ae}}{r_{gt}^{ae}} \right)}$

qui entraîne :

$$a'_{g(t+1)} = (1 - K_{gt}^e) \cdot \frac{a'_{gt}}{D_{gt} \cdot \left( \frac{r_{gt}^e - r_{gt}^{ae}}{r_{gt}^{ae}} \right)} - (K_{gt}^e) \cdot \frac{a'_{ot}}{D_{gt} \cdot \left( \frac{r_{gt}^e - r_{gt}^{ae}}{r_{gt}^{ae}} \right)}$$

Soit<sup>152</sup> :

<sup>151</sup> Rappel : il suffit que  $\|k\| \geq 0$ , et  $\|k_1 + k_2\| \leq \|k_1\| + \|k_2\|$ .

<sup>152</sup> Remarque : on ne peut, bien sûr, pas simplifier les dénominateurs car la fraction en dividende est un vecteur avant d'être une norme.

$$a'_{g(t+1)} = (1 - K_{gt}^e) \cdot \frac{a'_{gt}}{D_{gt} \cdot \left(\frac{k_{gt}^e}{r_{gt}^{ae}}\right)} - (K_{gt}^e) \cdot \frac{a'_{ot}}{D_{gt} \cdot \left(\frac{k_{gt}^e}{r_{gt}^{ae}}\right)} \quad (30)$$

Symétriquement on a :

$$a'_{o(t+1)} = (1 + K_{gt}^e) \cdot \frac{a'_{ot}}{D_{gt} \cdot \left(\frac{k_{gt}^e}{r_{gt}^{ae}}\right)} + (K_{gt}^e) \cdot \frac{a'_{gt}}{D_{gt} \cdot \left(\frac{k_{gt}^e}{r_{gt}^{ae}}\right)} \quad (31)$$

Nous avons donc des évolutions dissymétriques de la part des électeurs convaincus par le gouvernement et par l'opposition. Ces évolutions dépendent de la tromperie passée du gouvernement, et de la publicité qui a été faite autour d'elle.

Cependant ces résultats - les variations opposées des parts d'électeurs convaincus par le gouvernement et par l'opposition - doivent être nuancés, car il existe un effet contradictoire à l'effet que nous venons d'exposer.

## 2) UN EFFET CONTRADICTOIRE

L'effet à la baisse de  $a'_g$  (tout d'abord) est contrebalancé par un autre effet. Le plan de contributions offert au gouvernement augmente ( $\forall i, \beta_{t+1} > \beta_t$ ), ainsi donc que les contributions qu'il perçoit ( $\sum_i C_{i(t+1)} > \sum_i C_{it}$ ). On a donc un effet opposé au précédent, puisque la part des électeurs convaincus augmente avec la publicité ( $\frac{da'}{d\sum_i C_i} > 0$ ) - cf. schéma n°8 -, c'est-à-dire, pour le gouvernement, un effet à la hausse de  $a'_g$ <sup>153</sup>. Le signe de  $(a'_{g(t+1)} - a'_{gt})$  est donc, *a priori*, indéterminé.

<sup>153</sup> Remarquons qu'on pourrait également imaginer que les dépenses de campagnes d'un candidat soient affectées non pas à la maximisation du  $a'_g$  de ce candidat, mais à la diminution  $a'_g$  de l'autre candidat. Il s'agit alors de campagnes de nature calomnieuse. Nous ne considérons pas ce cas, car même si les variations des deux  $a'_g$  ne correspondent pas à un jeu à somme nulle ( $a'_g + a'_o$  varie), les variations sont toujours opposées.

Il faudrait "ajouter" à la variation de la part d'électeurs convaincus par le gouvernement

$(\frac{a'_{g(t+1)}}{a_{gt}})$  l'effet contradictoire, qui est fonction de la variation des contributions reçues

$$\left( \frac{\sum_i C_{ig(t+1)}}{\sum_i C_{igt}} \right), \text{ soit } \Delta \sum_i C_i$$

$a'_{g(t+1)}$  doit être pondéré par l'autre effet, c'est-à-dire  $\Delta \sum_i C_i$ <sup>154</sup>. On a alors :

$$a'_{g(t+1)} = \left[ ((1 - K_{gt}^e) \cdot \frac{a'_{gt}}{Z} - (K_{gt}^e) \cdot \frac{a'_{ot}}{Z}) \right] \cdot (b' \cdot \Delta \sum C_i) \quad (32)$$

En posant :  $Z = D_{gt} \cdot (\frac{k_{gt}^e}{r_{gt}^{ae}})$ , qui est donc un scalaire.

Et avec  $b'$  un paramètre de la même nature que  $b$ , qui traduit l'influence des dépenses de campagnes.

On réécrit donc:

$$a'_{g(t+1)} = \left[ ((1 - K_{gt}^e) \cdot \frac{a'_{gt}}{Z} - (K_{gt}^e) \cdot \frac{a'_{ot}}{Z}) \right] \cdot (b' \cdot (\frac{D_{g(t+1)}}{D_{gt}})) \quad (33)$$

qui est l'expression de  $a'_{g(t+1)}$  intégrant les deux effets de sens contradictoires.

De même, l'expression de  $a'_{o(t+1)}$  intégrant les deux effets de sens contradictoires est :

$$a'_{o(t+1)} = \left[ ((1 + K_g^e) \cdot \frac{a'_{ot}}{Z} + (K_g^e) \cdot \frac{a'_{gt}}{Z}) \right] \cdot (b' \cdot (\frac{D_{g(t+1)}}{D_{gt}})) \quad (34)$$

---

<sup>154</sup> Il faut pondérer  $a'_{g(t+1)}$  par  $(\frac{\sum_i C_{i(t+1)}}{\sum_i C_{it}})$ , et non pas par  $\sum_i C_{i(t+1)}$ , car l'expression de  $a'_{g(t+1)}$  contient déjà

$\sum_i C_{it}$ , du moins sous la forme des dépenses de publicité.

On cherche maintenant les expressions de  $k_{g(t+1)}^e$  et  $k_{o(t+1)}^e$ .

Une fois le tarif effectif ( $r^e$ ) décidé, le candidat doit fixer et annoncer le tarif aux électeurs ( $r^{ae}$ ). L'écart entre ces tarifs est  $k^e$ . Plus la part des électeurs convaincus par le candidat sera importante et plus il pourra fixer un  $r^{ae}$  faible.

Donc, si  $a'_{(t+1)} > a'_t$ , alors  $k_{(t+1)}^e > k_t^e$ ; et inversement : si  $a'_{(t+1)} < a'_t$ , alors  $k_{(t+1)}^e < k_t^e$ ; si  $a'_{(t+1)} = a'_t$ , alors  $k_{(t+1)}^e = k_t^e$ .

L'effet de l'écart entre  $a'_{(t+1)}$  et  $a'_t$  est traduit par le paramètre  $g$  ( $g > 1$ )<sup>155</sup>.

On a donc :

$$k_{g(t+1)}^e = \left[ g \cdot ((k_{gt}^e - k_{gt}^e \cdot K_{gt}^e) \cdot (\frac{1}{Z}) - (k_{gt}^e \cdot K_{gt}^e) \cdot (\frac{1}{Z}) \cdot \frac{a'_{ot}}{a_{gt}}) \right] \cdot (b' \cdot (\frac{D_{g(t+1)}}{D_{gt}})) \quad (35)$$

$$k_{o(t+1)}^e = \left[ g \cdot ((k_{ot}^e + k_{ot}^e \cdot K_{gt}^e) \cdot (\frac{1}{Z}) + (k_{ot}^e \cdot K_{gt}^e) \cdot (\frac{1}{Z}) \cdot \frac{a'_{gt}}{a_{ot}}) \right] \cdot (b' \cdot (\frac{D_{g(t+1)}}{D_{gt}})) \quad (36)$$

$k_{g(t+1)}^e$  et  $k_{o(t+1)}^e$  sont donc chacun le produit d'un scalaire et d'un vecteur.

On constate directement que si les comportements du gouvernement ne subissent pas d'influences extérieures, ceux de l'opposition, en revanche, dépendent des comportements passés du gouvernement.

Sur ce point, c'est à dire les relations entre hommes politiques et électeurs, nous démontrons donc formellement la carence, signalée par Lafay (1989)<sup>156</sup>, des modèles de soutien politique traditionnels qui font abstraction de l'opposition.

On peut écrire :

<sup>155</sup> On peut considérer l'écart de deux façons : soit comme un écart, soit comme un rapport (ce que nous ferons) ; seule change la valeur de  $g$  (mais si on considère le rapport  $\frac{a'_{t+1}}{a_t}$  on a toujours  $g > 1$ ).

<sup>156</sup> Cf. note de bas de page n° 86.

$$r_{i(t+1)}^{ae} = \frac{(\alpha_i - 1)X_i + (\alpha_i M_i')(\beta_{i(t+1)} - k_{t+1}^e)}{\alpha_i M_i'}$$

Soit :

$$r_{ig(t+1)}^{ae} = \frac{(\alpha_i - 1)X_i + (\alpha_i M_i') \left[ \beta_{i(t+1)} - \left[ g \cdot ((k_{gt}^e - K_{gt}^e \cdot k_{gt}^e) \cdot (\frac{1}{Z}) - (K_{gt}^e \cdot k_{gt}^e) \cdot (\frac{1}{Z}) \cdot \frac{a'_{ot}}{a'_{gt}}) \cdot (b' \cdot (\frac{D_{g(t+1)}}{D_{gt}})) \right] \right]}{\alpha_i M_i'} \quad (37)$$

$$r_{io(t+1)}^{ae} = \frac{(\alpha_i - 1)X_i + (\alpha_i M_i') \left[ \beta_{io(t+1)} - \left[ g \cdot ((k_{ot}^e + k_{ot}^e \cdot K_{gt}^e) \cdot (\frac{1}{Z}) + (k_{ot}^e \cdot K_{gt}^e) \cdot (\frac{1}{Z}) \cdot \frac{a'_{gt}}{a'_{ot}}) \cdot (b' \cdot (\frac{D_{g(t+1)}}{D_{gt}})) \right] \right]}{\alpha_i M_i'} \quad (38)$$

Nous avons donc les trois variables exprimées de façon endogène en  $t + 1$  :  $r_{t+1}^{al}$ ,  $r_{t+1}^e$ ,  $r_{t+1}^{ae}$ , et ce tant pour le gouvernement que l'opposition ; outre  $r_{g(t+1)}^{ae}$  et  $r_{o(t+1)}^{ae}$ , nous avons :

$$(r_{ig(t+1)}^{al} - 1) = \frac{(\alpha_i - 1)X_i}{\alpha_i M_i'} \quad (15a)$$

$$(r_{io(t+1)}^{al} - 1) = \frac{(\alpha_i - 1)X_i}{\alpha_i M_i'} \quad (15b)$$

$$r_{ig(t+1)}^e = \frac{(\alpha_i - 1)X_i + (\alpha_i M_i')(\beta_{ig(t+1)})}{\alpha_i M_i'} \quad (22a)$$

$$r_{io(t+1)}^e = \frac{(\alpha_i - 1)X_i + (\alpha_i M_i')(\beta_{io(t+1)})}{\alpha_i M_i'} \quad (22b)$$

Le sens de variation de la part d'électeurs convaincus est indéterminée ; cette indétermination se retrouve au niveau de la tromperie vis-à-vis des électeurs, et au niveau des tarifs annoncés aux électeurs.



Cette indétermination n'est pas une limite de notre travail. Elle témoigne au contraire de sa validité.

Lecaillon (1991) étudie les fonctions de popularité et les fonctions de vote (qui représentent les relations observées entre l'économie et la politique). Ces relations sont souvent significatives, mais elles sont très instables, et peuvent même disparaître quand on change de pays ou de périodes (Lecaillon 1991, p. 22). Cette instabilité témoigne, selon nous, de l'indétermination fondamentale de la variation de la part d'électeurs convaincus : elle peut tantôt croître et tantôt décroître (et les fonctions de vote ou de popularité sont alors instables).

## C. DÉCOMPOSITION DE LA HAUSSE DU PLAN DE CONTRIBUTIONS

### 1) LES VARIABLES PRINCIPALES

On pose :

$$\beta = m \cdot \left( \frac{\phi_1 \cdot \varphi \cdot \Pi}{\chi \cdot \varepsilon \cdot \phi_2} \right) \quad (39)$$

avec  $m$  un paramètre positif  $\chi > 0$ ,  $\varepsilon > 0$ ,  $\phi_1 > 0$ ,  $\phi_2 \in [0,1]$ , et  $\varphi = \{0;1\}$ .

avec  $\chi$  représentant l'effectif du lobby ; et  $\varepsilon$  représentant sa dispersion géographique.  $\phi_1$  traduit l'effet de l'émergence de la coopération entre le lobby et le parti politique<sup>157</sup>, et  $\phi_2$  représente l'incertitude, liée à la connaissance du parti politique par le lobby.  $\Pi$  représente le rendement du facteur spécifique à la période précédente.

$\phi_1$  et  $\phi_2$  sont des variables proches, que nous avons différenciées, afin surtout de ne négliger aucun des effets que nous identifions. Cependant le traitement de  $\phi_2$  pose problème dans l'aspect dynamique du modèle. Il est impossible de traiter la relation entre  $\phi_{2(t+1)}$  et  $\phi_{2t}$  de façon linéaire puisque  $\phi_2 \in [0,1]$ .

---

<sup>157</sup> Nous avons déjà décrit l'émergence et le développement de la coopération entre le politicien et le lobby. Rappelons ici que ce phénomène n'est pas une simple hypothèse du raisonnement : la traduction, au moins partielle, de la coopération, à savoir la hausse des contributions perçues par le gouvernement, est une réalité observée (cf. Stratmann 1995, p. 127).

Une relation de la forme  $\phi_{g(t+1)} = (\phi_{gt})^\gamma$ , avec  $\gamma > 1$ , satisfierait la condition  $\phi_2 \in [0,1]$ , mais se poseraient alors des problèmes d'associativité, notamment pour  $t + h$ . Il s'agit donc d'un réel problème technique.

Nous l'éviterons en regroupant les effets propres aux effets  $\phi_1$  et  $\phi_2$  sous la variable  $\phi$ . On a donc  $\phi > 0$ .

On considère explicitement que la variable  $\phi$  est elle même une fonction. Ses variables sont, notamment, la préférence pour le connu plutôt que l'inconnu (préférence naturelle pour le gouvernement), soit  $\bar{\phi}$  cette variable ; une autre variable caractéristique est l'ampleur de la tromperie passée<sup>158</sup>, soit, en  $t + 1$ ,  $\frac{r_{gt}^{al} - r_{gt}^e}{r_{gt}^e}$ . On a donc :

$$\phi_{g(t+1)} = f\left(\bar{\phi}, \left(\frac{k_{gt}^l}{r_{gt}^e}\right)\right) \quad (40)$$

avec  $\frac{\partial \phi_{g(t+1)}}{\partial \bar{\phi}} > 0$ , et  $\frac{\partial \phi_{g(t+1)}}{\partial \left(\frac{k_{gt}^l}{r_{gt}^e}\right)} < 0$ .

On peut exprimer  $\beta_{t+1}$ .

L'émergence et le développement de la coopération, ainsi que la baisse de l'incertitude, sont fonction du nombre de séquences de jeu, c'est-à-dire du nombre d'élections successives sans alternance politique. Il en va de même pour l'incertitude. On a donc :

$$\phi_{g(t+1)} = \gamma \cdot \phi_{gt} \quad (41a)$$

$$\phi_{o(t+h)} = \frac{\phi_{ot}}{\gamma} \quad (41b)$$

avec  $\gamma > 1$  ; et avec l'hypothèse que les effets sont symétriques pour le gouvernement et l'opposition.

On a donc :

$$\beta_{g(t+1)} = \beta_{gt} \cdot \gamma \quad (42a)$$

Et :

---

<sup>158</sup> A titre illustratif on peut remarquer que, si la tromperie du gouvernement vis-à-vis du lobby lors de la période précédente était énorme, alors il est possible que le lobby puisse préférer n'importe quel candidat à celui qu'il connaît déjà.

$$\beta_{o(t+1)} = \frac{\beta_{or}}{\gamma} \quad (42b)$$

Ce qui permet de réécrire  $r_{t+1}^{al}$ ,  $r_{t+1}^e$ , pour le gouvernement et l'opposition<sup>159</sup> :

$$r_{ig(t+1)}^e = \frac{(\alpha_i - 1)X_i + (\alpha_i M_i')(\gamma \cdot \beta_{igt})}{\alpha_i M_i'} \quad (43a)$$

$$r_{io(t+1)}^e = \frac{(\alpha_i - 1)X_i + (\alpha_i M_i')\left(\frac{\beta_{ior}}{\gamma}\right)}{\alpha_i M_i'} \quad (43b)$$

## 2) L'ÉCART DE TARIF ENTRE GOUVERNEMENT ET OPPOSITION

Nous pouvons maintenant comparer  $r_{ig(t+1)}^e$  et  $r_{io(t+1)}^e$ .

$$(r_{ig(t+1)}^e - r_{io(t+1)}^e) = \beta_{igt} \cdot \gamma - \frac{\beta_{ior}}{\gamma}$$

De façon à mieux visualiser l'écart, nous allons supposer que les situations du gouvernement et de l'opposition sont identiques en  $t$ <sup>160</sup>. On a alors :

$$(r_{ig(t+1)}^e - r_{io(t+1)}^e) = \beta_{it} \cdot \left(\gamma - \frac{1}{\gamma}\right)$$

Comme on a  $\gamma > 1$  on a donc toujours :  $(r_{ig(t+1)}^e - r_{io(t+1)}^e) > 0$ . L'écart entre le tarif appliqué par le gouvernement et le tarif que l'opposition aurait mis en place croît au long de la succession des cycles électoraux sans alternance politique.  $r_{ig}^e$  croît, et  $r_{io}^e$  décroît.

<sup>159</sup> Les  $r^{al}$  sont bien sûr inchangés :  $(r_{ig(t+1)}^{al} - 1) = \frac{(\alpha_i - 1)X_i}{\alpha_i M_i'}$  ;  $(r_{io(t+1)}^{al} - 1) = \frac{(\alpha_i - 1)X_i}{\alpha_i M_i'}$ .

<sup>160</sup> Cette hypothèse correspond simplement au cas d'une élection libre. Comme le fait remarquer Lott Jr (1986, p. 88), si les politiciens reçoivent des "quasi rentes" de leurs actions (investissements) passées, ils ne sont pas capables de vendre à d'autres les droits de ce flux de rentes. Dans une élection libre aucun candidat ne peut se rapprocher de la situation de gouvernant. L'issue de l'élection est alors totalement exogène, et les indices  $g$  et  $o$  doivent être compris comme signifiant respectivement *futur gouvernement* et *future opposition*.

## §2 : DES ÉVOLUTIONS CYCLIQUES

Cependant, ces évolutions ne peuvent se poursuivre indéfiniment, et ce pour au moins trois raisons. La première raison est simplement le fait que  $r_i^e \in [0, r_i^{e*}]$ , avec  $r_i^{e*}$  le tarif autarcique<sup>161</sup> (qui ramène les importations à zéro).

Ensuite, l'alternance politique peut survenir n'importe quand, car nous considérons qu'elle est essentiellement exogène. L'alternance doit entraîner une baisse de la protection, puisque  $r_{ig(t+h)}^e > r_{io(t+h)}^e$ , et ce d'autant plus que  $h$  est élevé. Ici s'esquisse donc l'idée d'un caractère cyclique du tarif<sup>162</sup>.

La dernière raison est la plus intéressante. Elle est liée à l'alternance, et plus précisément à la menace de l'alternance et aux efforts du gouvernement pour l'éviter.

### A. ÉLARGIR LE LIEN CONTRIBUTIONS / PUBLICITÉ

Il existe dans notre raisonnement une hypothèse implicite, qui est que pour chaque période :  $C_i = D_i$ . Il s'agit d'une hypothèse qui en fait est double, et qui peut donc être levée de deux façons. Comme nous le verrons, lever cette hypothèse justifie alors pleinement la spécification retenue de la fonction objectif du parti politique.

D'abord, on peut considérer que, même si  $\sum_i C_i = \sum_i D_i$ , on a  $C_i \neq D_i$ . Ce qui signifie que le parti politique réalise une péréquation entre les affectations des contributions reçues des différents secteurs. Un tel comportement n'a rien d'étonnant, il signifie simplement que le candidat perçoit des asymétries entre les rapports "gains de la protection pour le lobby / coût de la protection pour la population" pour chaque secteur.

---

<sup>161</sup> Si on exclut le cas des subventions.

<sup>162</sup> Mais il s'agit alors d'un cycle erratique, dont la période est totalement aléatoire. Si les alternances se succèdent, la période est trop courte pour que l'aspect cyclique se manifeste.

Selon ce premier critère, nous conserverons cependant l'hypothèse  $C_i = D_i$ . Il s'agit là d'une hypothèse technique. Cette hypothèse n'a pas de grande portée pratique<sup>163</sup>, puisque, si les contributions proviennent bien de secteurs clairement identifiés, la publicité est, elle, générale. Non seulement elle n'est pas ciblée par secteur, mais elle concerne même des critères autres que la politique commerciale<sup>164</sup>.

L'autre aspect de l'hypothèse est qu'on peut avoir  $C_{it} \neq D_{it}$ , tout en ayant  $\sum_{t=1}^h C_{it} = \sum_{t=1}^h D_{it}$ , quand  $h \rightarrow \infty$ , et sans que le lobby qui vérifie  $C_{it} > D_{it}$  ne fixe mécaniquement  $C_{i(t+1)} < C_{it}$ .

Nous avons vu que les dépenses de publicité pouvaient viser deux objectifs : elles peuvent viser à informer et viser à convaincre<sup>165</sup>. Et nous avons jugé qu'elles visent principalement à convaincre. Or, plus on a une mauvaise réputation, et plus il est dur de convaincre que les intentions affichées sont sincères et seront suivies d'effets. La réputation elle-même provient des comportements passés.

<sup>163</sup> Dans le sens où il ne s'agit ni d'une hypothèse forte ni d'une hypothèse faible.

<sup>164</sup> Remarquons tout de même que, dans un cadre abstrait, l'hypothèse  $C_i = D_i$  se justifie, si on considère que la publicité est ciblée, c'est-à-dire qu'elle est représentée par un vecteur. Le lobby investit des contributions ; s'il est trompé ( $C_i > D_i$ ), c'est-à-dire que son investissement se révèle peu rentable, il diminuera ou supprimera son investissement lors de la période (élection) suivante. On pourrait se dire que cette situation n'est pas inconfortable pour le politicien : elle est neutre tant que  $C_i > D_i$  est contrebalancé (péréquation) par  $C_j < D_j$  ; avec  $i \neq j$ . Toutefois cette neutralité a peu de chance d'être durable. En effet, si à chaque période  $C_i > D_i$ ,  $\sum_i C_i$  va tendre vers zéro quand  $h$  augmente, et il sera de plus en plus difficile pour le politicien non seulement de financer  $D_j > C_j$ , mais aussi de s'assurer  $C_{j(t+1)} > C_{jt}$ . Ceci car plus  $h$  sera élevé et plus le lobby  $j$  percevra un caractère routinier de  $D_{j(t+1)} > D_{jt}$ , et donc moins il ajustera ses contributions en conséquence. La meilleure stratégie pour le politicien est donc, soit de ne réaliser aucune péréquation, soit de mettre en place une péréquation suffisamment faible pour que les lobbies ne la perçoivent pas (mais dans ce cas on peut penser que la péréquation est également neutre pour ce qui est des électeurs), c'est-à-dire que  $C_i \approx D_i$  (donc pour chaque secteur). Pour cette raison, l'hypothèse  $C_i = D_i$  se justifie.

<sup>165</sup> Mueller et Stratmann (1994).

Ainsi les électeurs croiront d'autant plus le candidat en  $t + 1$  qu'il leur aura peu menti en  $t$ . C'est-à-dire que sa crédibilité sera fonction de  $\frac{r_t^e - r_t^{ae}}{r_t^e}$ , soit de  $\frac{k_t^e}{r_t^e}$ <sup>166</sup>.

Plus les électeurs seront enclins à croire les annonces du candidat et moins ce dernier aura besoin d'avoir recours à la publicité, et donc moins la part des contributions qu'il utilisera sera importante. La part des contributions stockée en  $t + 1$  est liée à l'écart entre les tarifs annoncé aux électeurs ( $r^{al}$ ) et les tarifs effectifs ( $r^e$ ) en  $t$ . On a donc :

$$(C_{i(t+1)} - D_{i(t+1)}) = f(k_t^e).$$

Plus précisément, on pose<sup>167</sup> :

$$(C_{i(t+1)} - D_{i(t+1)}) = \lambda(\bar{k}^e - k_t^e) \quad (44)$$

avec  $\lambda$  un vecteur strictement positif.  $\bar{k}^e$  est une *valeur seuil* (vecteur qui comme  $\lambda$  est de même dimension que  $r^e$ ) qui oriente le stockage ou le déstockage des contributions.

On a donc bien :

$$\frac{d(C_{i(t+1)} - D_{i(t+1)})}{d(k_t^e)} < 0$$

et on retrouve  $C_i = D_i$  quand  $k_t^e = \bar{k}^e$ .

On a :

$$D_{i(t+1)} = C_{i(t+1)} + \lambda(k_t^e - \bar{k}^e)$$

qui devient :

$$D_{i(t+1)} = \beta_i \cdot W_i(r_i^{al}) + \lambda(r_{it}^e - r_{it}^{ae} - \bar{k}_{it}^e) \quad (45)$$

Ce qui permet de réécrire  $r_{igt}^{ae}$  effets. On obtient une expression qui regroupe, à ce stade tous les effets :

<sup>166</sup> Dans l'absolu, si on suppose que les électeurs ont une mémoire sur plusieurs périodes, la crédibilité doit être fonction d'une expression de la forme :  $\mathfrak{t}^\kappa \cdot k_{t-1}^e + \mathfrak{t}^{2\kappa} \cdot k_{t-2}^e + \mathfrak{t}^{3\kappa} \cdot k_{t-3}^e + \dots + \mathfrak{t}^{n\kappa} \cdot k_{t-n}^e$  ; ou d'une expression de la forme :  $\mathfrak{t}^\kappa \cdot k_{t-1}^e + \mathfrak{t}^{2\kappa} \cdot k_{t-2}^e + \mathfrak{t}^{3\kappa} \cdot k_{t-3}^e + \dots + \mathfrak{t}^{n\kappa} \cdot k_{t-n}^e$  avec  $\mathfrak{t} \in ]0,1]$ ,  $\kappa > 0$  et  $n$  qui représente le nombre de cycles électoraux depuis la dernière alternance politique. Dans notre raisonnement on réduit la crédibilité à une fonction de  $k_{t-1}^e$ , ce qui signifie qu'on fait l'hypothèse que la mémoire des électeurs ne s'étend pas au-delà de la dernière élection. Ce cas peut également être approximé dans le cas général d'une mémoire infinie, avec dans le cas de l'expression en double puissance  $\kappa \rightarrow +\infty$ .

<sup>167</sup> Ces expressions concernent presque uniquement le gouvernement, puisque, pour l'opposition, il n'y a pas de  $k_t^e$  à observer en  $t + 1$ .

$$r_{ig(t+1)}^{ae} = \frac{(\alpha_i - 1)X_i + (\alpha_i M_i') [\beta_{i(t+1)}]}{\alpha_i M_i'} \cdot \frac{\left[ g \cdot \left( (k_{gt}^e - K_{gt}^e \cdot k_{gt}^e) \left( \frac{1}{Z} \right) - (K_{gt}^e \cdot k_{gt}^e) \cdot \left( \frac{1}{Z} \right) \cdot \frac{a'}{a_{gt}} \right) \cdot (b_i \cdot \frac{\beta_i \cdot W_i (r_i^{al}) + \lambda(r_{it}^e - r_{it}^{ae} - \bar{k}_{it}^e)}{(D_{gt}^e)}) \right]}{\alpha_i M_i'} \quad (46)$$

On constate directement que  $r_{i(t+1)}^{ae}$  devient fonction des différents types de tarifs passés, y compris lui-même, ce qui laisse présager une certaine inertie dans l'évolution de  $r_i^{ae}$ .

Cette inertie est à relier à ce que nous avons dit du caractère flou du vecteur tarif annoncé aux électeurs ; ce point prendra une importance particulière dans le chapitre III.

## B. DIVERGENCE ENTRE FONCTION OBJECTIF ET PROBABILITÉ D'ÉLECTION

### 1) NOUVELLE JUSTIFICATION DE LA FONCTION OBJECTIF ET ÉLOIGNEMENT DE LA PROBABILITÉ D'ÉLECTION

Accepter la possibilité que  $C_{it} \neq D_{it}$ , c'est-à-dire le stockage et le déstockage, justifie pleinement l'utilisation d'une fonction objectif différente de la fonction de probabilité d'élection<sup>168</sup> :

Notre analyse se distingue ici fondamentalement de la compétition électorale (Brock et Magee, 1978), approche dans laquelle la probabilité d'élection est une fonction directe des contributions<sup>169</sup>.

<sup>168</sup> Rappel : la fonction objectif (du gouvernement) est :  $G_g = \sum_i C_i(r_{ig}^{al}) + a'_g W(r_{ig}^{ae}) + (1-a)W(r_{ig}^e)$

qui diffère de la fonction de probabilité d'élection (constituée par les deux dernier termes de  $G_g$ ).

<sup>169</sup> Hillman et Ursprung (1988 p. 733), par exemple.

Cette distinction est à notre avantage si on considère l'aspect circulaire du raisonnement de Brock et Magee sur ce dernier point. En effet, si les contributions affectent la probabilité d'élection, c'est aussi cette probabilité qui affecte les décisions des lobbies et donc les contributions<sup>170</sup>.

Cependant cette différence ne se traduit pas forcément par une divergence : tant que la hausse des contributions contrebalance pour  $a'_g$  et pour  $W(r^P)$  l'effet de la baisse de  $a$ ,  $G_g$  et la fonction de probabilité d'élection sont parfaitement compatibles. En revanche, si la hausse des contributions ( $\Delta^+ \sum_i C_i$ ) ne suffit pas à contrebalancer  $\Delta^- a'_g$  et  $\Delta^- W(r^P)$ , alors la fonction objectif du gouvernement ( $G_g$ ) et la probabilité d'élection du gouvernement peuvent diverger.

Comment  $\Delta^+ \sum_i C_i$  pourrait-il ne pas suffire à contrebalancer  $\Delta^- a'_g$  ? Il suffit pour cela que les contributions aient un rendement décroissant dans le temps. Cela ne signifie pas que l'impact des contributions faites en  $t$  décroisse au fil des périodes  $t+h$  (c'est évidemment le cas, mais ce n'est pas ce qui nous intéresse<sup>171</sup>), cela signifie que, pour un même montant de contributions, il y a une décroissance temporelle de l'impact des contributions, et ce même sous l'hypothèse d'absence de stockage/déstockage des contributions.

Cela signifie que les dépenses de publicité sont de moins en moins efficaces, que les électeurs sont de plus en plus difficiles à convaincre.

L'efficacité des dépenses de campagne sera - comme  $(1-a)$  - fonction des tromperies passées. En effet, un électeur non informé et convaincu ( $\in a'_g$ ) qui a été trompé à la période précédente sera plus dur à convaincre à la période présente, et cela même si la tromperie n'en a pas fait un électeur informé.

La prise en compte de cet effet nécessite que soit modifiée l'équation n°33. On a alors<sup>172</sup> :

<sup>170</sup> Voir sur ce point Snyder Jr (1990 p. 1225).

<sup>171</sup> L'impact peut même changer de signe, si l'aspect informatif des contributions passées est suffisamment important.

<sup>172</sup> De même (symétriquement), on a :  $a'_{o(t+1)} = ((1 + K_g^e)(b \cdot (Z))) \cdot a'_{ot} + (K_g^e) \cdot (b \cdot (Z)) \cdot a'_{gt} \cdot (\mu \cdot b' \cdot (\frac{D_{g(t+1)}}{D_{gt}}))$



$$a'_{g(t+1)} = ((1 - K_{gt}^e) \cdot \frac{a'_{gt}}{Z} - (K_{gt}^e) \cdot (\frac{a'_{ot}}{Z}) \cdot (\frac{b'}{\mu}) \cdot (\frac{D_{g(t+1)}}{D_{gt}})) \quad (33')$$

avec  $\mu$  qui représente l'impact de la tromperie passée sur l'érosion de l'efficacité des dépenses de campagnes.

On a donc :

$$\mu = f(k_{gt}^e) ; \text{ avec } \frac{d\mu}{d(k_{gt}^e)} < 0.$$

On pose :

$$\mu = \|k_{gt}^e\| + 1 \quad (47)$$

La *sensibilité* de l'efficacité des dépenses de campagnes à la tromperie passée<sup>173</sup> est, comme précédemment, incluse dans le calcul de la norme. Si la tromperie est inexistante ( $r_{gt}^e = r_{gt}^{ae}$ ), l'érosion de l'efficacité des dépenses de campagnes est nulle ( $\mu = 1$ ).

Dans le cas contraire ( $r_{gt}^e > r_{gt}^{ae}$ ), comme le paramètre  $g$  est constant, on a une diminution de  $k_{g(t+1)}^e$ <sup>174</sup>. Cette diminution est mécanique, la baisse de la tromperie résultant de la plus grande difficulté à masquer la tromperie. De la même façon il s'ensuit donc une hausse de  $r_{g(t+1)}^{ae}$ .

Cependant, ces effets ne jouent qu'un rôle d'amortissement de l'inefficacité grandissante des dépenses de campagnes. Ils ne peuvent donc absolument pas inverser une tendance. La divergence entre la fonction objectif et la probabilité d'élection persiste. Cette persistance est d'autant plus marquée qu'une hausse de  $r_{g(t+1)}^{ae}$  ne peut que diminuer la probabilité d'élection.

Un autre effet intervient donc, et doit être mis en évidence.

<sup>173</sup> De la même façon que précédemment pour la crédibilité (cf. note n° 166), nous considérons que la mémoire des électeurs ne va pas au-delà de la période précédente.

<sup>174</sup> Par rapport à la référence d'une situation sans érosion de l'impact de la publicité.

## 2) VERS UN TARIF CYCLIQUE ?

Si la proportion d'électeurs convaincus par le gouvernement ( $a'_g$ ) tombe sous un certain seuil ( $\bar{a}'_g$ ), le risque d'être battu sera trop grand pour le gouvernement lors de l'élection suivante, il devra alors se préoccuper particulièrement des électeurs, et donc s'éloigner quelque peu des lobbies.

Cela signifie que, lors de l'élection critique ( $a'_g < \bar{a}'_g$ , ou au moins  $a'_g \approx \bar{a}'_g$ ), le gouvernement va augmenter  $k'_g$ . La conséquence en est donc une baisse de  $r_g^e$ , qui présage d'une baisse de  $\beta$  pour la période suivante<sup>175</sup>.

La hausse de  $k'_g$  marque donc la fin de la coopération entre le gouvernement et le lobby. La coopération doit disparaître quand la perpétuation des comportements réciproques du gouvernement et du lobby devient néfaste pour l'un des joueurs. Ici c'est le gouvernement qui doit changer de stratégie optimale<sup>176</sup>.

On pourrait se dire que le gouvernement réagirait différemment face à cette situation, c'est-à-dire que, face à une issue incertaine, il maximiserait la tromperie du côté des lobbies et du côté des électeurs. Mais, pour deux raisons, nous ne retenons pas ce genre de raisonnement.

Tout d'abord, nous avons dit que l'horizon de l'homme politique est fonction de son temps passé au pouvoir. Ainsi, face à une menace d'alternance, il n'a pas à réagir par une stratégie de court terme (et ce d'autant plus que la menace survient après un temps long passé au pouvoir, ce qui est à attendre si l'alternance est bien fonction de l'érosion de l'efficacité des dépenses de campagnes<sup>177</sup>). Cependant dans une élection incertaine, la stratégie de court terme (double tromperie maximale) est optimale, même si elle laisse mal présager, en cas de succès, d'une nouvelle réélection dans le futur.

---

<sup>175</sup> Remarquons que ce raisonnement peut fournir une explication à l'observation, faite par Takacs (1981, p. 691), et selon laquelle les pressions protectionnistes ne semblent pas forcément augmenter le protectionnisme.

<sup>176</sup> Ce type de situation, à savoir une période de coopération suivie de non coopération ne revêt pas de caractère paradoxal ; voir sur ce point Axelrod (1992, p. 25).

<sup>177</sup> Il faut quelques cycles électoraux pour qu'il soit possible au gouvernement d'estimer la vitesse d'érosion.

On peut donc penser que la stratégie du gouvernement sera d'éviter de se retrouver dans une telle situation<sup>178</sup>. Ce point nous amène à notre seconde raison.

Le seuil ( $\bar{a}'_g$ ) n'est pas un seuil de réélection, c'est un seuil *de réaction*, qui correspond à un retournement de la part du gouvernement. En fait  $\bar{a}'_g$  est toujours supérieur au seuil de réélection. Ainsi le gouvernement ne doit pas se trouver dans une situation appelant une stratégie de court terme<sup>179</sup>.

Remarque : Si on ne tient pas compte de l'importance que le dirigeant accorde à ce seuil, on doit faire la même hypothèse que Ferejohn (1986, p. 29), selon laquelle si le gouvernement sait qu'il sera battu lors de la prochaine élection, il se sert de l'exercice de la politique uniquement pour maximiser son intérêt privé. Cette hypothèse de Ferejohn, d'ailleurs typique du *Public Choice*, nous semble receler une incohérence. En effet, si le gouvernement poursuit un comportement égoïste quand il sait qu'il ne sera pas réélu, cela signifie que la réélection a sa préférence ; pourquoi se mettre alors dans la position de ne pouvoir satisfaire qu'un objectif second ?

L'effet à la hausse de  $k^l_g$  se manifeste dès que  $a'_g < \bar{a}'_g$  ; il est nul tant que  $a'_g \geq \bar{a}'_g$ . On peut donc le représenter à l'aide d'une fonction *max*. Cet effet est donc :

$$f(q, \max(0, (\bar{a}'_g - a'_g)))$$

avec  $q$  un paramètre positif qui représente l'ampleur de l'effet.

On a donc une relation de la forme suivante :

$$k^l_{g(t+1)} = k^l_{gt} \cdot (1 + q(\max(0, (\bar{a}'_g - a'_g)))) \quad (48)$$

Ainsi, si  $a'_g \geq \bar{a}'_g$ ,  $\max(0, (\bar{a}'_g - a'_g)) = 0$ , et donc  $k^l_{g(t+1)} = k^l_{gt}$ .

Mais de ce fait, la relation  $k^l_i = 1 - \beta_i$ , se trouve donc modifiée. On écrit alors :

<sup>178</sup> Cela ne signifie pas que l'alternance ne peut survenir (elle est exogène), mais simplement que le gouvernement la craint.

<sup>179</sup> Notons que ce raisonnement est valable uniquement dans le cadre d'un jeu politique entièrement déterminé par les aspects commerciaux. Cependant les effets qu'il décrit restent valables, bien qu'amendés, pour une alternance largement exogène.

$$k_{ig(t+1)}^l = (1 - \beta_{ig(t+1)}) \cdot (1 + q(\max(0, (\bar{a}_g' - a_g'))) \quad (49)$$

qui nous donne :

$$r_{ig(t+1)}^e = \frac{(\alpha_i - 1)X_i + (\alpha_i M_i') \cdot (\gamma \cdot \beta_{gt} \cdot (1 + q \max) - q \max)}{\alpha_i M_i'} \quad (50)$$

Comme on connaît  $a_g'$  pour chaque période, on peut connaître l'ensemble des variables, soumises ou non à l'érosion de l'efficacité des dépenses de campagnes.

Ainsi le tarif a forcément une tendance cyclique. Non seulement l'aspect cyclique découle, nous l'avons vu, de l'aspect exogène de l'alternance politique, mais également, comme nous venons de l'exposer des efforts du gouvernement pour l'éviter<sup>180</sup>. Le caractère cyclique du tarif est donc tant exogène qu'endogène<sup>181</sup>.

Cependant, les aspects exogène et endogène, pris séparément, ne suffisent pas à assurer le cycle dans le long terme.

Si  $a_g' < \bar{a}_g'$ , le gouvernement augmente  $k^l$ . Cette diminution doit assurer  $a_g' > \bar{a}_g'$ , à la période suivante. A cette période  $k^l$  peut de nouveau diminuer, ce qui entraînera de nouveau  $a_g' < \bar{a}_g'$ , et ainsi de suite...

L'aspect endogène génère alors un cycle amorti.

<sup>180</sup>

Remarquons ici que notre raisonnement peut fournir une explication précieuse au paradoxe constaté par Snyder Jr (1990 p. 1202) et selon lequel il est fréquent que les gouvernants ne maximisent pas les contributions. Dans notre cadre, la non maximisation des contributions peut être simplement la conséquence logique, après un certain temps passé au pouvoir, de la volonté du gouvernement de maximiser son temps de pouvoir futur.

<sup>181</sup>

Sur ce point le raisonnement peut paraître particulièrement abstrait. Cette impression provient du fait que l'alternance risque de survenir de façon exogène avant que les aspects endogènes du cycle du tarif n'aient commencé à opérer. Nous traitons ces effets, toujours dans l'optique de couvrir dans notre raisonnement le plus large champ du possible.



- ii) Il n'y a pas d'obligation à ce que les droites de  $k_{gr}^e$  et  $a'_{g(t+1)}$  se coupent au niveau de l'axe ;  
 iii) Les vecteurs sont exprimés en normes.

Dans quelles conditions le jeu politico-commercial s'achemine-t-il vers un équilibre ?

Aucune condition n'est requise vis-à-vis des pentes relatives de  $k_g^e$  et  $a'_g$ . Les conditions de convergence vers un équilibre sont les suivantes :

- i) il faut que la pente du premier segment de  $k_g^l \in ]0, -1[$  ;  
 ii) il faut que la pente du second segment de  $k_g^l$  soit supérieure à l'opposé de la pente du premier segment.

Nous calculons ces conditions ; et pour ce faire nous devons reprendre l'expression complète de la relation entre la tromperie vis-à-vis des lobbies et le plan de contributions (cf. note de bas de page n°135). On a donc :

$$k'_{ig(t+1)} = \hat{k} \cdot (1 - \beta_{ig(t+1)}) \cdot (1 + q(\max(0, (\bar{a}'_g - a'_g)))) \quad (49')$$

On se situe dans le premier segment, et donc :  $q(\max(0, (\bar{a}'_g - a'_g))) = 0$ .

La condition d'existence d'un équilibre se ramène donc à :

$$\hat{k} \cdot (\beta_{igr} - \beta_{ig(t+1)}) > -1$$

soit :

$$\hat{k} < \frac{1}{\beta_{ig(t+1)} - \beta_{igr}} \quad (51)$$

L'interprétation économique de cette première condition est que la sensibilité de la tromperie au plan de contributions doit être inférieure à l'inverse de la hausse du plan de contributions. Il ne s'agit pas là d'une condition forte puisque  $\{\beta_{igr}; \beta_{ig(t+1)}\} \in [0, 1]$ , et que  $k^l$  (et donc  $\hat{k}$ ) est faible (les prix domestiques sont normalisés).

La seconde condition peut se formuler ainsi:

$$\hat{k} \cdot (1 - \beta_{ig(t+1)}) \cdot (1 + q(\max(0, (\bar{a}'_g - a'_g)))) > 1 + \hat{k} \cdot (1 - \beta_{igr}) \quad (52)$$

$\hat{k} \cdot (1 - \beta_{igt})$  correspond à  $\bar{a}'_g = a'_g$ , soit au point d'inflexion. La partie droite de l'inégalité correspond au pire des cas (1). Il s'agit donc d'une condition suffisante mais non nécessaire.

Cette condition revient à :

$$\begin{aligned} (1 - \beta_{ig(t+1)}) \cdot (1 + q(\bar{a}'_g - a'_g)) &> \frac{1}{\hat{k}} + (1 - \beta_{igt}) \\ q(\bar{a}'_g - a'_g) - \beta_{ig(t+1)} - \beta_{ig(t+1)} \cdot q(\bar{a}'_g - a'_g) + \beta_{igt} &> \frac{1}{\hat{k}} \\ q(\bar{a}'_g - a'_g) \cdot (1 - \beta_{ig(t+1)}) - \beta_{ig(t+1)} + \beta_{igt} &> \frac{1}{\hat{k}} \\ q &> \frac{1 + \hat{k}(\beta_{ig(t+1)} - \beta_{igt})}{\hat{k}(\bar{a}'_g - a'_g) \cdot (1 - \beta_{ig(t+1)})} \end{aligned}$$

qui équivaut à :

$$q > \frac{1 + \hat{k}(\Delta\beta_{ig})}{k_{ig(t+1)}^l \cdot (\bar{a}'_g - a'_g)} \quad (53)$$

L'interprétation économique de cette condition ne découle pas directement de sa formalisation. On peut la traduire ainsi : quand le gouvernement change de politique, le changement est d'une ampleur plus brutale que les évolutions passées. Ce qui semble assez intuitif.

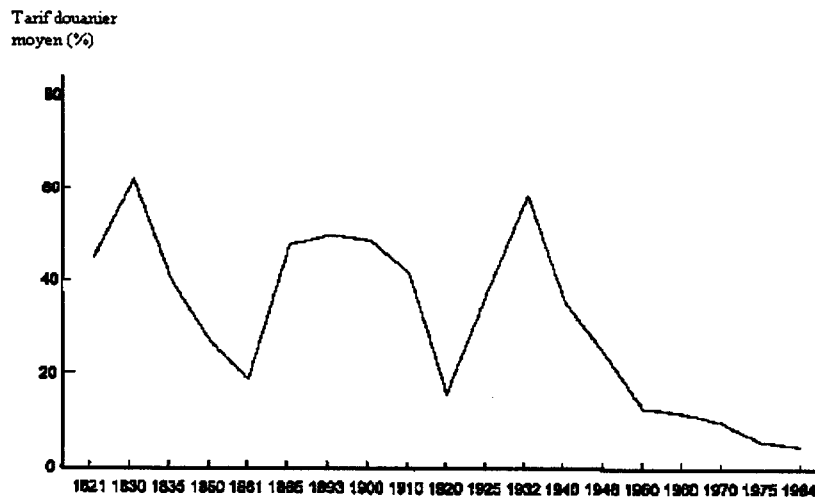
Si ces deux conditions sont remplies, le jeu politico-commercial converge vers un équilibre stable, qui correspond au seuil de la part d'électeurs convaincus par le gouvernement.

### 3) LE CYCLE DU TARIF EN PRATIQUE

Le caractère cyclique du tarif émerge de notre cadre théorique ; peut-on le constater dans la réalité ?

Selon Messerlin (1980, p. 161), depuis le début du dix-neuvième siècle, de nombreux pays connaissent une succession de périodes d'ouverture aux échanges, alternant avec des périodes protectionnistes. L'aspect cyclique de la protection serait donc un phénomène observé et répandu.

De façon plus précise le phénomène peut être illustré par le cas américain ; nous reprenons le schéma de Baldwin et Baldwin 1996 (p. 777) :



*Source: Statistical abstract of the United States.*

### **Schéma n°10 : L'évolution de la protection tarifaire américaine**

De façon très intéressante, les auteurs, sans présenter d'explication détaillée du phénomène, le relie toutefois aux cycles électoraux (et non aux grandes crises économiques), et particulièrement aux alternances politiques. Baldwin et Baldwin expliquent, par exemple, que les électeurs, lassés des prix et profits élevés, ont élu une administration anti protection en 1912, laquelle a rapidement diminué les tarifs. Un nouveau changement d'administration après la première guerre mondiale a prélué à une nouvelle hausse des tarifs. Enfin, les auteurs estiment que ce sont encore les électeurs qui sont la cause de la diminution du protectionnisme après la seconde guerre mondiale (Baldwin et Baldwin 1996, p. 777).

Nous sommes bien conscients de l'aspect très sommaire de l'analyse de Baldwin et Baldwin. Il nous semble, par exemple, qu'il faudrait prendre en compte la guerre de Sécession (et donc la victoire du nord protectionniste) pour expliquer la hausse de la protection dans la deuxième moitié du dix-neuvième siècle. Il nous semble également très étonnant de rejeter toute portée explicative de la crise de 1929, pour ce qui est de la hausse de la protection.



Pourtant notre approche semble confortée par les études empiriques. Au moins ces études, à ce stade en tout cas, ne nous laissent augurer d'aucune invalidation de notre réflexion. Ceci car le cycle du tarif n'a pas pour nous de caractère systématique (si les alternances se succèdent directement, il n'y a pas de cycle) ; l'important est que des variations de tarifs soient consécutives à des alternances politiques.

## CONCLUSION DU DEUXIÈME CHAPITRE

Dans un contexte d'élection, l'annonce de la politique par les candidats et la mise en œuvre de la politique, sont disjoints dans le temps (au minimum séparés par l'élection). L'annonce correspond à la passation d'un contrat entre les candidats et les autres acteurs du jeu politico-commercial : les groupes de pression et les électeurs. La situation des contractants est asymétrique, puisque tant les électeurs que les lobbies n'ont, au mieux, qu'un contrôle très limité des actions du candidat élu. Les annonces (vecteurs tarifs) n'ont donc pas de raison d'être équivalentes à la politique mise en œuvre après l'élection.

Nous considérons que le jeu politico-commercial comprend trois types de tarifs (vecteurs) : le tarif annoncé aux lobbies, le tarif annoncé aux électeurs, et le tarif finalement mis en œuvre. L'écart (positif) entre le tarif annoncé aux lobbies et le tarif effectif est la tromperie vis-à-vis des lobbies, et l'écart (positif) entre le tarif effectif et le tarif annoncé aux électeurs, est celle vis-à-vis des électeurs. Le tarif annoncé aux électeurs est le premier tarif déterminé (il maximise l'utilité du lobby, représentée par une fonction à la Grossman et Helpman).

Nous considérons que la tromperie vis-à-vis du lobby, qui permet de déterminer le (futur) tarif effectif, est une fonction inverse du montant des contributions versées par le lobby. Notre analyse des contributions repose directement sur les fondements théoriques du soutien politique et du lobbying. Plutôt que de considérer, comme Grossman et Helpman, que le plan de contributions relie contributions et tarifs, nous supposons qu'il relie contributions et revenu attendu du tarif par le lobby.

Nous avons estimé que la "part" du revenu attendu versé comme contribution est une fonction ; ses variables sont ce qui fonde l'efficacité du lobby : l'effectif et la dispersion géographique, ainsi que la confiance du lobby envers le parti politique, et la richesse du lobby (représentée par le rendement passé du facteur de production spécifique).

Traiter les contributions comme une fonction nous ramène à une idée simple et importante, mais pourtant rarement considérée dans la littérature, et selon laquelle il n'y a pas de raison que le montant du lobbying maximise le profit du groupe. Bien qu'en général négligée, cette idée était déjà mise en avant par Browning 1974 (p. 376).

Le tarif annoncé aux électeurs est ensuite déterminé en retranchant du tarif effectif la tromperie vis-à-vis des électeurs. Cette tromperie est déterminée comme une fonction croissante de la part d'électeurs convaincus par le candidat. Ainsi, le tarif annoncé aux électeurs et le tarif effectif diffèrent en fonction des partis politique (gouvernement ou opposition). Le tarif ainsi déterminé est une fonction qui a les caractéristiques traditionnelles d'un tarif endogène, telles que présentées dans la littérature : croissant selon le montant de la production, décroissant selon l'élasticité de la fonction de demande d'importations (en valeur absolue), et décroissant selon la part du lobby dans la population.

Le modèle est bouclé dans un cadre dynamique, toutes les variables deviennent alors endogènes. Le modèle est étendu à deux élections successives, les effets dynamiques mis en évidence peuvent alors décrire un processus regroupant une succession d'élections. Les effets mis en évidence sont valables pour des élections sans alternance politique ; une alternance marque le début d'un nouveau processus. L'alternance est considérée comme un élément exogène et imprévisible : le modèle étudie les effets sur l'économie des interrelations entre la politique et l'économie, mais ne cherche absolument pas à être un modèle électoral. Pour cette raison, la durée du processus ne peut être spécifiée. Aucune hypothèse n'est non plus faite sur la durée des périodes (le temps entre deux élections), qui n'ont pas de raison d'être constantes<sup>182</sup>.

La dynamisation du modèle peut être résumée comme suit. Quand on considère la seconde élection, l'incertitude du lobby par rapport au dirigeant diminue, puisqu'il a déjà pu observer la tromperie dont il a été victime à la période précédente (cela rejoint l'idée de Banks, selon laquelle seul le vainqueur supporte le coût de la campagne). La baisse de l'incertitude entraîne une hausse du plan de contributions (hypothèse traditionnelle de décroissance de l'investissement en fonction du risque). Un recours limité à la théorie des jeux est alors fait pour qualifier une situation d'émergence de coopération entre le dirigeant et les lobbies.

---

<sup>182</sup> Remarquons que notre analyse recèle un défaut sur ce point : elle ne relie pas l'incidence de la tromperie à la durée de la période. Plus l'élection suivante est lointaine, moindre devrait être le coût de la tromperie. On retrouve un raisonnement proche, mais dans un cadre (macroéconomique) très différent, chez Alesina (1987, p. 669).

La hausse des contributions entraîne une baisse de la tromperie vis-à-vis du lobby, et donc une hausse du tarif effectif. La coopération se développe donc dans le cadre d'un jeu répété à horizon infini, puisque les joueurs ne savent pas quand va survenir le dernier coup du jeu (l'alternance politique). Une fois engagée, la coopération revêt un aspect automatique. La hausse du tarif prélude à une nouvelle augmentation du plan de contributions, *via* la croissance du rendement du facteur de production spécifique. Se met donc en place une croissance continue du tarif effectif.

A ce stade, notre analyse offre donc une explication (à notre connaissance, la seule) à l'observation de Stratmann (1995), selon laquelle les gouvernants reçoivent plus de contributions que les opposants. Ce point est particulièrement important, puisque l'observation de Stratmann est la seule critique fondamentale formulée à l'encontre des modèles de compétition électorale.

Le côté de l'offre est donc fondamentalement variable. L'analyse du côté de la demande est également spécifique dans un cadre dynamique. Nous faisons l'hypothèse que la tromperie "éveille" les électeurs : la part d'électeurs informés dans la population est donc une fonction croissante de la tromperie passée. S'exerce alors un effet mécanique à la baisse de la proportion d'électeurs convaincus par le gouvernement, et un effet symétrique pour l'opposition. Cet effet à la baisse rencontre un effet contradictoire. La hausse des contributions permet au gouvernement d'augmenter les dépenses de campagnes, et d'exercer directement sur la part des électeurs convaincus par lui-même un effet à la hausse (le raisonnement est symétrique pour l'opposition). Le solde des deux effets est, *a priori*, indéterminé.

Nous calculons ensuite la variation de la part d'électeurs convaincus. L'effet ainsi isolé est réintroduit dans la tromperie vis-à-vis des électeurs. L'ensemble des tarifs (vecteurs) dans le jeu politico-commercial est donc déterminé. L'indétermination *a priori* persiste pour l'évolution du tarif annoncé aux électeurs. Nous mettons en évidence un écart croissant entre le tarif effectif (donc du gouvernement) et le tarif que l'opposition choisirait si elle était élue.

Nous considérons de plus que la part des électeurs convaincus par le gouvernement représente une contrainte. Cette part est un élément très important de la réélection (même si cette dernière reste aléatoire, et si elle n'est qu'un aspect des objectifs de l'homme politique<sup>183</sup> : rejet du *Public Choice*). Nous supposons donc que le gouvernement évalue un seuil à partir duquel il réagit, et modifie sa politique. Si la part d'électeurs convaincus par le gouvernement tombe sous ce seuil, le gouvernement s'écarte des lobbies. Le mouvement vers le seuil est accéléré par la prise en compte, dans le modèle, d'une décroissance sur l'électorat de l'efficacité des dépenses de campagnes. La modélisation de ce processus fait émerger une variation cyclique amortie des tarifs, et donc une convergence vers un équilibre correspondant au seuil de la part d'électeurs convaincus.

Notre modèle nous semble éviter la totalité des problèmes que nous avons relevés dans les différentes approches de protection commerciale endogène. La nouveauté de notre approche nous empêche largement d'en tester la cohérence avec la littérature. Nous avons donc cherché des indices d'invalidation de notre analyse. Un résultat étonnant qui émerge de la réflexion est le caractère cyclique du tarif. Le cycle est en fait double, ou au minimum, provient de deux sources. La première source est le cycle amorti que nous avons décrit. Ce cycle est cependant peu observable, d'abord parce qu'il ne se manifeste qu'après un certain nombre de cycles politiques ; ensuite parce que, si les alternances sont proches, le cycle est inexistant ; enfin, parce que le cycle est amorti.

L'autre source provient justement des alternances. Le tarif croît au long des cycles électoraux sans alternance (sous réserve que le seuil d'électeurs convaincus ne soit pas atteint). Quand l'alternance survient, elle doit donc être suivie d'une baisse des tarifs. De fait, le caractère cyclique du tarif est un phénomène observé. De façon très intéressante, une étude de Baldwin et Baldwin (1996) - pour le cas américain - relie, au moins partiellement, le cycle aux alternances politiques. Nous pouvons donc dire que, au minimum, il n'y a pas à ce stade d'invalidation empirique de notre construction théorique.

---

<sup>183</sup> Nous considérons que l'homme politique a aussi pour objectif d'exercer la politique pour elle-même. Cela signifie qu'il peut mettre en œuvre des politiques non porteuses sur le plan électoral, et nous pensons que cela se vérifie souvent, notamment pour le cas de l'intégration économique régionale (par exemple, on peut difficilement penser que la construction européenne obéit à des motivations électorales).

TROISIÈME CHAPITRE :  
INTÉGRATION ÉCONOMIQUE RÉGIONALE  
ET  
COMPÉTITION ÉLECTORALE

## INTRODUCTION DU TROISIÈME CHAPITRE

Nous considérons que l'intégration économique régionale est un processus dont les motivations sont fondamentalement politiques : un rapprochement entre États, la constitution d'une zone débarrassée des guerres et des perspectives de guerres. C'est le modèle de l'intégration européenne, tel que conçu par Jean Monnet, et tel qu'il semble toujours perçu (voir Brada et Mendez 1993, p. 188, pour l'arrière-plan pacifiste de l'intégration européenne).

L'aspect politique de l'intégration correspond, non pas à la considération d'intérêts particuliers, mais au bien-être collectif à long terme. Il s'agit donc, typiquement, d'une politique historique<sup>184</sup>. L'intégration économique régionale entre donc, dans la fonction d'utilité des hommes politiques qui l'initient, comme élément correspondant au critère d'intensité plutôt que de durée. Ce point sera ensuite développé ; considérons simplement ici que l'intégration économique régionale est une décision de politique commerciale exogène (non guidée par les relations entre hommes politiques et lobbies).

Notre objectif est d'analyser la variation de la protection extérieure d'une zone d'intégration. L'aspect exogène de la décision d'intégration signifie que nous devons partir des résultats de notre modèle de protection endogène (qui représentent la structure politico-économique de la protection), et analyser les conséquences de l'intégration comme choc exogène.

Remarquons dès à présent que notre analyse de l'intégration régionale ne considérera pas les échanges de biens intermédiaires. Cette limite est propre à la quasi totalité des analyses de la protection endogène, et elle se retrouve dans notre modèle.

Bien qu'intégrant un aspect exogène, notre analyse ne quitte pas le cadre de la politique commerciale endogène. La protection est endogène avant intégration (cf. chapitre II), et l'est également dès après le choc de l'intégration.

---

<sup>184</sup> C'est-à-dire, dont son auteur espère qu'elle laissera une trace dans l'histoire (cf. chapitre II).

Il est assez difficile de comparer notre analyse à des travaux proches dans la littérature. Ceci, d'abord, car il n'existe que de très rares analyses de l'intégration régionale dans un cadre de protection commerciale endogène (Grossman et Helpman 1995a, Cadot, de Melo, et Olarreaga 1996, notamment). Mais surtout ces travaux reprennent l'approche de Grossman et Helpman (*contributions recherchant l'influence*).

Notre travail est, à notre connaissance, la seule tentative d'analyse économique de l'intégration régionale dans un cadre de compétition électorale (et *a fortiori* dans un cadre dynamique de compétition électorale).

Il existe pourtant certains travaux visant à répondre à la même question que nous : comment varie la protection extérieure d'une zone d'intégration ?

Une analyse très intéressante sur la zone de libre échange est celle de Richardson (1995). On considère traditionnellement que, dans une zone de libre échange, il existe une égalisation des prix dans chaque pays (même si leurs tarifs sont différents), en l'absence de règles d'origine. En présence de règles d'origine, au contraire, on considère que tant les prix à la consommation que les prix à la production voient se maintenir les différences liées aux tarifs nationaux.

Richardson remet en cause cette vision. L'auteur remarque que dans le cas d'une zone de libre échange avec règles d'origine, rien n'interdit aux producteurs d'un pays de vendre leur production, hors taxes douanière, dans n'importe quel autre pays de la zone de libre échange. Ainsi, si on considère par exemple une zone de libre échange avec deux pays (A et B), avec le tarif en A supérieur au tarif en B, abstraction faite des coûts de transports, les producteurs en B vont détourner toute leur production vers A, pour bénéficier du prix domestique supérieur (et toute la consommation de B provient alors des importations). Il s'ensuit une égalisation, dans toute l'union des prix à la production.



Cette remarque de Richardson permet une analyse directe de l'évolution de la protection. Dans un strict cadre de protection endogène, les producteurs du pays dont les tarifs sont les plus faibles, ne sont plus concurrencés par les importations, ils n'ont donc plus de raison de faire pression pour un tarif ; le tarif tombe à zéro. La zone de libre échange vérifie alors un équilibre asymétrique, avec (si on considère deux pays) l'un des pays ayant un tarif positif, et l'autre un tarif nul. Indépendamment du cadre endogène, un autre effet est mis en évidence par Richardson (1995, p. 1430) : le pays au tarif le plus faible importe maintenant le montant de la production qu'il a détournée vers le pays à haut tarif. Le pays au tarif le plus faible voit donc augmenter ses recettes tarifaires. Si les deux pays sont en compétition sur le critère de la recette tarifaire, la zone de libre échange amorce donc un mouvement de décroissance des tarifs. La zone de libre échange s'achemine donc vers un équilibre symétrique de protection nulle dans chacun des pays.

Dans les différents cas, la zone de libre échange connaît donc un abaissement tarifaire vis-à-vis du reste du monde.

Nous ne présentons pas ici les autres travaux dont les objectifs sont les plus proches du nôtre (Cadot, de Melo, et Olarreaga 1996, et Findlay et Panagariya 1996), d'abord parce que leurs hypothèses sont trop éloignées de nos hypothèses propres pour que cela présente un intérêt d'en faire des références auxquelles comparer notre approche, ensuite parce que ces approches feront l'objet d'une présentation quand nous comparerons nos résultats aux leurs.

Notre étude de la variation de la protection dans une zone d'intégration distinguera la variation primaire de la protection, et la variation secondaire. La variation primaire correspond à l'impact sur la protection de l'évolution des relations entre lobbies et partis politiques (donc surtout côté de l'offre). La variation secondaire correspond à l'impact (plus précisément la rétroaction) sur la protection de l'évolution des positions des électeurs vis-à-vis des partis politiques (côté de la demande). Des résultats non ambigus n'émergeront alors qu'à la condition que variations primaire et secondaire ne soient pas contradictoires.

Nous distinguerons la zone de libre échange et les autres étapes de l'intégration économique régionale (que nous regrouperons en général sous le terme "union douanière"), du fait du maintien dans le premier cas de l'autonomie des politiques commerciales nationales.

L'organisation de ce chapitre est la suivante. Nous étudierons successivement les variations primaire et secondaire de la protection. Dans le cadre de la variation primaire nous commençons par présenter brièvement les approches traditionnelles (mais uniquement microéconomiques) de l'intégration économique régionale. Nous mettrons en évidence leurs carences (notamment le fait qu'elles ne considèrent aucune interaction entre économie et politique), et présenterons les raisons qui font, selon nous, que notre approche est la mieux adaptée pour analyser l'aspect protectionniste ou non de l'intégration économique régionale.

Nous étudions ensuite la zone de libre échange. Pour ce faire, nous reprenons l'analyse économique de Grossman et Helpman, qui repose sur une typologie en fonction des dotations des (deux) pays de la zone. Nous reprenons donc une analyse à deux pays, plus le reste du monde, mais sans que la portée des résultats soit limitée par cette hypothèse technique. Selon cette typologie, nous étudions la variation de la protection, en distinguant le cas où le secteur considéré est concurrencé par les importations dans les deux pays.

Après la zone de libre échange, nous étudions l'union douanière, et nous mettons en évidence la spécificité des relations politico-économiques, dès que l'intégration dépasse le stade de la zone de libre échange. En nous appuyant directement sur les fondements théoriques de la politique commerciale endogène (ce que, selon nous, omettent de faire de nombreux travaux récents sur ce thème), nous détaillons l'évolution du plan de contributions. Nous montrons que, tant pour la zone de libre échange que pour l'union douanière, les effets sur la variation primaire sont non ambigus, et de plus, non contradictoires (même sens de la variation pour les deux étapes de l'intégration). Cette non contradiction nous permet de ne plus distinguer la zone de libre échange et l'union douanière pour l'étude de la variation secondaire.

L'analyse de la variation secondaire est centrée sur la modification du statut des partis politiques dans un cadre régional, et sur l'affaiblissement du rôle de l'opposition. Nous montrerons que la variation secondaire ne s'oppose pas à la variation primaire. Dans notre cadre dynamique, nous porterons une attention particulière à la transformation d'une zone de libre échange en union douanière.

Nous terminerons notre étude par une tentative d'élargissement : nous essaierons de généraliser nos résultats au cas des régimes non démocratiques. Comme annoncé, nous n'étudierons pas vraiment les aspect institutionnels ; nous reprendrons la typologie économique, que dresse Varoudakis (1996), des régimes autoritaires. Cette volonté d'élargissement<sup>185</sup> est, bien sûr, justifiée par le grand nombre de régimes autoritaires (qui ne peuvent donc être directement étudiés à travers la compétition électorale).

---

<sup>185</sup> Cet élargissement se fera dans le cadre de l'étude de la variation secondaire, car c'est le côté de la demande qui n'est pas considéré, ou presque, dans ces régimes, et c'est donc là le critère qui nous intéresse.

### Remarques préliminaires :

- Dans ce chapitre nous raisonnerons sur une intégration régionale entre deux pays. Nous nommons ces deux pays A et B. Les différentes variables nationales seront différenciées par A ou B, en exposant, selon qu'elles correspondent à l'un ou l'autre des pays. Une variable non différenciée correspondra à la variable régionale. Toutefois, afin d'alléger les notations nous ne différencierons que les variables dépendantes.
- Pas plus que dans le chapitre précédent, nous ne chercherons à quantifier des effets ; nous analyserons des relations, et chercherons à mettre en évidence des effets non ambigus.

## SECTION I : LA VARIATION PRIMAIRE DE LA PROTECTION EXTÉRIEURE

### §1 : PRÉSENTATION RAPIDE DES THÉORIES DE L'INTÉGRATION ÉCONOMIQUE RÉGIONALE.

#### A. LES PRINCIPALES APPROCHES

L'intégration économique régionale entraîne des effets économiques contradictoires : les principaux d'entre eux, au moins dans un cadre statique, sont la création et le détournement d'échanges.

Le solde de ces deux effets est ambigu. Traditionnellement, depuis Viner (1950), les travaux sur l'intégration économique régionale se focalisent sur la recherche du signe de ce solde, censé déterminer si l'intégration est souhaitable ou non.

Ce solde peut être étudié par rapport à la situation initiale (*statu quo*), ou par rapport à une autre situation, qui est la baisse unilatérale des tarifs. Nous présentons très rapidement les deux types d'études.

Le premier type d'études théoriques qui suit une optique vinérienne est initié par Gehrels (1956), qui intègre les effets de consommation dans l'analyse de Viner. Ces réflexions sont ensuite prolongées par Lipsey (1957, 1960), puis, sous forme de controverses, par Bhagwati (1971, 1973), et Kirman (1973).

Il ressort de ces débats que, contrairement aux premiers résultats de Viner (1950), il est possible qu'une intégration régionale se traduise tant par un détournement d'échange que par un accroissement de bien-être.

Les effets contradictoires d'une union douanière, et leur solde, sont traditionnellement représentés, dans un cadre d'équilibre partiel, par le "schéma des triangles" (Rollet et Maillet 1988, pp. 20-21, par exemple).

Dans un cadre analytique très différent, il faut aussi citer Kemp et Wan (1976, 1986), Grinols (1981, 1986), Dixit et Norman (1980, pp. 191-194), dont les travaux tendent à montrer que le solde ne peut être négatif. Cependant ces travaux reposent sur l'hypothèse d'existence d'un équilibre général concurrentiel au niveau mondial. L'aspect statique de l'approche est renforcé par le fait que, pour que l'intégration se traduise par une amélioration parétienne, il est nécessaire que le vecteur tarif de l'union soit déterminé et mis en oeuvre simultanément avec le plan de redistribution entre agents. Ces hypothèses semblent empêcher cette approche d'avoir un aspect applicable<sup>186</sup>.

Le second type d'études (comparer l'union douanière à la baisse unilatérale des tarifs), toujours au niveau théorique, voit l'affrontement de deux thèses opposées. La première développée par Cooper et Massel (1965, pp. 745-747), Johnson (1965, p. 280), et Berglas (1979, p. 329) estime que, abstraction faite des économies d'échelle et des variations dans les termes de l'échange, une union douanière est toujours supérieure à une baisse unilatérale des tarifs.

La seconde, plus récente, développée par Paul et Ronald Wonnacott (1981, 1984, 1987), estime que l'union douanière est parfois supérieure, parfois inférieure, à la baisse unilatérale des tarifs<sup>187</sup>.

---

<sup>186</sup> Voir sur ce point Berglas (1979, p. 328).

<sup>187</sup> L'approche des frères Wonnacott se différencie des autres approches car elle repose sur des hypothèses non usuelles : à savoir que le reste du monde a également des tarifs, et que les coûts de transports existent dès qu'il y a commerce entre pays. Pour une présentation de l'approche Wonnacott, et surtout des difficultés qu'il y a à lui donner un caractère applicable, voir Lagadec (1996).

## B. PROBLÈMES COMMUNS À CES APPROCHES

Ce type d'analyses présente d'abord l'inconvénient de faire abstraction des aspects politiques, dans un domaine où ils sont pourtant particulièrement présents. Cet aspect de l'intégration économique régionale est d'ailleurs paradoxalement, couramment accepté.

Brada et Mendez (1993, p. 183) exposent ce paradoxe, et, pour l'abandonner, présentent une vision de l'aspect désirable ou non de l'intégration en termes de somme de soldes (des effets économiques et des effets politiques). Si le bénéfice net total de l'intégration économique régionale, c'est-à-dire le bénéfice net des effets économiques plus le bénéfice net des effets politiques, est positif, alors l'intégration est souhaitable.

Brada et Mendez construisent, sur ces bases, un modèle politico-économique que l'on pourrait appeler *d'intégrabilité* de deux économies, et le testent. Le modèle comprend des variables économiques et des variables politiques. Les tests confirment l'importance des deux types de variables (Brada et Mendez 1993, p. 195). Ces tests se basent sur les groupements régionaux existants, et ce à partir de la signature du Traité de Rome.

Le point qui nous intéresse particulièrement est le suivant : utilisant leur modèle à des fins de prédictions, Brada et Mendez, qui, rappelons-le écrivent en 1993, trouvent que la probabilité de réalisation de l'ALENA est nulle (Brada et Mendez 1993, p. 195). Que faut-il en penser ?

Le modèle est robuste quant à ses régressions, pourtant il peut conduire à très court terme à des prédictions complètement fausses.

Cela semble donc signifier qu'il n'est pas nécessaire que le solde cumulé d'une intégration économique régionale soit positif pour que cette politique soit engagée. D'autres motivations, non prises en compte, peuvent y présider. L'intégration irait alors de pair, non pas forcément avec un solde positif des bénéfices nets cumulés des aspects économiques et politiques, mais (au mieux) avec une minimisation de ce solde, s'il est négatif.

Pour cette raison déjà, nous sommes poussés à ne pas considérer les approches traditionnelles, que nous avons présentées plus haut.

## C. QUELLE APPROCHE POUR L'INTÉGRATION ÉCONOMIQUE RÉGIONALE ?

### 1) QUELQUES HYPOTHÈSES SUR L'INTÉGRATION RÉGIONALE

Nous considérons que l'intégration régionale correspond aux politiques historiques que nous avons déjà discutées.

L'intégration rentre alors dans la fonction objectif de l'homme politique non pas comme une variable permettant d'optimiser les perspectives de réélection (c'est à dire une variable qui, globalement, permettrait de maximiser les contributions des lobbies et/ou le bien-être des électeurs), mais comme une variable permettant d'optimiser l'intensité de l'exercice de la politique. Nous avons supposé que l'objectif de l'homme politique était de faire de la politique, avec une substituabilité entre l'intensité et la durée ; l'intégration permet donc d'optimiser cet objectif selon le premier des deux critères.

Dans cet ordre d'idée on peut noter la difficulté qu'on rencontré certains pays (France, Danemark) à faire accepter le Traité de Maastricht par procédure référendaire<sup>188</sup>. Cette difficulté témoigne de l'aspect non porteur de l'intégration économique régionale sur le plan électoral. La motivation présidant à l'intégration ne peut donc être de nature électorale.

Certains auteurs (Grossman et Helpman 1995a, Cadot, de Melo et Olarreaga 1996, Bucovetsky 1995<sup>189</sup>) modélisent le passage à une intégration comme le jeu des lobbies, à travers un échange de marchés. Nous refusons explicitement cette approche, et ce pour deux raisons : nous nous concentrons naturellement sur les lobbies recherchant une protection, et de plus nous pensons que ce type d'approche voit sa pertinence très affaiblie par le paradoxe mis involontairement en lumière par Brada et Mendez.

---

<sup>188</sup> Remarquons que Frey et Gygi 1991 (p. 74) insistent justement sur le rôle du référendum, pour mettre en évidence les divergences entre les préférences des citoyens et les responsables des organisations internationales.

<sup>189</sup> L'approche de Bucovetsky est très particulière. L'auteur estime que les politiques régionales affectent les rentes et que les bénéficiaires tentent d'influencer cette politique (p. 338) - ce qui est en totale contradiction avec notre vision de l'intégration économique régionale. Dans l'analyse de Bucovetsky (pp. 340-341), l'intégration régionale (un gouvernement fédéral) peut être une réponse à l'inefficience causée par les recherches de rentes régionales.

Notre vision de l'intégration régionale n'est pas simplement une vision théorique, guidée par nos hypothèses initiales. Sur un plan empirique, Baldwin (1996, p. 150-151) observe que les lobbies concernés par les zones de libre échange entre les États-Unis et Israël, puis entre les États-Unis et le Canada, puis l'ALENA, n'ont pu exercer à peu près aucune influence sur leur instauration.

L'intégration économique régionale étant, selon nous, dans sa finalité, une politique historique plutôt qu'une politique commerciale, il n'y a pas de raison de la mettre en balance avec des politiques commerciales traditionnelles puisqu'elles ne correspondent pas au même critère. Pour cette raison nous analyserons les effets de bien-être de l'intégration économique régionale par rapport au *statu quo* et pas, par exemple, par rapport à une baisse unilatérale des tarifs.

Hormis la référence explicite au *statu quo*, notre analyse des effets de bien-être de l'intégration régionale sera bien différente de celle des études résumées ci-dessus.

Au delà de la non prise en compte des aspects politiques par ces approches, notre cadre nous éloigne d'un raisonnement en équilibre général concurrentiel<sup>190</sup>. Ensuite nous considérons que les effets caractéristiques des analyses en équilibre partiel, tels que la création et le détournement d'échange sont relativement peu pertinents<sup>191</sup>. Hormis le fait qu'il s'agit d'effets typiques du cadre de la statique comparative, il s'agit en effet là de concepts plus descriptifs qu'analytiques, puisqu'ils ne permettent pas de différencier les effets prix et les effets volumes<sup>192</sup>.

---

<sup>190</sup> Ne serait ce que parce que dès qu'on traite de groupes industriels organisés en lobbies, l'hypothèse d'agents preneurs de prix est violée.

<sup>191</sup> On peut aussi noter qu'il existe un très grand décalage entre les raffinements théoriques et le caractère opérationnel de ces effets. Ainsi, par exemple, Miller et Spencer (1976) qui essaient, dans un cadre d'équilibre général, de démontrer que rejoindre la Communauté Européenne a fait supporter un coût économique important au Royaume-Uni, n'arrivent pas à mettre en évidence un détournement d'échange significatif.

<sup>192</sup> Voir, sur ce point, Harrisson, Rutherford et Wooton (1993)



## 2) LE CRITÈRE DE BIEN-ÊTRE

Nous considérons un critère de bien-être simple : le montant de la protection.

Ce critère est justifié de deux manières. Comme nous évacuons les considérations relatives à l'optimum de second rang, (cf. Premier Chapitre) et comme nous acceptons le libre échange comme la situation optimale, alors une baisse du niveau de la protection commerciale augmente le bien-être.

Ceci est de plus renforcé par l'aspect endogène de la protection.

L'activité de lobbying est un gaspillage<sup>193</sup> : c'est un investissement totalement improductif<sup>194</sup>. Dans notre modèle le gaspillage pour chaque secteur est représenté par le transfert du lobby vers le candidat, soit :

$$\beta_i \cdot W_i$$

qui est le montant du profit détourné vers un usage non productif.

Dans un cadre de protection endogène, un tarif douanier est donc également un indicateur de gaspillage<sup>195</sup>.

Il n'y a toutefois pas de relation simple entre tarif et gaspillage. Ceci car le tarif peut toujours être le résultat, comme chez Findlay et Wellisz (1982), des efforts de lobbies opposés.

L'existence de deux lobbies opposés est traité dans la littérature en termes de *recherche de rente* et d'*évitement de rente*<sup>196</sup>. C'est l'hypothèse de base de l'approche en termes de *fonction de formation de tarif* (Findlay et Wellisz 1982 - cf. Chapitre I). Cette hypothèse est également une hypothèse fondamentale de l'analyse de Cairns (1989 p. 320) et de Wellisz et Wilson (1986 p. 368).

Ainsi Tullock (1971b, p. 640) qui étudie le coût des transferts estime que ce coût inclut le coût de résistance aux transferts. De la même façon, Appelbaum et Katz (1986, p. 175) estiment que le calcul du coût de la recherche de rente est la somme du coût direct de recherche de rente et du coût de son évitement.

---

<sup>193</sup> Si on exclut l'éventuel rôle de convoyage de l'information, déjà signalé (cf. Baldwin 1982, p. 278).

<sup>194</sup> Cf. les *DUP* de Bhagwati (1982).

<sup>195</sup> Findlay et Wellisz (1982, p. 230) montrent également qu'un tarif endogène est plus coûteux qu'un tarif exogène.

<sup>196</sup> En anglais, *rent avoidance*.

Dans le cas d'une opposition des consommateurs, Wenders (1987, p. 457) montre que l'évitement de rente dissipe le surplus du consommateur de la même façon que la recherche de rente dissipe le surplus du consommateur. L'hypothèse d'un contre lobbying de la part des consommateurs se retrouve également chez Baldwin (1982, p. 280), chez Fabella (1991, pp. 88-89)<sup>197</sup> et chez Wirl (1994, p. 309).

Dans le cadre de notre modèle, l'efficacité du lobby ne dépend qu'en partie de son effort (l'efficacité dépend également des relations qu'il entretient avec les partis politiques et de la situation du côté des électeurs). Un tarif positif signifie gaspillage, mais un tarif nul ne signifie pas absence de gaspillage.

Le critère de bien-être ne se justifie alors qu'en termes de variation, et de variation initiée par un élément exogène.

Ainsi se justifie donc doublement le critère de la protection (tarif) pour apprécier le bien-être. Une variation de la protection entraîne une variation, de sens opposé, du bien-être<sup>198</sup>.

Selon ce critère, n'importe quelle intégration régionale serait, *a priori*, source d'une augmentation de bien-être, puisqu'elle se traduit par un abaissement de la protection, *via* une suppression de la protection régionale. Mais ce raisonnement repose alors sur l'hypothèse d'un niveau stable de la protection extérieure régionale, ou au moins d'une non augmentation de cette protection.

L'intégration régionale était déjà autorisée dans les accords du GATT, mais à la condition qu'elle ne se traduise pas par un accroissement de protection commerciale vis-à-vis du reste du monde (article XXIV<sup>199</sup>). L'intégration ne peut donc qu'être une libéralisation des échanges vis-à-vis de l'extérieur, ou un quasi *statu quo* (par exemple le premier Tarif Extérieur Commun de la construction européenne était une moyenne arithmétique des tarifs initiaux des pays membres).

---

<sup>197</sup> Fabella (1995, p. 242) présente l'argument, original dans la littérature, selon lequel l'opposition aux transferts peut être désirable en termes de bien-être collectif, si elle parvient à empêcher le transfert (et épargne donc à la société la perte sèche du transfert).

<sup>198</sup> On retrouve une analyse proche du bien-être chez Richardson (1994, p. 90).

<sup>199</sup> Voir sur l'article XXIV du GATT par rapport aux unions douanières Snape (1993, pp. 280-283)

Il s'agit toutefois là d'une vision statique de l'intégration. L'intégration est formellement autorisée si elle ne se traduit pas par un accroissement de la protection au moment de son instauration ; mais si l'intégration entraîne un mouvement d'augmentation de la protection, elle ne sera pas pour autant remise en cause sur ce critère, dans les mois ou les années suivant son instauration.

Traditionnellement, et dans un cadre potentiellement dynamique, l'intégration régionale peut être perçue de deux façons : soit comme un mouvement vers le libre échange généralisé, qui commencerait par un libre échange régional, soit comme un protectionnisme entre blocs régionaux<sup>200</sup>, puisque la protection est maintenue vis-à-vis du reste du monde - et peut donc éventuellement augmenter par la suite. Ce débat est résumé par Bhagwati et Panagariya (1996, pp. 82-83).

Trancher la question de la variation de bien-être à la suite de l'intégration revient donc pour nous - essentiellement du fait du cadre de la protection endogène - à trancher le débat entre l'intégration vue comme un mouvement vers le libre échange ou comme un mouvement protectionniste.

#### D. INTÉGRATION ÉCONOMIQUE RÉGIONALE ET CADRE DE COMPÉTITION ÉLECTORALE

Notre modèle est-il bien adapté pour saisir les enjeux d'un processus d'intégration régionale ?

Les études de l'intégration régionale selon le critère du soutien politique sont très rares. Il est cependant notable qu'elles sont toutes réalisées sur les bases du modèle de Grossman et Helpman. Il en est ainsi de Grossman et Helpman (1995a), de Grossman et Helpman (1995), mais aussi de Cadot, de Melo et Olarreaga (1996). Ces analyses peuvent être très poussées sur le plan technique, mais elle ne peuvent bien sûr quitter le cadre atemporel du modèle de Grossman et Helpman. Cela nous semble particulièrement gênant, l'intégration régionale étant un processus long et surtout évolutif, particulièrement à ses débuts (Bagwell et Staiger 1997, p. 93, notamment).

Notre approche dynamique de compétition électorale nous semble donc beaucoup plus adaptée pour rendre compte de ce type de processus, puisqu'elle doit permettre d'étudier l'évolution de la structure de la protection.

Mais nous pensons qu'il existe un autre élément très important : il nous semble discerner peut-être une incohérence dans l'utilisation que font Grossman et Helpman de leur modèle. Comme nous l'avons déjà mentionné, Grossman et Helpman eux-mêmes (1994, p. 834) estiment que le modèle de compétition électorale est plus adapté pour l'analyse des grands contours de la politique commerciale, tandis que leur modèle est plus adapté pour une analyse fine (sectorielle) de cette politique.

Où classer, alors, l'intégration régionale ? Est-ce une politique dont on doit plutôt étudier les contours généraux, ou les traits fins ? Nous pensons très fortement que l'analyse des grands contours est plus importante. Notre opinion repose sur trois raisons principales.

Tout d'abord, l'intégration régionale est une politique brutale : elle suppose, pour un pays, la suppression réciproque des barrières tarifaires avec un ou plusieurs partenaires. Il peut donc sembler *a priori* inutile d'appliquer une description fine à une politique brutale.

Ensuite, on sait que, même si la politique d'intégration est bien définie, ses effets sont très largement imprévisibles<sup>201</sup>. C'est la raison, posée presque comme une évidence, que donnait la CNUCED (1973), pour expliquer la futilité de la mise en place de mesures correctives (des coûts économiques supportés par certains pays membres) dans un processus d'intégration régionale. Il apparaît alors totalement inutile d'essayer de faire une analyse fine d'un processus largement imprévisible. Au contraire, même, pourrait-on dire : plus l'analyse aura un aspect général et plus elle sera proche de la réalité.

Telles sont les raisons pour lesquelles la compétition électorale nous semble plus adaptée que l'approche de Grossman et Helpman pour ce qui est de l'étude de l'intégration régionale à travers le critère de soutien politique.

---

<sup>200</sup> Quand on considère les aspects protectionnistes de l'intégration économique régionale, on pense, en général à une division du commerce international entre trois blocs : L'Union Européenne, l'ALENA, et un potentiel bloc asiatique (Yi 1996, p. 154, par exemple).

<sup>201</sup> Comme en témoigne vraisemblablement l'extrême rareté des modèles théoriques d'intégration régionale en équilibre général.

Enfin, il existe une dernière raison qui nous incite à penser que la compétition électorale est la seule approche de soutien politique adaptée à l'étude de l'intégration régionale. Cette raison, développée par Richardson (1993, p. 319, note n°17), est d'ordre empirique. L'auteur explique que les phases importantes de l'intégration sont en général consécutives à des élections importantes, et il donne deux exemples. Le premier exemple est celui de l'expansion de la zone de libre échange entre la Nouvelle-Zélande et l'Australie, qui, signée en 1983, ne prit son essor qu'en 1988, après l'élection d'un nouveau gouvernement Travailliste en Nouvelle-Zélande, qui s'engageait à le faire mettre totalement en œuvre pour 1990. L'autre exemple est celui de l'ALENA dont la ratification a dépendu des élections canadiennes de 1988, dont l'accord avec les États-Unis était, selon l'auteur, le principal sinon le seul enjeu<sup>202</sup>.

## §2 : LA ZONE DE LIBRE ÉCHANGE

### A. L'ANALYSE ÉCONOMIQUE DE GROSSMAN ET HELPMAN

On considère en termes de soutien politique les effets d'une zone de libre échange sur le marché d'un bien  $i$ , pour deux pays A et B.

Si les deux pays exportent le bien avant l'intégration, alors leur intégration n'a pas de conséquences<sup>203</sup>. Il en va différemment si au moins un des pays importe le bien, soumis à un tarif extérieur, avant intégration.

Plusieurs cas sont alors à considérer. Nous reprenons pour ce faire la typologie de Grossman et Helpman.

---

<sup>202</sup> Même si les lobbies ne sont pas influents (politique historique), le fait qu'une élection soit un élément important dans le lancement d'un processus d'intégration signifie que les élections après le lancement seront un important critère d'analyse du processus.

<sup>203</sup> Et leurs tarifs sont nuls.

## 1) LE CAS DE LA PROTECTION AUGMENTÉE

Remarque : Grossman et Helpman distinguent la "protection augmentée" et la "protection diminuée". Ces termes, que nous reprenons, sont ambigus : ils ne représentent que des situations. Pour cette raison, nous parlerons, par la suite, de variation de la protection dans le cas de la protection augmentée ou diminuée. L'analyse économique de Grossman et Helpman, nous sert de typologie, à partir de laquelle nous analysons l'évolution de la protection d'une zone de libre échange.

On considère que le tarif du pays A est plus élevé que celui du pays B ( $r_i^A > r_i^B \geq 1$ ). On suppose que la dotation de B en facteur spécifique est relativement faible, de sorte qu'il ne peut satisfaire toute la demande de A au prix  $r_i^A$ <sup>204</sup>. A continue donc d'importer du reste du monde, et son prix domestique reste  $r_i^A$ . Les producteurs en B détournent toute leur production pour vendre à un prix supérieur. Les consommateurs en B continuent donc à consommer au prix  $r_i^B$ , et le bien est maintenant entièrement importé (du reste du monde).

La zone de libre échange exerce un effet de détournement d'échange sur le pays A, qui subit ainsi une perte de recettes douanières. Symétriquement le pays B voit ses recettes douanières augmenter. La zone de libre échange a également pour effet d'augmenter le profit des producteurs en B.

## 2) LE CAS DE LA PROTECTION DIMINUÉE

On suppose que la dotation de B en facteur spécifique est très élevée, il satisfait alors la totalité de la demande d'importation de A. Le prix en A diminue alors pour se fixer en  $r_i^B$ .

La zone de libre échange exerce trois effets sur le pays A. Le prix diminue et les consommateurs de ce pays voient donc leur surplus augmenter. Le profit perçu par les producteurs diminue, et les recettes douanières sont ramenées à zéro.

---

<sup>204</sup> Cette hypothèse correspond au critère de différence entre le cas de la protection augmentée et le cas de la protection diminuée.

Le prix en B ne varie pas. La situation des producteurs et des consommateurs en B ne varie pas. Le seul effet de la zone de libre échange sur le pays B est que les recettes douanières augmentent.

En termes de bien-être, les effets respectifs de la protection diminuée et de la protection augmentée, tant sur la population en général que sur le lobby sont résumés dans le tableau ci-dessous.

	Protection augmentée		Protection diminuée	
	A	B	A	B
$\Delta W_{\text{population}}$	<0	>0	=	>0
$\Delta W_{\text{lobbies}}$	=	>0	<0	=

**Tableau n°3 : Les effets de bien-être de la zone de libre échange**

Il faut encore distinguer deux sous cas : initialement, le secteur  $i$  en B peut concurrencer les importations, on a alors  $r_i^B > 1$  (et on se retrouve alors dans l'un des cas décrits ci-dessus), mais il peut également être uniquement un secteur exportateur, et on a alors<sup>205</sup>  $r_i^B = 1$ .

Nous allons étudier l'évolution de la protection, nous nous situons donc d'emblée dans la partie dynamique de notre modèle. Nous considérons donc les situations décrites dans l'analyse de Grossman et Helpman comme des points de départ, à partir desquels nous étudions l'évolution de la structure de la protection.

## B. VARIATIONS DE LA PROTECTION

### 1) VARIATION DE LA PROTECTION DANS LE CAS DE LA PROTECTION DIMINUÉE

Nous commençons par considérer  $r_i^A > r_i^B = 1$ . L'étude de ce cas facilitera par la suite l'étude et l'analyse des différents cas ci-dessus.

<sup>205</sup> Toujours sans considérer le cas des subventions.

Le secteur  $i$  en B est un secteur exportateur, ou un secteur qui ne s'est pas politiquement organisé.

Dans ces conditions, l'intégration ne change rien sur la protection de B. Les exportations de B vers A vont progresser, ainsi donc que le profit des producteurs en B, mais cela n'a pas de conséquences sur le tarif qui reste nul.

Cela est vrai tant pour le cas d'un secteur exportateur que pour le cas d'un secteur politiquement non organisé. La hausse des exportations ne peut en effet pas stimuler l'action collective, puisqu'elle représente un accroissement des gains, alors qu'il faut au contraire une crise (le détonateur ; cf. Baldwin 1982, p. 279) pour amorcer l'action collective.

La situation du pays A est en revanche bien différente. Le secteur  $i$  est un secteur concurrencé par les importations, puisqu'on a  $r_i^A > 1$ , soit :

$$r_{ig}^{eA} = \frac{(\alpha_i - 1)X_i + (\alpha_i M_i')(\beta_{ig})}{\alpha_i M_i'} > 1 \quad (54)$$

avec :

$$(r_{ig}^{al.A} - 1) = \frac{(\alpha_i - 1)X_i}{\alpha_i M_i'}$$

Du fait de l'intégration, le profit des producteurs en A se détériore :  $\Pi_i^A(r_i, \pi_i)$  diminue. Le bien-être du lobby dans son ensemble diminue donc. Cette diminution est automatique : bien que  $\alpha_i [R(r, \pi) + S(r\pi)]$  augmente, le solde est négatif. Le solde est une fonction croissante du critère  $(r_i, \pi_i)$ , il variera donc toujours dans un sens identique à la variation du tarif<sup>206</sup>.

La baisse de  $\Pi_i^{207}$  entraîne donc une baisse du plan de contributions :

$$\beta_{i(t+1)}^A < \beta_{it}^A$$

On a donc :

$$C_{i(t+1)}^A < C_{it}^A$$

<sup>206</sup> Ceci car  $\alpha_i$  est proche de zéro. Dans le cas contraire, c'est à dire un solde positif, le lobby nuirait aux intérêts de ses membres, il n'existerait donc pas (et on aurait  $r_i^A = 1$ ).

<sup>207</sup> Puisque  $W_i$  est fonction du tarif annoncé et du tarif effectif présent ; ici c'est la baisse du tarif effectif (du fait de l'intégration) qui diminue  $W_i$



et :

$$k'_{i(t+1)} > k'_i$$

Il s'ensuit donc une baisse de la protection, exprimée dans sa forme simple:

$$r'_{i(t+1)} = \frac{(\alpha_i - 1)X_i + (\alpha_i M_i')(\beta_{i(t+1)})}{\alpha_i M_i'} \quad (55)$$

Dans la forme complexe on a :

$$r'_{ig(t+1)} = \frac{(\alpha_i - 1)X_i + (\alpha_i M_i') \cdot (\gamma \cdot \beta_{gr} \cdot (1 + q \max(0, (\bar{a}'_g - a'_g))) - q \max(0, (\bar{a}'_g - a'_g)))}{\alpha_i M_i'}$$

On pose  $Q = q(\max(0, (\bar{a}'_g - a'_g)))$ , et on réécrit :

$$r'_{ig(t+1)} = \frac{(\alpha_i - 1)X_i + (\alpha_i M_i') \cdot (\gamma \cdot \beta_{gr} \cdot (1 + Q) - Q)}{\alpha_i M_i'} \quad (56)$$

La baisse de la protection prélude à une nouvelle baisse, puisque  $\Pi_i^A$  va de nouveau baisser. S'amorce donc un cercle vertueux de diminution de la protection du secteur  $i$  pour le pays A.

Nous obtenons ici un résultat original puisque, si la conclusion est la même que celle de Richardson (1995), elle repose ici directement sur les effets de l'endogénéité du tarif.

Nous avons raisonné ici sur  $r'_{ig(t+1)}$ , l'hypothèse implicite est alors qu'il n'y a pas d'alternance juste après le lancement du processus d'intégration. Que modifie l'abandon de cette hypothèse ?

On a :

$$r'_{io(t+1)} = \frac{(\alpha_i - 1)X_i + (\alpha_i M_i') \left( \frac{\beta_{io}}{\gamma} \right)}{\alpha_i M_i'} \quad (57)$$

avec  $\gamma > 1$ .

L'effet à la baisse de la protection est donc plus marqué dans le cas d'une alternance. L'effet propre de l'intégration (c'est-à-dire hors alternance) est lui le même. Ceci car il prend naissance du côté du lobby ( $\Delta^- W_i$ ), et rejaillit donc tant sur le gouvernement que sur l'opposition (*via* les plans de contributions, qui dépendent de  $W_i$ ).

## 2) VARIATION DE LA PROTECTION DANS LE CAS DE LA PROTECTION AUGMENTÉE

Nous étudions maintenant le cas de la protection augmentée (toujours avec  $r_i^A > r_i^B = 1$ ). La dotation du pays B en facteur spécifique est trop faible pour satisfaire toute la demande de A au prix  $r_i^A$  ; A continue donc d'importer du reste du monde (son prix domestique reste  $r_i^A$ ).

Le seul effet sur A est une perte de recettes douanières, qui touche uniformément tous les individus de la population<sup>208</sup>.

Il existe donc un effet à la baisse de  $W_i$ , qui mécaniquement doit entraîner un affaiblissement du tarif. Cependant cet effet est certainement marginal, ne serait ce que parce qu'il n'est pas un critère de différence entre le lobby et le reste de la population. Retenons donc que le cas de la protection augmentée ne peut pas entraîner une hausse de la protection dans le pays A.

La situation du pays B est identique à celle du cas précédent.

Dès lors qu'un des pays est exportateur, nous pouvons conclure que l'instauration d'une zone de libre échange ne peut se traduire que par une baisse de la protection.

Nous avons raisonné jusqu'ici avec deux pays. Les résultats ne changent pas de nature avec un plus grand nombre de pays. Le ou les pays exportateurs exporteront vers le pays ayant la protection la plus élevée. S'ils peuvent satisfaire toute sa demande, ils exporteront le reste de leur production vers le pays ayant la protection la plus élevée en second, et ainsi de suite, jusqu'à ce qu'ils ne puissent plus satisfaire toute la demande d'un pays. Le processus (qui n'est pas temporel) s'achève par un cas de protection augmentée (qui peut être l'unique cas du processus) et qui succède à un ensemble de cas de protection diminuée.

---

<sup>208</sup> Du moins sous l'hypothèse habituelle, et que nous retenons tout au long de ce travail, selon laquelle l'activité du lobby vise à obtenir la protection, et non pas le revenu de la protection (captation des recettes douanières). Remarquons qu'on pourrait toutefois travailler sur l'hypothèse de la captation (comme le fait Richardson 1995, mais dans un cadre différent puisqu'il ne s'agit pas de protection endogène. Ainsi Hillman (1988, pp. 169-171) étudie les implications de l'institutionnalisation d'un tel processus (qui viserait à diminuer les pertes de la protection), sur l'encouragement ou non au lobbying.

De ces différentes situations ne peut émerger aucun résultat n'appartenant pas à la classe des cas décrits ci-dessus pour deux pays. Pour un nombre  $n$  de pays (et toujours pour un secteur), tant qu'il existe au moins un pays exportateur, la protection ne peut que baisser du fait de l'instauration d'une zone de libre échange.

### 3) VARIATIONS DES PROTECTIONS SI LES SECTEURS SONT CONCURRENCÉS PAR LES IMPORTATIONS

Nous étudions maintenant ces mêmes situations si :  $r_i^A > r_i^B > 1$ .

La situation du pays A ne différera jamais des cas déjà décrits ; nous nous concentrons donc sur le pays B.

Pour une protection diminuée l'analyse change peu. Les lobbies, dans le pays B, ne sont pas affectés par la zone de libre échange, et leurs tarifs ne bougent donc pas. Mais la protection augmentée est ici bien différente.

Les producteurs en B détournent toute leur production pour vendre à un prix supérieur en A ; leur profit augmente donc.

On devrait donc assister à une hausse de la protection (la hausse de  $\Pi_i$  se traduit par une hausse de  $r_i^e$ , via la baisse de  $k_i^l$ ). Mais la totalité de la production en B est détournée vers A) : les producteurs en B n'ont donc plus d'intérêt à la protection. On a alors :  $\beta_{i(t+1)} = 0$ , qui entraîne  $r_{i(t+1)}^{eA} = 0$ .

Dans notre cadre dynamique, la protection augmentée est une situation dans laquelle se modifie le statut du secteur  $i$  en B : de secteur concurrencé par les importations, il devient secteur exportateur. Il n'a donc plus besoin de protection.

C'est la même situation que celle décrite par Richardson (cf. l'introduction du chapitre). Ce processus se retrouve également au sein de l'approche de Cadot, de Melo, et Olarreaga (1996, p. 8).

On a donc encore un abaissement de la protection<sup>209</sup>.

---

<sup>209</sup> Une éventuelle possibilité d'augmentation de la protection apparaît toutefois si on admet que les producteurs du pays B peuvent faire pression sur le gouvernement du pays A.

Dans tous les cas possibles la protection ne peut donc que connaître un mouvement à la baisse. Nous pouvons ainsi conclure que la zone de libre échange ne peut que favoriser l'abaissement de la protection envers le reste du monde

Au moins dans notre cadre de réflexion, ce mouvement, une fois amorcé, se transforme en cercle vertueux de diminution des tarifs<sup>210</sup>.

Baldwin et Baldwin (1996), qui étudient la libéralisation endogène des échanges, distinguent deux approches : la libéralisation du fait de forces anti protection, et la libéralisation du fait de l'affaiblissement des forces protectionnistes (Baldwin et Baldwin, 1996, pp. 776-781). Bien que l'analyse de cas auteurs et la nôtre aient peu de choses en commun, on peut tout de même noter que notre analyse correspond à la seconde approche présentée par Baldwin et Baldwin.

#### 4) L'IMPORTANCE DES RÈGLES D'ORIGINES

Dans ce contexte (affaiblissement continu de la protection dans une zone de libre échange) les règles d'origines jouent un rôle très important.

Dans le cas d'une zone de libre échange où il n'y aurait pas de règles d'origines efficaces, si les différents tarifs des pays importateurs diminuent de façon non proportionnelle, ceux dont la variation tarifaire relative est la plus importante auront la plus forte augmentation relative de leurs importations. Ce processus peut conduire à une augmentation des importations des autres pays, et peut donc diminuer de nouveau la protection de ces pays. Il peut donc s'ensuivre un cercle cumulatif de décroissance des tarifs.

Ainsi, sous l'hypothèse de non existence parfaite de règles d'origines, la zone de libre échange s'achemine vers l'état d'une union douanière informelle, sans remettre en cause l'abaissement de la protection du fait du caractère endogène de la protection. Moins les règles d'origines seront efficaces et plus la zone de libre échange prendra la forme d'une union douanière.

Cependant, dans la pratique, ce phénomène s'observe peu. Si les zones de libre échange sont de plus en plus nombreuses, il ne semble pas qu'il y ait d'érosion des différences de prix domestiques due aux différences de tarifs (Richardson 1995, p. 1431, note n° 4).

### §3 : L'UNION DOUANIÈRE

L'union douanière se différencie de la zone de libre échange par le fait qu'un vecteur de tarif identique s'applique à tous les pays partenaires (tarifs extérieurs communs). Mais dans les analyses en terme de protection endogène, une autre différence est traditionnellement posée : on considère que bien que les tarifs nationaux initiaux soient endogènes, les tarifs extérieurs communs sont exogènes (voir Richardson 1993, p. 321, pour la généralité de cette hypothèse).

Nous faisons, dans ce travail, l'hypothèse opposée.

**H11** : nous considérons que tant les tarifs nationaux que les tarifs régionaux<sup>211</sup> sont endogènes<sup>212</sup>.

Plus précisément, nous rejetons l'hypothèse selon laquelle les tarifs régionaux ont les caractéristiques de tarifs exogènes, nous pensons qu'ils sont *a priori* endogènes. Il nous semble que l'hypothèse de tarifs régionaux exogènes provient d'un éloignement de ses auteurs vis à vis des fondements théoriques et empiriques de la politique commerciale endogène. C'est ce que nous développons maintenant.

#### A. LE JEU POLITIQUE DANS UNE UNION DOUANIÈRE

Le premier vecteur de tarif régional (celui juste postérieur à la création de l'union) est une moyenne pondérée des tarifs initiaux. Ceux-ci étant endogènes, le premier vecteur de tarif régional l'est également. Par la suite, si l'endogénéité disparaît, le vecteur de tarif régional est le vecteur nul.

Cette simple remarque permet déjà de rejeter l'hypothèse d'un tarif régional devenant exogène, puisqu'on ne connaît pas de cas d'union douanière entraînant un libre échange unilatéral<sup>213</sup>.

---

<sup>210</sup> On pourrait penser que la zone de libre échange pourrait aussi stimuler l'efficacité intrinsèque du lobby (non liée aux ressources dont il dispose). Mais ce genre d'effet s'adresse, comme nous l'avons vu à plusieurs reprises, à un lobby potentiel (rôle du détonateur), pas à un lobby déjà formé et dont la protection témoigne de l'efficacité.

<sup>211</sup> Nous emploierons indifféremment les termes *tarif extérieur commun* et *tarif régional*.

<sup>212</sup> C'est également l'hypothèse à partir de laquelle travaillent Cadot, de Melo et Olarreaga (1996, pp. 5-6).

<sup>213</sup> Remarquons que, à ce stade de l'analyse, il est cependant possible que le vecteur de tarif régional vérifie les caractéristiques d'un tarif exogène.

Les lobbies nationaux sont responsables de la protection nationale ; une zone d'intégration ayant également une protection, quels sont alors le statut et l'influence des lobbies par rapport à la protection ? Que deviennent alors les lobbies nationaux ?

Peirce, qui étudie l'intégration européenne, constate que les lobbies bruxellois ont, en général, été formés à partir de lobbies nationaux préexistants (Peirce 1991, p. 281).

Nous ferons de ce constat une hypothèse générale.

**H12 : Pour chaque secteur les lobbies nationaux fusionnent et donnent ainsi naissance aux lobbies régionaux.**

Ce n'est plus le lobby national qui obtient une protection, mais le regroupement des lobbies nationaux qui cherche une protection régionale.

(Remarquons que selon ce critère il n'y a pas de différence entre l'union douanière et les étapes ultérieures de l'intégration<sup>214</sup>, seule la zone de libre échange est un cas particulier - si on considère les échanges de biens et services non financiers.)

Dans le cadre de l'union douanière le *gouvernement* et l'*opposition* deviennent des concepts plus abstraits. Nous considérons que l'entité politique fédérale<sup>215</sup> est une agrégation des positions des partis politiques nationaux. Nous conservons les termes *gouvernement* et *opposition*, qu'il faut maintenant comprendre comme des partis politiques *composites*.

Il faut ici distinguer parmi les étapes de l'intégration autres que la zone de libre échange (étapes que nous regroupons sous le terme *union douanière*). La relation entre partis politiques et lobbies ne sera pas la même en fonction des étapes.

Si on reprend la typologie de Balassa, les étapes de l'intégration se définissent en fonction du critère d'abandon de souveraineté nationale sur l'économie et le commercial, au profit de la structure fédérale.

---

<sup>214</sup> Rappelons que, si on reprend la typologie de Balassa (1961), les différentes étapes de l'intégration régionale sont : la zone de libre échange, l'union douanière, le marché commun, l'union économique et l'intégration économique (qui est donc à la fois le nom du processus et de son achèvement).

<sup>215</sup> Par *fédéral* nous entendons simplement *regroupant plusieurs pays*.

Remarque : La typologie de Balassa peut *a priori* paraître insuffisante puisqu'elle est uniquement économique et que l'approfondissement de l'intégration, entraîne également une intégration politique. Nous justifions l'utilisation de cette typologie, en corrélant le critère de degré d'intégration économique à un critère politico-économique (cf. infra).

Les deux étapes limites qui nous intéressent sont l'union douanière et l'intégration régionale. Dans la première, les pressions des lobbies se font au niveau des partis politiques nationaux, qui les répercutent au niveau fédéral après leur élection. Dans la seconde, les pressions des lobbies se font également au niveau du gouvernement fédéral.

Dans un cadre de protection endogène la typologie de Balassa correspond donc également au critère suivant :

$$\frac{\textit{Pressions des lobbies au niveau fédéral}}{\textit{Pressions des lobbies au niveau national}}$$

Les situations de marché commun et d'union économique représentent alors des cas mixtes (le critère  $\in ]0,1[$ ). Malgré la fusion (H12) les lobbies font donc pression tant sur les bases nationales que sur la base régionale.

La construction européenne représente bien cette situation (critère  $\in ]0,1[$ ) avec des dirigeants nationaux élus par leurs électeurs, et un parlement européen élu par l'ensemble des électeurs de l'union. Il y a donc deux types de structures qui coexistent. Ce n'est toutefois pas au niveau parlementaire que les lobbies agissent.

Les lobbies bruxellois, officiellement au nombre de 456 en 1991<sup>216</sup>, sont représentés par le Conseil Économique et Social<sup>217</sup>. Le principal canal d'influence pour les lobbies (nationaux) est le Conseil des Ministres (qui légifère à la majorité). Le Conseil des Ministres incarne donc le *gouvernement composite* (fédéral).

L'intégration européenne illustre donc bien notre analyse, avec deux canaux par lesquels transitent les intérêts industriels et fonciers<sup>218</sup> : les gouvernements nationaux, et le *gouvernement fédéral*.

---

<sup>216</sup> Peirce (1991, p. 281)

<sup>217</sup> Verreydt et Waelbroeck (1982, p. 377) ; Peirce (1991, p. 277)

<sup>218</sup> Voir sur ce point Josling et Moyer (1991, pp. 290-291).

Nous ne différencions pas les différents cas, car en fait seul le mode de transmission des intérêts des lobbies vers la politique commerciale diffère (et ce mode de transmission, lié aux variables institutionnelles, ne fait pas partie de notre champ d'étude - cf. l'Introduction Générale). L'hypothèse de gouvernement *composite* reste identique dans les différents cas ; la non différenciation ne modifie donc en rien les résultats<sup>219</sup>.

Les fonctions objectif des gouvernements sont de la même forme que précédemment<sup>220</sup>. La fonction d'utilité du lobby ne varie pas non plus, pas plus que le tarif annoncé au lobby<sup>221</sup>.

En revanche le plan de contributions est modifié. On a toujours  $C_i = \beta_i \cdot W_i$ , ainsi donc que<sup>222</sup> :

$$r_{ig}^e = \frac{(\alpha_i - 1)X_i + (\alpha_i M_i')(\beta_{ig})}{\alpha_i M_i'} \quad (58)$$

mais le paramètre  $\beta_i$  est profondément modifié. C'est ce à quoi nous venons maintenant.

## B. L'EFFET DE L'UNION SUR LE PLAN DE CONTRIBUTIONS

Remarque : Nous cherchons à comparer l'évolution de la protection avant et après intégration. Après intégration la protection est uniforme entre les membres, il faut donc la comparer à la protection moyenne des pays partenaires avant intégration.

**H13a** : Nous supposons que la protection est la même pour les pays partenaires avant intégration.

<sup>219</sup> Et nous n'avons alors pas non plus à détailler l'hypothèse de la fusion par secteur des lobbies nationaux.

<sup>220</sup>  $G_g = \sum_i C_i(r_g^{al}) + a_g'W(r_g^{ae}) + (1-a)W(r_g^e)$  ;  $G_o = \sum_i C_i(r_o^{al}) + a_o'W(r_o^{ae}) + (1-a)W(r_o^e)$

<sup>221</sup>  $(r_i^{al} - 1) = \frac{(\alpha_i - 1)X_i}{\alpha_i M_i'}$

<sup>222</sup> Les équations suivantes sont directement extraites du modèle. Cependant, elles correspondent à des variables régionales, pour cette raison, elles suivent la numérotation.



Cette hypothèse ne change rien au raisonnement<sup>223</sup>, elle permet simplement d'éviter les calculs de protection moyenne.

**H13b** : De la même façon, nous considérons que, pour chaque secteur, les variables de  $\beta$  sont les mêmes pour les lobbies des pays partenaires.

Ces deux hypothèses ne sont que des hypothèses techniques. Elles se résument à l'hypothèse de pays symétriques. Cette hypothèse de symétrie (qu'on retrouve explicitement, par exemple, chez Panagariya et Findlay 1996, p. 276-277) a pour corollaire que chaque tarif, pour une zone de libre échange, est égal au tarif extérieur commun pour une union douanière entre les mêmes pays.

Nous avons<sup>224</sup> :

$$\beta = m \cdot \left( \frac{\phi \cdot \varphi \cdot \Pi}{\chi \cdot \varepsilon} \right) \quad (59)$$

avec  $m$  un paramètre positif, et  $\varphi$  un paramètre égal à 0 ou 1, selon que le lobby contribue ou non au parti politique.

$\phi > 0$  représente le rapprochement entre le parti politique et le lobby : émergence de la coopération dans le cadre d'un jeu répété, (inverse de la) baisse de l'incertitude du lobby sur le comportement du parti politique ;  $\chi > 0$  représente l'effectif du lobby ; et  $\varepsilon > 0$  représente sa dispersion géographique.

## 1) L'ÉVOLUTION DES DIFFÉRENTES VARIABLES DU PLAN DE CONTRIBUTIONS

Les variables composant  $\beta$  sont affectées par une union douanière<sup>225</sup>.

a) La somme des productions

---

<sup>223</sup> Il s'agit d'une hypothèse traditionnelle dans la théorie néoclassique de l'union douanière. Corden (1976) fut le premier à lever cette hypothèse ; dans un cadre de statique comparative, il a montré que les résultats, en termes de bien être, pouvaient en être modifiés. Ce problème pour nous ne se pose pas car notre analyse, dynamique, ne repose pas sur le même critère de bien être.

<sup>224</sup> Avec  $\Pi$  correspondant à la période précédente.

<sup>225</sup> Elles ne le sont pas pour une zone de libre échange, car alors chaque lobby reste dans ses frontières.

Sous l'angle de la demande de protection, l'intégration consiste en une addition, par secteurs, des volumes de production nationaux. On devrait donc assister, selon ce critère, à une hausse de la demande de protection. Ceci doit cependant être nuancé.

Cassing, McKeown et Ochs (1986, p. 853) expliquent que la taille d'une industrie est une fonction croissante de son temps d'existence ; de même son degré d'organisation politique est une fonction de son temps d'existence. Il s'ensuit alors une corrélation forte entre le degré d'organisation politique (et donc la protection accordée<sup>226</sup>) et le volume de production du secteur.

Mais cette corrélation, qui ne découle qu'indirectement de notre modèle, n'est valable que dans un cadre national.

Considérons que la production est le seul facteur de protection ; et considérons que la production du secteur  $i$  soit équivalente en A et en B, ainsi donc que sa protection. On aurait alors :

$$r_i^{eA} = \alpha \cdot X_i$$

et :

$$r_i^{eB} = \alpha \cdot X_i$$

Dans le cadre de l'intégration on devrait donc avoir :

$$r_i^e = 2\alpha \cdot X_i$$

Mais il n'y a ici rien de mécanique, la relation ayant un arrière-plan temporel, on ne peut sommer les productions. Si le montant de la production est un indicateur d'organisation politique, fusionner, et donc sommer, des ensembles de productions semblables, ne revient pas pour autant à sommer leur degré d'organisation politique<sup>227</sup>.

Dans notre illustration, on a simplement<sup>228</sup> :

$$r_i^e = \alpha \cdot X_i$$

---

<sup>226</sup> En se rappelant que, si Takacs (1981, p. 691) ne trouve pas de relations entre les pressions protectionnistes et le protectionnisme, l'indicateur de pression est le nombre de pétition, or pétitionner ne nécessite pas un haut degré d'organisation politique (car faible coût).

<sup>227</sup> Ceci simplement car la corrélation entre montant de la production et organisation politique est indirecte : elle provient du fait que ces deux critères sont corrélés séparément à un même critère (le temps).

<sup>228</sup> Si on considérait que les structures des différents pays diffèrent (donc abandon de H13b) on aurait :  
 $r_i^e \in [\min\{X_i^A, X_i^B\}, \max\{X_i^A, X_i^B\}]$ .

On rejoint donc le critère de concentration plutôt que de volume pour expliquer, sur ce point la relation entre production et protection.

#### b) L'effectif du lobby

C'est le cas le plus simple.

Pour chaque secteur l'effectif du lobby régional est la somme des effectifs des lobbies nationaux :

$$\chi_i = \chi_i^A + \chi_i^B$$

et donc :  $\chi_i > \{\chi_i^A ; \chi_i^B\}$

#### c) La dispersion géographique

On a :  $\varepsilon_i = f(\varepsilon_i^A, \varepsilon_i^B)$ .

Et on aura toujours<sup>229</sup>  $\varepsilon_i > \{\varepsilon_i^A ; \varepsilon_i^B\}$ . Cela se conçoit aisément pour le cas extrême dans lequel il n'existe qu'une entreprise par pays. Alors  $\varepsilon_i^A = \varepsilon_i^B = 0$ , mais comme la distance entre les deux entreprises est non nulle - ne serait-ce que parce que, au minimum, il existe une frontière entre A et B -,  $\varepsilon_i > 0$ . Soit :  $\varepsilon_i > \{\varepsilon_i^A ; \varepsilon_i^B\}$ .

Il s'agit là d'un résultat général (voir Lagadec 1997, pour une démonstration graphique).

La dispersion augmente du fait du passage de zones nationales à une zone régionale.

#### d) La coopération

L'intégration est une situation nouvelle, elle est donc peu propice à l'émergence de la coopération.

---

<sup>229</sup> Il existe une possibilité théorique pour  $\varepsilon_i \leq \{\varepsilon_i^A ; \varepsilon_i^B\}$ , mais il ne peut alors s'agir que d'industries localisées le long d'une frontière. Ce genre de configuration correspond à l'exploitation de matières premières, pour lesquelles les secteurs sont généralement exportateurs. La protection est donc nulle, et la question de son évolution ne se pose pas.

Surtout, les relations entre lobby et parti politique changent de nature. Ceci car le parti politique ne peut maintenant plus être représenté par un dirigeant unique. Ainsi, le lobby ne se trouve plus face à un homme politique qu'il a déjà rencontré (le gouvernant), mais face à un comité dont il ne connaît qu'un des membres (si on raisonne par exemple sur le Conseil des Ministres de l'Union Européenne).

On a donc :

$$\phi_i < \{\phi_i^A; \phi_i^B\}$$

## 2) LA BAISSSE DU PLAN DE CONTRIBUTIONS

### a) Des résultats non ambigus

Du fait de l'intégration  $\chi$  et  $\varepsilon$  augmentent, tandis que  $\phi$  diminue. Tous les effets se cumulent donc pour entraîner une baisse du plan de contributions ( $\beta$ ) :

$$\beta_i < \{\beta_i^A; \beta_i^B\}$$

Remarquons que pour les effets de la hausse de  $\varepsilon$ , nous nous opposons directement à Richardson (1994) qui estime (avec l'hypothèse de symétrie de deux pays formant une union douanière) que l'effet lié au doublement du nombre de firmes est exactement compensé par l'effet du doublement du nombre d'électeurs (Richardson 1994, p. 91, note n°19).

Si on raisonne directement sur la protection moyenne de la zone avant intégration (en  $t$ ) pour la comparer à la protection de la zone après intégration (en  $t+1$ ), on peut écrire simplement :

$$\forall_i, \beta_{t+1} < \beta_t$$

qui entraîne donc mécaniquement une baisse de  $r^e$ .

La baisse de  $\beta$  est un événement brutal : elle suit la mise en œuvre de l'intégration. Mais cela ne signifie pas que par la suite  $\beta$  ne variera plus.

La baisse de  $r^e$ , de la même façon que pour la zone de libre échange, entraîne une baisse de  $\Pi$ , qui entraîne une nouvelle baisse de  $\beta$ .

On retrouve donc, dans le cas d'une union douanière, un cercle vertueux d'abaissement de la protection extérieure<sup>230</sup>.

Ce travail ne vise pas une quantification. On ne peut donc comparer la vitesse d'abaissement de la protection d'une zone de libre échange et d'une union douanière. On peut quand même remarquer que, pour une union douanière, l'asynchronisation des cycles électoraux nationaux fait peser une inertie sur le processus d'abaissement tarifaire. Cette inertie est un effet potentiel à la supériorité de la zone de libre échange (selon le critère de la vitesse d'abaissement de la protection) sur les autres étapes de l'intégration économique régionale.

Nous avons donc, tant pour la zone de libre échange que pour l'union douanière, donné une explication analytique de l'assertion de Richardson (1993, p. 315) selon laquelle, dans une zone de libre échange, l'affaiblissement d'un lobby sur la base régionale prélude à une diminution de la protection vis-à-vis du reste du monde.

#### b) Positionnement de nos résultats dans la littérature

Pour autant, nos résultats ne sont pas traditionnels. Il est au contraire très fréquent que des travaux concluent, dans un cadre de protection endogène, que l'intégration régionale augmente la protection vis-à-vis du reste du monde. Il en est ainsi de Panagariya et Findlay (1996), de Cadot, de Melo et Olarreaga (1996), et, dans une moindre mesure puisqu'il ne conclue réellement qu'à l'incertitude, de Winter (1994).

Nos résultats sont différents ; nous considérons que cela provient du fait que, contrairement aux travaux de nombreux auteurs, notre modèle repose directement sur les fondements du soutien politique.

---

<sup>230</sup> Cela ne signifie pas, si on ne considère pas une protection avant union uniforme, que la protection n'augmentera pas après union, mais que la protection après union est inférieure à la protection moyenne avant union.

Panagariya et Findlay (1996, p. 272) développent l'argument selon lequel l'intégration augmente la protection de la zone par rapport au reste du monde. Ceci car la libéralisation des échanges vis-à-vis du partenaire rend plus attractif le lobbying contre le reste du monde. Ce raisonnement repose uniquement sur l'hypothèse que le lobby choisit le montant de lobbying, de façon à maximiser le retour du facteur spécifique (Panagariya et Findlay 1996, p. 269). Cette hypothèse est incompatible avec les fondements théoriques et empiriques du soutien politique. Elle suppose que l'efficacité du lobby est parfaite et constante. Or nous savons que cette efficacité dépend de nombreuses variables (cf. le premier chapitre de ce travail, et la conclusion du chapitre II, par rapport à la remarque de Browning 1974).

Dans le prolongement de l'analyse de Grossman et Helpman, Cadot, de Melo, et Olarreaga (1996) raisonnent à partir d'un modèle à trois pays (deux partenaires, A et B, et le reste du monde, C), et trois biens(1, 2 et 3)<sup>231</sup>. Les auteurs font explicitement abstraction de l'effet de dilution des lobbies dans une zone d'intégration (pp. 19-20), ce que nous avons traité dans la baisse du plan de contributions régional. Cette hypothèse élimine, bien-sûr, un important canal de diminution de la protection, et ne permet plus aux auteurs qu'à prétendre à la présentation de contre-exemples à la baisse de la protection.

Le pays A a le plus faible coût de production du bien 1, de même que B pour 2, et C pour 3. Chaque pays exporte le bien pour lequel il est le producteur au plus faible coût, et exporte les deux autres. Après intégration, le tarif sur le bien 3 est le seul instrument de politique commerciale.

Les auteurs introduisent les interactions propres à l'équilibre général, sur le marché du travail<sup>232</sup>. L'intégration affaiblit le secteur 1 en B, et 2 en A. Ces secteurs diminuent leur main-d'œuvre, il s'ensuit donc une baisse du taux de salaire qui profite au secteur 3 et lui permet de faire pression pour augmenter sa protection (pp. 14-15). Ce point n'est pas critiquable en lui-même. Nous pensons simplement que son importance est très spécifique au modèle retenu, et surtout au nombre de biens. Dans un modèle à  $n$  biens, il n'y a pas de raison pour que le phénomène présenté par Cadot, de Melo, et Olarreaga ne joue pas en faveur de certains secteurs. Cependant de tels cas ne sont que le sous-produit de phénomènes plus généraux, ils ne peuvent aller contre la conclusion d'un abaissement général (global) de la protection d'une zone d'intégration régionale.

---

<sup>231</sup> Le modèle complet est présenté dans Cadot, de Melo, et Olarreaga (1997).

<sup>232</sup> Hypothèse très intéressante, car, comme nous l'avons déjà signalé, les travaux sur le lobbying en équilibre général sont rarissimes.

De la même façon, nous pensons qu'un argument important de l'analyse de Cadot, de Melo, et Olarreaga est propre au cadre retenu. Les auteurs estiment en effet que la suppression des tarifs sur 1 et 2 diminue la justification d'un tarif sur 3, puisque les effets de l'optimum de second rang disparaissent (Cadot, de Melo, et Olarreaga 1996, p. 7). Or, dans un cadre à  $n$  biens, pour qu'un tel cas apparaisse, il est nécessaire d'avoir une libéralisation des échanges sur  $(n-1)$  biens.

De façon plus générale, un défaut commun aux analyses de Cadot, de Melo, et Olarreaga (1996), et de Panagariya et Findlay (1996), est la non prise en compte de la compétition électorale : l'analyse statique du processus politique néglige l'existence de l'élection. Le cadre statique de ce genre d'approche est particulièrement embarrassant dans le cas de Cadot, de Melo, et Olarreaga (1996), puisque l'approfondissement de l'intégration nécessite un cadre temporel. Au delà de ce que nous avons dit de l'équilibre général, ce point nous semble encore diminuer grandement la portée des résultats sur la hausse de la protection (pp. 17-19). (Nous montrons au contraire que la protection d'une union douanière est plus faible si l'union douanière succède à une zone de libre échange.)

Un dernier argument, repris par Winter (1994, p. 596 et p. 597), présente un effet à la hausse de la protection d'une zone d'intégration. Il s'agit du tarif optimal, qui est supérieur pour les grands blocs. Cependant, même si l'argument du tarif optimal est valide, ce tarif n'est pas recherché par les lobbies (le bien-être des lobbies n'est pas guidé par les termes de l'échange). Cet argument doit donc être exclu totalement, dès qu'on raisonne dans un cadre de protection endogène ; il n'exerce aucun effet à la hausse sur la protection régionale.

Panagariya et Findlay (1996, p. 266) estiment par ailleurs que les lobbies deviennent inefficaces dans une union douanière car, contrairement à la zone de libre échange, les lobbies nationaux sont tentés d'adopter un comportement de passager clandestin. Cette hypothèse n'est pas en soi absurde<sup>233</sup>, mais il nous semble qu'elle ne peut pas être retenue.

Elle est d'abord partiellement démentie par la constitution (dans le cas européen) de lobbies régionaux à partir des lobbies nationaux (Peirce 1991, p. 281). Si les groupes fusionnent, il n'est plus question de comportement de passager clandestin.

---

<sup>233</sup> Ainsi Cairns (1989, p. 323) remarque que dans le cas de groupes complémentaires, c'est-à-dire ici recherchant (séparément) le même tarif, des groupes entiers peuvent adopter le comportement de passager clandestin. Remarquons que l'idée de Cairns, développée dans un cadre national, semble plus adaptée à un cadre d'intégration économique régionale.

De plus, si on s'appuie sur les fondements du soutien politique - pour nous, formaliser  $\beta$  tel que nous l'avons fait - une faiblesse de la part des lobbies a des effets cumulatifs, et alors, pour autant que les lobbies soient conscients de ce fait (et il semble improbable qu'ils ne le soient pas), il n'y a aucune incitation à adopter un comportement de passager clandestin.

Pour qu'un lobby ait un intérêt immédiat à l'adoption d'un comportement de passager clandestin, il faut que les contributions qu'il économise représentent un montant supérieur à la perte que lui occasionnera la baisse du tarif dans son secteur.

Toujours sous l'hypothèse de symétrie, considérons le bien-être des deux lobbies du secteur  $i$  en  $t$  :  $V_i^A(r_i^A, C_i^A)$ , et  $V_i^B(r_i^B, C_i^B)$ . Après intégration ( $t+1$ ), sans comportement de passager clandestin, le bien-être de chaque lobby est :  $V_i(r_i, C_i)$  ; avec  $r_i = \frac{r_i^A + r_i^B}{2}$ , et

$$r_i = \frac{C_i^A + C_i^B}{2}.$$

Si un lobby (mettons en A) adopte un comportement de passager clandestin, alors on aura en ( $t+1$ ) :

$$V_i\left(\frac{\hat{r}_i^A + r_i^B}{2}, \frac{\hat{C}_i^A + C_i^B}{2}\right)$$

avec  $\hat{r}_i^A < r_i^A$ , et  $\hat{C}_i^A < C_i^A$ .

$$\text{Comme } \frac{\partial V_i}{\partial \hat{r}_i^A} > 0, \text{ et } \frac{\partial C_i}{\partial \hat{r}_i^A} < 0, \text{ alors : } V_i(r_i, C_i) < \geq V_i\left(\frac{\hat{r}_i^A + r_i^B}{2}, \frac{\hat{C}_i^A + C_i^B}{2}\right).$$

L'indétermination ne peut être levée que pour des fonctions parfaitement spécifiées. Le comportement de passager clandestin n'apparaît alors que si :  $V_i(r_i, C_i) < V_i\left(\frac{\hat{r}_i^A + r_i^B}{2}, \frac{\hat{C}_i^A + C_i^B}{2}\right)$ . Ce point nous semble important, puisque cette condition n'est jamais posée dans la littérature. Ainsi, même dans un cadre statique, l'incitation au comportement de passager clandestin n'a rien d'automatique. La peur de représailles de la part du lobby en B devrait dissuader le lobby en A d'adopter un comportement de passager clandestin. Les représailles seraient une baisse de  $C_i^B$  à la période suivante, et donc une accélération de la baisse du tarif. Mais, même sans possibilité de représailles, la dissuasion demeure. Dans le raisonnement précédent  $V_i^A$  augmente mais  $V_i^B$  diminue (puisque  $C_i^B$  reste constant alors que  $W_i^B$  diminue, du fait de la baisse de  $r^j$ ). La baisse de  $V_i^B(\Pi_i^B)$  amorce une baisse de  $C_i^B$  et la situation est équivalente à celle de représailles.



Ainsi, si les lobbies se comportent de façon rationnelle (ne sont pas myopes), le comportement de passager clandestin ne peut jamais apparaître.

Les travaux (nombreux) qui font l'hypothèse opposée nous semblent receler une incohérence. Si le comportement de passager clandestin apparaît dans une union, il n'y a aucune raison qu'il n'apparaisse pas au niveau national, si le secteur est composé de plus d'une entreprise. Or, ces travaux excluent le comportement de passager clandestin au niveau national<sup>234</sup>, tout en le considérant au niveau régional (Richardson 1994, p. 88, par exemple).

Nous retrouvons donc le résultat de Cadot, de Melo, et Olarreaga, selon lequel l'union douanière n'est pas moins protectionniste que la zone de libre échange selon le critère de comportement de passager clandestin. Notre analyse nous semble cependant, sur ce point, préférable puisque, à la différence de Cadot, de Melo, et Olarreaga (1996, p. 3), qui posent l'absence de comportement de passager clandestin, nous justifions cette absence.

---

<sup>234</sup> Le problème est lié à une autre hypothèse que nous rejetons : le fait que le lobby choisisse la quantité de lobbying qui maximise son profit.

## SECTION II : LA VARIATION SECONDAIRE

Nous avons étudié l'affaiblissement de la protection, dans un cadre régional, du fait de la modification de la position des lobbies et de leurs relations avec le gouvernement. Nous pouvons parler ici de variation *primaire* de la protection. Il faut ensuite étudier la variation *secondaire* : celle qui tient compte des rétroactions liées à la variation des parts d'électeurs convaincus. (C'est-à-dire qu'après avoir étudié le côté de l'offre nous étudions maintenant celui de la demande.)

### §1 : L'ÉVOLUTION DE LA TROMPERIE

#### A. LES DÉPENSES DE PUBLICITÉ

Nous pouvons maintenant étudier la variation de  $r^{ae}$ .

L'élément principal est la tromperie du gouvernement vis-à-vis des électeurs. On a :

$$k_{g(t+1)}^e = \left[ g \cdot ((k_{gt}^e - K_{gt}^e \cdot k_{gt}^e)(b \cdot (Z)) - (K_{gt}^e \cdot k_{gt}^e) \cdot (b \cdot (Z))) \cdot \frac{a'_{ot}}{a_{gt}} \right] \cdot (b' \cdot (\frac{D_{gt}}{D_{g(t+1)}})) \quad (60)$$

$\frac{D_{gt}}{D_{g(t+1)}}$  (l'évolution du montant des dépenses de publicité) augmente (baisse de  $\beta_{t+1}$ ),

il apparaît donc immédiatement que  $k_{g(t+1)}^e$  (la tromperie du gouvernement à l'égard des électeurs) est plus faible qu'en l'absence d'intégration.

Nous raisonnons maintenant en  $t+2$ <sup>235</sup>. On a alors :

$$k_{g(t+2)}^e = \left[ g \cdot ((k_{g(t+1)}^e - K_{g(t+1)}^e \cdot k_{g(t+1)}^e)(b \cdot (Z)) - (K_{g(t+1)}^e \cdot k_{g(t+1)}^e) \cdot (b \cdot (Z))) \cdot \frac{a'_{o(t+1)}}{a_{g(t+1)}} \right] \cdot (b' \cdot (\frac{D_{g(t+1)}}{D_{g(t+2)}}))$$

<sup>235</sup> Notre modèle est un modèle à deux périodes, dans le sens où les mécanismes présentés correspondent au passage d'une période à la suivante. Si les variables sont connues on peut tout aussi bien passer de  $t$  à  $t+1$ , et de  $t+1$  à  $t+2$ .

Nous pouvons alors comparer directement  $k_{g(t+2)}^e$  et  $k_{g(t+1)}^e$ .

$$\text{On a } \frac{\partial k_{g(t+1)}^e}{\partial \frac{a_{ot}}{a_{gt}}} > 0, \text{ et } \frac{\partial k_{g(t+1)}^e}{\partial \frac{D_{gt}}{D_{g(t+1)}}} > 0.$$

Remarque de notation : le signe de la dérivée d'un vecteur par un scalaire est le signe de la variation de chaque composante du vecteur.

$\frac{a_{ot}}{a_{gt}}$  et  $\frac{D_{gt}}{D_{g(t+1)}}$  sont les variables centrales des seuls effets<sup>236</sup> différenciant  $k_{g(t+1)}^e$  et  $k_{gt}^e$ <sup>237</sup>.

Du fait de l'abaissement de  $\beta$ , on a :  $D_{gt} > D_{g(t+1)}$  et  $D_{g(t+1)} > D_{g(t+2)}$ .

L'effet des dépenses de publicité sur l'évolution de  $k^e$  dépend donc de la vitesse à laquelle diminuent ces dépenses. Si elles diminuent à un taux constant, alors il n'y a pas d'effet sur  $k^e$ . La vitesse des évolutions sort du cadre de notre travail, qui est basé sur l'hypothèse de linéarité des relations ; nous considérons donc que la baisse des contributions, qui se traduit par celle des dépenses de publicité, est neutre vis-à-vis de  $k^e$ .

Cette neutralité élimine donc un canal d'appréhension de la variation *secondaire* de la protection.

---

<sup>236</sup> Nous ne considérons pas la variable  $Z$  (rappel :  $Z = D_{gt} \cdot \left(-\frac{k_{gt}^e}{r_{gt}^e}\right)$ ), car elle représente deux sous effets de sens

contradictaires.

<sup>237</sup> Respectivement l'effet de la moindre crédibilité du gouvernement, dont profite l'opposition, et l'effet contradictoire, lié aux variations des montants de contributions.

## B. ÉLECTEURS CONVAINCUS ET PROTECTION

### 1) UNE OPPOSITION FLOUE

Le point crucial est ici que la notion de *parti politique composite* (fédéral) modifie fondamentalement les situations du gouvernement et de l'opposition.

Nous avons vu (cf. deuxième chapitre) que les positions de l'opposition vis-à-vis des électeurs dépendent des positions passées du gouvernement. Dans une zone d'intégration la situation change. Le caractère nécessairement *composite* du parti politique tend à en faire une abstraction. Si le gouvernement est visible, l'opposition l'est beaucoup moins, et beaucoup moins encore que dans un cadre national<sup>238</sup>. Son aspect abstrait est donc exacerbé. (Remarquons que la moindre visibilité de l'opposition est sans doute d'autant plus marquée que les cycles électoraux nationaux sont asynchrones.)

Il s'agit d'un phénomène particulier à la constitution d'une zone d'intégration. Dans un cadre national, on peut considérer que, abstraction faite de leurs dirigeants, le gouvernement et l'opposition sont aussi bien connus des électeurs l'un que l'autre<sup>239</sup>. Dans un cadre fédéral le gouvernement est aussi bien connu que dans le cadre national, mais l'opposition l'est beaucoup moins. Ceci car les électeurs dans chaque pays ne connaissent qu'une part de l'opposition *composite*, celle qui correspond à leur opposition nationale.

Nous ne détaillerons pas plus ce phénomène, nous le résumons simplement en le traduisant par une baisse de la part des électeurs convaincus par l'opposition ( $a'_o$ ).

### 2) L'ÉVOLUTION DE LA DIFFÉRENCE D'ÉLECTEURS CONVAINCUS

La différence entre la part d'électeurs convaincus par le gouvernement et l'opposition, représentée par le rapport  $\frac{a'_o}{a'_g}$ , est un autre canal d'appréhension de la variation secondaire.

Nous avons vu que ce rapport diminue, puisque le gouvernement est totalement connu, tandis que l'opposition ne l'est que partiellement. On a :

$$\frac{a'_{o(t+1)}}{a'_{g(t+1)}} < \frac{a'_{of}}{a'_{gf}}$$

Comme :

$$\frac{\partial k^e_{g(t+1)}}{\partial \frac{a'_{of}}{a'_{gf}}} > 0$$

alors :

$$k^e_{g(t+2)} < k^e_{g(t+1)}$$

A partir de la période suivant le lancement de l'intégration économique régionale, l'écart entre le tarif annoncé aux électeurs et le tarif effectif décroît.

Si on considère que le critère temporel recoupe celui d'approfondissement de l'intégration<sup>240</sup>, alors on aura, de façon générale,  $k^e_{g(t+h)} < k^e_{g(t+h-1)}$ , soit une décroissance continue de la tromperie vis-à-vis des électeurs. L'aspect continu est cependant à nuancer, puisqu'il suppose qu'il n'y a pas d'alternance politique<sup>241</sup>.

---

<sup>238</sup> Si on illustre ce point par le cas français, on pourrait penser que de façon générale l'opposition est très présente et se fait largement entendre contre le processus d'approfondissement de l'intégration européenne. Mais on remarque qu'il est nécessaire alors de différencier l'opposition *officielle* et les opposants (très hétérogènes) au processus. Ces opposants - ceux qui se font entendre - sont très hétérogènes et appartiennent à des courants périphériques dans le jeu politique.

<sup>239</sup> Mais le gouvernement jouit tout de même d'un *avantage*, qui croit au fil des cycles électoraux sans alternance.

<sup>240</sup> Et donc également d'augmentation du rapport  $\frac{\textit{Pressions des lobbies au niveau fédéral}}{\textit{Pressions des lobbies au niveau national}}$ .

<sup>241</sup> Le statut de l'alternance politique est particulier dans une zone d'intégration, puisque l'entité politique fédérale est (excepté au stade de l'intégration économique) la somme des gouvernements nationaux. De ce fait l'alternance n'est pas automatiquement brutale.

### C. L'ÉVOLUTION DU TARIF ANNONCÉ AUX ÉLECTEURS

Nous pouvons maintenant exprimer le tarif annoncé aux électeurs ( $r^{ae}$ ) au plan régional :

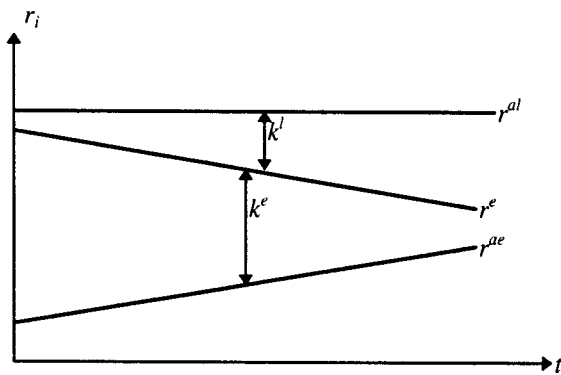
$$r_{ig(t+1)}^{ae} = \frac{(\alpha_i - 1)X_i + (\alpha_i M_i') \beta_{i(t+1)}}{\alpha_i M_i'} \quad (62)$$

$$\left[ \frac{g \cdot ((k_{gt}^e - K_{gt}^e \cdot k_{gt}^e)(b \cdot (Z)) - (K_{gt}^e \cdot k_{gt}^e) \cdot (b \cdot (Z)) \cdot \frac{a_{ot}'}{a_{gt}'}) \cdot (b' \cdot (\frac{D_{gt}}{D_{g(t+1)}}))}{\alpha_i M_i'} \right]$$

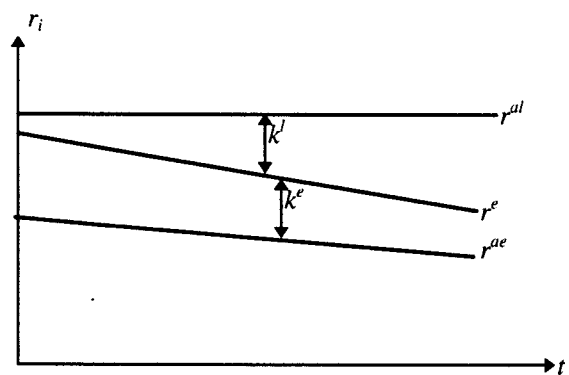
On a :  $\frac{\partial r_{ig(t+1)}^{ae}}{\partial \beta_{i(t+1)}} > 0$ ,  $\frac{\partial r_{ig(t+1)}^{ae}}{\partial \frac{a_{ot}'}{a_{gt}'}} < 0$ . Comme tant  $\beta_i$  que  $\frac{a_o'}{a_g'}$  diminuent le sens de la

variation de  $r_{ig}^{ae}$  est a priori indéterminé. La situation est donc la même que celle de l'analyse finale dans le cadre national. La seule certitude est que l'écart entre  $r^{ae}$  et  $r^e$  décroît au fil des cycles électoraux.

Si on considère un continuum d'élections, ces évolutions peuvent se représenter ainsi (nous ne considérons pas les indices  $i$  dans les schémas, mais il s'agit bien de scalaires)<sup>242</sup> :



**Schéma n°11a**



**Schéma n°11b**

#### L'évolution des tromperies

<sup>242</sup> Toutes les représentations sont possibles, tant que la pente de  $r^{ae}$  est supérieure ou égale à celle de  $r^e$ .

avec  $t$  le temps. Les segments représentant  $k^e$  et  $k^l$  ne sont bien-sûr pas uniques, pour chaque schéma ils existent (avec des longueurs différentes), en tout  $t$ .

On peut calculer l'expression finale de  $r^{ae}$ .

On a :

$$D_{i(t+1)} = C_{i(t+1)} + \lambda(k_{it}^e - \bar{k}_{it}^e)$$

qui devient :

$$D_{i(t+1)} = \beta_i \cdot W_i(r_i^{al}) + \lambda(r_{it}^e - r_{it}^{ae} - \bar{k}_{it}^e)$$

Et on a donc :

$$r_{ig(t+1)}^{ae} = \frac{(\alpha_i - 1)X_i + (\alpha_i M_i)' \left[ \beta_{i(t+1)} \right]}{\alpha_i M_i'} \cdot \frac{g \cdot ((k_{igt}^e - c \cdot k_{igt}^{e2})(b \cdot (Z)) - (c \cdot k_{igt}^{e2}) \cdot (b \cdot (Z))) \cdot \frac{a_{ot}'}{a_{gt}'}}{(\beta_i \cdot W_i(r_i^{al}) + \lambda(k_{igt}^e - \bar{k}_{it}^e))} \cdot (b' \cdot \frac{D_{igt}}{\alpha_i M_i'})}{\alpha_i M_i'} \quad (63)$$

Apparaît donc un nouvel effet à la hausse de  $r_{ig}^{ae}$ . Afin de le mettre en évidence on peut fixer toutes les variables initiales :

$$r_{ig(t+1)}^{ae} = K \cdot \frac{(b' \cdot \frac{D_{igt}}{(\beta_i \cdot W_i(r_i^{al}) + \lambda(k_{igt}^e - \bar{k}_{it}^e))})}{\alpha_i M_i'}$$

et on a :  $\frac{\partial r_{ig(t+1)}^{ae}}{k_{igt}^e} < 0$ .

Comme  $k_{ig(t+1)}^e < k_{igt}^e$ , alors  $r_{ig(t+2)}^{ae} |K < r_{ig(t+1)}^{ae} |K$ .

Dans l'absolu, l'indétermination persiste, mais il y a tout de même un préjugé de mouvement vers le schéma n° 11a, soit une hausse du tarif annoncé aux électeurs.

### Remarque annexe :

On a  $\Delta^- \beta_i$ , qui entraîne  $\Delta^- C_i$ , et on a également  $\Delta^- k_i^e$ . Comme  $D_{i(t+1)} = C_{i(t+1)} + \lambda(k_{it}^e - \bar{k}_i^e)$ , et que  $\bar{k}_i^e$  est une constante, on a alors un double effet à la baisse de  $D_i$ .

Ceci signifie que, dans un cadre d'intégration régionale, il y a de moins en moins de publicité faite autour de la politique commerciale, qui passe donc de plus en plus inaperçue, et dont les enjeux sont donc de plus en plus flous pour les électeurs.

Ce jugement théorique ne semble pas pouvoir être démenti par la réalité observée, notamment dans l'Union Européenne.

On peut remarquer alors que l'effet précédemment mis en évidence, relatif à la baisse de la tromperie vis-à-vis des électeurs, est masqué par cet effet à la baisse des dépenses de publicité.

On peut relier cette remarque à un argument théorique assez ancien, mais à notre connaissance non critiqué, selon lequel plus une entité fédérale est grande et moins les citoyens ont de contrôle sur les dirigeants (Tullock 1969, p. 21). La politique économique est alors moins importante, ce qui justifie que soit fait moins de publicité autour d'elle.

## §2 : LE CYCLE DU TARIF DANS UNE ZONE D'INTÉGRATION

Le problème du cycle du tarif est, comme nous allons le voir, bien différent dans une zone d'intégration (par rapport à une protection nationale).

### A. POSITIONNEMENT PAR RAPPORT AU SEUIL DE RÉACTION

Le gouvernement augmente  $k_g^l$  dès que  $a_g' < \bar{a}_g'$ . (Rappel :  $\bar{a}_g'$  est le seuil de réaction du gouvernement, à partir duquel il s'éloigne des lobbies.)

On a :

$$k_{ig(t+1)}^l = (1 - \beta_{ig(t+1)}) \cdot (1 + q(\max(0, (\bar{a}_g' - a_g'))))$$

avec  $q$  un paramètre positif.

On a donc une relation de la forme suivante :



$$k_{g(t+1)}^l = k_{gt}^l \cdot (1 + q(\max(0, (\bar{a}_g' - a_g'))))$$

Et :

$$r_{ig(t+1)}^e = \frac{(\alpha_i - 1)X_i + (\alpha_i M_i') \cdot (\gamma \cdot \beta_{gt} \cdot (1 + q \max) - q \max)}{\alpha_i M_i'}$$

$$q \max = q(\max(0, (\bar{a}_g' - a_g')))$$

On a :

$$a_{g(t+1)}' = (1 - K_{gt}^e) \cdot (b \cdot (D_{gt} \cdot (\frac{k_{gt}^e}{r_{gt}^e}))) \cdot a_{gt}' - (K_{gt}^e) \cdot (b \cdot (D_{gt} \cdot (\frac{k_{gt}^e}{r_{gt}^e}))) \cdot a_{ot}'$$

qui peut s'écrire :

$$a_{g(t+1)}' = b \cdot D_{gt} \cdot \left\| \frac{k_{gt}^e}{r_{gt}^e} \right\| \cdot \left[ (1 - K_{gt}^e) \cdot a_{gt}' - K_{gt}^e \cdot a_{ot}' \right]$$

$$a_{g(t+1)}' = b \cdot D_{gt} \cdot \left\| \frac{k_{gt}^e}{r_{gt}^e} \right\| \cdot \left[ K_{gt}^e \cdot (a_{gt}' - a_{ot}') + a_{gt}' \right]$$

$$\rightarrow a_{g(t+1)}' = b \cdot D_{gt} \cdot \left\| \frac{k_{gt}^e}{r_{gt}^e} \right\| \cdot \left[ -a_{ot}' \cdot \frac{\|k_{gt}^e\|}{1 + \|k_{gt}^e\|} + a_{gt}' \right]$$

On dérive cette expression par rapport à  $k_{gt}^e$ .

(Remarque de notation :  $\partial k_{gt}^e$  signifie une augmentation marginale de chaque composante du vecteur.)

$$\frac{\partial a_{g(t+1)}'}{\partial k_{gt}^e} = b \cdot D_{gt} \cdot \left[ \left[ \frac{\partial \left\| \frac{k_{gt}^e}{r_{gt}^e} \right\|}{\partial k_{gt}^e} \right] \cdot \left[ -a_{ot}' \cdot \frac{\|k_{gt}^e\|}{1 + \|k_{gt}^e\|} + a_{gt}' \right] - a_{ot}' \cdot \left\| \frac{k_{gt}^e}{r_{gt}^e} \right\| \cdot \left[ \frac{1}{(1 + \|k_{gt}^e\|)^2} \right] \right]$$

(64)

Le signe de la dérivée dépend du signe de :

$$a_{gt}' - a_{ot}' \cdot \frac{\|k_{gt}^e\|}{1 + \|k_{gt}^e\|}$$

On étudie ce signe :

$$\begin{aligned}
& a'_{gt} - \frac{\|k_{gt}^e\|}{1 + \|k_{gt}^e\|} \cdot (a'_{gt} + a'_{ot}) < 0? \\
& \rightarrow a'_{gt} \cdot \frac{1}{1 + \|k_{gt}^e\|} - a'_{ot} \cdot \frac{\|k_{gt}^e\|}{1 + \|k_{gt}^e\|} < 0? \\
& \rightarrow a'_{ot} > \frac{a'_{gt}}{\|k_{gt}^e\|} ?
\end{aligned}$$

Ainsi, sous réserve que,

$$\|k_{gt}^e\| > \frac{a'_{gt}}{a'_{ot}} \quad (65)$$

On a :

$$\frac{\partial a'_{g(t+1)}}{\partial k_{gt}^e} < 0 \quad (66)$$

La réserve ci-dessus est d'autant plus faible non seulement que  $\|k_{gt}^e\|$  n'a pas de borne supérieure mais également qu'il s'agit d'une condition suffisante, mais non nécessaire.

Comme on a une baisse de  $k_g^e$ , on a donc toujours :  $a'_{g(t+1)} > a'_{gt}$ .

Dès lors que l'intégration est instaurée, on aura donc toujours  $(\bar{a}'_g - a'_g) < 0$ .  $(\bar{a}'_g - a'_g)$  est, de plus, décroissant au fil des cycles électoraux.

A chaque période, on a donc :

$$q(\max(0, (\bar{a}'_g - a'_g))) = 0$$

qui entraîne :

$$r'_{ig(t+1)} = \frac{(\alpha_i - 1)X_i + (\alpha_i M_i') \cdot (\gamma \cdot \beta_{igt})}{\alpha_i M_i'} \quad (67)$$

Remarque : il semble raisonnable de supposer que, du fait du caractère flou de la politique commerciale dans une zone d'intégration régionale, la sensibilité des électeurs à la tromperie diminue. L'effet à la hausse de la proportion d'électeurs convaincus par le gouvernement est ainsi renforcé.

La variation du tarif effectif ( $r_g^e$ ) ne subit donc pas d'effet en retour : la variation *secondaire* est inexistante, la variation *primaire* est la seule effective.

Le résultat en est que, dans le cadre d'une intégration régionale, le caractère cyclique du tarif disparaît.

La protection extérieure diminue de façon régulière.

## B. MODIFICATION DU JEU POLITIQUE

### 1) LE RÔLE DE L'OPPOSITION DANS UNE ZONE D'INTÉGRATION

Ce résultat nous amène à nous concentrer sur le rôle et la situation de l'opposition, dans une zone d'intégration économique régionale.

La disparition annoncée du caractère cyclique du tarif concerne plus précisément la disparition de l'aspect endogène du cycle. Cependant, tant qu'il existe une opposition, l'alternance est possible, et l'aspect exogène du cycle peut perdurer.

On peut d'abord remarquer que dans le cadre de l'intégration, du côté des électeurs, et du fait de la baisse de  $\frac{a_o'}{a_g}$ , l'alternance a moins de chances de survenir<sup>243</sup>.

Nous avons traité la baisse de  $\frac{a_o'}{a_g}$  de façon générale. Il faut étudier cette variation en tenant compte de l'effet d'érosion des dépenses de campagnes.

---

<sup>243</sup> Rappel : La fonction de probabilité d'élection du gouvernement est :  $a_g'W(r_g^{ae}) + (1-a)W(r_g^e)$  ; et celle de l'opposition est :  $a_o'W(r_o^{ae}) + (1-a)W(r_o^e)$ .

## 2) L'ÉROSION DE L'EFFICACITÉ DES DÉPENSES DE CAMPAGNES

Si on tient compte de cette érosion on a :

$$a'_{g(t+1)} = \left[ ((1 - K_{gt}^e)(b \cdot (Z)) \cdot a'_{gt} - (K_{gt}^e) \cdot (b \cdot (Z)) \cdot a'_{ot}) \right] \cdot \left( \frac{b'}{\mu} \cdot \left( \frac{D_{g(t+1)}}{D_{gt}} \right) \right) \quad (68)$$

$$a'_{o(t+1)} = \left[ ((1 + K_g^e)(b \cdot (Z)) \cdot a'_{ot} + (K_g^e) \cdot (b \cdot (Z)) \cdot a'_{gt}) \right] \cdot \left( \mu \cdot b' \cdot \left( \frac{D_{g(t+1)}}{D_{gt}} \right) \right) \quad (69)$$

Avec<sup>244</sup> :

$$\mu = \|k_{gt}^e\| + 1$$

Sans qu'il soit nécessaire de détailler le phénomène, on constate que le gouvernement tire encore avantage de cet effet :  $k_g^e$  diminue, ce qui entraîne une baisse de  $\mu$ . Il s'ensuit :

$$a'_{g(t+1)|\exists\mu} > a'_{g(t+1)|\exists\mu}$$

$$a'_{o(t+1)|\exists\mu} < a'_{o(t+1)|\exists\mu}$$

Et donc :

$$\frac{a'_{g(t+1)|\exists\mu}}{a'_{o(t+1)|\exists\mu}} > \frac{a'_{g(t+1)|\exists\mu}}{a'_{o(t+1)|\exists\mu}} \quad (70)$$

La baisse de  $\frac{a'_o}{a'_g}$  est donc renforcée si on tient compte de l'érosion des dépenses de campagnes.

<sup>244</sup> Rappel :  $\mu$  représente l'impact de la tromperie passée sur l'érosion de l'efficacité des dépenses de campagnes.

### 3) LES NOUVELLES STRATÉGIES DES LOBBIES

Les effets de baisse du plan de contributions sont les mêmes pour le gouvernement et l'opposition, c'est à dire que :  $\frac{\beta_{ig(t+1)}}{\beta_{igr}} = \frac{\beta_{io(t+1)}}{\beta_{ior}}$ .

De la même façon que pour le gouvernement on a :

$$r_{io(t+1)}^e = \frac{(\alpha_i - 1)X_i + (\alpha_i M_i')( \beta_{io(t+1)} )}{\alpha_i M_i'}$$

avec  $\beta_{io(t+1)} < \beta_{ior}$ , et donc :

$$r_{io(t+1)}^e < r_{ior}^e$$

Le tarif que mettrait en œuvre l'opposition diminue d'une élection à l'autre. Il s'agit là d'un résultat non spécifique au cas de l'intégration régionale.

Mais le fait que ce résultat soit non spécifique, alors que celui du gouvernement l'est, suffit à supprimer l'aspect exogène de l'aspect cyclique du tarif.

On considère l'écart de tarif entre le gouvernement et l'opposition.

Si on reprend la forme développée des tarifs effectifs, on a :

$$r_{ig(t+1)}^e = \frac{(\alpha_i - 1)X_i + (\alpha_i M_i')( \gamma \cdot \beta_{igr} )}{\alpha_i M_i'} \quad (67)$$

$$r_{io(t+1)}^e = \frac{(\alpha_i - 1)X_i + (\alpha_i M_i')( \frac{\beta_{ior}}{\gamma} )}{\alpha_i M_i'} \quad (71)$$

qui donne<sup>245</sup> :

$$(r_{ig(t+1)}^e - r_{io(t+1)}^e) = \beta_{ir} \cdot (\gamma - \frac{1}{\gamma})$$

Nous avons vu que l'intégration n'est pas propice à l'émergence de la coopération entre lobbies et partis politiques. Cependant, à moins de supposer un seuil en deçà duquel la coopération est nulle ( $\gamma = 1$ ), nous devons considérer que cet effet perdure, même s'il est amoindri. On conserve donc :  $\gamma > 1$ .

Mais  $\gamma$  doit maintenant être différencié en fonction des partis politiques. Nous avons vu que les situations du gouvernement et de l'opposition ne sont plus symétriques dans un processus d'intégration<sup>246</sup>.

On a donc obligatoirement :

$$\gamma_o > \gamma_g > 1$$

et :

$$(r_{ig(t+1)}^e - r_{io(t+1)}^e) = \beta_{it} \cdot (\gamma_g - \frac{1}{\gamma_o})$$

On en conclut que :

$$\left[ r_{ig(t+1)}^e - r_{io(t+1)}^e \right]_{\gamma_g \neq \gamma_o} > \left[ r_{ig(t+1)}^e - r_{io(t+1)}^e \right]_{\gamma_g = \gamma_o} \quad (72)$$

Une alternance politique ne peut donc qu'accélérer la baisse de la protection.

Ainsi, le caractère cyclique du tarif disparaît totalement dans une zone d'intégration régionale. Tant sa composante endogène qu'exogène sont supprimées. La composante endogène se transforme pour devenir une composante d'accélération de la libéralisation des échanges<sup>247</sup>.

## C. MODALITÉS D'ABAISSEMENT DE LA PROTECTION

### 1) DE LA ZONE DE LIBRE ÉCHANGE À L'UNION DOUANIÈRE

Nous avons étudié successivement les cas de la zone de libre échange et de l'union douanière, et nous avons montré que dans un cas comme dans l'autre la protection extérieure diminue forcément.

---

<sup>245</sup> Si on considère, afin d'isoler l'effet décrit, que  $\beta_{igt} = \beta_{iot}$ .

<sup>246</sup> Ceci car si le gouvernement est connu de tous, l'opposition n'est que partiellement connue (mais également de tous), du fait de son caractère composite qui l'empêche de franchir les frontières nationales.

<sup>247</sup> En comprenant ici *accélération* en référence à une situation nationale, et non pas en référence à la baisse impulsée par le gouvernement dans un cadre fédéral.

Il est intéressant de voir en quoi le raisonnement peut être modifié, si on considère explicitement un aspect temporel dans la typologie de Balassa (c'est à dire que la zone de libre échange se transforme en union douanière).

Les effets de la zone de libre échange restent ceux que nous avons décrits. L'union douanière se forme quand les lobbies nationaux sont déjà affaiblis.

Les effets à la baisse de  $\beta_i$  se cumulent.  $\Pi_{i(t+1)} < \Pi_{it}$  se perpétue période après période.

Quand l'union douanière succède à la zone de libre échange, les variables du plan de contributions évoluent ainsi :  $\Delta^- \phi$ ,  $\Delta^+ \chi$ ,  $\Delta^+ \varepsilon$ .

Comme on a<sup>248</sup> :  $\frac{\partial \beta}{\partial \Pi} > 0$ ,  $\frac{\partial \beta}{\partial \phi} > 0$ ,  $\frac{\partial \beta}{\partial \chi} < 0$ ,  $\frac{\partial \beta}{\partial \varepsilon} < 0$ , il s'ensuit une diminution importante de  $\beta_i$  (dans le sens où il n'existe pas d'effets contradictoires, puisque toutes ses composantes agissent à la baisse).

Les effets propres à l'union douanière viennent s'ajouter à ceux propres à la zone de libre échange. La baisse de  $\beta$  peut être considérée comme plus rapide, par rapport à la situation dans laquelle les deux cas sont dissociés, en ce sens que quand on étudie l'union douanière seule, elle génère les mêmes effets que la zone de libre échange<sup>249</sup>, une fois que réagissent ces effets propres. Ici, les effets propres à l'union douanière ne font qu'accentuer les effets de la zone de libre échange, ils n'ont pas à les initier.

Dans tous les cas donc, la protection extérieure d'une zone d'intégration économique régionale est vouée à s'affaiblir, sans que puisse intervenir de retournement de cette tendance.

Seule la vitesse de diminution de la protection est inconnue. Il s'agit là du critère, que nous avons déjà annoncé, qui contient seul l'incertitude générée par le modèle. En effet, bien que les valeurs des paramètres du modèle ne soient pas connues<sup>250</sup>, le modèle ne génère pas d'effets contradictoires.

---

<sup>248</sup> Rappel :  $\beta = m \cdot \left( \frac{\phi \cdot \varphi \cdot \Pi}{\chi \cdot \varepsilon} \right)$

<sup>249</sup> Il s'agit des mêmes effets ( $\Delta^- \Pi_i$ ) au niveau de la nature, mais pas du degré : on ne peut *a priori* pas savoir dans quel cas, de la zone de libre échange ou de l'union douanière, la baisse de  $\Pi_i$  est la plus marquée, mais il est sûr qu'un même degré serait un cas très particulier.

<sup>250</sup> Et que la plupart d'entre elles ne soient même pas estimables, ne serait-ce que parce que, à la différence des relations avec les électeurs, les relations entre politiciens et lobbies ne sont pas observables, pas plus donc que leurs engagements.

## 2) LES VARIABLES AFFECTANT LA VITESSE DE DIMINUTION

Nous travaillons dans un cadre de compétition électorale<sup>251</sup>, la politique commerciale est donc façonnée par le rythme des élections. Comme notre tendance est continue, nous pouvons énoncer la *première variable*, à savoir que la vitesse d'abaissement de la protection extérieure est d'autant plus élevée que les cycles électoraux sont courts.

Nous avons vu qu'une opposition mettrait toujours en œuvre une protection inférieure à celle que met en œuvre un gouvernement. Plus les alternances politiques sont fréquentes, et plus la protection diminue.

La *seconde variable* est donc que la vitesse d'abaissement de la protection extérieure est d'autant plus élevée que les systèmes politiques sont instables.

### §3 : RÉGIMES NON DÉMOCRATIQUES ET INTÉGRATION RÉGIONALE

A partir de ces résultats, nous allons maintenant essayer d'appliquer nos raisonnements dans le cadre qui leur est *a priori* le moins favorable, à savoir : les états non démocratiques.

Cette étape du travail est cruciale ; nous avons jusqu'à maintenant raisonné sur des régimes démocratiques, le champ d'application de notre réflexion est donc limité. Varoudakis, qui étudie les pays à régimes non démocratiques (selon le critère de la croissance économique), estime à soixante-sept le nombre de ces régimes (Varoudakis 1996, p. 835).

#### A. RÉGIMES NON DÉMOCRATIQUES ET PROTECTION

##### 1) LES CARACTÉRISTIQUES ÉCONOMIQUES DES RÉGIMES NON DÉMOCRATIQUES

Varoudakis dresse une typologie des régimes non démocratiques et distingue trois catégories :

- i) Le régime de type *dictateur bienveillant*. Dans ce type de régimes la politique économique vise à maximiser le bien être du consommateur représentatif.

---

<sup>251</sup> Cadre qui, comme nous l'avons justifié, semble le seul pertinent pour traiter de l'intégration régionale.



- ii) Le régime *prédateur*. Ces régimes (ou plutôt leurs dirigeants) maximisent leur utilité à partir d'un revenu discrétionnaire qu'ils détournent.
- iii) Le régime *bureaucratique-autoritaire*. Le dirigeant détermine la politique économique de façon à maximiser son utilité qui dépend des recettes fiscales.

Nous écartons le premier type de régimes, car il correspond à une politique de libre échange unilatéral<sup>252</sup>. Les régimes *prédateur* et *bureaucratique-autoritaire* ont une nature proche, ils correspondent aux régimes que nous allons étudier.

La principale différence (il existe beaucoup d'autres différences) entre régimes autoritaires et démocratiques est l'existence, ou non, d'élections libres.

Dans un régime autoritaire l'élection libre n'existe pas. Pourtant le dirigeant doit prendre en compte son soutien politique. *A priori*, il doit donc maximiser les contributions qu'il reçoit des différents groupes d'intérêts, y compris les éventuels lobbies industriels (si l'État n'est pas propriétaire des moyens de production). Mais en fait l'utilité des contributions est particulière dans un régime autoritaire. Dans ce type de régime, le dirigeant se confond avec l'État. Il peut donc trouver ses financements directement dans les caisses de l'État, c'est ce qui correspond à la corruption dans les régimes démocratiques<sup>253</sup>.

On peut penser que, pour ces pays à régime autoritaire, les tarifs sont largement motivés par une recherche de revenus de la part du dirigeant<sup>254</sup> (ce qui est bien sûr lié au fait que les revenus du dirigeant se confondent, au moins en partie, avec ceux de son État)<sup>255</sup>.

---

<sup>252</sup> Remarquons que nous touchons peut être là à une faiblesse de l'analyse de Varoudakis. L'auteur, qui n'étudie pas la politique commerciale, classe quinze pays dans la catégorie *dictateur bienveillant*, y compris des pays très protectionnistes, comme la Jordanie par exemple (Varoudakis 1996, p. 840). Cette limite est, cependant, très relative, si on distingue *dictateur bienveillant* et *dictateur omniscient*. De plus, on peut considérer que pour ces pays, peu développés, l'argument de protection des industries dans l'enfance est plus pertinent que dans les pays développés.

<sup>253</sup> Voir, par exemple, sur ce point, Ventelou (1997).

<sup>254</sup> En notant toutefois que les arguments traditionnels, tels que la protection des industries dans l'enfance, restent valables, et ce d'autant plus que de nombreux pays en développement ont un système politique de type autoritaire.

<sup>255</sup> Il est intéressant de remarquer que les fondements du soutien politique dans les régimes autoritaires sont proches d'un modèle peltzmanien. Le gouvernant peut allouer à peu près directement la richesse à chacun des groupes. Le groupe des perdants constitue la quasi totalité de la société, et le groupe des gagnants est la petite part de la population qui appuie intensément le maintien au pouvoir du dirigeant, afin de ne pas perdre les avantages dont elle bénéficie. Si on considère, par exemple, quelques régimes arabes, le groupe des gagnants correspond aux Allaouites en Syrie, aux *Takritiens* en Irak, ou encore aux Bédouins en Jordanie. Pour l'obligation d'un dictateur de s'appuyer sur certains groupes de la population (*gagnants, élites*), voir Gallego (1996, p. 633) et Ward (1993, p. 207).

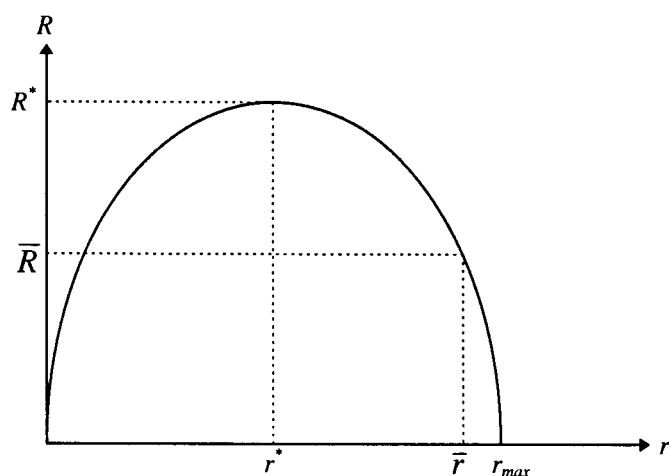
C'est donc bien l'aspect *prédateur* de l'État qui est la cause de la protection<sup>256</sup>.

## 2) DES TARIFS ENDOGÈNES

Cela ne signifie pas, cependant, qu'il n'existe pas de tarif endogène.

Pour qu'un tarif soit endogène il faut qu'il existe un lobby réclamant un tarif plus élevé que celui que le gouvernant aurait fixé pour des motifs de recherche de revenus. Cette situation n'a rien de particulier. Le critère de revenus (gouvernant) et le critère de protection (lobbies) ne peuvent être optimisés pour un même niveau de tarif.

Considérons ainsi la recette tarifaire pour un secteur. D'une façon semblable à la présentation classique de la courbe de Laffer, nous avons :



**Schéma n°12 : Tarif et recette tarifaire**

Avec  $r$  le tarif, et  $R$  la recette tarifaire.

Si le gouvernant veut maximiser sa recette tarifaire, il choisira de fixer  $r = r^*$ . Mais  $r^*$  ne présente pas d'intérêt particulier pour le lobby. Le lobby sera d'autant mieux satisfait que la protection qui lui est accordée est importante. Pour le lobby, le tarif optimal (c'est-à-dire qui maximise la protection) est  $r_{max}$ . (Il s'agit là d'un raisonnement simplifié. Nous savons que le tarif optimal du lobby est  $r^{al}$ , le tarif annoncé aux lobbies, et non pas le tarif autarcique. La simplification permet simplement de bien expliciter l'effet *recettes tarifaires*.)

<sup>256</sup> On voit donc bien que l'analyse de Varoudakis (1996) est parfaitement applicable à la politique commerciale.

Or,  $r^*$  sera toujours différent de  $r_{max}$ , car autrement on aurait  $R = 0$ .

Il ne faut donc pas être surpris du fait qu'un tarif, réclamé par un lobby, soit supérieur à celui qu'un gouvernant motivé par une recherche de revenus aurait fixé.

Bien entendu le niveau du tarif endogène dépend de l'organisation politique du lobby. Le tarif égal à  $r_{max}$  est presque une abstraction (mais il faut cependant noter que, du fait de l'absence d'élections, le lobby ne subit pas de tromperie de la part du gouvernant), il suppose que la puissance du lobby est maximale. En revanche, un tarif compris entre  $r^*$  et  $r_{max}$  n'a rien d'étonnant; ce peut-être, par exemple,  $\bar{r}$ .

Dans ce cas, la mise en place du tarif endogène nécessite de la part du lobby, le versement au gouvernant d'une contribution au moins égale à  $(R^* - \bar{R})$ . Cette contribution n'est pas valorisée de la même façon que dans un État démocratique, puisqu'il n'y a pas ici de campagne électorale à financer. On peut penser, comme Dixit, Grossman et Helpman (1997, p. 765) que la contribution sert alors simplement à la consommation privée du gouvernant.

Sur ce point notre raisonnement est statique. Il peut être dynamisé<sup>257</sup> sans modification. A chaque période le lobby devra donner au dirigeant une contribution d'un montant  $C$ :

$$C = f((R^* - \bar{R}), d) \quad (73)$$

avec  $d$  la durée de la période<sup>258</sup>.

Mais si le lobby raisonne sur le long terme, il existe une autre possibilité. Le lobby peut jouer une stratégie d'entrisme, c'est à dire qu'il place certains de ses membres à l'intérieur du parti au pouvoir (qui est généralement un parti unique).

Ainsi il peut obtenir  $\bar{r}$ <sup>259</sup>, sans verser  $(R^* - \bar{R})$ .

Il semble vraisemblable que les deux types de stratégies coexistent, pour l'ensemble des lobbies. La seconde stratégie est toutefois plus probable, et donc plus répandue, lorsque le système politique est très stable. Ainsi le lobby peut faire des prévisions sur le long terme et *investir* de ses membres dans un environnement comprenant peu d'incertitude.

<sup>257</sup> Le concept de dynamisation est différent quand on l'applique à ce genre de régimes, puisque les périodes ne sont plus les cycles électoraux. Les périodes ne correspondent ici qu'au critère temporel.

<sup>258</sup> Et bien sûr :  $\frac{\partial C}{\partial (R^* - \bar{R})} > 0$ ; et :  $\frac{\partial C}{\partial d} > 0$ .

<sup>259</sup>  $\bar{r}$  est alors vraisemblablement proche de  $r^*$ , puisque l'organisation politique du lobby devient beaucoup moins importante.

## B. INTÉGRATION ÉCONOMIQUE RÉGIONALE ET PROTECTION EXTÉRIEURE

### 1) HYPOTHÈSES SUR LE LIEN INTÉGRATION / TRANSITION DÉMOCRATIQUE

Nous considérons que la principale motivation politique de l'intégration est la construction d'une zone débarrassée des guerres et des perspectives de guerres (cf. l'Introduction Générale, et l'introduction du chapitre III). Nous considérons que l'intégration économique régionale exerce toujours un effet de pacification, et surtout de pérennisation de la paix, entre partenaires. On imagine mal, en effet, que des pays s'intégrant économiquement veuillent s'affronter militairement.

Nous faisons un lien entre les critères de pérennisation de la paix et la démocratisation<sup>260</sup>. Ce lien repose sur l'idée suivante : toutes choses égales par ailleurs, un régime autoritaire est d'autant plus fort sur le plan intérieur qu'il est confronté à une menace importante sur le plan extérieur<sup>261</sup> - au moins jusqu'à un certain point.

L'intégration régionale, dans la mesure où elle joue un rôle de pacification, exerce alors également un effet de démocratisation.

Cet effet est renforcé selon un autre critère. Sur un plan strictement politique, on peut considérer que l'intégration est un transfert de souveraineté de l'État-nation vers une structure supranationale. Si on reprend la typologie de Balassa (1961), ce transfert est minimal pour une zone de libre échange, et croît ensuite en fonction des étapes successives pour être presque total pour une intégration régionale.

Ce transfert signifie un affaiblissement des pouvoirs nationaux, il sape donc les bases des régimes autoritaires, dont l'essence est de reposer sur des pouvoirs forts. Il existe donc un second canal par lequel l'intégration régionale exerce un effet de démocratisation<sup>262</sup>.

---

<sup>260</sup> Cette idée est assez intuitive, elle semble pouvoir se vérifier par une succincte observation historique, au moins depuis la seconde guerre mondiale.

<sup>261</sup> Cet effet se retrouve également dans les régimes démocratiques (il correspond au *rally round the flag* américain), mais il est ponctuel, et n'a donc pas, comme dans les régimes autoritaires, de caractère essentiel. Voir sur ce point Gaubatz (1991, p. 217, p. 238).

<sup>262</sup> Il s'agit là d'une démocratisation interne à la zone, mais on peut remarquer qu'il peut également exister une démocratisation externe, si les pays (démocratiques) d'une zone demandent aux entrants potentiels d'avoir des systèmes politiques proches des leurs. Cette situation peut être illustrée par les relations entre l'Union Européenne et la Turquie, et sans doute encore mieux par les relations entre la Communauté Économique Européenne (CEE) et l'Espagne franquiste : il a fallu la fin de la dictature pour que l'Espagne rejoigne la CEE.

Remarque : Notre conclusion ne signifie nullement que les régimes autoritaires sont voués à se démocratiser. L'intégration prélude, *a priori*, à une démocratisation ; des pays refusant toute démocratisation ne pratiqueront pas d'intégration régionale. Cette idée est conforme à ce qu'on peut observer. En effet, on constate que les regroupements régionaux d'états non démocratiques (ou peu démocratiques), restent des structures formelles, et ne sont pas des zones d'intégration économique régionale efficaces. Il semble en être ainsi, par exemple, et parmi beaucoup d'autres, de la Communauté Économique Des États d'Afrique de l'Ouest (CEDEAO), de l'Union Douanière et Économique de l'Afrique Centrale (UDEAC), du Marché Commun Arabe (MCA), de l'Union du Maghreb Arabe (UMA)<sup>263</sup>.

## 2) DÉMOCRATISATION ET ABAISSEMENT TARIFAIRE

Que se passe-t-il si au régime autoritaire succède un régime démocratique : les tarifs changent-ils de statut ?

Une démocratisation peut être un changement brutal ou progressif de régime politique. Dans le cas du changement progressif, l'élection prend une importance croissante. Cela peut signifier que les élections sont de moins en moins truquées, ou que le parti au pouvoir se voit explicitement réserver une part décroissante de la représentation parlementaire.

Il est vraisemblable que, là où existe un tarif endogène potentiel, ce tarif émerge de façon effective dans le cadre d'une transition démocratique. Si les conditions de fond sont remplies (tarif potentiel), le tarif endogène émerge car la perspective de la suppression du tarif existant (exogène) joue le rôle du détonateur.

Trois cas sont alors possibles. Le tarif endogène potentiel peut être égal, supérieur, ou inférieur, au tarif existant.

Si le tarif potentiel est égal, la variation tarifaire est bien sûr inexistante.

---

<sup>263</sup> La CEDEAO (instaurée en 1975) comprend : le Bénin, le Burkina Faso, la Côte d'Ivoire, le Mali, la Mauritanie, le Niger, le Nigeria, le Sénégal, la Guinée, le Libéria, la Sierra Leone, le Cap-Vert, la Gambie, le Ghana, la Guinée-Bissau, le Togo. L'UDEAC (1964) comprend : le Cameroun, le Congo, le Gabon, la Guinée équatoriale, la République Centrafricaine, et le Tchad. Le MCA (1964) comprend : l'Égypte, les EAU, l'Irak, la Jordanie, la Libye, la Mauritanie, le Yémen. L'UMA (1989) comprend : l'Algérie, la Libye, le Maroc, la Mauritanie, la Tunisie.

Si le tarif potentiel est supérieur cela signifie qu'il est déjà effectif (puisque si le gouvernant fixe un tarif inférieur à celui pour lequel un lobby est disposé à lui verser des contributions, il ne maximise pas son revenu, ce qui est contraire à l'objectif poursuivi). Il n'y a donc pas non plus ici de variation tarifaire.

Si le tarif potentiel est inférieur, alors il y a abaissement du tarif, lors du passage du tarif exogène au tarif endogène.

Ainsi, l'endogénéisation d'un tarif, si elle se traduit par une variation, ne peut entraîner qu'un abaissement tarifaire.

Cette conclusion est renforcée si on considère pleinement le bien être des électeurs.

Initialement la fonction objectif du gouvernant est de la forme :

$$G = \sum_i C_i$$

avec :

$$C_i = \bar{R}_i + (R_i^* - \bar{R}_i) \quad (74)$$

L'objectif du gouvernant - dans ce type de régimes - étant de conserver le pouvoir, il doit se prémunir contre les risques d'être renversé. Cela signifie qu'une partie de  $\sum_i C_i$  est reversé à la population ; et/ou que son programme est :

$$\underset{r}{Max} G = \sum_i C_i ; sc : w(r\pi) > \bar{w}(r\pi)$$

Malgré cette contrainte, le bien être des électeurs est bien moins considéré que dans un régime démocratique. Le gouvernant n'a aucune concurrence ( $a'_o = 0$ ).

Une démocratisation (qui entraîne  $a'_o > 0$ ) oblige le gouvernant à davantage considérer le bien être des électeurs<sup>264</sup>.

Ainsi on retrouve une autre motivation à diminuer la protection<sup>265</sup>.

<sup>264</sup> Afin de limiter l'écart avec les positions de l'opposition, dont la stratégie sera d'annoncer un  $W$  très élevé.

<sup>265</sup> On retrouve le même argument chez Magee (1997, p. 535) qui estime que le développement de la démocratie en Europe depuis le dix-neuvième siècle, a diminué les restrictions commerciales, en permettant aux consommateurs de s'exprimer plus directement.

## CONCLUSION DU TROISIÈME CHAPITRE

Nous avons appliqué notre modèle d'analyse de la protection commerciale d'un pays à un processus d'intégration régionale à deux pays, en "dédoublant" le modèle, de façon à ce qu'il représente la structure politico-économique de la protection de chacun des deux pays.

Nous considérons que la principale motivation de l'intégration économique régionale est la constitution d'une zone débarrassée des guerres et des perspectives de guerres. L'intégration est donc une politique permettant de maximiser l'utilité des hommes politiques qui l'initient, selon le critère d'intensité d'exercice de la politique. L'intégration revêt donc le caractère d'une politique exogène.

Notre vision de l'intégration économique régionale ne repose pas simplement sur une hypothèse abstraite. Le corollaire de la politique historique est d'abord qu'elle n'a pas de motivations électorales. Or, il semble bien que ce soit le cas. L'extrême difficulté à faire ratifier le Traité de Maastricht par les rares États (Danemark, France) ayant choisi la voie référendaire témoigne de l'aspect peu porteur de l'intégration régionale selon le critère électoral. L'autre aspect du corollaire est que l'intégration est décidée indépendamment des préférences des lobbies. Ce point, qui invalide toutes les approches de l'intégration économique régionale en termes d'échanges de marchés (Panagariya et Findlay 1996, Grossman et Helpman 1995a, par exemple), est semble-t-il observé pour les lancements récents de processus d'intégration (Baldwin 1996, pp. 150-151).

L'intégration en tant que politique exogène justifie que le processus d'intégration, en lui-même, ne soit pas modélisé, au contraire de ses conséquences (sur la protection, dans notre cas). Pour cette raison nous travaillons sur les équations finales (dédoublées) des différents stades de notre modèle. Cela fait de notre approche la seule analyse des effets de l'intégration économique régionale dans un cadre de compétition électorale. Les autres rares approches politico-économiques de l'intégration régionale reprennent le cadre de Grossman et Helpman, avec les limites qui lui sont propres (notamment la non prise en compte des élections dans le jeu politique, et donc de l'opposition...).

Nous avons différencié deux stades dans notre modèle (sans critère temporel) : la variation primaire de la protection, et la variation secondaire de la protection. Nous montrons, sans ambiguïté que, dans notre cadre de protection endogène, une variation de la protection du fait d'un choc exogène entraîne obligatoirement une variation de sens opposé du bien être collectif.

La variation primaire correspond à la variation de la protection du fait de l'évolution des relations entre les partis politiques et les lobbies. La variation secondaire correspond à la rétroaction liée aux modifications des parts d'électeurs informés et d'électeurs convaincus par les partis politiques.

Des résultats non ambigus nécessitent des variations primaire et secondaire non contradictoires pour émerger. Lors de l'étude de la variation primaire, nous avons distingué la zone de libre échange et l'union (typologie dont la simplicité est compensée par le fait que le critère qui nous intéresse, relatif à la protection, s'il distingue la zone de libre échange de l'union douanière, ne distingue pas l'union douanière des formes plus poussées d'intégration).

La zone de libre échange est, elle-même, étudiée à travers la typologie de Grossman et Helpman (1995a) qui repose sur le critère de dotation des pays en facteurs de production spécifiques. Si la dotation du pays au tarif le plus faible est limitée au point de ne pas pouvoir satisfaire toute la demande d'importation du pays partenaire au prix du partenaire, alors ce dernier continue d'importer (et son prix ne varie pas), tandis que les producteurs détournent toute leur production pour bénéficier du prix supérieur de leur partenaire (du fait de ce détournement, le bien est maintenant totalement importé par le pays au tarif le plus faible). Grossman et Helpman appellent ce cas la *protection augmentée* (la protection des deux pays ne varie pas, c'est simplement les producteurs au moindre tarif qui bénéficient du tarif supérieur de leur partenaire). Si la dotation en facteur de production spécifique, du pays au tarif le plus faible, est très élevée, il satisfait toute la demande d'importation de son partenaire, dont le prix diminue jusqu'au niveau du pays au tarif inférieur. Le profit des producteurs diminue, du fait de la baisse du prix. Grossman et Helpman appellent ce cas la *protection diminuée*.

Cette typologie n'est pas liée à des tarifs endogènes ; nous l'utilisons pour étudier la variation de la protection de chacun des pays, selon les différents cas dans le cadre endogène de notre modèle.

Nous obtenons comme résultats que la protection diminue dans certains cas (et de façon cumulative), et n'augmente dans aucun cas.



Nous étudions l'union douanière en faisant l'hypothèse naturelle que le vecteur de tarif commun à l'union évolue de façon endogène. Nous montrons, après avoir décrit la modification du jeu politique dans une union douanière, par rapport à une situation nationale, que toutes les variables du plan de contributions au niveau de l'union sont modifiées (que ce soit la production, l'effectif et la dispersion du lobby, ou la coopération) et que toutes les modifications concourent à la diminution du plan de contributions. Comme pour la zone de libre échange, s'amorce alors un cercle vertueux d'abaissement de la protection, et d'augmentation du bien-être collectif. Ce résultat, s'il est original, est le symétrique du résultat de Pecorino (1997). L'auteur étudie comme nous des changements exogènes de la protection dans un cadre de politique commerciale endogène. La différence est que la variation de la protection est positive. La hausse exogène du tarif améliore la position du lobby, qui peut augmenter sa pression et donc initier une nouvelle hausse endogène du tarif. Se met alors en place un cercle vicieux de hausse du tarif (Pecorino 1997, p. 91, pp. 97-98).

Notre résultat sur l'union douanière est atteint sans faire l'hypothèse que l'union stimule le comportement de passager clandestin de la part des lobbies nationaux. Cette hypothèse est très fréquente dans la littérature ; nous ne l'avons cependant pas jugée très réaliste. Réintroduire cette hypothèse ne ferait que renforcer notre résultat relatif à la baisse de la protection de l'union douanière (comme, par exemple, chez Richardson 1994, p. 86).

Nous montrons ensuite que l'originalité de nos résultats - notamment par rapport à Panagariya et Findlay 1996, Cadot, de Melo, et Olarreaga 1996 - provient du fait que notre modèle ne repose sur aucune hypothèse contradictoire avec les fondements (empiriques et théoriques) du soutien politique.

Nos résultats ne souffrent pas d'ambiguïté, nous montrons que la variation secondaire n'est pas contradictoire avec la variation primaire.

Ces résultats sont encore plus marqués si l'union douanière succède à la zone de libre échange. Les effets propres à l'union douanière s'ajoutent à ceux propres à la zone de libre échange, pour ce qui concerne l'abaissement de la protection extérieure. (Cet aspect temporel explicite justifie notre opposition au résultat de Cadot, de Melo, et Olarreaga 1996 selon lequel il faut "attendre" le dernier stade de l'intégration pour que l'union puisse être clairement protectionniste.)

Enfin, nous montrons que nos résultats se retrouvent également dans le cas d'une intégration économique régionale entre pays non démocratiques.

## CONCLUSION GÉNÉRALE

Le libre échange généralisé est la situation optimale au niveau mondial. On constate pourtant que tous les pays, à des degrés divers, protègent leur secteurs concurrencés par les importations derrière des barrières commerciales. La protection peut se justifier selon certains arguments (industries dans l'enfance, tarif optimal). La portée pratique de ces arguments semble cependant faible, et il ne semble pas qu'il faille y voir une explication générale à la protection.

L'éloignement par rapport au libre échange trouve sa source dans le processus politico-économique ; processus dans lequel les groupes de pressions (lobbies) tentent d'influencer le dirigeant politique, pour qu'il accorde une protection aux secteurs qu'ils représentent. On parle alors de protection commerciale endogène.

La protection commerciale endogène est un aspect du *soutien politique*, puisque le dirigeant prend sa décision en arbitrant entre les avantages en termes de soutien politique qu'il retire de la contrepartie que lui offre le lobby pour la protection, et les pertes en soutien politique qu'il risque de subir du côté des électeurs touchés par les effets de la protection sur le prix domestique.

Si le libre échange n'existe pas au niveau mondial, il existe cependant une multitude de zones régionales de libre échange (et de zones d'intégration régionale plus poussées). Le commerce mondial revêt donc deux aspects contradictoires : un protectionnisme global, composé de libres échanges particuliers.

Cette contradiction est-elle valable en tendance ? C'est la question que veut trancher ce travail. Les zones d'intégration régionale conduisent-elles le commerce mondial vers une division entre groupes régionaux protectionnistes, ou vers un libre échange généralisé ? Pour répondre à cette interrogation, nous avons analysé, dans un cadre théorique, l'évolution de la protection extérieure d'une zone d'intégration économique régionale. Si cette protection diminue, le commerce mondial débouchera sur le libre échange généralisé. Dans le cas contraire, le commerce international sera divisé en grandes zones protectionnistes.

Il s'agit là d'un débat ancien, et non tranché, entre théoriciens du commerce international. Pourtant, la réponse ne présente, selon nous, d'intérêt réel que si elle peut faire émerger des résultats non ambigus en termes de bien-être.

La protection ne s'explique réellement qu'en termes de protection commerciale endogène. Nous situons donc notre étude au sein de ce cadre théorique.

Il existe de nombreuses approches de la protection commerciale endogène. Le problème se pose donc de savoir laquelle choisir.

Nous avons considéré quatre principales approches : *la fonction de soutien politique* (Peltzman 1976, Hillman 1982), *la fonction de formation de tarif* (Findlay et Wellisz 1982), *la compétition électorale* (Brock et Magee 1978, Magee, Brock et Young 1989), *les contributions recherchant l'influence* (Grossman et Helpman 1994).

Toutes ces approches posent cependant problème à des niveaux divers. *La fonction de soutien politique* a surtout pour défaut de ne considérer exclusivement que des groupes de pression passifs. *La fonction de formation de tarif* ne permet de déterminer le tarif d'équilibre (qui résulte des efforts de lobbies opposés) qu'en posant des hypothèses *ad hoc* sur les fonctions de réaction des lobbies. *La compétition électorale* a pour défaut caractéristique de ne pas permettre de distinguer le statut du gouvernement de celui de l'opposition. L'approche en termes de *contributions recherchant l'influence* présente le défaut (également commun aux deux premières approches) de représenter le processus politico-économique en faisant totalement abstraction du rôle de l'élection.

Ces approches ont également, à nos yeux, trois défauts majeurs en commun.

- i) Elles sont fondamentalement statiques, et ne peuvent donc prendre en compte une succession d'élections (ou au moins une succession de périodes dans le jeu politico-économique).
- ii) Elles reposent toutes, surtout du fait de leur caractère statique, sur l'hypothèse (implicite) qu'il n'existe pas de différence entre les annonces des candidats et leurs actions (politiques mises en œuvre).
- iii) Enfin, ces approches reposent toutes sur l'hypothèse (implicite) d'un électorat homogène.

Aucune des approches traditionnelles de protection commerciale endogène ne nous semblant satisfaisante, nous avons opté pour l'élaboration d'une nouvelle approche.

Cette élaboration est faite selon deux axes. Le premier chapitre nous sert de fondations; notre approche ne s'écarte jamais des fondements théoriques et empiriques du soutien politique et de la protection commerciale endogène. Le deuxième axe correspond au souci d'éviter l'ensemble des défauts et carences relevés dans les approches traditionnelles.

L'importance, qui semble peu contestable, de l'élection dans le jeu politique, nous amène à l'élaboration d'une approche en termes de compétition électorale.

Nous avons considéré que la fonction objectif de chaque homme politique candidat est une somme pondérée du montant total de contributions versées par les lobbies, du bien-être correspondant à la politique annoncée par le candidat, et du bien-être correspondant à la politique que mettrait en œuvre le candidat s'il était élu.

Pour que les électeurs croient à la politique annoncée, il faut qu'ils soient sensibles aux dépenses de campagnes, qu'on peut voir comme de l'information. Pour que la politique que mettrait en œuvre le candidat élu soit anticipée, il faut que les électeurs soient capables de prévisions indépendamment des dépenses de campagnes.

Nous abandonnons donc naturellement deux hypothèses traditionnelles, et problématiques : nous estimons que les annonces et les politiques ne sont pas équivalentes, et nous estimons que l'électorat n'est pas homogène.

Nous divisons l'électorat en trois groupes : les électeurs non informés (dont il est possible que les préférences soient influencées par les dépenses de campagnes), les électeurs informés (c'est le contraire), et les électeurs convaincus (dont les préférences sont influencées par les dépenses de campagnes) - dernière distinction qui n'a, à notre connaissance, jamais été faite dans la littérature. Les électeurs convaincus croient en la politique annoncée ; les électeurs informés sont supposés capables de prévisions parfaites.

Les pondérations de la fonction objectif sont donc la part des électeurs convaincus (pour le bien-être lié à la politique annoncée) et la part des électeurs informés (pour le bien-être lié à la réelle politique du candidat élu).

Cette fonction objectif ne prend tout son sens que dans une optique dynamique à horizon infini.

L'écart entre les annonces et les politiques est traité de la façon suivante. Les lobbies communiquent aux candidats des plans de contributions, qui relient contributions et tarifs. Plus précisément, nous estimons que la contribution est proportionnelle au revenu attendu du tarif.

Les candidats annoncent au lobby le tarif qui maximise son utilité (la fonction d'utilité que nous retenons, pour le lobby, est une fonction d'utilité classique à la Grossman et Helpman).

L'écart lui-même est une fonction inverse du montant de contributions ; la "tromperie" est donc une fonction inverse du plan de contributions (la "part" du revenu attendu versé comme contributions). Nous faisons reposer le plan de contributions directement sur les fondements théoriques et empiriques du lobbying ; le plan de contributions est une fonction des variables suivantes : l'effectif du lobby et la dispersion géographique de ses membres, auxquelles nous ajoutons la confiance du lobby envers le candidat, ainsi que la richesse du lobby (représentée par le rendement passé du facteur de production spécifique).

En retranchant l'écart (tromperie) du tarif annoncé au lobby, nous déterminons le tarif effectif, c'est-à-dire le tarif que chaque candidat a décidé de mettre en œuvre. Nous déterminons ensuite le tarif annoncé aux électeurs, en retranchant du tarif effectif la tromperie vis-à-vis des électeurs (déterminée comme une fonction croissante de la part d'électeurs convaincus par le candidat, et donc initialement exogène).

Nous étendons ensuite l'analyse à un cadre dynamique : c'est-à-dire que nous considérons une élection suivie d'une élection sans alternance politique, et nous mettons en évidence les évolutions des variables d'une élection à l'autre. Nous considérons que l'alternance est un élément exogène (non lié aux variables commerciales) qui marque le début d'un processus.

Lors de la deuxième élection, l'incertitude du lobby vis-à-vis du gouvernement diminue (puisqu'il a déjà pu observer le comportement passé du candidat élu). Il s'ensuit donc une hausse du plan de contributions, qui entraîne une diminution de la tromperie, et donc une hausse du tarif effectif. Il y a émergence d'une coopération entre le gouvernement et le lobby. Dès qu'elle a été amorcée, cette coopération revêt un caractère automatique. Ceci car son premier effet est la hausse du revenu du lobby (hausse du rendement du facteur spécifique), qui augmente donc à son tour le plan de contributions, d'où une baisse de la tromperie, et une nouvelle hausse du tarif effectif. Ce processus est symétrique pour l'opposition (l'opposition, si élue, mettrait toujours en œuvre un tarif, non seulement inférieur à celui du gouvernement, mais également un tarif inférieur à celui que l'opposition aurait appliqué lors de l'élection précédente).

Dans le cadre dynamique, les parts des différents types d'électeurs deviennent endogènes. Nous supposons en effet que la tromperie vis-à-vis des électeurs n'est pas neutre : elle "éveille" les électeurs, c'est à dire qu'elle diminue la part d'électeurs non informés (et augmente donc la part d'électeurs informés).

S'ensuit alors un effet mécanique à la baisse de la part des électeurs convaincus, puisque cette part est incluse dans celle des électeurs non informés. Cet effet rencontre cependant un effet contradictoire ; la hausse des contributions reçues par le gouvernement lui permet d'augmenter les dépenses de campagnes, et donc d'exercer un effet à la hausse sur la part des électeurs convaincus. Le solde des deux effets est *a priori* indéterminé. Nous le calculons toutefois de façon analytique et déterminons ainsi l'effet sur la variation de la tromperie, qui permet de trouver le nouveau tarif annoncé aux électeurs - seulement analytiquement, puisque l'indétermination persiste.

Nous modélisons cependant également un seuil de réaction (en termes de parts d'électeurs convaincus), à partir duquel le gouvernement craint suffisamment une défaite électorale pour s'écarter des lobbies (fin possible de la coopération). Sous certaines hypothèses, nous montrons que ce seuil est en fait l'équilibre vers lequel converge le jeu politico-économique.

Notre modèle achevé, nous l'avons appliqué au cas de l'intégration régionale. Nous voyons l'intégration comme une politique exogène (qui maximise l'utilité des hommes politiques qui l'initient selon le critère d'intensité d'exercice de la politique : l'intégration comme œuvre historique). Nous partons donc des résultats du modèle, en considérant qu'ils représentent pour les deux pays pratiquant une intégration régionale, la structure politico-économique de leurs protections respectives.

Nous étudions l'évolution de la protection (donc directement dans la partie dynamique de notre modèle), et ce pour différents cas (zone de libre échange, union douanière, approfondissement de l'intégration).

Nos résultats ne souffrent d'aucune ambiguïté. Nous montrons que, en considérant tant la variation primaire (c'est-à-dire celle issue de la modification des relations entre partis politiques et lobbies) que la variation secondaire (issue de l'éventuelle rétroaction des relations entre les partis politiques et l'électorat), la protection extérieure d'une zone d'intégration économique régionale ne peut que connaître un mouvement continu d'abaissement de sa protection extérieure.

Nous concluons donc que les diverses zones d'intégration économique régionale mènent le commerce mondial à un libre échange généralisé<sup>266</sup>.

Cet affaiblissement continu de la protection extérieure est incontestablement une amélioration du bien-être social. Le détournement de commerce diminue et tend à être nul. Le gaspillage de ressources lié au lobbying diminue, puisque l'activité des lobbies est réduite de façon exogène (intégration non initiée par les lobbies).

Nous rejoignons donc l'observation selon laquelle la régionalisation est suivie d'une phase de multilatéralisation (Fontagné 1995, p. 3). Plus précisément, on peut dire que l'accord de compensations (abaissement de la protection), par une zone d'intégration, aux pays lésés par son détournement de commerce (Fontagné 1995, p. 30) est facilité par l'affaiblissement des lobbies régionaux. Cet affaiblissement est un arrière-plan aux négociations multilatérales après intégration.

Nous trouvons donc le résultat intéressant selon lequel une politique guidée par des préoccupations de bien-être social à long terme selon des critères non économiques (intégration régionale pour une paix pérenne) améliore le bien-être social à court terme, selon des critères économiques (affaiblissement des lobbies, et de la protection).

Notre analyse ne quittant pas un cadre théorique, et n'étant pas directement testable, nous avons décidé de la confronter au *triple* critère de falsifiabilité suivant (cf. notre Introduction Générale) :

- i) Nos résultats ne doivent pas être contradictoires avec des résultats traditionnels (autour desquels s'établit un consensus) ;
- ii) Notre analyse doit permettre d'expliquer des paradoxes importants relevés dans la littérature ;
- iii) Enfin, nos résultats ne doivent pas être démentis par les faits.

Nous distinguons le modèle en lui-même et son application au cas de l'intégration économique régionale.

---

<sup>266</sup> Ce résultat se retrouve dans une analyse récente (Yi 1996), mais notre analyse nous semble plus puissante puisque le résultat de Yi ne tient que si la zone (union douanière) adopte une règle selon laquelle tous les pays extérieurs peuvent adhérer librement à l'union (Yi 1996, p. 170).

Notre tarif endogène possède bien les caractéristiques propres aux tarifs endogènes, telles qu'on peut les isoler dans la littérature : il est croissant selon le montant de la production, décroissant selon l'élasticité de la fonction de demande d'importations, et décroissant selon la part du lobby dans la population.

Notre analyse permet bien d'expliquer des paradoxes dans la théories de la protection endogène. Le plus important est qu'elle génère un différentiel de contributions reçues entre le gouvernement et l'opposition ; elle évite donc la principale critique faite à l'encontre de l'approche de *compétition électorale*, critique qui jusqu'à présent n'avait pas été surmontée.

De façon plus anecdotique, notre approche explique également un aspect paradoxal parfois observé pour les gouvernements : la non maximisation des contributions reçues, alors que celle-ci est possible. A ce stade notre travail a une portée plus analytique que potentiellement descriptive ; il passe pourtant bien la confrontation au réel.

L'aspect cyclique observé de la protection tarifaire émerge de notre modèle. De plus, la seule indétermination dans les résultats du modèle est reliée à un phénomène réel caractérisé par sa très grande instabilité. Il s'agit respectivement de la variation de la part d'électeurs convaincus par le gouvernement (et ses conséquences sur la politique annoncée aux électeurs), et le type jugement politique de la situation économique par les électeurs.

La satisfaction des conditions du triple critère de falsifiabilité par le modèle justifie qu'on en fasse une application.

L'originalité de notre approche, couplée à la rareté des travaux sur ce thème (qui rend difficile l'émergence d'un consensus) permet difficilement la confrontation de nos résultats (sur l'évolution de la protection de la zone d'intégration) avec des résultats théoriques traditionnels dans le même champ. Nous justifions toutefois les différences entre nos résultats et ceux de certains autres travaux, en montrant que ces derniers ont des hypothèses incompatibles avec les fondements de la politique commerciale endogène, et du soutien politique.

Sur l'aspect protectionniste ou non d'une zone d'intégration économique régionale, la littérature ne fait pas émerger de paradoxes auxquels confronter notre travail.



Le réel, en revanche, offre *a priori* des contre-exemples à nos conclusions. Les zones d'intégration récentes ne sont pas caractérisées comme protectionnistes. Au minimum, il est conclu à l'incertitude (Winters 1994), mais on admet plus généralement une érosion de la protection extérieure. Pour l'Union Européenne, notamment, Jacques et Colette Nème (1994, pp. 60-65) mettent en évidence cet abaissement tarifaire. Sans en expliquer les causes, ils en décrivent les conditions, à savoir, d'une part, un abaissement progressif du Tarif Extérieur Commun, et, d'autre part, un nombre croissant de pays extérieurs qui ne se voient plus appliquer la protection communautaire (accords préférentiels).

On peut pourtant opposer à notre conclusion au moins un cas de zone d'intégration économique régionale, notoirement protectionniste : le Zollverein. Nous considérons cependant que la portée de ce contre-exemple est limitée, puisqu'il s'agit d'un processus d'intégration atypique, visant à construire une Nation, qui s'est protégée par des barrières commerciales, plutôt qu'à rassembler des Nations.

Le réel offre également, *a priori*, un contre-exemple à notre lien entre l'intégration économique régionale et l'effet sur la démocratisation : c'est le COMECON. Nous considérons cependant là aussi qu'il s'agit d'une intégration particulière, du fait de son caractère très asymétrique : plutôt un englobement qu'une intégration.

Les deux étapes de notre raisonnement satisfont à notre critère de falsifiabilité. Peut-on pourtant trouver des limites caractéristiques à notre analyse ? Il pourrait *a priori* sembler étonnant d'avoir focalisé la réflexion sur le commerce inter-branches. À notre connaissance, il n'existe pas d'analyses de la protection endogène (et *a fortiori* de l'intégration économique régionale sous protection endogène) traitant du commerce intra-branches. Dans notre cadre, la prise en compte de commerce intra-branches ne modifierait rien à nos résultats. Considérons, par exemple, un commerce intra-branches (pour un secteur) entre deux pays. Si les pays suppriment leurs barrières tarifaires réciproques (pratiquent une intégration régionale) chacun des lobbies nationaux est soumis à deux effets contradictoires : il peut augmenter ses exportations, et il subit une plus grande concurrence de la part des importations. L'effet global sur la protection de la zone d'intégration est donc neutre. Sous l'hypothèse de symétrie, la protection de chacun des pays est inchangée.

Les deux principales limites de l'analyse sont celles, déjà signalées, de l'influence sur la théorie des institutions américaines, et la focalisation du raisonnement sur les échanges de biens finals. La non prise en compte des échanges de biens intermédiaires est un problème quasi général dans les analyses en termes de protection endogène. Nous n'avons pas tenté de le surmonter ; au moins peut-on remarquer que la seule étude de protection endogène intégrant des biens intermédiaires (Cadot, de Melo, et Olarreaga 1997) conclut que, pour ces biens, les tarifs sont systématiquement inférieurs à ceux des biens finals.

L'influence des institutions américaines est surtout liée à la fréquence élevée et immuable des élections générales. Pourtant une grande part de nos raisonnements reste valable malgré cette critique. La variation primaire met en évidence des effets non propres à la compétition électorale. L'affaiblissement des lobbies et ses effets cumulatifs peuvent être valables hors élections. Il s'agit bien sûr d'effets moins marqués que lors de l'élection (de même que l'approche en termes de *contributions recherchant l'influence* analyse des effets d'amplitudes moindres que ceux propres à la *compétition électorale*<sup>267</sup>). Seule la variation secondaire représente des effets propres à notre analyse de compétition électorale.

On peut remarquer que cette limite est réversible : si on étend l'analyse à un autre cadre que celui des tarifs (par exemple, comme le fait Banks 1990), les effets originaux mis en évidence (électorat non homogène, dont les parts des différents groupes sont endogènes), sont alors parfaitement adaptés au jeu politico-économique aux États-Unis, notamment pour les élections régionales (députés, sénateurs...).

Nous pensons que notre analyse peut être étendue de la façon suivante. La compétition électorale est l'approche la plus adaptée pour étudier les grands contours de la politique commerciale, l'approche en termes de contributions recherchant l'influence permet elle une analyse plus fine de cette politique. Nous pensons qu'il est possible de lier les deux approches, c'est-à-dire d'étudier les variation endogènes de la protection à la suite des élections, et entre les élections.

Notre analyse est en effet a priori transposable à un jeu politico-commercial hors élection. Il faut pour cela raisonner en temps continu, et travailler à partir des sondages (à la manière de McKelvey et Ordeshook 1985), qui seraient alors traités par le modèle comme un continuum d'élections.

---

<sup>267</sup> Cf. Chapitre III, section I, D.

Il faudrait distinguer la politique hors élection (au jour le jour), et la politique suivant une élection : ces politiques convergeraient vraisemblablement vers des équilibres distincts (selon le critère de la part d'électeurs convaincus), car la quantité et la qualité de l'information seraient très différentes (bien supérieures dans le cadre d'une élection, du fait des dépenses de campagnes). Les interactions entre ces deux équilibres seront notre prochaine piste de recherche.

## ANNEXE N° 1 : L'analyse d'Austen-Smith et Wright (1992)

Le plus récent, à notre connaissance, des travaux portant sur le lobbying informatif, est le modèle d'Austen-Smith et Wright (1992). Il donne un éclairage intéressant sur la façon dont le lobbying informatif a un effet positif sur le bien-être.

L'hypothèse centrale du modèle est sans doute que l'information est coûteuse, et n'a pas le même intérêt pour tous le monde. L'activité du lobby est alors, d'abord, de collecter l'information spécifique (c'est-à-dire celle pour laquelle il est le plus concerné), et, ensuite, de la transmettre au législateur. Le coût de l'information, qui est donc aussi le coût du lobbying, peut créer une asymétrie d'information. En effet, le législateur valorise moins l'information que ne la valorise le lobby, puisque, si une seule information concerne le lobby, le législateur est lui concerné par au moins autant d'informations qu'il existe de lobbies (sauf lobbies concurrents).

Le lobby est donc souvent mieux informé que le législateur, qui ne vérifie pas automatiquement l'information. Le lobby ne collecte, et ne transmet, de l'information que quand le législateur ne prend pas naturellement position pour ses intérêts. Mais dans le cas contraire, il peut transmettre une information vraie, ou une information fausse (si le lobby ne fait pas l'effort de la collecte, ou si la collecte révèle une information contraire aux intérêts du lobby).

Le modèle introduit l'incertitude, mais il est supposé qu'il existe un signal antérieur au vote, qui donne au législateur certaines informations sur les politiques présentant le plus de soutien politique.

L'intérêt du lobby est souvent de transmettre de la fausse information, celui du législateur est de minimiser le nombre de fausses informations, mais aussi de minimiser les dépenses de vérification de l'information. Le législateur doit donc vérifier l'information de temps en temps, il laisse ainsi planer la menace de démasquer un lobby transmettant une fausse information. De même, le lobby doit donc dire vrai de temps en temps (Austen-Smith et Wright 1992, p. 238).

Quand le législateur est confronté à deux lobbies concurrents (c'est-à-dire qui ont des intérêts opposés, mais par rapport à la même politique), alors il agit en information parfaite.

En effet, dans ce cas, les deux lobbies doivent dire vrai, car autrement, le législateur vérifiera l'information. En présence de deux lobbies concurrents, il n'y a donc ni mensonges, ni vérification (Austen-Smith et Wright 1992, pp. 238-239).

Plus généralement le résultat le plus important du modèle, exprimé sous la forme d'une proposition (p. 241), est que le lobbying conduit le législateur à voter correctement plus souvent que sans lobbying.

En outre, plus un enjeu est important, et plus le lobbying risque de rencontrer un contre lobbying (p. 242), et donc plus le législateur a de chances de voter en information parfaite.

En général, le lobbying informatif tend donc à rapprocher les décisions des politiciens des goûts de l'électorat. C'est pour cette raison que ce lobbying a un aspect positif sur le bien-être, bien qu'il ne soit pas quantifiable.

## ANNEXE N° 2 : Le statut de l'investissement étranger direct dans notre approche

Le statut de l'investissement étranger direct dans notre analyse doit être clarifié. Non pas parce qu'il est un élément important des aspects commerciaux, mais parce que le statut de l'investissement étranger direct (IED) est typique dans un cadre de protection endogène.

Notre réflexion repose directement sur l'analyse de Grossman et Helpman (1996b).

On considère que l'IED est un transfert de capital. La décision d'une firme étrangère d'investir dans le pays domestique peut se résumer de la façon suivante. La firme évalue la différence entre le profit qu'elle réaliserait en continuant à exporter ( $\pi^E(r^j)$ ), et le profit qu'elle réaliserait en s'implantant dans le pays ( $\pi^J$ ). L'IED est donc une fonction croissante de l'écart entre prix domestiques et prix internationaux. C'est en fait le même principe que la contrebande (Ray 1978, p. 510).

La firme tient ensuite compte du coût (irrécouvrable) de la délocalisation de sa base productive (soit  $C$  ce coût). Si  $\pi^J - \pi^E > C$ , la firme étrangère délocalise vers le pays domestique.

Cette délocalisation affaiblit les producteurs domestiques concurrencés par les importations, puisque l'effet de la protection du tarif diminue. Il s'ensuit une baisse du tarif, du fait de son endogénéité (Grossman et Helpman 1996b, p. 213, par exemple ; ou, dans les termes de notre modèle, une baisse de  $\Pi_i$ , qui diminue  $\beta_i$ , et donc entraîne l'abaissement de  $r_i^e$ ).

L'analyse du processus peut ensuite reposer sur différentes hypothèses contradictoires (entre lesquelles il est difficile d'arbitrer). On peut faire l'hypothèse que la firme étrangère n'a pas conscience de l'aspect endogène du tarif. Il y a alors un investissement massif de firmes étrangère, et une chute du tarif domestique. On peut également faire l'hypothèse que la firme étrangère connaît le processus par lequel le tarif est endogène. C'est l'hypothèse à partir de laquelle travaillent Grossman et Helpman (1996b). Dans ce cas, la firme décide le montant de son investissement, en tenant compte de la baisse du tarif à venir, du fait de son

investissement et de ceux de ses concurrents<sup>268</sup>. Un équilibre est ainsi atteint, qui associe le niveau du tarif et le montant d'IED.

Cependant, sous l'une et l'autre des hypothèses, on devrait observer une chute ininterrompue du tarif domestique. Ceci, car la baisse du plan de contributions ( $\beta_i$ ) entraîne une baisse de  $\Pi_i$ , qui elle même entraîne une baisse de  $\beta_i$  à la période suivante. Or, il ne semble pas que ce phénomène puisse être couramment observé dans la réalité. L'explication est que les lobbies ont autant intérêt à faire pression pour des tarifs élevés que pour des restrictions à l'IED. Ainsi, Grossman et Helpman (1996b p. 218) imaginent un plan de contributions reliant (négativement) le niveau des contributions et le nombre de firmes étrangères autorisées à s'implanter.

Dans le cadre de notre modèle, il faut modifier la fonction d'utilité du lobby, qui devient fonction du tarif, et de l'IED :  $W_i(r_i, IDE_i)$  ;

avec :  $\frac{\partial W_i}{\partial r_i} > 0$ , et  $\frac{\partial W_i}{\partial IDE_i} < 0$ . Le plan de contributions reste unique, et conserve la forme :

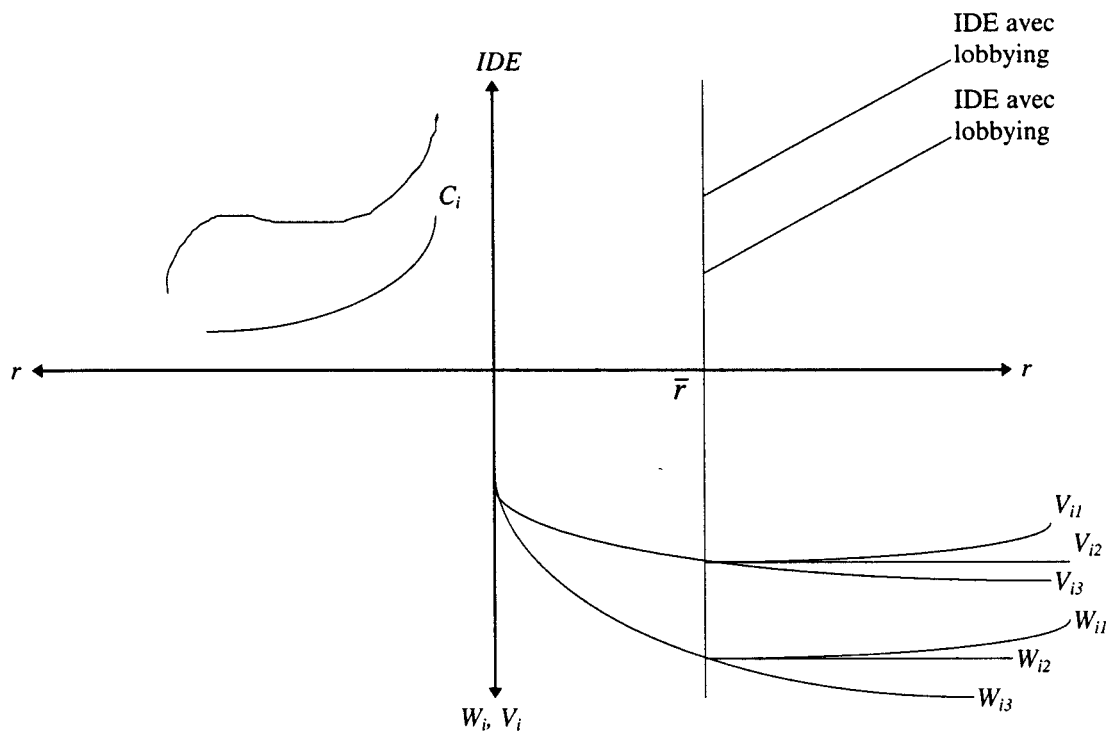
$$C_i = \beta_i \cdot W_i .$$

Le problème est alors que pour chaque période (c'est-à-dire même pour une analyse statique), l'équilibre (la combinaison d'un niveau de  $r$ , et d'un montant d'IED) est, *a priori*, indéterminée. Afin d'illustrer ce point, nous proposons la construction du schéma suivant :

$\bar{r}$  est le tarif seuil, à partir duquel l'IED apparaît.

Considérons les trois cas possibles par rapport à  $V_i$ . Dans le cas 2 (les cas sont indicés), le lobby réclame un tarif  $r \in [\bar{r}, r^*]$  ; avec  $r^*$  le tarif autarcique, associé à un IED  $IED \in [0, +\infty[$ . Le cas 1 est proche du cas 2, on a :  $r \in ]\bar{r}, r^*]$ , associé à  $IED \in ]0, +\infty[$ . Le cas 3 est le plus intéressant. Initialement (IED sans lobbying), on doit avoir  $r = \bar{r}$ , et  $IED = 0$ . Mais la situation peut être différente si le lobby décide de réclamer tant un tarif élevé qu'une limitation de l'IED. C'est la situation "IED avec lobbying", et le glissement vers le bas de la courbe IED (il ne s'agit pas forcément d'une droite, comme sur le schéma, pas plus que les pentes de "IED sans lobbying", et "IED avec lobbying" n'ont de raison d'être identiques).

<sup>268</sup> Cf. Grossman et Helpman (1996b p. 200, et pp. 210-212), pour une description détaillée de ce processus.



Si, en au moins un point  $\hat{r} > \bar{r}$ , le passage de  $IED(\hat{r})$  sans lobbying, à  $IED(\hat{r})$  avec lobbying, permet une efficacité au moins égale à  $V_{i2}(\hat{r}) - V_{i1}(\hat{r})$ , alors on aura coexistence d'un tarif  $r > \bar{r}$ , et d'un montant d'IED  $IED \geq 0$ .

Mais cet équilibre n'a aucune raison d'être unique. Une condition suffisante à une non unicité de l'équilibre, est que pour un montant de contributions ( $C_i$ ) totales donné, plusieurs combinaisons  $\{r, IED\}$  maximisant  $V_i$  existent. De telles relations peuvent être représentées par les courbes  $C_i$  (les courbes  $C_i$  sont construites sur le même principe que les courbes d'indifférence<sup>269</sup>).

De telles relations sont à attendre ; de façon intuitive, on perçoit bien que si, pour un volume donné de contributions, l'affectation de ce volume entre  $IED$  et  $r$  maximise  $V_i$ , on peut trouver une autre combinaison, par exemple plus d' $IED$  et moins de  $r$ , qui permet également de maximiser  $V_i$ . Les équilibres multiples sont possibles, car la variable déterminante de  $V_i$  est  $C_i$ , qui est elle même indépendante, en analyse statique, de  $\{r, IED\}$ , puisqu'elle dépend de  $\beta$  (le plan de contributions).

Dès lors que ni l'unicité de l'équilibre ni le nombre d'équilibres possibles ne peuvent être garantis, la modélisation ne peut reposer que sur des hypothèses, non seulement très



restrictives, mais également aussi acceptables que n'importe quelle autre. Nous rejoignons le problème des hypothèses de comportement des firmes étrangères, entre lesquelles il semble difficile d'arbitrer. Grossman et Helpman (1996b) semblent confrontés au même problème que nous, puisqu'ils n'introduisent le lobbying anti-IED qu'à la fin de leur papier, et ne le traitent de façon formelle que dans un cadre très particulier : relations entre salariés et capitalistes (Grossman et Helpman 1996b, pp. 218-219).

Les raisonnements précédents apportent toutefois une solution à ce problème. Puisque l'activité de lobbying concerne le niveau du tarif et la restriction de l'IED, et qu'un même niveau d'utilité peut être atteint par une variation appropriée de sens opposé du tarif et de la restriction de l'IED, on peut alors considérer, dans le cadre de notre modèle, qu'un tarif maximisant  $V_i$  sans considérer l'IED représente un équilibre équivalent avec un tarif inférieur et une restriction non nulle de l'IED. Nous traitons alors l'IED de la même façon que nous avons traité les barrières non tarifaires : en termes d'*équivalent tarif* (cf. chapitre I).

---

<sup>269</sup> Remarquons que les courbes  $C_i$  sont vraisemblablement discontinues, ceci car elles associent une variable continue (le tarif) à une variable potentiellement discrète (l'IED, en tant que nombre de firmes autorisées à s'implanter).

## RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- ALESINA. A, 1987, "Macroeconomic Policy in a Two-Party System as a Repeated Game", *Quarterly Journal of Economics*, 102, 651-678.
- ALESINA. A, ROUBINI. N, 1990, "Political Cycles in OECD Economies", *Review of Economic Studies*, 59, 663-688.
- ANAM. M, 1982, "Distorsion-Triggered Lobbying and Welfare", *Journal of International Economics*, 13, 15-32.
- ANAM. M, KATZ. E, 1988, "Rent-seeking and Second Best Economics", *Public Choice*, 59, 215-224.
- APPELBAUM. E, KATZ. E, 1986, "Transfer Seeking and Avoidance : On the Full Social Costs of Rent Seeking", *Public Choice*, 48, 175-181.
- AUSTEN-SMITH. D, WRIGHT. J, R, 1992, "Competitive Lobbying for a Legislator's Vote", *Social Choice and Welfare*, 9, 229-257.
- AXELROD. R, 1992, *Donnant Donnant, Théorie du Comportement Coopératif*, Éds Odile Jacob - Sciences Humaines, 235 pp., trad française.
- BAGWELL. K, STAIGER. R, W, 1997, "Multilateral Tariff Cooperation During the Formation of Customs Unions", *Journal of International Economics*, 42, 91-123.
- BALASSA. B, 1961, *Theory of Economic Integration*, Allen & Unwin, 297 pp.
- BALDWIN. R, E, 1982, "The Political Economy of Protectionism", in BHAGWATI, *Import Competition and Response*, University of Chicago Press, 263-292.
- BALDWIN. R, E, 1984, "Rent-Seeking and Trade Policy : An Industry Approach", *Weltwirtschaftliches Archiv*, 120, 4, 662-677.
- BALDWIN. R, E, 1996, "The Political Economy of Trade Policy : Integrating the Perspectives of Economists and Political Scientists", in FEENSTRA, GROSSMAN and IRVINE, *The Political Economy of Trade Policy*, MIT Press, 147-173.
- BALDWIN. R, E, BALDWIN. R, E, 1996, "Alternate Approaches to the Political Economy of Endogenous Trade Liberalization", *European Economic Review*, 40, 775-782.
- BANKS. J, S, 1990, "A Model of Electoral Competition With Incomplete Information", *Journal of Economic Theory*, 50, 309-325.

- BARON. D, P, 1994, "Electoral Competition With Informed and Uninformed Voters", *American Political Science Review*, 88, 1, Mars, 33-47.
- BECKER. G, S, 1983, "A Theory of Competition Among Pressure Groups for Political Influence", *Quarterly Journal of Economics*, XCVIII, 3, Août, 371-400.
- BERGLAS. E, 1979, "Preferential Trading Theory : The  $n$  Commodity Case", *Journal of Political Economy*, 87, 2, Avril, 315-331.
- BHAGWATI. J, N, 1971, "Trade Diverting Customs Unions and Welfare Improvement : A Clarification", *Economic Journal*, 81, Septembre, 580-587.
- BHAGWATI. J, N, 1973, "A Reply to Professor Kirman", *Economic Journal*, 83, Septembre, 895-897.
- BHAGWATI. J, N, 1980, "Lobbying and Welfare", *Journal of Political Economy*, 14, 355-363.
- BHAGWATI. J, N, 1982, "Directly Unproductive, Profit-seeking (DUP) Activities", *Journal of Political Economy*, 90, 5, 988-1002.
- BHAGWATI. J, N, PANAGARIYA. A, 1996, "The Theory of Preferential Trade Agreements : Historical Evolution and Current Trends", *American Economic Review*, 86, 82-87.
- BHAGWATI. J, N, SRINIVASAN. T, N, 1980, "Revenue Seeking : A Generalization of the Theory of Tariffs", *Journal of Political Economy*, 88, 6, 1069-1081.
- BHAGWATI. J, N, SRINIVASAN. T, N, 1982, "The Welfare Consequences of Directly-Unproductive Profit-Seeking (DUP) Lobbying Activities", *Journal of International Economics*, 13, 33-44.
- BOURGUINAT. H, 1966, "Réalisme et Théorie de l'Union Douanière", *Revue Économique*, 6, Novembre, 949-974.
- BRADA. J, C, MENDEZ. J, A, 1993, "Political and Economic Factors in Regional Economic Integration", *Kyklos*, 46, 2, 183-201.
- BRETON. A, 1981, "Representative Governments and the Formation of National and International Policies", *Revue Économique*, 2, Mars, 356-373.
- BROCK. W, A, MAGEE. S, P, 1978, "The Economics of Special Interest Politics : The Case of the tariff", *American Economic Association Papers and Proceedings*, 68, 2, Mai, 246-250.
- BROWNING. E, K, 1974, "On the Welfare Cost of Transfers", *Kyklos*, 27, 374-377.

- BUCOVETSKY. S, 1995, "Rent Seeking and Tax Competition", *Journal of Public Economics*, 58, 337-363.
- CADOT. O, de MELO. J, OLARREAGA. M, 1996, "Regional Integration and Lobbying for Tariffs Against Non-members", *CEPR Discussion Paper*, 1448, Août, 24 pp.
- CADOT. O, de MELO. J, OLARREAGA. M, 1997, "Lobbying and the Structure of Protection", *CEPR Discussion Paper*, 1574, Août, 26 pp.
- CAIRNS. R, D, 1989, "Dynamic Rent Seeking", *Journal of Public Economics*, 39, 315-334.
- CASSING. J, 1981, "On the Relationship Between Commodity Price Changes and Factor Owners' Real Positions", *Journal of Political Economy*, 89, 3, 593-595.
- CASSING. J, HILLMAN. A, L, 1985, "Political Influence Motives and the Choice Between Tariffs and Quotas", *Journal of International Economics*, 19, 279-290.
- CASSING. J, McKEOWN. T, J, OCHS. J, 1986, "The Political Economy of the Tariff Cycle", *American Political Science Review*, 80, 3, Septembre, 841-862.
- CAVES. R, E, 1976, "Economic Model of Political Choice : Canada's Tariff Structure", *Canadian Journal of Economics*, IX, 2, Mai, 278-300.
- CENTRE TRICONTINENTAL, 1995, *Marchés Régionaux ou Guerres Commerciales*, L'Harmattan, 219 pp.
- CHAPPELL, Jr. H, W, 1990, "Economic Performance, Voting, and Political Support : A Unified Approach", *The Review of Economics and Statistics*, 313-320.
- CNUCED, 1973, Problèmes Actuels d'Intégration Économique. Répartition des Avantages et des Coûts dans l'Intégration entre Pays en Voie de Développement, *Nations Unies : New-York*, 115 pp.
- COOPER. C, A, MASSEL. B, F, 1965, "A New Look at Customs Union Theory", *Economic Journal*, LXXV, 300, Décembre, 742-747.
- CORCORAN. W, J, KARELS. G, V, 1985, "Rent-seeking Behavior in the Long-run", *Public Choice*, 46, 3, 227-246.
- CORDEN. W, M, 1976, "Customs Union Theory and the Nonuniformity of Tariffs", *Journal of International Economics*, 6, 99-106.
- COUGHLIN. P, J, 1986, "Election and Income Redistribution", *Public Choice*, 50, 1, 27-91.
- DENZAU. A, T, MUNGER. M, C, 1986, "Legislators and Interest Groups : How Unorganized Interests Get Represented", *American Political Science Review*, 80, 1, Mars, 89-106.

- DILLON. P, ILGEN. T, L, WILLETT. T, D, 1991, "Approaches to the Study of International Organisations", in VAUBEL and DILLETT, *The Political economy of International Organisation*, Westview Press, 79-99.
- DIXIT. A, NORMAN. V, 1980, *Theory of International Trade*, Cambridge University Press, 339 pp.
- FABELLA. R, V, 1991, "The Bias in Favor of pro-Tariff Lobbies", *Journal of Public Economics*, 44, 87-93.
- FABELLA. R, V, 1995, "The Social Cost of Rent Seeking Under Countervailing Opposition to Distortionary Transfers", *Journal of Public Economics*, 57, 235-247.
- FARVAQUE. E, LAGADEC. G, 1997, "Déterminants Démographiques de l'Inflation et Indépendance des Banques Centrales : Théorie et Tests Empiriques", *XLVI<sup>ème</sup> Congrès AFSE*, Septembre.
- FEENSTRA. R, C, BHAGWATI. J, N, 1982, "Tariff Seeking and the Efficient Tariff", in BHAGWATI, *Import Competition and Response*, University of Chicago Press, 245-261.
- FEREJOHN. J, 1986, "Incumbent Performance and Electoral Control", *Public Choice*, 50 ; repris dans PERSSON et TABELLINI, 1994, *Monetary and Fiscal Policy - Volume II : Politics*, MIT PRESS, 30-45.
- FINDLAY. R, WELLISZ. S, 1982, "Endogenous tariffs, the Political Economy of Trade Restrictions, and Welfare", in BHAGWATI, *Import Competition and Response*, University of Chicago Press, 223-234.
- FONTAGNÉ. L, 1995, "Why NAFTA Might Be Discriminatory", *Document de travail du CEPII*, 95-12, Décembre, 33 pp.
- FOSTER. E, 1971, "The Treatment of Rents in Cost-Benefit Analysis", *American Economic Review*, 71, 1, 171-178.
- FREY. B, S, 1978, "Politico-Economic Models and Cycles", *Journal of Political Economy*, 9, 2, 203-220.
- FREY. B, S, 1991, "The Public Choice View of International Political Economy", in VAUBEL and DILLETT, *The Political Economy of International Organisation*, Westview Press, 7-26.
- FREY. B, S, GYGI. B, 1991, "International Organisations from the Constitutional Point of View", in VAUBEL and DILLETT, *The Political Economy of International Organisation*, Westview Press, 58-79.

- FRIEDMAN. D, WITTMAN. D, 1995, "Why Voters Vote for Incumbents but Against Incumbency : A Rational Choice Explanation", *Journal of Public Economics*, 57, 67-83.
- GALEOTTI. G, BRETON. A, 1986, "An Economic Theory of Political Parties", *Kyklos*, 39, 1, 47-65.
- GALLEGO. M. E, 1996, "Interest Groups, Government Turnover and political Regimes : An Econometric Analysis", *Canadian Journal of Economics*, 24, Avril, 633-638.
- GAUBATZ. K, T, 1991, "Election Cycles and War", *Journal of Conflict Resolution*, 35, 2, Juin, 212-244.
- GEHRELS. F, 1956, "Customs Union from a Single-Country Viewpoint", *Review of Economic Studies*, XXIV, 63, 61-64.
- GRINOLS. E, L, 1981, "An Extension of the Kemp-Wan Theorem on the Formation of Customs Unions", *Journal of International Economics*, 11, 259-266.
- GRINOLS. E, L, 1986, "Foreign Investment and Economic Growth", *Journal of International Economics*, 21, 165-171.
- GROSSMAN. G. M, HELPMAN. E, 1994, "Protection for Sale", *American Economic Review*, 84, 4, Septembre, 833-850.
- GROSSMAN. G. M, HELPMAN. E, 1995a, "The Politics of Free Trade Agreements", *American Economic Review*, 85, 4, Septembre, 667-690.
- GROSSMAN. G, M, HELPMAN. E, 1995b, "Trade Wars and Trade Talks", *Journal of Political Economy*, 103, 4, 675-708.
- GROSSMAN. G. M, HELPMAN. E, 1996a, "Electoral Competition and Special Interest Politics", *Review of Economics Studies*, 63, 265-286.
- GROSSMAN. G. M, HELPMAN. E, 1996b, "Foreign Investment with Endogenous Protection", in FEENSTRA, GROSSMAN and IRVINE, *The Political Economy of Trade Policy*, MIT Press, 199-223.
- HAGGARD. S, LAFAY. J-D, MORRISSON. C, 1995, La Faisabilité Politique de L'Ajustement dans les pays en Développement, OCDE, Centre de développement - Paris, 149 pp.
- HARRISSON. G, W, RUTHERFORD. T, F, WOOTON. I, 1993, "An Alternative Welfare Decomposition for Customs Unions", *Canadian Journal of Economics*, XXVI, 4, Novembre, 961-968.

- HAYNES. S, E, 1995, "Electoral and Partisan Cycles between US Economic Performance and Presidential Popularity", *Applied Economics*, 27, 95-105.
- HELLEINER. G, K, 1977, "The Political economy of Canada's Tariff Structure : An Alternative Model", *Canadian Journal of Economics*, X, 2, Mai, 318-326.
- HELPMAN. E, 1995, "Politics and Trade Policy", *NBER Working Papers Series*, 5309, Octobre, 36 pp.
- HIBBS Jr. D, A, 1982, "Economic Outcomes and Political Support for British Governments among Occupational Classes : A Dynamic Analysis", *American Political Science Review*, 76, 259-279.
- HILLMAN. A, L, 1977, The Case for Terminal Protection for Declining Industries, *Southern Economic Journal*, 44, Juillet, 155-160.
- HILLMAN. A, L, 1982, "Declining Industries and Political-Support Protectionist Motives", *American Economic Review*, 72, 5, Décembre, 1180-1187.
- HILLMAN. A, L, 1988, "Tariff-Revenue Transfers to Protectionist Interest : Compensation for Reduced Protection or Supplementary Reward for Successful Lobbying ?", *Public Choice*, 58, 169-172.
- HILLMAN. A, L, 1989, *The Political Economy of Protection*, Harwood Academic Publishers, 166 pp.
- HILLMAN. A, L, 1992, "International Trade Policy : Benevolent Dictators and Optimizing Politicians", *Public Choice*, 74, 1-15.
- HILLMAN. A, L, KATZ. E, 1987, "Hierarchical Structure and the Social Costs of Bribes and Transfers", *Journal of Public Economics*, 34, 129-142.
- HILLMAN. A, L, KATZ. E, 1994, "Risk-Averse Rent Seekers and the Social Cost of Monopoly Power", *Economic Journal*, 84, Mars, 104-110.
- HILLMAN. A, L, URSPRUNG. H, W, 1988, "Domestic Politics, Foreign Interests, and International Trade Policy", *American Economic Review*, 78, 4, Septembre, 729-745.
- JAVELOT. S, SIROËN. J-M, "Les Nouveaux Instruments de Politique Commerciale", *Revue Économique*, 3, Mai, 487-500.
- JOHNSON. H, G, 1965, "An Economic Theory of Protectionism, Tariff Bargaining, and the Formation of Customs Unions", *Journal of Political Economy*, LXVIII, Août, 327-345.

- JOSLING. T, MOYER. H, W, 1991, "The Common Agricultural Policy of the European Community : A Public Choice Interpretation", in VAUBEL and DILLET, *The Political Economy of International Organisation*, Westview Press, 286-305.
- KATZ. E, ROSENBERG. J, 1989, "Rent-Seeking for Budgetary Allocation : Preliminary Results for 20 Countries", *Public Choice*, 60, 133-144.
- KAU. J, B, RUBIN. P, H, 1979, "Public Interest Lobbies : Membership and Influence", *Public Choice*, 34, 45-54.
- KEMP. M, C, WAN. Jr, H, Y, 1976, "An Elementary Proposition Concerning the Formation of Customs Unions", *Journal of International Economics*, 6, 95-97.
- KEMP. M, C, WAN. Jr, H, Y, 1986, "The Comparison of Second-Best Equilibria : The Case of customs Unions", *Zeitschrift für Nationalökonomie*, Suppl. 5, 161-167.
- KIRMAN. A, P, 1973, "Trade Diverting Customs Unions and Welfare Improvement : a Comment", *Economic Journal*, 83, Septembre.
- KRUEGER. A, O, 1974, "The Political Economy of the Rent-Seeking Society", *American Economic Review*, 64, Juin, 291-303.
- LABAND. D, N, SOPHOCLEUS. J, P, 1988, "The Social Cost of Rent-Seeking : First Estimates", *Public Choice*, 58, 269-275.
- LAFAY. J-D, 1989, "L'opposition dans le Système Politico-Économique : Analyse Théorique et Empirique du Cas Français", *Journal des Économistes et des Études Humaines*, 1, 1, Hiver, 43-59.
- LAFAY. J-D, 1991, "L'analyse Économique de la Révolution : Synthèse des Développement Récents", *Économies et Sociétés*, Janvier, 27-55.
- LAFAY. J-D, 1992, "La Théorie Probabiliste du Vote", *Revue d'Économie Politique*, 102, 4, 487-518.
- LAGADEC. G, 1996, "Union Douanière Contre Baisse Unilatérale des Tarifs : Quel Champ d'Application Pour l'Analyse de Paul et Ronald Wonnacott ?", *Cahiers du CEPE*, 96-04, 23 pp.
- LAGADEC. G, 1997, "Intégration Régionale, Systèmes Politiques, et Mouvement vers le Libre Échange", *EREIA (Béthune)*, Document de travail 97-04, 21 pp.
- LECAILLON. J, 1980, "Salaires, Chômage et Situation Politique", *Revue d'Économie Politique*, 5, 615-627.
- LECAILLON. J, 1981, "Cycle Électoral et Répartition du Revenu National", *Revue Économique*, 2, Mars, 213-236.



- LECAILLON. J, 1991, "La Logique du Soutien Politique", *Analyses de la S.E.D.E.I.S.*, 83, Septembre, 21-25.
- LEPPER. S, J, 1974, "Voting Behavior and Aggregate Policy Targets", *Public Choice*, XVIII, Summer, 67-81.
- LIPSEY. R, G, 1957, "The Theory of Customs Unions : Trade Diversion and Welfare", *Economica*, Février, 40-46.
- LIPSEY. R, G, 1960, "The Theory of Customs Unions : A General Survey", *Economic Journal*, LXX, Septembre, 496-513.
- LIPSEY. R, G, LANCASTER, K, 1956, "The General Theory of Second Best", *Review of Economic Studies*, 27, 1, 11-32.
- LONG. N, V, VOUSDEN. N, 1991, "Protectionist Responses and Declining Industries", *Journal of International Economics*, 30, 87-103.
- LOTT Jr. J, R, 1986, "Brand Names and Barriers to Entry in Political Markets", *Public Choice*, 51, 1, 87-92.
- MAGEE. S, P, 1997, "Endogenous Protection : The Empirical Evidence", in MUELLER, *Perspectives on Public Choice*, Cambridge University Press.
- MAGEE. S, P, BROCK. W, A, YOUNG. L, 1989, *Black Hole Tariffs and Endogenous Policy Theory*, Cambridge University Press, 438 pp.
- MAYER. W, 1984, "Endogenous Tariff formation", *American Economic Review*, 74, 5, Décembre, 970-985.
- MAYER. W, RIEZMAN. R, G, 1987, "Endogenous Choice of Trade Policy Instruments", *Journal of International Economics*, 23, 377-381.
- McKELVEY. R, D, ORDESHOOK. P, C, 1985, "Elections with Limited Information : A Fulfilled Expectations Model Using Contemporaneous Poll and Endorsement Data as Information Sources", *Journal of Economic Theory*, 36, 55-85.
- McKENZIE. R, B, 1988, "The Relative Restrictiveness of Tariffs and Quotas : A Reinterpretation from a Rent Seeking Perspective", *Public Choice*, 58, 85-90.
- MESSERLIN. P, A, 1980, "Libre change et Protection Transitoire", *Économie Appliquée*, 33, 1, 161-189.
- MILLER. M, H, SPENCER. J, E, 1976, "The Static Economic Effects of the UK Joining the EEC : A General Equilibrium Approach", *Review of Economic Studies*, 71-92.
- MONISSEN. H, G, 1991, "Rent-Seeking in General Equilibrium : A Didactic Illustration", *Public Choice*, 72, 111-129.

- MUELLER. D, C, STRATMANN. T, 1994, "Informative and Persuasive Campaigning", *Public Choice*, 81, Octobre, 55-78.
- MULLER. E, N, OPP. K-D, 1986, "Rational Choice and Rebellious Collective Action", *American Political Science Review*, 80, 2, Juin, 471-487.
- NÊME. J, NÊME. C, 1994, *Économie de l'Union Européenne - Analyse d'un Processus d'Intégration*, Éd. Litec, 415 pp.
- OLSON. M, 1978, *Logique de l'Action Collective*, Presses Universitaires de France, 199 pp., trad. française.
- OLSON. M, 1983, *Grandeur et Décadence des Nations*, Éd. Bonnel Paris, 347 pp., trad. française.
- PANAGARIYA. A, FINDLAY. R, 1996, "A Political Economy Analysis of Free-Trade Areas and Customs Unions", in FEENSTRA, GROSSMAN and IRVINE, *The Political Economy of Trade Policy*, MIT Press, 265-287.
- PECORINO. P, 1997, "Exogenous Tariff Changes with an Endogenous Lobbying Response", *Public Choice*, 92, 1-2, Juillet, 91-108.
- PEIRCE. W, S, 1991, "After 1992 : The European Community and the Redistribution of Rents", *Kyklos*, 44, 4, 521-536.
- PELTZMAN. S, 1976, "Toward a More General Theory of Regulation", *The Journal of Law and Economics*, 211-248.
- PINCUS. J, J, 1975, "Pressure Groups and the Pattern of Tariffs", *Journal of Political Economy*, 83, Août, 757-778.
- PONDAVEN. C, 1989, *La Théorie de la Réglementation - Efficacité Économique ou Efficacité Politique*, LGDJ, 408 pp.
- RASMUSEN. E, 1993, "Lobbying When the Decision Maker Can Acquire Independent Information", *Public Choice*, 77, 4, Décembre, 899-913.
- RAY. A, 1978, "Smuggling, Import Objectives, And Optimum Tax Structure", *Quarterly Journal of Economics*, 92, 507-513.
- RICHARDSON. M, 1993, "Endogenous Protection and Trade Diversion", *Journal of International Economics*, 34, 309-324.
- RICHARDSON. M, 1994, "Why a Free Trade Area ? The Tariff Also Rises", *Economics and Politics*, 6, Mars, 79-96.

- RICHARDSON. M, 1995, "Tariff Revenue Competition in a Free Trade Area", *European Economic Review*, 39, 1429-1437.
- RODRIK. D, 1986, "Tariffs, Subsidies, and Welfare With Endogenous Policy", *Journal of International Economics*, 21, 285-299.
- ROGOFF. K, 1990, "Equilibrium Political Budget Cycle", *American Economic Review*, 80, 21-36.
- ROLLET. P, MAILLET. P, 1988, *Intégration Économique Européenne*, Nathan, 352 pp.
- ROSENDORF. P, 1996, "Endogenous Trade Restrictions and Domestic Political Pressure", in FEENSTRA, GROSSMAN and IRVINE, *The political Economy of Trade Policy*, MIT Press, 245-264.
- RUBIN. P, H, 1975, "On the Form of Special Interest Legislation", *Public Choice*, 24, 79-90.
- SCHOFIELD. N, 1975, "A Game Theoretic Analysis of Olson's Game of Collective Action", *Journal of Conflict Resolution*, 19, 3, 441-461.
- SIROËN. J-M, 1994, "VERs as Strategic Trade Policies", *Recherches Économiques de Louvain*, 60, 2, 197-210.
- SNAPE. R, H, 1993, "History and Economics of GATT's Article XXIV", in ANDERSSON and BLACKHURST, *Regional Integration and The Global Trading System*, 273-287.
- SNYDER Jr. J, M, 1990, "Campaign Contributions as Investments : The U.S. House of Representatives, 1980-1986", *Journal of Political Economy*, 98, 6, 1195-1227.
- STIGLER. G, J, 1973, "General Economic Conditions and National Elections", *American Economic Association Papers and Proceedings*, 63, 2, Mai, 160-167.
- STRATMANN. T, 1992, "Are Contributors Rational ? Untangling Strategies of Political Action Committees", *Journal of Political Economy*, 100, 3, 647-664.
- STRATMANN. T, 1995, "Campaign Contributions and Congressional Voting: Does the Timing of Contributions Matter ?", *The Review of Economics and Statistics*, LXXVII, 1, Février, 127-136.
- TAKACS. W, E, 1981, "Pressures for Protectionism : An Empirical Investigation", *Economic Inquiry*, 19, Octobre, 687-693.
- TOLLISON. R, D, 1982, "Rent Seeking : A Survey", *Kyklos*, 35, 4, 575-602.
- TRAVIS. W, P, 1968, "The Effective Rate of Protection and the Question of Labor Protection in the United States", *Journal of Political Economy*, 76, 3, 443-461.
- TULLOCK. G, 1969, "Federalism : Problems of Scale", *Public Choice*, 6, 19-29.

- TULLOCK. G, 1971a, "The Paradox of Revolution", *Public Choice*, XI, Fall, 89-99.
- TULLOCK. G, 1971b, "The Cost of Transfers", *Kyklos*, 24, 629-643.
- TULLOCK. G, 1981, "Lobbying and Welfare : A Comment", *Journal of International Economics*, 16, 391-394.
- VAROUDAKIS. A, 1996, "Régimes non Démocratiques et Croissance", *Revue Économique*, 3, Mai, 841-850.
- VAUBEL. R, "A Public Choice View of the Delors Report", in VAUBEL and DILLETT, *The Political economy of International Organisation*, Westview Press, 306-310.
- VENTELOU. B, 1997, "La Corruption dans un Modèle de Croissance : Partis, Réputation et Choc", *Actes du colloque Information & Économie Publique Appliquée*, Brest, Juin, 163-170.
- VERREYDT. E, WAELBROECK. J, 1982, "European Community Protection against Manufactured Imports from Developing Countries : A Case Study in the Political Economy of Protection", in BHAGWATI, *Import Competition and Response*, University of Chicago Press, 369-399.
- VINER. J, 1950, *The Customs Union Issue*, Carnegie Endowment for International Peace, 221 pp.
- WARD. H, 1993, "Game Theory and the Politics of the Global Commons", *Journal of Conflict Resolution*, 37, 2, Juin, 203-235.
- WELLISZ. S, WILSON. J. D, 1986, "Lobbying and Tariff Formation : A Deadweight Loss Consideration", *Journal of International Economics*, 20, 367-375.
- WENDERS. J, T, 1987, "On Perfect Rent Dissipation", *American Economic Review*, 77, 3, Juin, 456-459.
- WINTER. L, A, 1994, "The EC and Protection : The Political Economy", *European Economic Review*, 38, 596-603.
- WIRL. F, 1994, "The Dynamics of Lobbying - A Differential Game", *Public Choice*, 80, 307-323.
- WONNACOTT. P, WONNACOTT. R, 1981, "Is Unilateral Tariff Reduction Preferable to a Customs Union ? The Curious Case of the Foreign Missing Tariffs", *American Economic Review*, 71, 4, Septembre, 704-714.
- WONNACOTT. P, WONNACOTT. R, 1984, "How General is the Case for Unilateral Tariff Reduction ?", *American Economic Review*, 74, Juin, 494.

- WONNACOTT. P, WONNACOTT. R, 1992, "The Customs Union Issue Reopened", *The Manchester School of Economics*, 119-135.
- YI. S, 1996, "Endogenous Formation of Customs Unions Under Imperfect Competition : Open Competition is Good", *Journal of International Economics*, 41, 153-177.
- YOUNG. L, MAGEE, S, P, 1986, "Endogenous Protection, Factor Returns and Resource Allocation", *Review of Economic Studies*, LIII, 407-419.

## LISTE DES SCHÉMAS ET TABLEAUX

Page 18 : Schéma n°1, *Comparaison libre échange / protection endogène*

Page 19 : Schéma n°2, *Lobbying défavorable et favorable*

Page 27 : Schéma n°3, *Comparaison des effets du tarif et du quota*

Page 32 : Schéma n°4, *L'avantage de la petite taille*

Page 73 : Schéma n°5, *Soutien politique et compétition électorale*

Page 77 : Schéma n°6, *Surplus du consommateur*

Page 90 : Tableau n°1, *Comparaison des principales approches retenues*

Page 93 : Schéma n°7, *La courbe d'indifférence de l'homme politique, une substituabilité intensité/durée*

Page 112 : Tableau n°2, *Caractéristiques de notre approche par rapport aux principales approches retenues*

Page 115 : Schéma n°8, *L'effet des contributions sur la part d'électeurs convaincus*

Page 153 : Schéma n°9, *L'équilibre politico-commercial*

Page 156 : Schéma n°9, *L'évolution de la protection tarifaire américaine*

Page 179 : Tableau n°3, *Les effets de bien-être de la zone de libre échange*

Page 202 : Schéma n°11a et 11b, *L'évolution des tromperies*

Page 214 : Schéma n°12, *Tarif et recette tarifaire*

## LISTES DES PRINCIPALES VARIABLES UTILISÉES

$a$  correspond aux différents groupes d'électeurs :

$a$  = part des électeurs non informés ;

$1 - a$  = la part des électeurs informés ;

$a'$  = part des électeurs convaincus ;

$a'_g$  = part des électeurs convaincus par le gouvernement ;

$a'_o$  = part des électeurs convaincus par l'opposant ;

$\bar{a}'_g$  = part des électeurs convaincus en dessous de laquelle le gouvernement change de politique.

$a''$  = part des électeurs sans opinion.

$\alpha$  représente la part de l'effectif du lobby par rapport à la population totale.

$b'$  est un paramètre qui traduit l'influence des dépenses de campagnes sur la part d'électeurs convaincus.

$\beta_i$  est le plan de contributions, il correspond à la part de revenu attendu du tarif que le lobby est prêt à verser au candidat. Les variables de  $\beta_i$  sont les suivantes (pour chaque secteur) :

$\phi$  représente le rapprochement entre le parti politique et le lobby : émergence de la coopération dans le cadre d'un jeu répété, (inverse de la) baisse de l'incertitude du lobby sur le comportement du parti politique ;

$\chi$  représente l'effectif du lobby ;

$\varepsilon$  représente sa dispersion géographique ;

et  $\Pi$  (cf. infra).

$C$  représente les contributions reçues.

$D$  est la somme des dépenses de campagne.

$G$  est la fonction objectif du parti politique.

$i$  est l'indice représentant le secteur.

$k^e$  est la tromperie (vecteur) du candidat par rapport aux électeurs.

$k^l$  est la tromperie (vecteur) du candidat par rapport aux lobbies.

$\hat{k}$  est la sensibilité de la tromperie au plan de contributions (tromperie du parti politique vis-à-vis du lobby).

$M$  est la demande d'importations.

$M'$  est la pente de la demande d'importations.

$\mu$  représente l'impact de la tromperie passée sur l'érosion de l'efficacité des dépenses de campagnes.

$g$  est un paramètre qui traduit l'effet sur la tromperie vis-à-vis des électeurs de l'évolution de la part d'électeurs convaincus.

$W$  est le bien-être.

$P$  est le vecteur de prix domestiques des biens non numéraires.

$\pi$  est le vecteur de prix internationaux des biens non numéraires.

$\Pi$  représente le rendement du facteur de production spécifique ; quand  $\Pi$  n'est pas accompagné d'un indice de période, il représente le rendement du facteur de production spécifique à la période précédente (et est une variables du plan de contributions).

$q$  est un paramètre qui représente l'ampleur (sur le degré de retournement de politique) de l'effet du franchissement du seuil d'électeurs convaincus.

On a donc une relation de la forme suivante :

$$k_{g(t+1)}^l = k_{g^t}^l \cdot (1 + q(\max(0, (\bar{a}_g' - a_g'))))$$

$R$  représente les recettes douanière.

$r$  est le vecteur de politique commerciale (tarifs).

$r^{al}$  est le vecteur de tarifs annoncés aux lobbies.

$r^{ae}$  est le vecteur de tarifs annoncés aux électeurs.

$r^e$  est le vecteur de tarifs qui doit être effectivement mis en œuvre après élection.

$S$  est le surplus du consommateur.

$V$  est la fonction d'utilité nette du lobby.



## TABLE DES MATIÈRES

REMERCIEMENTS.....	p. 2
SOMMAIRE.....	p. 3
INTRODUCTION GÉNÉRALE.....	p. 4
<b>PREMIER CHAPITRE : LES FONDEMENTS THÉORIQUES DE LA POLITIQUE COMMERCIALE ENDOGÈNE.....</b>	<b>p. 13</b>
INTRODUCTION DU PREMIER CHAPITRE.....	p. 14
SECTION I : LES PRÉMISSSES DES THÉORIES DE LA POLITIQUE COMMERCIALE ENDOGÈNE.....	p. 17
§1 : PROBLÈMES PRÉLIMINAIRES.....	p. 17
A. LE PROBLÈME DE L'OPTIMUM DE SECOND RANG.....	p. 17
1) PRÉSENTATION DU PROBLÈME.....	p. 17
2) UN PROBLÈME DE PEU D'IMPORTANCE POUR LA POLITIQUE COMMERCIALE ENDOGÈNE.....	p. 21
a) Les critiques de la théorie.....	p. 21
b) La dissipation de la rente.....	p. 22
c) Le cadre absolu de la politique commerciale endogène.....	p. 23
3) LE CAS DU LOBBYING <i>INFORMATIF</i> , AUGMENTATEUR DE BIEN-ÊTRE.....	p. 24
B. LA FORME DE LA PROTECTION.....	p. 26
1) L'IMPASSE DU CRITÈRE DE SOUTIEN POLITIQUE.....	p. 26
2) AUTRES CRITÈRES ET SOLUTIONS.....	p. 29
§2 : FORMATION ET EFFICIENCE DES LOBBIES.....	p. 31
A. LES CONDITIONS GÉNÉRALES DE FORMATION D'UN LOBBY.....	p. 31
1) LA PETITE TAILLE.....	p. 31
2) L'ASPECT <i>BIEN PUBLIC</i> .....	p. 33

3) LA CONCENTRATION.....	p. 35
a) Les effets simples de la concentration.....	p. 35
b) La concentration par rapport à l'information et au bien public.....	p. 36
4) LE FACTEUR DÉCLENCANT.....	p. 37
B. LES LOBBIES INDUSTRIELS.....	p. 38
1) LA SPÉCIFICITÉ DES FACTEURS DE PRODUCTION.....	p. 38
a) L'immobilité des facteurs, condition d'organisation politique.....	p. 38
b) Une condition non suffisante.....	p. 40
2) LE CAS DU TRAVAIL.....	p. 42
a) Mobilité et qualification.....	p. 42
b) L'interprétation de la causalité.....	p. 43
c) Autres explications.....	p. 44
3) AUTRES FACTEURS DE PROTECTION.....	p. 46
a) Le solde à l'exportation.....	p. 46
b) Le facteur déclenchant dans le cas d'une industrie.....	p. 46
i) Du faible taux de croissance au volume de la production..	p. 47
ii) La concurrence des pays à bas salaires.....	p. 48
c) Les élasticités.....	p. 49
SECTION II: LE SOUTIEN POLITIQUE.....	p. 50
§1: LE COTÉ DE L'OFFRE.....	p. 50
A. LES OBJECTIFS DE L'HOMME POLITIQUE.....	p. 50
1) LES ANALYSES EN TERMES D'OBJECTIFS PREMIER ET SECOND	...p. 50
2) DES OBJECTIFS SUBSTITUABLES.....	p. 52
B. LES VARIABLES DE SOUTIEN POLITIQUE.....	p. 53
1) DANS UN CADRE GÉNÉRAL.....	p. 53
2) L'IMPACT DE LA POLITIQUE COMMERCIALE SUR CES	VARIABLES.....
	p. 56
§2 : LE COTÉ DE LA DEMANDE.....	p. 58
A. LE RÔLE DE LA PUBLICITÉ.....	p. 58
1) ENRICHISSEMENT PERSONNEL ET PUBLICITÉ NÉGATIVE.....	p. 58

2) PUBLICITÉ POSITIVE.....	p. 59
B. LES ACTIONS DES CITOYENS.....	p. 61
1) LES MODES D'EXPRESSION AUTRES QUE LE VOTE.....	p. 61
2) LE CRITÈRE DE DÉMOCRATIE.....	p. 62
§3 : LES DIFFÉRENTES APPROCHES DE SOUTIEN POLITIQUE.....	p. 63
A. LA FONCTION DE SOUTIEN POLITIQUE.....	p. 63
B. LA FONCTION DE FORMATION DE TARIF.....	p. 67
C. LA COMPÉTITION ÉLECTORALE.....	p. 71
D. CONTRIBUTIONS RECHERCHANT L'INFLUENCE.....	p. 75
1) PRÉSENTATION GÉNÉRALE.....	p. 75
2) LE MODÈLE.....	p. 76
CONCLUSION DU PREMIER CHAPITRE.....	p. 80

**DEUXIÈME CHAPITRE : UN NOUVEAU MODÈLE DE PROTECTION COMMERCIALE ENDOGÈNE.....**

.....	p. 84
INTRODUCTION DU DEUXIÈME CHAPITRE.....	p. 85
SECTION I : PRÉSENTATION GÉNÉRALE DE NOTRE APPROCHE ET DE SES HYPOTHÈSES.....	p. 90
§1: HYPOTHÈSES SUR LES PARTIS POLITIQUES ET LES LOBBIES.....	p. 91
A. LES OBJECTIFS DES PARTIS POLITIQUES.....	p. 91
1) HYPOTHÈSES DE COMPORTEMENT DES PARTIS POLITIQUES.....	p. 91
2) LES CRITÈRES D'UTILITÉ.....	p. 91
B. LES RELATIONS PARTI POLITIQUE/LOBBY.....	p. 95
1) INTRODUCTION D'ÉLECTIONS DANS UN CADRE SIMPLE DE SOUTIEN POLITIQUE.....	p. 95
2) L'INCERTITUDE AU CENTRE DU PROBLÈME.....	p. 96
3) HYPOTHÈSES SUR LA CONNAISSANCE DU LOBBY.....	p. 99
§2: UNE VISION DYNAMIQUE DU JEU POLITIQUE.....	p. 101
A. VERS UN <i>DIFFÉRENTIEL</i> DE CONTRIBUTIONS.....	p. 101
1) DES RELATIONS SUR PLUSIEURS PÉRIODES.....	p. 101
a) L'impasse de l'analyse statique.....	p. 101

b) La crédibilité.....	p. 102
2) ÉMERGENCE ET DÉVELOPPEMENT DE LA COOPÉRATION.....	p. 105
§3 : MODALITÉS DU JEU POLITIQUE.....	p. 106
A. QUEL STATUT POUR L'ALTERNANCE ?.....	p. 106
B. PREMIER MOUVEMENT ET INFLUENCE DU LOBBY.....	p. 109
1) LE PREMIER MOUVEMENT.....	p. 109
2) INFLUENCE SUR LA PROBABILITÉ D'ÉLECTION OU SUR LA POLITIQUE ?	...p. 110
SECTION 2 : LE MODÈLE.....	p. 113
§1 : SPÉCIFICATION DE LA FONCTION OBJECTIF ET CONTRAINTES DU PARTI POLITIQUE.....	p. 113
A. ÉLECTEURS INFORMÉS ET NON INFORMÉS.....	p. 113
B. FONCTION OBJECTIF ET PROBABILITÉ D'ÉLECTION.....	p. 117
C. LES CONTRAINTES DU PARTI POLITIQUE.....	p. 119
§2. LE PLAN DE CONTRIBUTIONS.....	p. 121
A. DÉTERMINER LE TARIF ANNONCÉ AUX LOBBIES.....	p. 121
1) LA FONCTION D'UTILITÉ DU LOBBY.....	p. 121
2) LE TARIF OPTIMAL DU LOBBY.....	p. 123
3) PREMIÈRES INDICATIONS SUR LE TARIF.....	p. 125
B. DÉTERMINATION DE L'ENSEMBLE DES TARIFS DANS LE JEU POLITIQUE.....	p. 126
1) DÉTERMINATION DU TARIF EFFECTIF ET DU TARIF ANNONCÉ AUX ÉLECTEURS.....	p. 126
2) LE PLAN DE CONTRIBUTIONS.....	p. 128
3) COHÉRENCE AVEC LA LITTÉRATURE.....	p. 130
SECTION III : DYNAMISATION DU JEU POLITIQUE.....	p. 131
§1 : ÉVOLUTION DES RELATIONS ENTRE HOMMES POLITIQUES ET LOBBY ET ÉLECTEURS.....	p. 131
A. AUGMENTATION DU PLAN DE CONTRIBUTIONS.....	p. 131
B. HAUSSE DE LA PROPORTION D'ÉLECTEUR INFORMÉS.....	p. 133
1) LES EFFETS DE LA TROMPERIE.....	p. 133
2) UN EFFET CONTRADICTOIRE.....	p. 137

C. DÉCOMPOSITION DE LA HAUSSE DU PLAN DE CONTRIBUTIONS.....	p. 141
1) LES VARIABLES PRINCIPALES.....	p. 141
2) L'ÉCART DE TARIF ENTRE GOUVERNEMENT ET OPPOSITION.....	p. 143
§2 : DES ÉVOLUTIONS CYCLIQUES.....	p. 144
A. ÉLARGIR LE LIEN CONTRIBUTIONS/PUBLICITÉ.....	p. 144
B. DIVERGENCE ENTRE FONCTION OBJECTIF ET PROBABILITÉ D'ÉLECTION	
	...p. 147
1) NOUVELLE JUSTIFICATION DE LA FONCTION OBJECTIF ET	
ÉLOIGNEMENT DE LA PROBABILITÉ D'ÉLECTION.....	p. 147
2) VERS UN TARIF CYCLIQUE ?.....	p. 150
3) LE CYCLE DU TARIF EN PRATIQUE.....	p. 156
CONCLUSION DU DEUXIÈME CHAPITRE.....	p. 158

### **TROISIÈME CHAPITRE : INTÉGRATION ÉCONOMIQUE RÉGIONALE ET COMPÉTITION ÉLECTORALE.....**

p. 162

INTRODUCTION DU CHAPITRE III.....	p. 163
SECTION I : LA VARIATION PRIMAIRE DE LA PROTECTION EXTÉRIEURE.....	p. 168
§1 : PRÉSENTATION RAPIDE DES THÉORIES DE L'INTÉGRATION ÉCONOMIQUE RÉGIONALE. ....	p. 168
A. LES PRINCIPALES APPROCHES.....	p. 168
B. PROBLÈMES COMMUNS À CES APPROCHES.....	p. 170
C. QUELLE APPROCHE POUR L'INTÉGRATION ÉCONOMIQUE RÉGIONALE ?..	p. 171
1) QUELQUES HYPOTHÈSES SUR L'INTÉGRATION RÉGIONALE.....	p. 171
2) LE CRITÈRE DE BIEN-ÊTRE.....	p. 173
D. INTÉGRATION ÉCONOMIQUE RÉGIONALE ET CADRE DE COMPÉTITION ÉLECTORALE.....	p. 175
§2 : LA ZONE DE LIBRE ÉCHANGE.....	p. 177
A. L'ANALYSE ÉCONOMIQUE DE GROSSMAN ET HELPMAN.....	p. 177
1) LE CAS DE LA PROTECTION AUGMENTÉE.....	p. 178
2) LE CAS DE LA PROTECTION DIMINUÉE.....	p. 178

B. VARIATIONS DE LA PROTECTION.....	p. 179
1) VARIATION DE LA PROTECTION DANS LE CAS DE LA PROTECTION DIMINUÉE.....	p. 179
2) VARIATION DE LA PROTECTION DANS LE CAS DE LA PROTECTION AUGMENTÉE.....	p. 182
3) VARIATIONS DES PROTECTIONS SI LES SECTEURS SONT CONCURRENCÉS PAR LES IMPORTATIONS.....	p. 183
4) L'IMPORTANCE DES RÈGLES D'ORIGINES.....	p. 184
§3 : L'UNION DOUANIÈRE.....	p. 185
A. LE JEU POLITIQUE DANS UNE UNION DOUANIÈRE.....	p. 185
B. L'EFFET DE L'UNION SUR LE PLAN DE CONTRIBUTIONS.....	p. 188
1) L'ÉVOLUTION DES DIFFÉRENTES VARIABLES DU PLAN DE CONTRIBUTIONS.....	p. 189
a) La somme des productions.....	p. 189
b) L'effectif du lobby.....	p. 191
c) La dispersion géographique.....	p. 191
d) La coopération.....	p. 191
2) LA BAISSÉ DU PLAN DE CONTRIBUTIONS.....	p. 192
a) Des résultats non ambigus.....	p. 192
b) Positionnement de nos résultats dans la littérature.....	p. 193
 SECTION II : LA VARIATION SECONDAIRE.....	p. 198
§1 : L'ÉVOLUTION DE LA TROMPERIE.....	p. 198
A. LES DÉPENSES DE PUBLICITÉ.....	p. 198
B. ÉLECTEURS CONVAINCUS ET PROTECTION.....	p. 200
1) UNE OPPOSITION <i>FLOUE</i> .....	p. 200
2) L'ÉVOLUTION DE LA DIFFÉRENCE D'ÉLECTEURS CONVAINCUS.....	p. 200
C. L'ÉVOLUTION DU TARIF ANNONCÉ AUX ÉLECTEURS.....	p. 202
§2 : LE CYCLE DU TARIF DANS UNE ZONE D'INTÉGRATION.....	p. 204
A. POSITIONNEMENT PAR RAPPORT AU SEUIL DE RÉACTION.....	p. 204
B. MODIFICATION DU JEU POLITIQUE.....	p. 207
1) LE RÔLE DE L'OPPOSITION DANS UNE ZONE D'INTÉGRATION.....	p. 207

2) L'ÉROSION DE L'EFFICACITÉ DES DÉPENSES DE CAMPAGNES.....	p. 208
3) LES NOUVELLES STRATÉGIES DES LOBBIES.....	p. 209
C. MODALITÉS D'ABAISSEMENT DE LA PROTECTION.....	p. 210
1) DE LA ZONE DE LIBRE ÉCHANGE À L'UNION DOUANIÈRE.....	p. 210
2) LES VARIABLES AFFECTANT LA VITESSE DE DIMINUTION.....	p. 212
§3 : RÉGIMES NON DÉMOCRATIQUES ET INTÉGRATION RÉGIONALE.....	p. 212
A. RÉGIMES NON DÉMOCRATIQUES ET PROTECTION.....	p. 212
1) LES CARACTÉRISTIQUES ÉCONOMIQUES DES RÉGIMES NON DÉMOCRATIQUES.....	p. 212
2) DES TARIFS ENDOGÈNES.....	p. 214
B. INTÉGRATION ÉCONOMIQUE RÉGIONALE ET PROTECTION EXTÉRIEURE.....	p. 216
1) HYPOTHÈSES SUR LE LIEN INTÉGRATION/TRANSITION DÉMOCRATIQUE.....	p. 216
2) DÉMOCRATISATION ET ABAISSEMENT TARIFAIRE.....	p. 217
CONCLUSION DU TROISIÈME CHAPITRE.....	p. 219
CONCLUSION GÉNÉRALE.....	p. 222
ANNEXES.....	p. 232
RÉFÉRENCE BIBLIOGRAPHIQUE.....	p. 238
LISTE DES SCHÉMAS ET TABLEAUX.....	p. 250
LISTE DES PRINCIPALES VARIABLES UTILISÉES.....	p. 250
TABLE DES MATIÈRES.....	p. 253

